

— C R E D O C —

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

Le logement au carrefour

Jean-Paul BETBEZE

Sou1986-2239

Le Logement au carrefour / Jean-Paul
Betbèze. Mars 1986.

Mars 1986

CREDOC•Bibliothèque



ETUDE ET L'OBSERVATION DES CONDITIONS DE VIE
142, rue du Chevaleret - 75013 PARIS - Tél. : 45 84 14 20

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

R 60

C R E D O C

CENTRE DE RECHERCHE
POUR L'ÉTUDE ET L'OBSERVATION
DES CONDITIONS DE VIE

ASSOCIATION LOI DE 1901

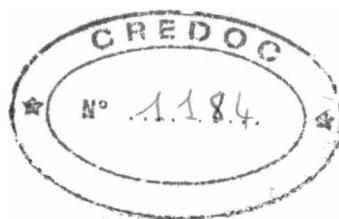
142. RUE DU CHEVALERET - 75013 PARIS - TÉL. (1) 45 84 14 20

Président délégué : Bernard JOUVIN

Directrice : Catherine BLUM

Le logement au carrefour

Jean-Paul BETBEZE





Le logement au carrefour

Résumé

On peut estimer que la récession actuelle du logement en France vient de l'approfondissement des politiques générales de pression sur le coût du logement (coût de la construction et loyer), tandis que s'atténuent les aides spécifiques nées du financement protégé et organisé (recul des programmes HLM, tendance à une personnalisation des aides - donc à leur variabilité temporelle, tendance à une banalisation des crédits). En d'autres termes, la formule de "gestion" du logement en France perd de sa spécificité antérieure et se rapproche d'une forme anglo-saxonne : le "compromis-change".

Au total, les approches qui expliquent la situation actuelle sont multiples. S'agit-il de les opposer ? Non... et oui.

Non car il faut remarquer qu'elles sont très largement complémentaires et qu'en particulier les thèses micro-économiques peuvent se combiner aux autres.

Oui cependant, s'il s'agit de hiérarchiser les pouvoirs explicatifs. D'un côté, les thèses micro-économiques ont la faiblesse de mettre l'accent sur la demande, alors qu'en matière de logement l'offre et les institutions sont déterminantes. Les approches micro-économiques devraient ainsi expliquer pourquoi les systèmes financiers ont peu réagi, et moins encore les entreprises du secteur. D'un autre côté, les thèses macro-économiques sont par trop circonstancielle. Elles se préoccupent de l'actuelle crise française du logement, alors que le sujet véritable est plutôt l'absence de crise du logement en France au siècle passé et surtout depuis la guerre.

C'est le "miracle" de la construction sans heurt en France de 1950 à 1975 qui mérite l'analyse : il livre la clé d'une inflexion qui n'est que la fin d'un "miracle", celle d'un compromis particulièrement efficace.

Notre préférence va donc à la thèse institutionnelle pour organiser l'explication centrale de la situation présente. Elle peut recevoir les autres, mais en leur conférant un rang secondaire. En d'autres termes, c'est un arsenal juridique et institutionnel, un ensemble de règles et de normes, de circuits de financement, de processus de valorisation et de dévalorisation qui a permis la croissance passée du logement français. Aujourd'hui il est dépassé : le compromis est rompu.

De l'intérieur d'abord, car les caractéristiques de la demande ont changé et donc les rapports d'offre et demande : des dysfonctionnements apparaissent, bien au-delà de l'assainissement du secteur. Mais le compromis se brise également de l'extérieur : des systèmes de placement nouveaux s'offrent, l'assise financière du financement canalisé s'effrite, les processus de valorisation-dévalorisation sont refusés. Rien de surprenant, dès lors, si les "difficultés du logement" demeurent... et s'il paraît intéressant (et problématique) de noter à quel point les perspectives des acteurs divergent et surtout répondent peu aux questions essentielles.

Elles divergent d'abord sur les perspectives générales du marché (reprise, palier, fluctuations), les agencements des entreprises (de la sous-traitance totale à la suppression totale de la sous-traitance), les goûts de la clientèle (du kit sommaire au très achevé), ou sur les conditions de sa décision (très réfléchie ou impulsive). Les interviews fournissent ainsi un catalogue d'oppositions.

Surtout, un écart très net apparaît entre les perspectives démographiques, et plus encore sociologiques, et l'offre, qui reste très stéréotypée. Il ne semble certes pas que s'avance une nouvelle "demande centrale" mais au contraire une mosaïque de

besoins et de désirs. Et il est notable que, pour y répondre, les solutions sont plus financières (location pour le rapport Niol, ancien pour le rapport Treppoz) que techniques.

Tout se passe comme si les acteurs avaient bien conscience d'une rupture, mais pas de la rupture d'un compromis, c'est-à-dire (si cette thèse est vraie) qu'ils n'explorent pas assez les variétés de la demande et leurs propres contradictions dans l'attente d'une relance. Mais, toujours si la thèse du compromis est vraie, une telle aide ne résoudra rien au fond. Après un mieux temporaire, les mêmes questions se reposeront.

Sommaire

	<u>Pages</u>
Liste des tableaux -----	III
Liste des graphiques -----	V
INTRODUCTION -----	1
 PREMIERE PARTIE - LE LOGEMENT : UN CONSTAT ET DES ANALYSES -----	 7
I - L'évolution de l'activité -----	9
a) L'aspect quantitatif : l'acte de construire -----	9
b) L'aspect qualitatif : l'état du patrimoine -----	20
 II - Trois approches explicatives de la situation actuelle	28
a) L'approche macro-économique -----	28
Thèse 1 : Crise du logement et mutations économiques -----	30
Thèse 2 : Crise du logement et "bouc émissaire" -----	35
b) L'approche micro-économique -----	37
Thèse 3 : Démographie, ménages et construction -----	37
Thèse 4 : Logement et patrimoine -----	45
c) L'approche institutionnelle -----	51
Thèse 5 : Logement, tensions et gestion de tensions -----	51
 DEUXIEME PARTIE - LE LOGEMENT ET SES DYNAMIQUES --	 67
 I - Les dynamiques de filières -----	 69

	<u>Pages</u>
II - Les dynamiques de production -----	71
a) Les produits élémentaires -----	71
b) Les produits globaux -----	75
c) Les procédés -----	76
d) Les procédures -----	78
e) Les reconsidérations du produit logement -----	79
 III - Les dynamiques de structure -----	 83
 TROISIEME PARTIE - LE LOGEMENT ET SON DEVENIR -----	 89
 I - Le temps des propositions -----	 91
a) Les relances globales -----	92
b) Les aménagements de marché -----	97
c) Les aides sectorielles -----	100
 II - Le temps des observations -----	 101
 CONCLUSION -----	 105
 Notes -----	 109
 ANNEXES -----	 111
Annexe I : Présentation des personnes interviewées	113
Annexe II : Guide d'entretien -----	117
Annexe III : Comptes rendus des interviews -----	123
Annexe IV : Données chiffrées -----	193

Liste des tableaux

	<u>Pages</u>
1. Taux d'investissement à prix courants 1949- 1984 -----	11
2. Dénombrement des mises en chantier par secteur de financement -----	11
3. L'investissement en logement par secteur en France de 1959 à 1985 -----	12
4. Le patrimoine logement par secteur en France de 1959 à 1985 -----	14
5. Valeur de la production par type d'utilisation (milliards de F. 1984) -----	14
6. Formation brute de capital fixe dans le logement -----	16
7. La construction de logements à l'étranger -----	18
8. Nombre de logements terminés pour 1 000 habitants -----	19
9. Parc de logements (en milliers) -----	21
10. Augmentation du parc (en milliers) -----	21
11. Répartition du parc des résidences principales selon l'année d'achèvement et la catégorie de commune en 1982 -----	23
12. Répartition des résidences principales selon la catégorie de commune -----	23
13. Répartition des logements (résidences principales) selon les catégories de confort -----	23
14. Répartition des logements anciens selon le confort et le statut d'occupation en 1978 -----	25
15. Logements améliorés de 1968 à 1973 (selon le statut d'occupation en 1968) -----	25
16. Résidences principales selon l'indice de peuplement -----	25
17. Nombre de pièces moyens et nombre de pièces normatif moyen des résidences principales à nombre de personnes donné -----	25
18. Nombre moyen de pièces par logement terminé -----	27
19. % de personnes interrogées jugeant suffisant le nombre de pièces de leur logement -----	29
20. Jugement sur les dépenses consacrées au logement -----	29
21. Jugements sur les conditions de vie et l'environnement -----	29
22. Proportion de personnes gênées par les bruits -----	29

	<u>Pages</u>
23. Structure du secteur bâtiment, génie civil et agricole en 1981 -----	31
24. Evolution de l'ensemble des dépenses d'aide au logement 1971-1985 -----	31
25. Evolution de l'ensemble des recettes liées au logement 1978-1981 -----	31
26. Estimations des besoins annuels de logements -----	36
27. Affectation des constructions neuves -----	40
28. Caractéristiques des logements selon la C.S.P. de la personne de référence -----	40
29. Répartition des statuts d'occupation des résidences principales selon l'âge de la personne de référence -----	42
30. Caractéristiques du logement selon la composition du ménage -----	43
31. Part des résidences principales occupées par leur propriétaire dans la valeur du patrimoine net selon la catégorie socio-professionnelle en 1975 -----	47
32. La structure du patrimoine dans trois pays -----	47
33. Classement des motivations d'être propriétaire -----	47
34. Classement des motivations d'être locataire -----	48
35. Modalités du financement du logement -----	48
36. Evolution du prix et du montant des dépenses liées au logement -----	50
37. Intensité des fluctuations comparées de la construction résidentielle - 1973-1982 ----	62
38. Trois stratégies de logement -----	62
39. Principaux résultats de la variante "accroissement du programme de logements sociaux" (modèle DMS) -----	93
40. Principaux résultats de la variante "accroissement du programme de logements sociaux" (modèle METRIC) -----	93
41. Principaux des trois variantes (modèle DMS) -----	93
42. Effets sur les contraintes macro-économiques de divers types de relance -----	95
43. Effets sur les contraintes de divers types de relance -----	96

Liste des graphiques

	<u>Pages</u>
1. Evolution des logements mis en chantier de 1960 à 1984 -----	1
2. Part des investissements logements dans le P.I.B. (moyenne mobile sur 5 ans) ----	16
3. Comparaisons internationales . Rythme de construction de logements -----	18
4. Taux de construction (logements terminés par milliers d'habitants) (moyenne mobile sur 5 ans) -----	19
5. Comparaisons internationales en matière de logement en 1975 -----	27
6. Rentabilité marginale des placements selon la dernière tranche d'imposition en 1970, 1977 et 1983 -----	52
7. Fluctuation de la construction résidentielle et de la P.I.B. dans les principaux pays industrialisés -----	62

INTRODUCTION

INTRODUCTION

L'on construit aujourd'hui en France presque 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. Rien n'indique avec certitude que cette tendance va durablement s'inverser : un à un, les scénarios dits pessimistes se voient dépassés. Cependant, en même temps qu'a lieu cette contraction quantitative, des modifications **qualitatives** se présentent : ce ne sont pas les mêmes logements que l'on réalise, ni dans les mêmes lieux, ni pour les mêmes familles.

Or, face à cette inflexion et à cet éclatement, le logement a le douteux privilège de susciter des jugements aussi catégoriques qu'opposés. Actuellement, l'on note ainsi dans la profession des appréciations qui insistent soit sur l'équilibre du marché, soit sur l'impossibilité de retour à l'effort de construction antérieur, voire sur les effets pervers d'une éventuelle relance. En contrepartie, d'autres membres de cette même profession mettent l'accent sur la situation dramatique du marché et sur l'urgence d'une réanimation du secteur. En outre, au-delà de cette opposition très actuelle, le débat est tout aussi nourri sur les perspectives du logement et sur ses modalités d'adaptation à une demande à la fois plus difficilement solvable, plus exigeante, plus variée et plus changeante. Certains estiment que le niveau actuel est celui d'un palier durable, et s'y adaptent, d'autres attendent une remontée de l'ordre de 10 à 20 %, d'autres enfin imaginent des scénarios de fluctuations dans lesquels le secteur de la construction épouserait, en les amplifiant, les cycles de l'activité. Ce catalogue de contradictions se retrouve dans les explications économiques où l'on évoque tour à tour la démographie, la finance, les choix de société, les héritages du passé, les comportements corporatifs, où les modalités d'une nouvelle croissance.

Nota Bene : les notes sont reprises en fin de rapport.

C'est ce constat d'oppositions qui est à l'origine de l'intitulé choisi : le logement est en effet au carrefour. L'on pouvait en effet concevoir (et l'on attendait confusément), après des études factuelles, théoriques et des enquêtes, un «débouché moyen», une sorte de nouveau paysage d'où émergerait la nouvelle «demande centrale», qui organiserait les efforts, les produits et les stratégies. Or, il n'en est rien. Des thèses avancées, c'est celle du «compromis rompu» qui se dessine comme la plus prometteuse et, du paysage futur, c'est celle d'une mosaïque de demandes, de cas, d'insatisfactions qui paraît la plus vraie. D'où l'idée, sans doute bien générale, d'un «nouveau compromis» à reconstituer, dans lequel il s'agira de dire, pour les bâtisseurs, ce qu'ils préfèrent : construire peut-être davantage aujourd'hui, quitte à ressentir ensuite des cycles d'activité sans exemple dans le cas français depuis la guerre, ou bien stabiliser le palier actuellement atteint. Mais, derrière ce choix fondamental, il y a lieu de s'interroger sur les moyens à réunir. Ils sont de deux ordres : d'abord, il faut bien comprendre les caractéristiques de la nouvelle demande, ce qui revient à reconsidérer les produits offerts, ensuite organiser le nouveau système institutionnel de réponse, dans lequel le niveau financier sera évidemment central.

En d'autres termes, l'étude va déboucher sur des oppositions, des certitudes, mais aussi sur des inadaptations et des myopies. Plus encore, elle va souligner l'incomplétude des aménagements aujourd'hui envisagés, et la nécessité de mettre en place deux «systèmes d'échos». Le premier irait des ménages vers les entrepreneurs, et rendrait compte des caractéristiques de la demande, des souhaits et aspirations des ménages, de la logique fine de leurs priorités ; le second irait des entrepreneurs vers ... les entrepreneurs et leur présenterait la liste de leurs propositions, de leurs stratégies et, plus encore, de leurs contradictions.

Mais il faut souligner qu'une telle situation n'est cependant ni strictement française, ni exclusivement contemporaine. Ni strictement française d'abord, car l'inflexion de l'activité dans la construction s'est produite au cours des années 1970 dans les principales économies développées et les interrogations sur le devenir du secteur sont partagées par nos voisins européens. Ces questions ne sont pas non plus d'ordre contemporain. Le problème du logement, sous des formes diverses, a en effet escorté l'histoire. Si, V. Considérant notait que la tâche de

l'architecte : «c'est le palais où l'homme doit loger, ce n'est plus de bâtir le taudis du prolétaire, la maison du bourgeois, l'hôtel de l'agioteur et du marquis» (1), ce à quoi Proudhon ajoutait : «la première chose qu'il nous importe de soigner est l'habitation» (2), force est de reconnaître que la situation présente est toujours celle des difficultés, non plus quantitatives mais qualitatives. La maison individuelle, d'inspiration proudhonienne (3), a mité le paysage et l'on prend conscience des effets pervers qu'il y a à tenter de bâtir des villages à la campagne. Au centre-ville, le contraste est frappant entre les tensions très fortes qui apparaissent dans les grandes cités et les taux de vacance de 30 à 50 % que l'on note dans les villes de taille moyenne ou en reconversion. Et Rome et Alexandrie connaissent déjà des difficultés et les écrits anciens sont emplis des travers des cités et des critiques de l'habitat ! Aujourd'hui, tous les modèles sont critiqués : «des quadras de Brasilia aux quadrilatères de Sarcelles, du forum de Chandigarh au nouveau forum de Boston, des highways qui disloquent San Francisco aux autoroutes qui éventrent Bruxelles, la même insatisfaction et la même inquiétude se font jour» (4).

Comment comprendre de tels jugements ? S'agit-il d'une quête éternelle liée, d'une certaine manière, à une nature humaine et qui fait dire à Heidegger : «la véritable crise de l'habitation ne consiste pas dans le manque de logements ... [elle] réside en ceci que les mortels en sont toujours à chercher l'être de l'habitation et qu'il leur faut d'abord apprendre à habiter» (5) ? S'agit-il au contraire d'une difficulté proprement économique, sociale et politique et faut-il suivre Engels qui nous dit : «la crise du logement ne réside pas dans le fait universel que la classe ouvrière est mal logée... Cette crise du logement-là n'est pas une particularité du moment présent... bien au contraire, toutes les classes opprimées de tous les temps ont été à peu près également touchées» (6) ? Faut-il invoquer les travers des marchés, la complexité du bien et ses spécificités ?

Comme on le voit, l'opposition des jugements catégoriques n'est pas une nouveauté, mais le chercheur doit s'interroger sur leur origine et leur signification. C'est pour cela que l'étude qui va suivre va comporter trois parties.

La première est factuelle et théorique. Il s'agit d'abord de mesurer et d'apprécier l'évolution du logement en France et dans les pays développés puis de recenser les analyses qui en rendent compte. La comparaison des discours et des propositions, des analyses économiques avancées est ainsi symptomatique des visions des diverses parties prenantes à l'acte de bâtir. Mais, une telle approche ne suffit pas car elle est essentiellement globale et sous-estime les disparités, les divergences, et surtout les dynamiques du secteur.

C'est pour cela qu'il paraît nécessaire dans **une deuxième partie** d'étudier ce qui l'anime et d'exploiter à cet effet un ensemble de 30 interviews réalisées auprès de bâtisseurs, de financiers, de chercheurs, de membres de l'administration qui soulignent «ce qui bouge», mais aussi «ce qui résiste» et les pistes d'évolutions possibles. L'idée est, en effet, de confronter, chez ces personnes, leur propre vision d'avenir à celles qui proviennent d'autres horizons, qu'il s'agisse de cadrages macro-économiques ou d'aspirations des ménages ; elle est ainsi de savoir comment se forment les stratégies à moyen et long termes, quel environnement pertinent elles retiennent et quels souhaits elles formulent.

Ce sera donc l'objet d'**une troisième partie** que de rechercher des hypothèses d'évolution et de présenter certaines propositions.

PREMIERE PARTIE

LE LOGEMENT : UN CONSTAT ET DES ANALYSES

LE LOGEMENT : UN CONSTAT ET DES ANALYSES

On examinera successivement deux points : dans le premier (I), il s'agira d'apprécier l'évolution de l'activité dans le logement, sous ses aspects quantitatif (a) et qualitatif (b). Dans le second (II), on mettra en parallèle trois éléments explicatifs qui se proposent de rendre compte de la situation présente et qui sont d'ordre macro-économique (a), micro-économique (b) et institutionnel (c).

I - L'évolution de l'activité

a) L'aspect quantitatif : l'acte de construire

En France, une nette inflexion de l'effort constructif se dessine à partir de 1980. Elle poursuit un renversement de tendance apparu en 1974 : auparavant, la propension à investir en logement croissait régulièrement. De fait, le rapport F.B.C.F. logement/P.I.B. a crû régulièrement de 1949 à 1974, depuis moins de 3 % jusqu'à 9,3 %. L'effort constructif dépasse

ainsi 6 % de la richesse créée à partir de 1959, 7 % à partir de 1964, 8 % à partir de 1968. Depuis 1975, la décrue s'amorce, la plage des 8 % étant franchie en 1980, celle des 6 % en 1982 et celle des 5 % en 1984. L'on peut donc dire qu'actuellement, le choix macro-économique en faveur du logement retrouve son niveau relatif de 1955 (Tableau 1).

Une approche en termes physiques vient accuser ce jugement puisque, du fait même de la croissance de l'activité, de faibles variations de la propension moyenne à investir en logement induisent des nombres de constructions fort différents. Ainsi, l'effort constructif s'établit-il à moins de 100 000 logements par an jusqu'en 1952, il dépasse le niveau de 200 000 à partir de 1955, puis de 300 000 en 1956, de 400 000 en 1964, de 500 000 en 1971. Le point haut est atteint en 1973 où l'on compte la mise en chantier de 556 000 logements. La baisse survient ensuite, le niveau de 500 000 étant franchi en 1976, de 400 000 en 1981 et de 300 000 en 1984. Pour 1985, les premiers calculs font état d'un nombre de mises en chantier voisin de 293 000 et l'on compte une progression, légère, pour 1986 à un niveau de 300 000 logements. Là encore, le niveau de 1955 est atteint (Tableau 2, Graphique 1).

Une telle évolution tient fondamentalement à l'effacement relatif du secteur aidé. Celui-ci assurait en effet, en 1973, 352 000 logements contre 204 000 au secteur non aidé. En 1984, la construction dans le domaine du logement aidé représentait 175 000 constructions soit pratiquement la moitié de l'activité de 1973 (177 000 logements de moins), tandis que l'activité dans le domaine non aidé atteignait 120 000 logements, soit 84 000 de moins. Les données de la structure en valeur de l'investissement en logement confirment ces indications physiques : longtemps, les programmes H.L.M. ont assuré autour de 15 % de l'effort global (17,9 % en 1960, 14,9 % en 1965, 14 % en 1970). Mais leur retrait relatif commence en 1971 (13 %) ; à partir de 1976 les programmes H.L.M. représentent moins de 10 % de l'ensemble et moins de 9 % actuellement (Tableau 3).

Rien de surprenant donc si la structure du patrimoine en logement a tendance à se modifier. La part des HLM, qui n'avait cessé de croître dans le patrimoine logement total depuis

Tableau 1

Taux d'investissement à prix courants aux prix courants, 1919-1984)

En %

base 1956

	1938	1939	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
FBCF/PIB.....	13,4	19,3	17,8	19,0	18,8	18,1	18,5	19,7	20,3	21,6	21,3	21,1
FBCF/Log ^t /PIB.....		26	27	34	4	4,1	4,6	5	5	5,4	5,5	5,5
FBCF hors logement/PIB.....		16,7	15,1	15,6	13,8	14,0	13,9	14,7	15,3	16,2	15,8	15,6
FBCF + productive +/PIB.....		14,9	13,4	13,9	12,7	12,0	11,6	12,3	12,8	13,8	13,5	13,2

En %

base 1971 du SECN

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
FBCF/PIB marchand.....	22,6	22,3	23,6	23,9	24,7	25,6	26,0	26,4	26,5	26,2	26,3
FBCF Log ^t /PIB marchand.....	6,3	5,9	6	6,1	6,6	7,2	7,7	7,9	6	6,5	6,3
FBCF hors logement/PIB marchand.....	16,3	16,4	17,6	17,8	18,1	18,4	18,3	18,5	18,5	17,7	18,0
FBCF + productive +/PIB marchand.....	13,3	13,4	14,3	14,2	14,2	14,1	13,8	14,2	14,1	13,4	14,0
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	
FBCF/PIB marchand.....	26,2	26,5	26,5	26,7	27,4	26,4	26,5	25,4	24,5	24,3	
FBCF Log ^t /PIB marchand.....	8	8,2	8,2	8,7	9,3	8,9	8,7	8,3	7,9	7,9	
FBCF hors logement/PIB marchand.....	18,2	18,3	18,2	18,0	18,1	17,5	17,8	17,1	16,6	16,3	
FBCF + productive +/PIB marchand.....	14,2	14,4	14,5	15,1	14,4	13,4	14,0	13,6	13,3	13,0	
	1980	1981	1982	1983	1984						
FBCF/PIB marchand.....	21,7	21,4	20,9	19,7	18,9						
FBCF Log ^t /PIB marchand.....	6,2	6,1	5,6	5,3	4,9						
FBCF hors log ^t /PIB marchand.....	15,5	15,3	15,3	14,4	14						

Source : I.N.S.E.E.

Tableau 2

DENOMBREMENT DES MISES EN CHANTIER PAR SECTEUR DE FINANCEMENT

En milliers

ANNEES	LOGEMENTS INDIVIDUELS	LOGEMENTS EN COLLECTIF	TOTAL
1949	-	-	58
1950	-	-	72
1951	-	-	80
1952	-	-	90
1953	-	-	120
1954	-	-	162
1955*	-	-	215
1956	93,8	227,7	321,5
1957	90,1	215,6	305,7
1958	95,9	213,7	309,6
1959	92,0	226,4	318,4
1960	101,3	236,3	337,6
1961	130,0	209,2	339,2
1962	122,0	221,9	343,9
1963	142,9	234,8	377,7
1964	141,0	288,4	429,4
1965	138,9	306,0	444,9
1966	132,2	292,9	425,1
1967	142,5	293,3	435,8
1968	165,6	268,7	434,3
1969	191,6	307,7	499,3
1970	180,1	301,6	481,7
1971	202,0	314,7	516,7
1972	239,4	315,7	555,1
1973	245,7	310,3	556,0
1974	247,1	302,2	549,3
1975	238,4	277,8	516,2
1976	251,2	241,2	492,4
1977	273,2	201,6	474,6
1978	277,7	162,4	440,1
1979	281,4	149,1	430,5
1980	264,0	132,8	396,8
1981	251,0	148,5	399,5
1982	222,0	124,2	346,2
1983	218,7	113,5	332,2
1984	193,3	89,9	283,2
1985**	195	98	293
1986**	197	103	300

* Rupture de série.

** Estimation B.I.P.E.

Source : I.N.S.E.E.

Tableau 3
L'INVESTISSEMENT EN LOGEMENT PAR SECTEUR EN FRANCE DE 1959 à 1985

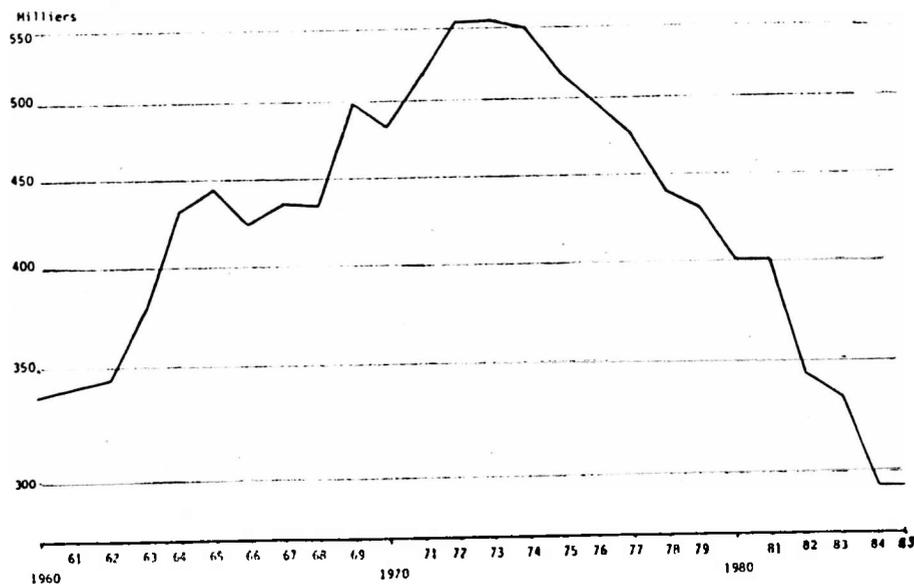
En millions de francs constants

ANNEES	MENAGES				H. L. M.		MEN.+ HLM (3 + 4)	AUTRES (5) = (6)-(3+4)	TOTAL (6)
	Hors EI (1)	%	E I (2)	(3) = (1 + 2)	(4)	%			
1959	9 527	66,3	406	9 933	2 522	17,6	12 455	1 909	14 364
1960	9 984	66,2	352	10 336	2 700	17,9	13 036	2 049	15 085
1961	11 167	65,9	479	11 646	3 009	17,8	14 655	2 288	16 943
1962	12 184	65,8	705	12 889	3 187	17,2	16 076	2 429	18 505
1963	15 263	67,5	847	16 110	3 665	16,2	19 775	2 842	22 617
1964	18 850	69,9	840	19 690	4 149	15,4	23 839	3 129	26 961
1965	22 318	71,4	1 017	23 335	4 657	14,9	27 992	3 252	31 244
1966	25 393	72,6	1 102	26 495	5 102	14,6	31 597	3 357	34 954
1967	27 818	72,2	1 123	28 941	6 113	15,9	35 054	3 495	38 549
1968	32 093	73,2	1 183	33 276	6 823	15,6	40 099	3 738	43 837
1969	35 716	73,8	1 391	37 107	7 275	15,0	44 382	3 990	48 372
1970	39 140	74,7	1 534	40 674	7 344	14,0	48 018	4 391	52 409
1971	45 342	76,3	1 709	47 051	7 698	13,0	54 749	4 688	59 437
1972	51 415	76,4	2 156	53 571	7 911	11,8	61 482	5 834	67 316
1973	60 897	76,5	2 801	63 698	9 088	11,4	72 786	6 824	79 610
1974	75 618	77,5	3 897	79 515	10 544	10,8	90 059	7 682	97 741
1975	82 241	77,8	4 897	87 138	10 993	10,4	98 131	7 535	105 666
1976	92 850	78,7	5 672	98 522	11 680	9,9	110 202	7 729	117 931
1977	99 837	79,6	6 695	106 532	11 203	8,9	117 735	7 724	125 459
1978	108 522	80,3	7 508	116 030	10 905	8,1	126 935	8 168	135 103
1979	126 727	80,7	9 167	135 894	11 822	7,5	147 716	9 228	156 944
1980	138 042	80,0	10 937	148 979	12 896	7,5	161 875	10 634	172 509
1981	151 589	80,1	11 800	163 389	14 247	7,5	177 636	11 636	189 272
1982	157 872	79,6	11 743	169 615	16 357	8,2	185 972	12 320	198 292
1983	166 461	79,9	11 554	178 015	17 678	8,5	195 693	12 760	208 453
1984	168 444	80,2	11 406	179 850	18 243	8,7	198 093	11 885	209 978
1985	169 918	80,7	11 171	181 089	18 506	8,8	199 595	10 924	210 519

Source : I.N.S.E.E.

Graphique 1

EVOLUTION DES LOGEMENTS MIS EN CHANTIER DE 1960 à 1984



Source : I.N.S.E.E.

1959, passant successivement de 4,1 % à 6,5 % en 1965, 8,3 % en 1970, 9 % en 1975, amorce ensuite un repli pour atteindre 8,7 % en 1985. Parallèlement, la part des ménages (hors entrepreneurs individuels) dans le stock retrouve son niveau antérieur, qui était proche de 80 % (Tableau 4).

Si l'on examine les choix effectués à partir de 1973 par type de logements, on constate également que l'effacement global tient surtout à la construction collective. En 1973 en effet, on construit 310 000 logements collectifs et 245 000 individuels ; en 1984, les valeurs respectives sont 90 000 et 193 000. En d'autres termes, la construction individuelle a baissé entre les deux dates de 52 000 unités et celle en collectif de 220 000. Le domaine H.L.M. a donc à la fois réduit son importance relative dans le nombre de logements et, dans la contraction de son effort, a opté relativement plus pour la construction individuelle (cf. Tableau 2).

Parallèlement, l'effort de réhabilitation n'a cessé de voir augmenter sa part relative. En 1976 par exemple, on comptait que la dépense de gros entretien représentait 50 milliards de francs 1984 contre 171 milliards pour les logements neufs, soit un peu moins d'un tiers. En 1984, on estime que les gros entretiens ont mobilisé près de 67 milliards de francs contre 114 pour le logement neuf, soit plus de la moitié. Entre 1976 et 1984, le gros entretien a augmenté en termes constants de 33,9 % tandis que la dépense en logement neuf a baissé de 33 (Tableau 5).

Au total, la nette inflexion de l'effort constructif en France a atteint tous les domaines de la construction neuve, mais avec une intensité variable. Sensible dans le secteur privé et dans la construction individuelle, elle se montre bien plus accusée dans le secteur aidé et dans le collectif. Les choix individuels ont donc manifesté, dans la dépression actuelle de l'activité, une

Tableau 4
LE PATRIMOINE LOGEMENT PAR SECTEUR EN France de 1959 à 1985

En millions de francs constants

ANNEES	MENAGES				H. L. M.		MEN. + HLM (3' + 4')	AUTRES (5') = (6') - (3'+4')	TOTAL (6')
	Hors EI (1')	%	E I (2')	(3') = (1' + 2')	(4')	%			
1959	612 907	82,6	33 500	646 407	30 170	4,1	676 577	65 862	742 439
1960	621 510	82,0	33 666	655 176	34 010	4,5	689 186	68 318	757 504
1961	631 566	81,5	34 017	665 583	38 204	4,9	703 787	71 056	774 843
1962	642 149	81,0	34 659	676 808	42 375	5,3	719 183	73 797	792 980
1963	655 145	80,5	35 391	690 536	46 718	5,7	737 254	76 743	813 997
1964	671 194	80,1	36 035	707 229	51 302	6,1	758 531	79 767	838 298
1965	689 913	79,7	36 825	726 738	56 151	6,5	782 889	82 701	865 590
1966	711 319	79,4	37 675	748 994	61 316	6,8	810 310	85 629	895 939
1967	734 748	79,1	38 518	773 266	67 466	7,3	840 732	88 615	929 347
1968	761 167	78,8	39 360	800 527	74 002	7,7	874 529	91 658	966 187
1969	789 117	78,5	40 337	829 454	80 516	8,0	909 970	94 705	1 004 675
1970	818 182	78,4	41 407	860 589	86 813	8,3	947 402	98 006	1 045 408
1971	852 561	78,3	42 544	895 105	92 951	8,5	988 056	101 304	1 089 360
1972	888 573	78,2	43 976	932 549	98 792	8,7	1 031 341	105 338	1 136 679
1973	928 465	78,1	45 775	974 240	104 986	8,8	1 079 226	109 741	1 188 967
1974	971 576	78,1	48 021	1 019 597	111 121	8,9	1 130 718	113 943	1 244 661
1975	1 012 101	78,1	50 547	1 062 648	116 597	9,0	1 179 235	117 370	1 296 605
1976	1 052 748	78,1	53 160	1 105 908	121 649	9,0	1 227 557	120 373	1 347 930
1977	1 092 029	78,2	55 994	1 148 023	125 834	9,0	1 273 857	122 965	1 396 822
1978	1 130 852	78,3	58 905	1 189 757	129 361	9,0	1 319 118	125 418	1 444 536
1979	1 172 063	78,4	62 150	1 234 213	132 737	8,9	1 366 950	127 923	1 494 873
1980	1 210 540	78,5	65 551	1 276 091	135 865	8,8	1 411 956	130 454	1 542 410
1981	1 248 806	78,6	68 860	1 317 666	139 004	8,7	1 456 670	132 960	1 589 630
1982	1 283 460	78,6	71 714	1 355 174	142 275	8,7	1 497 449	135 256	1 632 705
1983	1 317 161	78,7	74 253	1 391 414	145 572	8,7	1 536 986	137 416	1 674 402
1984	1 348 315	78,7	76 534	1 424 849	148 694	8,7	1 573 543	139 102	1 712 645
1985	1 377 174	78,8	78 571	1 455 745	151 593	8,7	1 607 338	140 354	1 747 692

Source : I.N.S.E.E.

Tableau 5
VALEUR DE LA PRODUCTION PAR TYPE D'UTILISATION
(milliards de F 1984)

ANNEES	LOGEMENTS NEUFS	GROS ENTRETIEN	TOTAL LOGEMENTS
1975	-	-	217,8
1976	171,3	50,2	221,5
1977	169,1	52,9	222,0
1978	161,2	55,9	217,1
1979	158,8	58,7	217,5
1980	156,0	62,7	218,7
1981	149,1	65,0	214,1
1982	138,2	67,0	205,2
1983	125,6	66,9	192,5
1984	114,7	67,2	181,9
Prov.			
Ecart :			
1984/1975	-	-	- 16,5 %
1984/1976	- 33 %	+ 33,9 %	-

Source : B.I.P.E.

résistance supérieure aux choix de type collectif. Cette préférence relative est plus notable encore si l'on étudie l'aménagement du logement pour lequel le volume de l'effort consenti a augmenté. Tout se passe donc comme si les domaines où le désir de logement était à la fois le plus intense et le plus direct avaient mieux résisté à la contraction présente.

Une telle dynamique n'est cependant pas l'apanage de l'économie française. L'on note ainsi que la propension moyenne à investir en logements a également fortement baissé au cours des dernières années dans les pays voisins. Elle est ainsi, au vu des données sinon les plus récentes du moins les plus complètes (1982), la plus faible au Royaume-Uni (2,2%) et la plus forte en R.F.A. (6,2 %). Mais il y a lieu de remarquer que la situation française est relativement une des plus favorables puisque, avec une propension moyenne à investir en logement égale à 5,6 % en 1983, ce pays vient en deuxième rang, derrière la R.F.A., et donc devant les Pays-Bas ou l'Italie, et plus nettement devant la Belgique ou la Suède (Tableau 6, Graphique 2). Entre 1978 et 1982, la contraction est en outre plus réduite dans notre pays qu'aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, qu'en Belgique ou au Danemark, elle est d'ampleur comparable avec celle des Pays-Bas, de la Suède ou du Japon. Mais il faut souligner, a contrario, que l'effort constructif occupe une part relativement supérieure dans le P.I.B. en Allemagne et en Italie sur la période. Enfin, la structure de la F.B.C.F. confirme la nature des choix nationaux : dans les pays où la propension moyenne à construire a le plus baissé le pourcentage de l'investissement en logement a le plus reculé dans la F.B.C.F. Il passe ainsi de 35,5 % à 20 % en Belgique, de 18,1 % à 14 % au Royaume-Uni et de 27,7 % à 17,8 % aux Etats-Unis.

Les données numériques établies sur plus longue période confirment globalement ce jugement. Il apparaît d'abord, que de façon générale, le rythme de construction a connu une inflexion pratiquement conjointe à partir des années 1970 aux Etats-Unis, au Japon, en

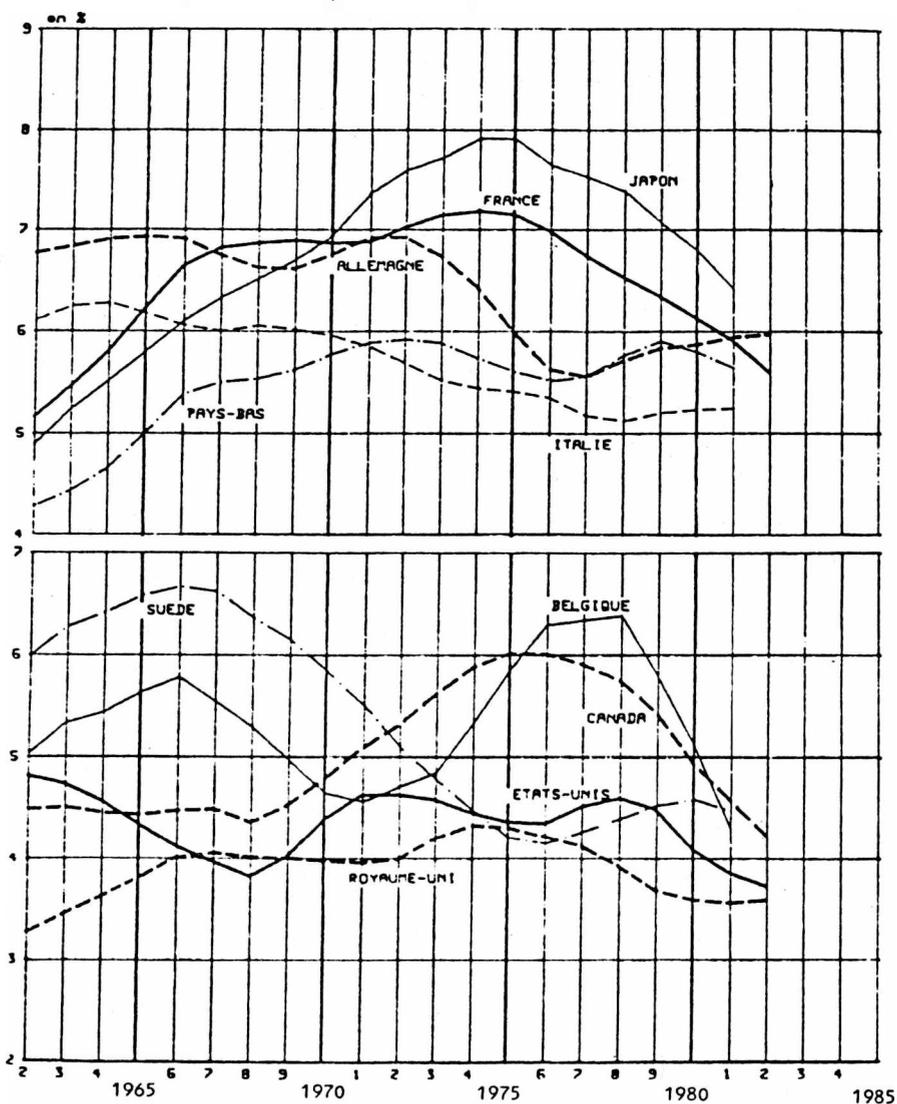
Tableau 6

FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE DANS LE LOGEMENT

	en % du produit intérieur brut						en % du total de la formation brute de capital fixe					
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1978	1979	1980	1981	1982	1983
	PAYS DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE											
BELGIQUE	7,5	6,5	6,8	4,0	3,4	3,4	35,5	32,1	31,2	21,7	20,0	20,1
DANEMARK	6,4	6,2	6,1	4,0	3,4	4,0	29,7	29,6	28,2	25,4	21,2	24,4
FRANCE	6,3	6,3	6,2	6,1	5,6	5,3	29,5	29,5	28,2	28,3	27,2	26,8
GRÈCE	8,3	9,2	8,0	6,0	5,6	-	34,8	29,0	29,6	29,9	25,4	-
IRLANDE	6,2	7,5	6,5	6,7	-	-	21,9	23,9	22,6	21,8	-	-
ITALIE	6,0	5,1	5,3	5,6	5,3	-	27,0	26,9	26,7	27,6	28,0	-
PAYS-BAS	6,0	5,8	6,2	5,7	5,2	5,1	28,0	27,5	29,4	29,5	28,5	27,4
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE	5,9	6,3	6,7	6,8	6,2	6,3	27,9	29,0	29,6	29,8	30,0	30,7
ROYAUME-UNI	3,3	2,9	2,8	2,2	2,2	2,4	18,1	16,5	16,2	13,9	14,0	15,6
AUTRES PAYS D'EUROPE ET ÉTATS-UNIS												
ESPAGNE	5,7	5,5	-	-	-	-	28,6	29,1	-	-	-	-
SUÈDE	4,7	4,9	4,7	4,5	4,3	4,0	24,7	24,8	23,1	23,5	23,1	21,7
ÉTATS-UNIS	5,0	4,8	3,9	3,6	3,0	3,9	27,7	25,4	21,2	19,9	17,8	23,4

Source : MULT.

Graphique 2

PART DES INVESTISSEMENTS LOGEMENTS DANS LE P.I.B.
moyenne mobile sur 5 ans

Source : REXECO.

République Fédérale d'Allemagne, en France et aux Pays-Bas, antérieure en Grande-Bretagne et en Italie. L'arrêt de la «grande croissance» a donc, dans chacun de ces pays, directement agi sur le secteur du logement. Il n'en demeure pas moins que les morphologies peuvent varier et que l'on retrouve en particulier une certaine reprise dans la dernière période en Italie, voire en Grande-Bretagne, et d'amples fluctuations aux Etats-Unis ; en revanche l'amélioration allemande n'apparaît pas (Tableau 7, Graphique 3).

Riches d'enseignements sont également le Tableau 8, et le Graphique 4, établis à partir des nombres de logements terminés pour 1 000 habitants. Il apparaît d'abord que l'inflexion des efforts constructifs est pratiquement conjointe, hors le Royaume-Uni, et que la situation relative de la France n'est pas, à ce point, problématique. Exprimée en moyenne mobile sur cinq ans, sa performance vient certes après celle du Japon, mais avant celle des Etats-Unis, de l'Allemagne ou du Royaume-Uni. Les données de 1983 confirment cette appréciation : avec 6,15 logements terminés pour 1 000 habitants, la performance française dépasse celle de la R.F.A., du Royaume-Uni ou des Etats-Unis.

Trois conclusions sont à tirer d'une telle dynamique. La première est que, d'une façon générale, la «crise du logement» escorte la crise tout court et que l'on note un renversement quasiment conjoint des efforts constructifs dans les grandes économies développées. On remarque ensuite que des adaptations locales se dessinent, selon les choix relatifs des pays et les difficultés économiques comparées : l'inflexion anglaise est ainsi antérieure et profonde, la dynamique américaine est celle de fluctuations régulières, les économies

Tableau 7

LA CONSTRUCTION DE LOGEMENTS A L'ETRANGER

NOMBRE DE LOGEMENTS TERMINÉS

(milliers de logements)

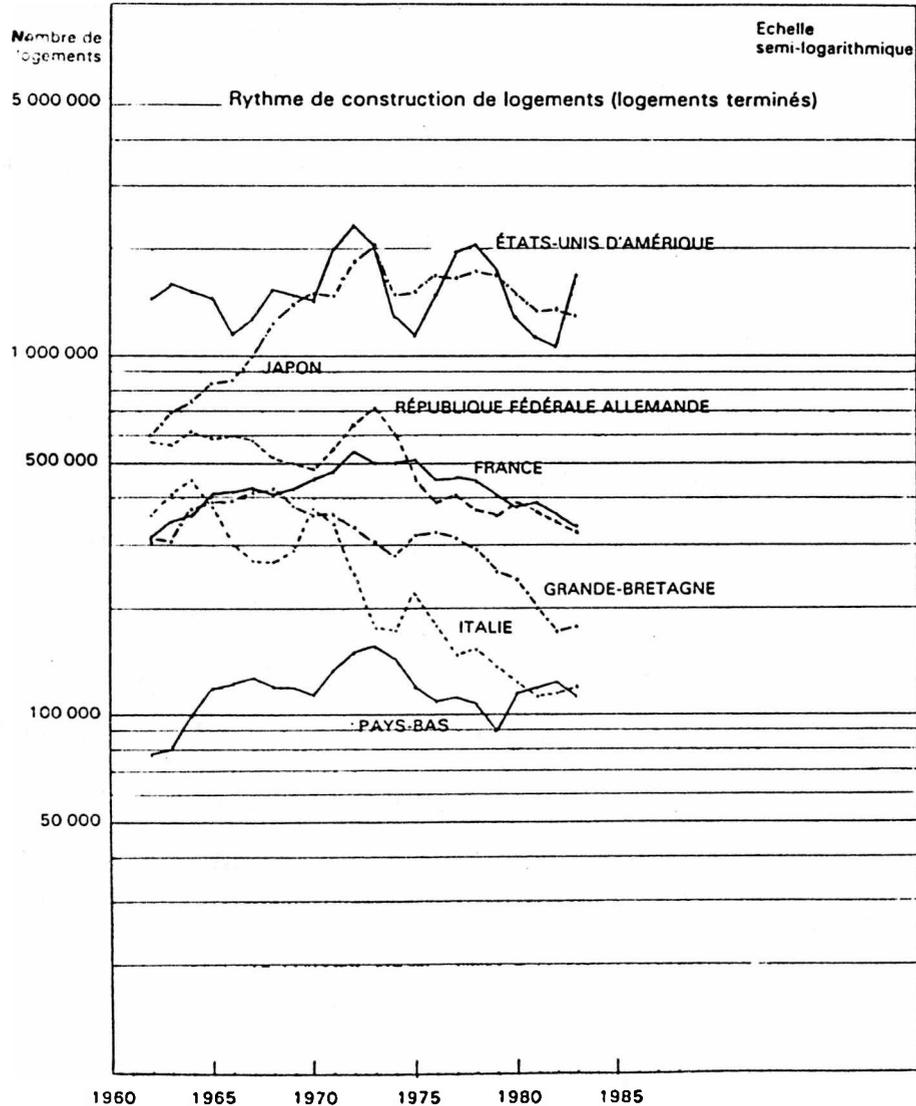
	1978	1979	1980	1981	1982	1983
PAYS DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE						
BELGIQUE (1)	68,1	70,5	48,6	34,0	24,9	21,0
DANEMARK	34,2	31,1	30,3	21,9	20,8	22,1
FRANCE	445,0	403,6	378,4	390,1	363,0	332,0
GRÈCE	187,0	189,2	—	108,2	102,1	113,9
IRLANDE	25,4	26,5	27,8	28,9	26,8	28,1
ITALIE (2)	—	—	—	—	428,0	410,0
LUXEMBOURG	2,5	2,0	2,0	2,0	1,7	—
PAYS-BAS	107,4	88,8	114,6	116,8	126,3	114,4
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE	368,1	357,8	389,0	365,5	347,0	340,8
ROYAUME-UNI	300,0	263,0	251,0	214,8	186,6	212,7
AUTRES PAYS D'EUROPE						
ESPAGNE	319,1	260,8	262,9	233,0	235,0	227,1
SUÈDE	53,8	55,5	51,4	51,8	45,1	43,3
SUISSE	36,9	39,8	42,9	45,7	46,3	44,7
U.R.S.S.	2 080,0	1 933,0	2 004,0	1 997,0	2 002,0	2 032,0

(1) Les chiffres se rapportent aux logements commencés.

(2) Données non officielles résultant des évaluations du CRESME.

Source : Commission Economique pour l'Europe
Bulletin annuel de statistiques du logement et de la construction pour l'Europe

Graphique 3
COMPARAISONS INTERNATIONALES
RYTHME DE CONSTRUCTION DE LOGEMENTS



Sources : O.N.U. - F.I.E.C. - M.U.L.

Tableau 8

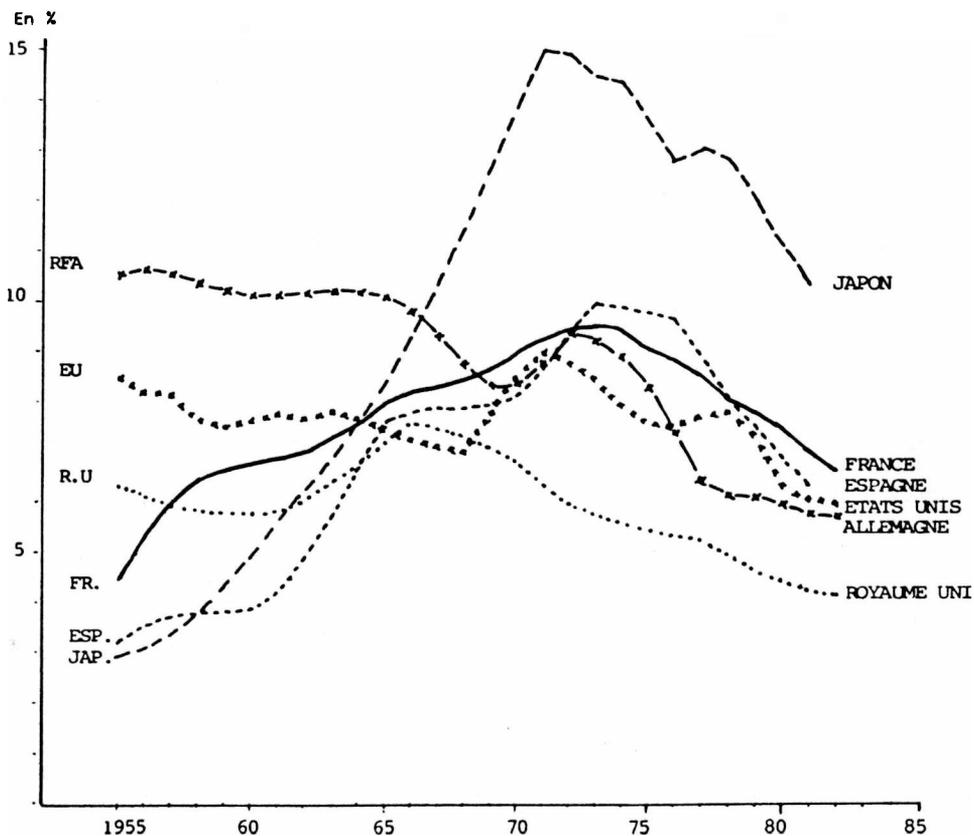
NOMBRE DE LOGEMENTS TERMINÉS POUR 1.000 HABITANTS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
PAYS DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE						
BELGIQUE (1)	6,9	6,9	4,8	3,5	2,9	-
DANEMARK	6,7	6,1	5,9	4,2	4,1	4,3
FRANCE	8,6	7,8	7,3	7,5	6,7	6,15
GRÈCE	-	-	4,5	-	-	11,5
IRLANDE	7,7	7,9	8,1	8,4	7,7	7,5
ITALIE	5,1	4,6	4,5	3,7	-	-
LUXEMBOURG	6,4	6,4	5,6	5,3	4,6	-
PAYS-BAS	7,7	6,3	8,1	8,2	8,8	8,0
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE	6,0	6,8	6,3	5,9	5,6	-
ROYAUME-UNI	6,4	4,7	4,5	3,8	3,3	3,8
AUTRES PAYS D'EUROPE ET ÉTATS-UNIS						
ESPAGNE	8,7	7,0	7,0	6,2	6,2	6,0
SUÈDE	6,5	6,7	6,5	6,2	5,4	5,2
SUISSE	5,8	6,2	6,7	7,2	7,2	7,0
U.R.S.S.	8,0	7,3	7,6	7,6	7,4	7,5
ÉTATS-UNIS	8,6	8,5	6,6	5,5	4,4	5,9

(1) Les chiffres se rapportent aux logements commencés.

Source : MULT.

Graphique 4
TAUX DE CONSTRUCTION
(Logements terminés par milliers d'habitants)
Moyenne mobile sur 5 ans



Source : B.I.P.E.

américaine, belge ou danoise réduisent à la fois leur effort d'investissement et la part relative accordée au logement, les Pays-Bas par contre diminuent le premier mais gardent la seconde, l'Italie et la R.F.A. semblent reprendre leur effort. En troisième lieu, la situation française n'est pas des plus mauvaises. La propension à investir en logement a certes fléchi, et le pays a adopté une stratégie de réduction de l'investissement et de réduction plus nette encore de l'investissement en logement (modèle américain, belge ou danois), mais sans que le recul soit des plus importants. Il reste en effet que l'effort relatif place la France dans une bonne place, mais que l'on peut s'interroger sur la tendance, puisque, si les déclin relatifs sont réguliers, ils semblent se poursuivre.

b) L'aspect qualitatif : l'état du patrimoine

Des indicateurs physiques puis monétaires vont nous permettre d'apprécier l'état de l'habitat français.

L'on compte d'abord en France près de 24 millions de résidences dont 82,6 % sont des résidences principales, 9,6 % des résidences secondaires, le solde soit 7,8 % étant formé de logements vacants (Tableau 9). Ce parc a cru régulièrement au rythme moyen annuel de 310 000 unités entre 1962 et 1968, de 402 000 entre 1968 et 1975 et de près de 377 000

Tableau 9

PARC DE LOGEMENTS (en milliers)

	1962	1968	1975	1982
Résidences principales % parc	14.565.2 88,9	15.778.1 86,4	17.743.8 84,2	19.590.4 82,6
Résidences secondaires % parc	973.1 5,9	1.255.4 6,9	1.694.6 8,0	2.264.6 9,6
Logements vacants % parc	854.0 5,2	1.222.7 6,7	1.634.4 7,8	1.853.9 7,8
Total	16.392.3	18.256.1	21.072.7	23.708.8

Source : I.N.S.E.E. - Recensement.

Tableau 10

AUGMENTATION DU PARC (en milliers)

	1962-1968 (par an)		1968-1975 (par an)		1975-1982 (par an)	
Résidences principales	1.212.9	202.1	1.965.7	280.8	1.846.6	263.8
Résidences secondaires	282.3	47.1	439.2	62.7	570.0	81.4
Logements vacants	368.7	61.5	411.7	58.8	219.5	31.4
Total	1.863.7	310.7	2.816.6	402.3	2.636.1	376.6

Source : I.N.S.E.E. - Recensement.

entre 1975 et 1982 (Tableau 10). L'âge moyen des résidences principales est évidemment difficile à cerner, mais 44 % d'entre elles sont antérieures à 1949, 40,3 % ont été édifiées entre 1949 et 1974 et le solde soit 15,7 % est postérieur à 1974. Il faut noter, à ce sujet, que l'effort constructif a très nettement accompagné l'urbanisation puisque les villes comportent toutes plus de logements postérieurs à la deuxième guerre que de logements antérieurs, tandis que les communes rurales ont au contraire 45 % de plus de logements d'avant 1949 que de logements postérieurs. L'effort d'urbanisation a en outre été massivement collectif puisque, si la commune rurale est le domaine de la maison individuelle (90 %), la ville reste celui du collectif (40,5 % de logements dans les communautés urbaines de moins de 100 000 habitants, 62,1 % dans celles de plus de 100 000 habitants et 80,4 % dans l'agglomération parisienne)(Tableau 11).

Il faut noter cependant que la tendance à l'urbanisation s'est infléchie à partir de 1978 puisque la part relative des communes rurales, qui ne cessait de décroître au fil des recensements (28,6 % des résidences principales en 1968, 26,7 % en 1975, 25,4 % en 1978), passe à 26,4 % en 1982. Ce gain relatif d'un point vient surtout de l'agglomération parisienne qui voit sa part dans le parc passer de 18,2 % à 17,6 % entre 1978 et 1982, mais aussi des agglomérations de 100 000 habitants et plus (de 28,3 % à 28 %), ainsi que, quoique dans une moindre mesure, des autres agglomérations (de 28,1 % à 28 %). C'est à partir de cette évolution que le concept de «rurbanisation» a pu naître (Tableau 12).

Le confort ne cesse de s'améliorer. En 1982, quasiment l'ensemble des résidences principales (99,2 %) bénéficie de l'eau courante et l'on note une très nette progression pour les W.C. intérieurs (85 % d'équipement en 1982), les baignoires ou douches (84,7 %) le chauffage central (67,5 %), ou encore le téléphone (74,4 %) (Tableau 13).

Une telle évolution tient clairement à l'effort de construction, à l'urbanisation, au développement des résidences individuelles et collectives. Elle s'explique aussi par la dynamique du statut d'occupation : l'on comptait ainsi que le pourcentage de propriétaires était de 41,3 %

Tableau 11
RÉPARTITION DU PARC DES RÉSIDENCES PRINCIPALES
SELON L'ANNÉE D'ACHEVEMENT ET LA CATÉGORIE DE COMMUNE EN 1982

(milliers de logements)

	France entière	%	Communes rurales	Unités urbaines de moins de 100.000 hab.	Unités urbaines de plus de 100.000 hab.	Agglomération parisienne
AVANT 1949	8 620	44	2 892	2 173	1 988	1 567
DE 1949 A 1974	7 899	40,3	1 128	2 465	2 775	1 533
APRES 1974	3 070	15,7	898	985	799	388
		100				
ENSEMBLE	19 589		4 916	5 623	5 682	3 488
maisons individuelles	54,0 %		90,4 %	59,5 %	37,9 %	19,6 %
immeubles collectifs	46,0 %		9,6 %	40,5 %	62,1 %	80,4 %

Source : INSEE - Sondage au 1/20^e

Tableau 12
RÉPARTITION DES RÉSIDENCES PRINCIPALES SELON LA CATÉGORIE DE COMMUNE

(en %)

	Communes rurales	Agglomérations de moins de 100.000 habitants	Agglomérations de 100.000 habitants et plus	Agglomération parisienne
PARC EN 1968	28,6	27,9	24,8	18,7
PARC EN 1975	26,7	27,7	28,2	18,4
PARC EN 1978	25,4	28,1	28,3	18,2
PARC EN 1982	26,4	28,0	28,0	17,6

Source : INSEE

Tableau 13
RÉPARTITION DES LOGEMENTS (RÉSIDENTS PRINCIPALES)
SELON LES CARACTÉRISTIQUES DE CONFORT

Caractéristiques du logement	Effectifs				En pourcentage de l'ensemble			
	1962	1968	1975	1982	1962	1968	1975	1982
CARACTÉRISTIQUES DE CONFORT								
Eau courante	11 424 695	14 316 792	17 247 010	19 442 120	78,4	90,8	97,2	99,2
Baignoire ou douche	4 211 544	7 494 428	12 466 465	16 601 800	28,9	47,5	70,3	84,7
W.C. intérieurs	5 894 894	8 637 280	13 100 775	16 642 700	40,5	54,8	73,8	85,0
Chauffage central	2 812 007	5 480 448	9 428 190	13 278 480	19,3	34,8	53,1	67,5
Téléphone	-	2 398 316	4 724 975	14 579 580	-	15,2	26,6	74,4

Source : INSEE

en 1962. Il ne cesse de croître depuis, atteignant successivement 43,2 % en 1968, 46,6 % en 1975 et 50,7 % en 1982. Avec évidence, la demande d'un logement en pleine propriété escorte celle de sa qualité. En 1978, 57 % des propriétaires disposaient d'un logement avec eau, W.C. et installations sanitaires contre 48 % pour les locataires (Tableau 14) et l'on estime que 9,2 % des résidences occupées par leur propriétaire ont été améliorées entre 1968 et 1973, contre 6,7 % de celles habitées par un locataire (Tableau 15).

Le nombre de pièces du logement accompagne cette évolution : en 1962, on compte ainsi qu'il est de 3,09 en moyenne, ce qui correspond exactement à la norme théorique de peuplement. Depuis, le nombre moyen de pièces ne cesse de croître, passant successivement à 3,29 en 1968, puis à 3,45 en 1975 et à 3,65 en 1982, tandis que baisse le nombre de pièces normatif moyen, respectivement, à 3,06, 2,94 et 2,84 aux mêmes dates (Tableau 16). Rien de surprenant donc si les indicateurs de peuplement ne cessent de baisser, passant de 38,7 % en 1962 à 15,8 % en 1982 (Tableau 17).

Comment, face à cette situation, ne pas mentionner les conditions préoccupantes qui prévalaient en 1950 : «de 1950 jusqu'au 1^{er} Janvier 1955, 162 000 logements ont été reconstruits. La cadence annuelle de constructions de logements neufs, qui n'était que de 74 920 en 1951, a atteint 115 505 en 1953 et 162 000 en 1954. Le gouvernement s'est assigné comme objectif la construction annuelle de 240 000 logements ; on espère arriver à un total de 250 000 logements neufs dès 1945... Malgré l'ampleur de ces résultats, le problème reste grave et le chiffre même de 240 000 logements est modeste... relativement aux besoins et à certaines réalisations étrangères. La population française reste une des plus mal logées de l'Europe Occidentale. Cette situation a des conséquences indiscutables sur sa stabilité sociale et une généreuse campagne entreprise au cours des grands froids de l'hiver 1953-1954 a fait éclater l'importance des détresses qui en dérivent et la nécessité d'une action d'urgence qui n'en est qu'à ses débuts» (7).

Il reste cependant que, malgré l'amélioration considérable du parc de logements français,

Tableau 14

RÉPARTITION DES LOGEMENTS ANCIENS (1) SELON LE CONFORT ET LE STATUT D'OCCUPATION EN 1978

Statut	Confort	SANS OEU OU AVEC OEU			Ensemble (en milliers de logements)
		Sans eau ou avec eau seulement	Avec W.C. sans I.S. (2) ou I.S. sans W.C.	Avec eau W.C. et I.S. (2)	
PROPRIÉTAIRES		27 %	16 %	57 %	4 451
LOCATAIRES D'UN LOCAL LOUÉ VIDE		32 %	20 %	48 %	3 426
AUTRES LOCATAIRES		58 %	17 %	25 %	293
FERMIERS ET MÉTAYERS		54 %	21 %	25 %	155
LOGÉS GRATUITEMENT		39 %	17 %	44 %	1 233
ENSEMBLE		32 %	18 %	50 %	9 588

(1) Logements achevés avant 1949 - (2) I.S. : Installations sanitaires.

Source : INSEE

Tableau 15

LOGEMENTS AMÉLIORÉS DE 1968 A 1973
(SELON LE STATUT D'OCCUPATION EN 1968) (effectifs en milliers)

Statut d'occupation en 1968	Ensemble des résidences principales en 1968		Logements améliorés de 1968 à 1973		Taux d'amélioration sur la période 1968-1973 (%) *
	(en %)	(en %)	(en %)	(en %)	
Propriétaire occupant	6 828	43	625	49	9,2
Locataire ou sous-locataire d'un local loué vide	6 604	42	445	35	6,7
Locataire ou sous-locataire d'un local loué meublé	479	3	31	2	6,4
Logé par l'employeur ou à titre gracieux	1 929	12	180	14	9,3
Ensemble	15 840	100	1 281	100	8,1

* Taux calculé par rapport à l'ensemble des résidences principales en 1968.

Source : Cahiers du Grecoh, n° 8, 2^e trimestre 1975, p. 42.

Tableau 16

Résidences principales selon l'indice de peuplement

Recensement	Ensemble des résidences principales	INDICE DE PEUPEMENT					
		Sous-peuplement très accentué	Sous-peuplement prononcé	Sous-peuplement modéré	Peuplement normal	Surpeuplement modéré	Surpeuplement accentué
1962 Nombre de logements	14 565 169	2 067 014 (1)		2 719 716	4 142 955	3 784 697	1 850 787
%	100,0	14,2		18,7	28,4	26,0	12,7
Nombre de personnes	45 202 874	5 376 706		7 204 059	11 832 504	11 408 683	9 380 922
%	100,0	11,9		15,9	26,2	25,2	20,8
1968 Nombre de logements	15 782 508	2 665 704 (1)		3 403 588	4 711 340	3 583 700	1 398 176
%	100,0	16,9		21,6	29,9	22,7	8,9
Nombre de personnes	48 242 844	6 857 700		9 169 592	13 909 128	11 030 756	7 275 668
%	100,0	14,2		19,0	28,8	22,9	15,1
1975 Nombre de logements	17 743 780	1 388 860	2 299 420	4 619 440	5 411 340	3 179 580	845 120
%	100,0	7,8	13,0	26,0	30,5	17,9	4,8
Nombre de personnes	51 141 660	3 520 640	5 842 600	12 500 760	15 698 920	9 185 760	4 392 980
%	100,0	6,9	11,4	24,4	30,7	18,0	8,6
1982 Nombre de logements	19 590 400	2 023 040	3 258 760	5 694 040	5 521 000	2 602 440	491 120
%	100,0	10,3	16,6	29,1	28,2	13,3	2,5
Nombre de personnes	52 981 360	4 993 800	8 257 540	15 076 600	15 236 180	6 918 700	2 498 540
%	100,0	9,4	15,6	28,5	28,7	13,1	4,7

(1) Cette ventilation n'a été opérée qu'à partir du recensement de 1975

Sources 1962 : dépeuplement exhaustif 1968 : sondage au 1/4, 1975 et 1982 : sondage au 1/20

I. N. S. E. E.

Tableau 17

Nombre de pièces moyen et nombre de pièces normatif moyen des résidences principales à nombre de personnes donné

Nombre de personnes	Recensement de 1962		Recensement de 1968		Recensement de 1975		Recensement de 1982	
	Nombre de pièces moyen	Nombre de pièces normatif moyen	Nombre de pièces moyen	Nombre de pièces normatif moyen	Nombre de pièces moyen	Nombre de pièces normatif moyen	Nombre de pièces moyen	Nombre de pièces normatif moyen
1	2,23	2,00	2,35	2,00	2,43	2,00	2,60	2,00
2	2,82	2,22	2,99	2,22	3,19	2,19	3,46	2,19
3	3,10	3,10	3,33	3,10	3,59	3,08	3,91	3,08
4	3,43	3,64	3,71	3,64	4,03	3,59	4,36	3,60
5	3,76	4,30	4,10	4,32	4,44	4,30	4,74	4,29
6 ou plus	4,23	5,39	4,55	5,42	4,87	5,41	5,13	5,41
Ensemble des résidences principales	3,09	3,09	3,29	3,08	3,45	2,94	3,65	2,84

Sources : sondage au 1/20 pour chaque recensement

I. N. S. E. E.

des écarts demeurent en défaveur de notre pays. Ainsi, le nombre de pièces par logement construit demeure faible en France (3,8 en 1983) contre 4,4 au Royaume-Uni, 4,6 en RFA, 5,3 aux Etats-Unis ou 5,5 en Belgique (Tableau 18). Mieux même, si l'on croise, en 1975, les deux critères du nombre de pièces par logement et du taux d'équipement en installations sanitaires, force est de constater que la France occupe une situation défavorable, loin derrière le Canada, les Etats-Unis, les Pays-Bas, la Grande-Bretagne, la Suisse, la RFA, la Norvège, la Suède ou le Danemark. Sa situation s'avère proche du Japon et de l'Italie (Graphique 5).

Au total, la situation du logement en France suscite un jugement contrasté. D'un côté, il y a eu effectivement un très net effort en faveur du logement qui se manifeste en termes quantitatifs et qualitatifs. En termes quantitatifs d'abord, puisqu'il s'est construit depuis la deuxième guerre plus qu'au cours du siècle passé, en termes qualitatifs aussi, car le parc a été rajeuni, amélioré, et a vu ses normes de confort s'élever régulièrement. Il n'en demeure pas moins que des retards relatifs existent, non pas tant du point de vue du nombre de pièces, puisque les tailles moyennes des logements français dépassent les normes théoriques et que les états de surpopulation diminuent. Le déficit relatif reste plutôt du domaine de l'hygiène et des installations. Ces résultats restent cependant insuffisants pour appréhender la qualité relative des logements français, puisqu'il paraîtrait utile de considérer leurs surfaces en mètres carrés, leurs conditions sonores

Tableau 18

NOMBRE MOYEN DE PIÈCES PAR LOGEMENT TERMINÉ

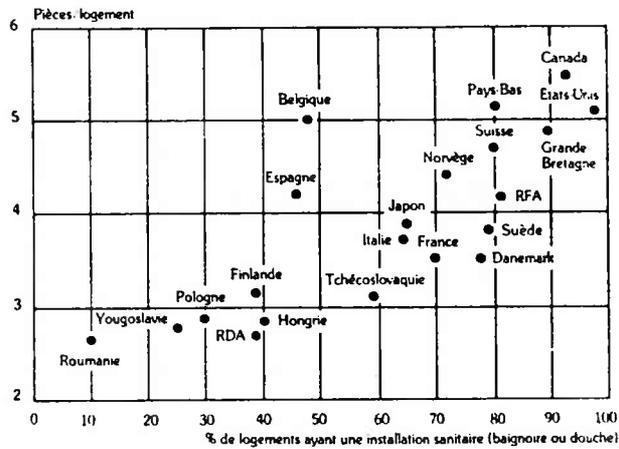
	(pièce d'habitation)					
	1978	1979	1980	1981	1982	1983
PAYS DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE						
BELGIQUE (1)	5,2	5,2	5,3	5,5	5,5	—
DANEMARK	4,9	4,9	4,8	—	—	—
FRANCE	3,8	3,9	4,0	3,9	3,7	3,8
GRÈCE	3,3	3,3	3,4	3,4	3,5	3,7
IRLANDE	5,6	5,7	5,5	5,8	5,6	5,6
ITALIE	4,1	4,0	—	—	—	—
LUXEMBOURG	4,7	4,8	5,0	5,2	5,2	—
PAYS-BAS	4,0	4,0	3,9	3,7	3,7	3,5
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE	4,9	4,9	4,8	4,7	4,6	—
ROYAUME-UNI	4,6	4,6	4,5	4,5	4,4	4,4
AUTRES PAYS D'EUROPE ET ÉTATS-UNIS						
ESPAGNE	—	3,5	—	—	—	—
SUÈDE	5,2	5,2	5,1	4,9	4,7	4,6
SUISSE	3,7	3,8	3,9	3,9	3,8	3,8
U.R.S.S.	—	—	2,3	—	—	—
ÉTATS-UNIS	5,1	—	—	5,3	—	—

(1) Par logement commencé.

Source : M.U.T.

Graphique 5

COMPARAISONS INTERNATIONALES EN MATIÈRE DE LOGEMENT EN 1975



d'habitabilité, leurs performances thermiques ou les sentiments mêmes de leurs occupants. En effet, si 85 % des français jugent satisfaisant le nombre de pièces de leur logement, ils restent 32,6 % à juger lourdes les dépenses qu'ils lui consacrent, 13,3 % à se plaindre beaucoup du bruit et 24,1 % un peu et 18 % à se dire peu ou pas du tout satisfaits de leur cadre de vie (Tableaux 19, 20, 21 et 22). C'est bien ici que naît le débat sur la situation qualitative du logement et sur l'éventuelle nécessité d'une relance adaptée au secteur.

II - Trois approches explicatives de la situation actuelle

a) L'approche macro-économique

Deux thèses se présentent pour rendre compte de la situation actuelle du logement à partir de son insertion dans un cadrage d'ensemble. Une première (Thèse 1) met l'accent sur les mutations économiques récentes, une seconde (Thèse 2) fait du logement un «bouc émissaire» des difficultés présentes.

Tableau 19
% DE PERSONNES INTERROGÉES JUGÉANT SUFFISANT
LE NOMBRE DE PIÈCES DE LEUR LOGEMENT

1980	1981	1982	1983	1984	1985
81,8	81,3	81,7	81,6	85,9	84,0

Source : Aspirations et conditions de vie des Français, CREDOC.

Tableau 20
JUGEMENT SUR LES DÉPENSES CONSACRÉES AU LOGEMENT

En % des réponses

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Négligeable	16,3	12,9	14,3	15,7	12,3	15,2
Sans gros problème	43,3	44,2	44,7	42,9	43,3	43,7
Lourdes	29,6	34,3	31,6	32,8	34,2	32,6
Très lourdes	6,3	4,8	5,7	5,2	6,9	5,1
Ne font pas face	1,7	1,3	1,1	1,2	0,9	1,1
Pas de réponse, ne sait pas	2,8	2,3	4,6	2,3	2,5	2,1

Source : Aspirations et conditions de vie des Français, CREDOC.

Tableau 21
JUGEMENTS SUR LES CONDITIONS DE VIE ET L'ENVIRONNEMENT

En %

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Très satisfaisant	27,6	27,7	26,2	26,2	27,6	27,7
Satisfaisant	55,2	53,5	52,1	55,1	53,7	54,1
Peu satisfaisant	12,8	14,2	16,4	12,8	13,6	13,6
Pas du tout satisfaisant	4,4	4,6	5,3	5,9	5,1	4,6

Source : Aspirations et conditions de vie des Français, CREDOC.

Tableau 22
PROPORTION DE PERSONNES GÊNÉES PAR LES BRUITS

En % des réponses

	1980	1981	1982	1983	1984
Un peu	22,3	24,8	26,5	27,6	24,1
Beaucoup	16,0	12,7	12,0	13,5	13,3
Pas du tout	61,7	62,5	61,5	58,9	62,5

Source : Aspirations et conditions de vie des Français, CREDOC.

Thèse 1 : Crise du logement et mutations économiques

Il revient à J.J. Granelle et M. Pelège de proposer une analyse de l'évolution de la construction qui met l'accent sur l'inflexion des conditions de la croissance d'ensemble (8).

Selon les auteurs, **le secteur du logement est d'abord puissant mais fragile**. Important, il est un client privilégié d'un certain nombre de branches de l'économie : pour 11 branches sur 22, il constitue, en 1980, un des trois premiers clients. Les débouchés qu'il assure sont même essentiels pour la branche des matériaux de construction (ceci n'est pas surprenant), et tout à fait notables pour celles du verre, du bois et des services marchands aux entreprises. Le bâtiment exerce ainsi un coefficient multiplicateur élevé dans l'activité économique : il est de l'ordre de 1,6 au moins (calcul de R. Lantner pour 1966, J.P. Auray, G. Duru et M. Mougeot proposent 1,8 pour 1974, M. Kespi 1,72 pour 1976 et le B.I.P.E. près de 2 la même année (9)).

Ce secteur important est également celui d'une **industrie de main-d'oeuvre**, car on compte que les frais de personnel dans les entreprises de bâtiment et génie civil de plus de 50 salariés représentent en 1981 38 % du chiffre d'affaires hors taxes et 90 % de la valeur ajoutée. Enfin, ce secteur est **éclaté** puisque 93 % des entreprises occupent moins de 10 salariés, contre moins de 100 qui ont 1 000 salariés et plus. En nombre d'emplois, la moitié de la population active du secteur du bâtiment travaille dans des unités de moins de 19 salariés et 20 % dans des unités qui en comprennent plus de 200 (Tableau 23).

Aidé certes par des mesures monétaires et fiscales, ce secteur n'en continue pas moins à créer à son tour des ressources fiscales. Il n'est pas inflationniste, mais souffre plutôt de l'inflation et s'affirme comme un secteur compétitif vis-à-vis de l'extérieur.

Tableau 23

STRUCTURE DU SECTEUR BATIMENT, GÉNIE CIVIL ET AGRICOLE EN 1981,

Taille de l'entreprise	Nombre d'entreprises		Population active	
	Nombre	en %	Nombre	en %
0 à 10 salariés	308 650	93,3	808 595	43,1
11 à 19 salariés	10 011	3,0	145 156	7,7
20 à 49 salariés	8 977	2,7	282 396	15,0
50 à 99 salariés	1 634	0,6	134 221	7,1
100 à 199 salariés	521	0,2	116 058	6,2
200 à 499 salariés	372	0,1	110 891	5,9
500 à 999 salariés	98	-	70 276	3,7
1 000 salariés et plus	87	-	210 421	11,2
Ensemble	330 850	100	1 878 014	100

Source : Ministère de l'Urbanisme et du Logement, « Structure du bâtiment et du génie civil et agricole en 1981 », Collections statistiques, 1984, n° 101, p. 15.

Tableau 24

ÉVOLUTION DE L'ENSEMBLE DES DÉPENSES D'AIDE AU LOGEMENT 1971-1985
(millions de francs constants 1983)

	1971	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983*	1984**	1985***
Dépenses budgétaires	17 194	23 984	24 248	23 960	23 468	25 857	23 563	30 733	33 311	36 278	39 993	34 940
Dépenses extra-budgétaires	14 182	20 225	20 125	19 988	21 461	20 823	19 565	21 335	22 712	26 910	25 950	26 549
Dépenses fiscales	-	29 107	-	30 212	30 949	31 559	31 706	31 925	32 760	30 503	28 686	-
Ensemble	-	73 316	-	74 160	75 878	78 239	79 836	83 993	87 975	95 948	93 446	94 415

*Loi de finances initiale pour 1983.

**Loi de finances initiale pour 1984.

***Loi de finances initiale pour 1985.

Dépenses budgétaires = aides à la pierre + aides à la personne (crédits de paiement du budget de l'État).

Dépenses extra-budgétaires = allocation de logement (participation des employeurs et dépenses de la Caisse nationale d'allocations familiales) + contribution des employeurs à l'effort de construction (1 %) + subventions de l'ANAH.

Dépenses fiscales = évaluation des exonérations fiscales consenties par l'État en faveur de la construction et de l'habitation.

Source : J.J. GRANELLE, M. PELEGE, opus cité note (7).

Tableau 25

ÉVOLUTION DE L'ENSEMBLE DES RECETTES LIÉES AU LOGEMENT 1978-1981
(millions de francs courants)

	1978		1979		1980		1981	
		(en %)		(en %)		(en %)		(en %)
Recettes perçues au titre de l'acte de construire*	28 909	45,0	32 477	43,7	38 061	43,5	44 588	44,6
Recettes perçues au titre de la détention du logement**	25 739	40,1	29 327	39,5	34 954	39,9	38 446	38,4
Recettes perçues au titre de la transmission du logement***	9 536	14,9	12 474	16,8	14 484	16,6	17 011	17,0
Ensemble	64 184	100	74 278	100	87 499	100	100 045	100

*Recettes perçues au titre de l'acte de construire = TVA + impôts directs + charges sociales + taxes diverses.

**Recettes perçues au titre de la détention du logement = imposition sur les revenus fonciers + taxe d'habitation et taxe foncière sur les propriétés bâties + divers.

***Recettes perçues au titre de la transmission du logement = droits d'enregistrement + taxes additionnelles locales + divers.

Sources : Direction générale des impôts, SESDO (service d'enquêtes, de statistiques et de documentation); Statistiques et études financières, n° 386, janvier 1982.

Le détail des calculs figure en annexe VIII de J.J. Granelle, M. Pelège, opus cité note (7).

En effet, selon les calculs proposés par les auteurs, la construction a fait l'objet d'une aide croissante de la part de la nation. A la suite de la loi de Finances initiale pour 1985, elle bénéficie de plus de 100 milliards de francs courants, soit 94 milliards de francs 1983. Sur ce total, plus de 40 % sont du domaine budgétaire (aide à la pierre et aide à la personne), 28 % d'ordre extra-budgétaire (allocation de logement : participation des employeurs et dépenses de la Caisse d'Allocations Familiales, contribution des employeurs à l'effort de construction : «1 %» et subvention de l'A.N.A.H.) et plus de 30 % d'ordre fiscal (déductibilité du revenu imposable des intérêts des emprunts contractés à l'occasion de l'accession à la propriété et exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties). Cet effort est en outre croissant sur la période : il est multiplié par 2,3 en francs constants de 1971 à 1985 pour les dépenses budgétaires, par 1,3 de 1975 à 1985 pour les dépenses extra-budgétaires et reste pratiquement stable pour les dépenses fiscales, après une augmentation en 1983. Au total, l'effort consenti progresse de 28,8 % entre 1975 et 1985 soit à un rythme moyen annuel de 2,8 %. Rien de surprenant donc si l'aide au logement représente une part croissante de l'investissement en logement, près de 40 %, ce qui est un niveau d'aide très élevé que l'on peut comparer aux 22 % de la République Fédérale d'Allemagne (Tableau 24).

A contrario cependant, le logement est à l'origine d'importantes ressources pour la collectivité que J.J. Granelle et M. Pelège chiffrent à 100 milliards courants en 1981. Elles proviennent de recettes perçues au titre de l'acte de construire (T.V.A., impôts directs, charges sociales et taxes diverses), à celui de la détention de logement (imposition sur les revenus fonciers, taxe d'habitation et taxe foncière sur la propriété bâtie) et à celui de la transmission du logement (droits d'enregistrement, taxes additionnelles locales). Il apparaît alors qu'au total le logement induit des recettes qui dépassent de moitié les aides qu'il perçoit, mais qu'en revanche l'équilibre des recettes et des dépenses liées au logement n'est pas assuré au sein du budget de l'Etat. Pour le budget en effet, les premières atteignent 40 milliards en 1981, tandis que les secondes sont de l'ordre de 50 milliards. Cet écart de 10 milliards, qui représente donc la contribution nette du budget à l'effort constructif, se retrouve en 1978, 1979 et 1980 (Tableau 25).

Poursuivant leur démonstration, les auteurs notent ensuite que le secteur n'est pas inflationniste, même s'il paraît avoir été le lieu d'importantes tensions. En réalité, ces tensions ont été de plus en plus extérieures au secteur (charge foncière au cours de la période 1960-1965 et frais annexes aujourd'hui, au premier rang desquels figurent les frais financiers). Plus nettement encore, ces tensions ont exercé des effets nocifs sur le secteur. Certes, la dérive des prix a incité les ménages à s'endetter, mais les politiques conjoncturelles anti-inflationnistes qui ont été mises en œuvre, en particulier dans le domaine monétaire, ont puissamment perturbé la régularité de la construction (notamment aux Etats-Unis).

Enfin, ce secteur reste compétitif vis-à-vis de l'extérieur, puisqu'il est, toujours pour J.J. Granelle et M. Pelège, à l'origine d'un excédent notable dans les services marchands aux entreprises (important secteur client du B.T.P.) qui compense les déficits apparus dans les secteurs de la construction, du verre ou des bois, meubles et industries diverses. S'il demeure que la construction suscite un déficit lié aux envois de fonds des travailleurs immigrés, il se voit compensé par les services facturés à l'extérieur par les sociétés d'ingénierie ou les entreprises de bâtiment et génie civil. En termes de filière, le secteur du B.T.P. est excédentaire en 1982 de plus de 23 milliards de francs (10).

Touché par l'évolution économique, sa situation relative se trouve aggravée par les contraintes générales qui pèsent sur lui et par les choix politiques qui sont arrêtés.

L'économie du logement souffre en effet des contraintes qui s'exercent sur l'activité générale du pays, mais plus encore, elle pâtit des mesures prises à l'encontre des investisseurs, notamment en matière fiscale (réduction progressive de l'abattement forfaitaire sur les revenus fonciers, suppression en 1976 de l'imputation des déficits fonciers sur le revenu global et report sur le revenu foncier des 5 années suivantes, création de l'imposition sur les plus-values en 1976, certes atténuée en 1981 par la prise en compte de l'inflation). Il en ressort que la rentabilité (nette d'impôts sur le revenu) du placement immobilier serait de l'ordre de

2 % actuellement (sans prise en compte de l'I.O.F.) contre 3 % en 1970. En outre, les propriétaires occupants souffrent de l'accroissement de la taxe foncière des collectivités locales et des limitations de l'exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties. Ajoutons enfin que le poids de la réglementation et des contraintes administratives pèse dans le domaine du logement, qu'il s'agisse du foncier ou de l'urbanisme, de la construction proprement dite ou de la fiscalité du secteur.

Mais, J.J. Granelle et M. Pelège notent évidemment, et à juste titre, que le secteur de la construction souffre aussi d'une insuffisante efficacité : « la structure même du secteur et les caractéristiques de la production expliquent très largement les difficultés de pénétration de l'innovation et de mise en oeuvre de méthodes d'organisation plus performantes. La multiplicité des agents économiques, où trop souvent chacun se satisfait de l'ignorance des autres, l'atomisation des entreprises, le morcellement géographique du produit, les contraintes architecturales et urbanistiques, l'existence de micro-marchés, sont des freins à la percée d'idées nouvelles, figeant les avancées possibles dans le domaine des matériaux de construction et en matière d'organisation du travail sur les chantiers. Au surplus, la conception exclusivement patrimoniale du « bien logement » favorise et accentue le « conservatisme » de ce secteur. Une telle situation explique que la construction ne soit pas réellement soumise à la logique de la production industrielle. Après la préfabrication lourde des années 1960-1970 marquée par des cadences de commercialisation élevées et par des chantiers d'une certaine importance, la maîtrise d'ouvrage est désormais confrontée à la dispersion des chantiers et à la réduction de la taille des opérations. Après les systèmes constructifs, les composants ou éléments de construction, qui sont aujourd'hui l'une des voies les plus appropriées pour trouver de nouveaux gisements de productivité, se heurtent au poids des habitudes et à la résistance des entreprises face à un transfert de la valeur ajoutée du chantier vers l'usine » (11).

En conclusion, étudiant des effets de relance dans les modèles DMS et METRIC (accroissement du programme de logements sociaux), ils notent que l'accroissement d'activité dans la construction induit un processus multiplicateur élevé, atteignant 1,2 à 1,3 dans le domaine de l'emploi, sans tension inflationniste majeure, ni accroissement des déficits

budgétaire et extérieur (ce point sera vu en troisième partie). Dès lors, ce secteur est victime d'une crise majeure qui est celle du passage d'une «régulation extensive» à une «régulation intensive» qui l'atteint plus nettement que d'autres, compte tenu de ses faiblesses internes. Mais, la poursuite d'une telle évolution ne paraît pas souhaitable et les auteurs soulignent les avantages d'une relance modérée dont les travers sont particulièrement réduits.

Thèse 2 : Crise du logement et «bouc émissaire»

L'analyse proposée par le Conseil National de la Construction se déploie en trois temps (12).

Le premier est celui du constat d'une régression du domaine du bâtiment. C'est d'abord une **régression absolue**, puisque le volume de l'investissement en B.T.P. perd 1,4 points par an de 1973 à 1983 tandis que le P.I.B. gagne sur la même période 2,3 points annuels. Le nombre de mises en chantiers accuse cette contraction puisqu'il baisse de 5 % par an sur cette même décennie. Les auteurs du rapport poursuivent en soulignant **le bon ordre de cette régression**, puisque chaque acteur (sociétés, ménages et autres agents) a maintenu sa part relative dans l'effort réduit de formation de capital. En troisième lieu apparaît **une régression relative des activités du bâtiment et des travaux publics** : la propension moyenne à investir en logements ayant baissé de 4,3 points compensés par l'évolution relative du poste consommation. Mieux même, **depuis dix ans, les français ont paradoxalement, en pleine «crise pétrolière», consacré 4 % de plus de leur produit national à la santé et 4 % de moins au logement**. Notons en outre, que cette contraction s'est faite à prix relatif constant et que l'inflexion du B.T.P. en France est plus forte que dans les autres pays développés. Les auteurs en déduisent que **l'importance absolue et relative de la régression du bâtiment fut, en France, particulièrement élevée... [et] s'est opérée conformément à une longue tradition française... La chute des activités du bâtiment finit par entrer dans les mœurs. L'un des choix les plus explicites des**

derniers gouvernements aura, précisément, été de déprécier l'investissement immobilier par rapport à l'investissement industriel... L'examen de l'évolution de l'activité du bâtiment et des travaux publics en France depuis 1973 permet d'apprécier l'intensité de sa régression mais, aussi, le sens profond pour ne pas dire la finalité du phénomène. Cette régression n'est pas née spontanément de l'évolution du marché : elle n'a pas non plus été la conséquence d'une volonté délibérée des Pouvoirs Publics au moins jusqu'à 1981. Le bâtiment a servi de victime expiatoire à l'exigence du transfert extérieur. Le déclin brutal de l'activité du B.T.P. ne se fut pas réalisée s'il n'avait été considéré, consciemment ou non, comme la meilleure façon de faire face au défi énergétique.

Les auteurs du rapport poursuivent leur étude en examinant la demande de logement qu'ils jugent préoccupante. Celle-ci ne tient pas tant à la démographie qu'à l'effet cumulé de la décohabitation, de la demande de maisons secondaires et de remplacement, ainsi qu'à un stock de logements vacants nécessaire à la fluidité du marché. Les calculs de besoins en logements les conduisent à avancer le chiffre de 350 000 (en rappelant les 430 000 du IX^e Plan) (Tableau 26), ils notent ainsi que **la poursuite de l'évolution actuelle et, même, une stagnation de la production à son niveau actuel conduisent effectivement à une crise du logement insupportable, semblable à celle qui précéda la seconde guerre mondiale.**

Tableau 26
ESTIMATIONS DES BESOINS ANNUELS DE LOGEMENTS

Résidences principales nouvelles	200 000 à 220 000 (1)
Résidences secondaires nouvelles	50 000 à 60 000 (1)
Résidences de remplacement	80 000 à 125 000 (1)
Logements vacants	20 000 à 25 000 (1)
TOTAL	350 000 à 430 000 (1)

Source : Conseil National de la Construction, opus cité, note 12.

(1) Estimation moyenne du IX^e Plan.

Ils concluent leur étude par l'examen d'une relance dont il s'agit d'étudier à la fois le contenu et les modalités, c'est-à-dire le rythme et les moyens.

Au total, l'approche macro-économique représentée par ces deux thèses met fondamentalement l'accent sur le jeu des propensions à investir, à consommer et à exporter et sur les préférences explicites ou implicites que manifestent ces intensités relatives. Certes, le secteur du logement paraît à tous fragile mais son traitement est l'issue d'un choix social : accompagné par les pouvoirs publics, il est à l'origine de la situation présente.

Il n'en est évidemment pas de même dans une approche micro-économique.

b) L'approche micro-économique

Elle met l'accent sur deux thèses qui concernent la population (Thèse 3) et le patrimoine (Thèse 4).

Thèse 3 : Démographie, ménages et construction

L'analyse revient à juxtaposer deux types de démographie (13).

- La première est humaine et concerne l'évolution de la population à la fois en nombre et en structure. Il s'agit, d'un côté, d'examiner les effectifs d'ensemble, les pyramides des âges et les répartitions par sexe et, d'un autre côté, de prendre garde aux processus de décohabitation qu'il s'agisse des jeunes (qui, du moins jusqu'à ces dernières années, ont quitté plus tôt le domicile parental), des femmes (dont l'état croissant de salariée, la nuptialité plus tardive ou l'augmentation des formes de séparation en font plus qu'autrefois la seule adulte du ménage) ou des personnes âgées (qui, grâce à l'amélioration de l'habitat, à leur meilleur état de santé et à des formes d'assistance plus souples peuvent désormais demeurer plus longtemps dans leur

logement).

-La seconde est matérielle et touche les mouvements de la construction.

En théorie, si l'adaptation de la population à l'offre de logements était correcte, les deux courbes auraient des dynamiques voisines. Or, il n'en est pas exactement ainsi dans le cas français, **que l'on considère l'évolution du nombre total de ménages ou l'évolution de sa seule composante démographique, on n'enregistre en 1975 aucun retournement de tendance qui puisse être mis en parallèle avec celui des constructions neuves. Il n'y a en effet pas de baisse sensible des besoins liés à l'évolution démographique : la baisse de la fécondité, qui a débuté en 1964, ne s'est traduite par une baisse du nombre des naissances qu'en 1973-1974 et ce n'est qu'au milieu des années 1990 que les générations moins nombreuses arriveront en âge de s'installer, produisant alors un effet dépressif sur la demande de logements. Quant au rythme de décohabitation, s'il s'est ralenti au cours des dernières années, ceci est sans commune mesure avec le retournement de tendance de la construction. Seule, une inflexion du rythme des mariages a été notée par ailleurs, elle précède la contraction du logement, mais son ampleur relative ne peut expliquer l'importance du phénomène.**

L'interrogation de D. Blanchet et C. Bonvalet porte donc sur le décalage entre les évolutions du nombre des ménages et des logements. Pour cela, trois pistes se présentent.

La première consiste à mettre l'accent sur les réaffectations et les destructions de logements : la mise sur le marché d'une construction neuve n'implique pas nécessairement une résidence principale supplémentaire. Mais ce phénomène, s'il n'est pas négligeable, est hors de proportion avec l'inflexion apparue depuis 1975. Une seconde tendance serait la moindre progression des résidences secondaires mais, comme pour la précédente, l'explication paraît insuffisante.

Les auteurs de l'étude cherchent donc une troisième composante qui est celle des logements vacants. La croissance de leur parc se ralentit ainsi nettement, passant de 68 000 par an de 1962 à 1968 à 56 000 par an entre 1968 et 1975 et à 32 000 par an de 1975 à 1982 (Tableau 27). L'explication proposée consiste à mettre l'accent sur ce dernier poste : la fluidité du marché immobilier passe en effet par la vacance temporaire d'un certain nombre de logements. **Or, dans les années 1950-1960, leur proportion est particulièrement faible, notamment en milieu urbain. Le faible nombre de logements vacants traduit l'insuffisance du parc par rapport aux besoins de la population. La croissance rapide du nombre de logements vacants jusqu'au milieu des années 1970 correspondrait donc à un retour à la normale. Mais le phénomène ne pouvait durer indéfiniment. Tôt ou tard le marché se détend, et il n'y a plus la même motivation à augmenter le parc.**

Ceci conduit les auteurs à proposer un découpage en trois périodes. La première est celle de l'héritage laissé par la guerre : les années 1950 connaissent un parc immobilier insuffisant et inadapté, c'est-à-dire inadéquat en termes qualitatif et quantitatif. La deuxième englobe les années 1960, où la tension quantitative se manifeste plus nettement encore sous les effets conjoints du baby-boom, des rapatriements d'Algérie et du désir de densification des ménages. Ce temps est celui de l'effort quantitatif qui culmine à la fin des années 1960. **Le haut niveau de la construction atteint autour de 1970 a alors correspondu à la nécessité de combler ce retard. Une redescente était inévitable. Ce qu'on appelle aujourd'hui crise ne serait que le réajustement à la baisse qui suit cette expansion exceptionnelle** : le troisième temps est donc celui de la correction et de la manifestation du problème qualitatif.

Cette analyse se trouve corroborée par deux rapports récents sur l'évolution du logement. Le premier est issu des travaux de la Commission Nioi qui met l'accent sur l'évolution des structures familiales et sur ses répercussions sur l'habitat (14). Les rapporteurs soulignent d'abord les formes actuelles de l'évolution socio-démographique. Elle comporte un volet

Tableau 27

AFFECTATION DES CONSTRUCTIONS NEUVES (Moyennes annuelles, en milliers)

	1962-1968	1968-1975	1975-1982
Augmentation du nombre de ménages	195	284	265
Augmentation du nombre de résidences secondaires	49	61	80
Augmentation du nombre de logements vacants	68	56	32
Destructions, affectations à d'autres usages que l'habitation	81	96	95
Constructions neuves	393	497	472

Source : Population et Sociétés,
n° 197, décembre 1985

Tableau 28

CARACTERISTIQUES DES LOGEMENTS SELON LA C.S.P. DE LA PERSONNE DE REFERENCE.

En %

	POURCENTAGE DE MENAGES HABITANT				MENAGES LOGES			Logements surpeuplés	Logements n'ayant pas tout le confort	Propriétaires y compris accédant	Locataires d'un local loué vide
	Communes rurales hors ZPIU	Communes rurales en ZPIU	Agglomération 100000 hb 200000	Agglomération Parisienne	En maison individuelle (y.c.Ferme)	Inmeubles avant 1949	après 1975				
ENSEMBLE	10,0	15	29	18	54	44	15,6	15,7	37,3	50,7	39,5
Agriculteurs exploitants	53,0	28,5	3,3	0,2	93	72,7	9,4	13,8	61,6	77,2	15,8
Artisans-commerçants-chefs d'entreprise	11,4	17,9	23,8	14,8	63	46,1	16,2	11,5	29,3	64,8	29,7
Cadres-Professions intell. supérieures	2,8	9,0	30,8	34,8	49	31,2	22,9	7,8	10,8	37,4	34,7
Professions intermédiaires	4,5	13,0	32,0	22,0	51	28,5	24,7	11,3	19,1	51,5	38,1
Employés (y.c.personnel de service)	4,1	8,8	33,0	26,3	34	34,2	18,9	22,3	29,4	34,3	52,1
Ouvriers (y.c.ouvriers agricoles)	7,7	16,8	28,2	14,1	52	37,8	18,8	21,7	39	41,5	49,6
Retraités	13,9	16,3	26,5	13,9	61	58,7	6,7	10,0	51,2	59,9	30,6
Autres activités professionnelles	7,4	11,3	37,4	17,4	43	52,1	9,8	25,9	49,3	39,4	46,2

Source : Recensement 1982. INSEE

proprement démographique qui réunit baisse de la natalité (le nombre moyen d'enfants par femme passe de 2,9 en 1964 à 1,81 en 1984), chute de la nuptialité (417 000 mariages en 1972, 285 000 en 1984), développement des naissances hors mariage (plus de 14 % aujourd'hui), diminution de la taille de la famille, rôle de la population étrangère, extension de la cohabitation juvénile, croissance du nombre des divorces (doublement en dix ans) et recul de la mortalité. Les conséquences en sont nettes : d'un côté le nombre de ménages augmente plus vite que la population, d'un autre la structure des ménages s'est profondément modifiée, voyant se développer les personnes seules et les familles monoparentales, tandis que chutent les ménages de plus de 5 personnes.

Au plan sociologique, on note le développement de formes diverses de familles et, parallèlement, un net désir de poursuivre des formes de famille élargie : 2/3 des personnes interrogées vivent à moins de 20 kms de leurs parents et 51 % à moins de 20 kms de leurs enfants. Les processus d'aide inter-générationnelle sont donc à la fois désirés, mis en oeuvre, et il faut prendre conscience du fait qu'ils seront plus aigus avec le vieillissement de la population.

Face à cela, les modes de construction ont, selon les auteurs du rapport, connu quatre périodes distinctes. A la reconstruction (1945-1953) succède le temps des grands ensembles (1953-1963), suivi du développement du secteur privé non aidé (1963-1973), les dernières années (1973-1982) étant celles de l'habitat péri-urbain.

Au total, si le parc de logements s'est nettement amélioré, des différences subsistent néanmoins selon le niveau social (Tableau 28), l'âge (Tableau 29), ou le type de famille (Tableau 30). Il marque, plus encore, plusieurs formes d'inadéquations. Il doit d'abord s'adapter aux formes actuelles d'instabilité des familles (personnes seules, familles monoparentales) et tout autant des revenus (problème de la mobilité sociale). Il doit ensuite «coller» au «cursus logement» : les besoins changent en effet, de la constitution de la famille à la naissance des enfants, de leur départ à la retraite. Il lui faut enfin répondre aux nouvelles demandes qui viennent des jeunes désirant s'installer en centre ville, ou des personnes âgées.

Tableau 29
REPARTITION DES STATUTS D'OCCUPATION DES RESIDENCES PRINCIPALES
SELON L'AGE DE LA PERSONNE DE REFERENCE

En %

Groupes d'âges	Effectif	PROPRIÉTAIRE			LOCATAIRE ou SOUS-LOCATAIRE			Logé par Employeur	Logé gracieu- sement
		non accédant	accédant	total	VIDE		Local meu- blé, hôtel, garni		
					non HLM	HLM			
Tous ménages	19 590 400	25,7	25,0	50,7	26,0	13,5	1,5	4,0	4,3
25 ans	903 820	3,2	13,9	7,1	52,1	21,7	8,7	4,1	6,4
25-29 ans	1 854 220	4,1	16,5	20,6	44,0	23,3	2,6	4,7	4,8
30-34 ans	2 225 760	5,8	34,3	40,1	32,1	18,1	1,4	5,0	3,3
35-39 ans	1 918 220	8,1	43,4	51,5	25,2	14,6	1,2	5,0	2,5
40-44 ans	1 541 020	12,9	44,2	57,1	21,3	12,9	1,2	5,3	2,1
45-49 ans	1 657 600	20,4	40,7	61,1	19,2	12,0	1,1	5,4	2,0
50-54 ans	1 769 620	29,7	31,6	61,3	18,7	11,7	0,9	5,3	2,1
55-59 ans	1 722 760	39,0	24,1	63,1	18,6	10,5	0,8	4,6	2,3
60-64 ans	1 436 380	45,3	18,6	63,9	19,1	10,0	0,7	3,3	3,0
65-69 ans	1 073 460	49,8	12,0	61,8	20,7	10,1	0,6	1,9	5,0
70-74 ans	1 322 000	51,9	8,4	60,3	21,9	8,8	0,5	1,3	7,1
75-79 ans	1 079 000	49,6	6,4	56,0	23,8	8,6	0,6	1,1	9,7
80-84 ans	693 160	47,1	5,7	52,8	25,3	8,0	0,8	1,1	12,0
85-89 ans	293 020	45,2	5,4	50,6	26,0	7,6	1,1	0,9	13,7
90 ans et +	100 360	44,3	5,3	49,6	26,9	6,4	1,2	1,2	14,8
65-74 ans	2 395 460	51,0	10,0	61,0	21,4	9,3	0,6	1,6	6,2
75 ans et +	2 165 540	48,0	6,0	54,0	24,7	8,2	0,7	1,1	11,3
65 ans et +	4 561 100	49,6	8,1	57,7	22,9	8,8	0,7	1,4	8,6

Source : I.N.S.E.E. - Recensement de la population - 1982.

Tableau 30

CARACTERISTIQUES DU LOGEMENT SELON LA COMPOSITION DU MENAGE

En %

	% de ménages habitant un immeuble construit		% de ménages habitant			Propriétaires		Locataires		Sous-peuple-	Surpeuple-
	Avant 1949	Après 1975	une maison individuelle	un immeuble avec W.C. intérieur	Eau froide	non accédant	accédant	non H.L.M.	H.L.M.	modéré	modéré
ENSEMBLE	44	16	48	85	11	26	25	26	13	29	13
1 - Personne	57	10	35	75	20	29	9	35	12	25	23
- 35 ans	46	18	11	82	8	4	7	53	15	16	42
- 35-64 ans	53	10	32	75	18	27	15	33	13	27	20
- 65 ans et plus	66	6	47	71	27	41	6	29	11	29	15
2 - Personnes	48	11	49	84	11	36	18	26	12	32	7
- couple moins 35 ans	37	22	27	91	5	3	13	51	21	36	9
- couple 35-64 ans	43	11	55	87	8	36	29	19	9	32	3
- couple 65 ans et plus	59	6	61	80	16	58	10	17	7	34	3
3 - Personnes	37	19	50	89	7	21	31	24	15	33	9
- dont couple 1 enfant	33	22	50	91	5	14	36	26	15	34	8
4 - Personnes	32	25	57	92	5	15	43	20	14	31	11
- dont couple 2 enfants	29	28	57	94	4	11	47	21	14	33	9
5 - Personnes	33	23	60	91	6	16	44	18	15	26	17
- dont couple 3 enfants	29	26	61	93	5	10	48	19	16	28	15
6 - Personnes	35	17	55	89	9	18	37	17	22	16	25
- dont couple 4 enfants	30	20	55	91	8	10	39	18	26	17	26

Source : I.N.S.E.E. - Recensement de 1982.

De façon caricaturale sans doute, on pourrait dire que, très souvent, l'habitat proposé correspond actuellement à un couple marié de deux salariés ayant deux enfants. Mais cette situation est relativement moins fréquente et, surtout, moins assurée de sa durabilité : les incertitudes pesant sur l'emploi, le mariage et la cohabitation des enfants réduisant notablement la pérennité de ce modèle traditionnel.

Le rapport sur la fluidité du logement neuf et du logement existant aborde, sous un autre biais, ce même problème (15). Il constate d'abord qu'il existe un cloisonnement entre les marchés du neuf et de l'ancien qui, fait important, résulte des mécanismes de financement. Ceci conduit les nouveaux accédants à acquérir des logements neufs, plus coûteux mais plus aidés et donc de condition d'acquisition plus aisée. Dès lors, **l'ancien ne peut jouer le rôle favorable à l'accession à la propriété des ménages à ressources modestes qui devrait aller de pair avec la décote de prix dont il est l'objet.** Parallèlement, ce cloisonnement réduit les transactions immobilières, ce qui **constitue un frein à la mobilité résidentielle des ménages** et induit **une difficulté à vendre le logement existant qui rejaillit sur le niveau de la demande solvable d'acquisition du neuf.**

En d'autres termes, le souci de satisfaire un besoin quantitatif et lié aux formes de la famille traditionnelle a conduit à mettre en place un système de financement étroitement adapté. Il est à l'origine du développement péri-urbain et de la maison individuelle, mais aussi à la moindre occupation du centre des villes. Aujourd'hui, face à la nouvelle demande des nouveaux ménages, ce qui était une procédure de solvabilisation simple et globalement adéquate devient pervers.

Au total, l'analyse démographique met en rapport la population et le logement en insistant sur les aspects quantitatif et qualitatif du rapprochement. Selon elle, le problème quantitatif du logement, hérité de l'après-guerre est sans doute résolu et, de ce point de vue, la très forte croissance des années 1960 jusqu'en 1973 doit être analysée comme un rattrapage. Paradoxalement, celui-ci a culminé en une période où changent nettement les demandes, à la fois de manière quantitative et qualitative. De manière quantitative d'abord, puisque le nombre de naissances a fortement chuté depuis 1960, et plus encore de manière qualitative, car les ménages sont actuellement de formes multiples et instables et s'adaptent donc mal à un logement qui, par son prix, son emplacement ou sa surface correspond à un modèle social qui n'est pas le leur.

Thèse 4 : Logement et patrimoine

La thèse consiste à mettre l'accent sur l'intérêt tout relatif (pour ne pas dire le désintérêt profond) qu'il y a, sinon à acquérir un logement pour l'utiliser soi-même, tout au moins à l'acquérir pour le louer. En d'autres termes, le logement actif de jouissance paraît de faible

intérêt et le logement actif de placement semble à déconseiller.

De fait, le logement occupe une part considérable dans le patrimoine des ménages français puisqu'il représente en moyenne le tiers de leurs richesses nettes (Tableau 31). Autour de ce chiffre moyen, des variations sont notables, allant de 54 % pour l'ouvrier à moins de 14 % pour l'agriculteur exploitant. Il n'en demeure pas moins que, pour la majorité de la population, le patrimoine logement constitue la part majeure de son patrimoine d'ensemble. En cela d'ailleurs, le choix français assure une certaine singularité (Tableau 32).

Cet effort d'accession est, à l'évidence, une tendance lourde de la population française et correspond à un besoin de propriété qui s'affirme de façon d'autant plus intense qu'il est affectif. A contrario, le classement des motivations d'être locataire est essentiellement négatif puisque 70 % des français qui sont locataires attribuent cet état de fait à leur absence d'apport personnel (Tableaux 33 et 34).

Mais, sous ces deux formes d'actif de jouissance ou de placement, on ne peut dire que le logement a été beaucoup favorisé au cours des années récentes. En premier lieu, son coût d'usage a fortement augmenté puisque le prix des services relatifs au logement a crû à un rythme annuel supérieur à 11 % au cours de la dernière décennie. Ceci du fait du poste entretien, réparation d'appareils ménagers (près de 14 % de croissance moyenne annuelle) et, plus encore, du poste chauffage et éclairage qui progresse de plus de 17 % en moyenne.

En deuxième lieu, le taux de l'intérêt réel a fortement progressé, passant de 5 % dans les années 1975 à plus de 8 % au cours de la dernière période (Tableau 35). Le temps n'est plus de l'endettement sans pleurs, où les ménages avaient manifesté une gestion particulièrement active de leur passif qui consistait à demander (et à obtenir) des prêts à taux d'intérêt négatif. S'il est clair que l'on ne peut pas affecter à l'ensemble des endettements des ménages les taux d'intérêt réel correspondant aux prêts conventionnés puisqu'aussi bien, grâce au plan d'épargne, ils

Tableau 31

**PART DES RÉSIDENCES PRINCIPALES OCCUPÉES PAR LEUR PROPRIÉTAIRE
DANS LA VALEUR DU PATRIMOINE NET SELON LA CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE EN 1975**

	Valeur des résidences principales (moyenne par foyer en milliers de francs)	Valeur du patrimoine net (moyenne par foyer en milliers de francs)	Valeur des résidences principales/valeur du patrimoine net (%)
Agriculteur exploitant	75,1	542,9	13,8
Industriel et gros commerçant	180,2	1 213,9	14,9
Artisan et petit commerçant	91,0	421,9	21,6
Profession libérale	213,0	1 182,5	18,0
Cadre supérieur	130,6	417,4	31,3
Cadre moyen	72,2	170,3	42,4
Employé	37,1	90,1	41,2
Outnier*	38,0	70,5	53,9
Autre actif	35,8	89,5	40,1
Inactif	51,0	193,3	26,4
Ensemble	55,8	193,1	28,9

*Y compris salarié agricole et personnel de service.

Source : CERC, *Le patrimoine des Français, montant et répartition*, Paris, La Documentation française, 1979, p. 65 et p. 119.

Tableau 32

LA STRUCTURE DU PATRIMOINE DANS TROIS PAYS

En % du total

Part du	Etats-Unis 1972	R.U. 1973	France 1975
patrimoine financier	43	40	23
dont valeurs mobilières	18	15	17
patrimoine réel	57	60	77
dont immobilier bâti	29	42	47

Source : D. Strauss-Kahn - "Eléments de comparaison internationale des patrimoines des ménages".
Economie et statistique n° 114, septembre 1979.

Tableau 33

CLASSEMENT DES MOTIVATIONS D'ÊTRE PROPRIÉTAIRE

Rang	Motivation			
	Avoir son logement en propre	Le loyer est de l'argent perdu	Le logement sera un capital qui prendra de la valeur	Autres raisons
1 ^{re}	42	37	15	6
2 ^e	30	33	32	1
3 ^e	23	24	44	7
4 ^e	1	1	3	6
Non citée	4	5	6	86
Total	100	100	100	100
Score moyen	3,05	2,96	2,47	0,35

La distribution des « candidats » envisageant d'accéder à la propriété suivant le nombre de raisons citées est : aucune raison : 0,4 % ; 1 raison : 4 % ; 2 raisons : 3,8 % ; 3 raisons : 80,4 % et 4 raisons : 11,4 %.

Source : L. Stavridis, « Souhaite-t-on être propriétaire ou locataire de son logement ? », *Economie et statistique*, n° 47, juillet-août 1973, p. 36-37.

Tableau 34
CLASSEMENT DES MOTIVATIONS D'ETRE LOCATAIRE

Rang	Motivation					
	Pas d'apport personnel	Remboursements trop élevés	L'argent est mieux investi ailleurs	Il est plus facile de déménager	Pas de démarches	Autres raisons
1 ^{re}	20	6	2	10	2	10
2 ^e	16	58	4	8	5	1
3 ^e	4	16	13	29	18	3
4 ^e	2	7	20	21	21	-
5 ^e	1	2	30	8	25	-
6 ^e	-	-	2	1	2	4
Non citée	7	11	29	23	27	82
Total	100	100	100	100	100	100
Score moyen	5.24	4.15	2.06	2.96	2.24	0.81

La distribution des « candidats » à la location suivant le nombre de raisons citées est : aucune raison : 0,1 % ; 1 raison : 8 % ; 2 raisons : 9,5 % ; 3 raisons : 11,1 % ; 4 raisons : 4,9 % ; 5 raisons : 56,6 % et 6 raisons : 9,8 %.

Source : L. Stavridis, « Souhaite-t-on être propriétaire ou locataire de son logement ? », *Économie et statistique*, n° 47, juillet-août 1973, p. 36-37.

Tableau 35
MODALITES DU FINANCEMENT DU LOGEMENT

	En %										
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
PRETS ACCORDES/ INVESTISSEMENT EN LOGEMENT	56.0	48.0	51.0	56.0	55.0	62.0	61.0	58.0	53.0	55.0	57.0
NOMBRE DE LOGEMENTS AIDES / NOMBRE DE LOGEMENTS COMMENCES	56.0	53.0	54.0	54.0	49.0	49.0	42.0	35.0	38.0	54.0	51.0
PRETS AIDES / TOTAL CREDITS LOGEMENT	34.0	41.0	44.0	41.0	43.0	42.0	37.0	34.0	35.0	39.0	36.0
TAUX D'INTERET	12.5	13.5	13.8	15.3	15.0	14.8	15.8	16.5	19.3	18.0	17.5
TAUX D'INTERET REEL	4.8	1.9	4.2	5.4	5.5	5.1	4.0	2.8	5.3	8.3	8.3

Source : I.N.S.E.E. - Calculs effectués pour le Conseil National de la Construction.

bénéficient de prêts automatiques à des conditions avantageuses, il n'en demeure pas moins que c'est l'incidence marginale des conditions de financement des prêts complémentaires qui décide des conditions précises de la solvabilité de la demande. La hausse des taux d'intérêt réel a donc bien un effet négatif sur le logement.

En troisième lieu, les aides au logement ont baissé à due concurrence de l'effort d'investissement. **Les prêts accordés représentaient en 1973 56 % de la FBCF logement. En 1983, ils égalaient 57 %. De même, en 1973, le pourcentage des acquisitions de logement faisant l'objet d'une aide sur la dépense totale consacrée aux logements nouveaux s'élevait à 34 %. Elle atteint, aujourd'hui, 36 %. Autrement dit, les aides représentent toujours une partie à peu près constante de la FBCF logement... Ce phénomène traduit justement ce que l'on pourrait appeler la participation mi-volontaire, mi-passive des pouvoirs publics à la régression du logement. Le poids relatif des aides aurait pu croître et rendre ainsi l'offre à des prix égaux à ce qu'ils devraient être pour que la demande devienne solvable. Il n'en a rien été (16).**

Si le logement actif de jouissance se trouve ainsi déprécié vis-à-vis de ménages qui doivent faire l'effort de son acquisition, il en est plus encore de même lorsque le logement a le statut d'actif de placement. D'un côté, en effet, le coût d'acquisition du bien se met à augmenter en termes relatifs, sous l'effet direct du taux d'intérêt. Mais les difficultés ne s'arrêtent pas là : le traitement relatif de la fiscalité du logement détériore la situation et les procédures d'encadrement du loyer font progresser à moindre rythme son indice. Il ne croît guère que de 9,8 % en moyenne entre 1973 et 1983, tandis que l'indice des prix à l'habitation augmente de 12,2 % (Tableau 36). Naît ainsi un écart de rentabilité de 2,4 % par an entre les deux taux, auquel viennent s'ajouter l'incertitude qui pèse dans la perception du loyer et les conséquences du coût des entretiens (en particulier lorsque changent les locataires).

Rien de surprenant, dès lors, à ce que l'on estime que la rentabilité nette de l'acquisition

Tableau 36
EVOLUTION DU PRIX ET DU MONTANT DES DEPENSES LIEES AU LOGEMENT

ÉVOLUTION DE L'INDICE DU PRIX DES CHARGES LIÉES AU LOGEMENT	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	PONDÉRATION 1973-1983		TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN 0° 1983-1973
														EN %
. HABITATION	117.1	135.6	150.9	166.7	180.6	196.1	220.3	258.5	297.9	336.0	369.7	1817	2119	12.2
. SERVICES RELATIFS AU LOGEMENT	121.0	132.6	147.8	167.6	184.0	200.2	223.2	252.1	286.1	316.9	348.2	739	780	11.1
- loyer	118.9	127.3	139.7	153.9	167.2	180.2	199.0	223.2	252.7	277.2	304.2	460	567	9.8
- entretien, répara- tion d'appareils ménagers	121.7	140.1	160.2	189.4	210.0	232.4	260.4	296.0	340.7	519.9	431.6	190	128	13.5
- chauffage-éclairage	117.7	159.2	175.6	196.7	213.4	230.9	271.1	360.1	441.7	516.7	573.3	353	559	17.2
DÉPENSES DE LOGEMENT DES MÉNAGES (Prd. de F.)														
. INTERETS VERSES	13.5	20.4	23.0	28.7	35.5	37.6	44.4	59.4	73.6	87.6	95.1			21.6
. REMBOURSEMENTS	18.9	24.1	22.3	35.5	40.0	55.2	59.2	64.4	76.2	76.4				16.8 +
. LOYERS	64.6	72.7	84.3	98.4	112.6	127.3	147.1	172.8	203.6	232.3	263.8			15.1
ENSEMBLE	97.0	117.2	129.6	162.6	188.1	220.1	250.7	296.6	353.4	396.3				16.9 +
. en % P.N.B.	8.7	9.2	8.9	9.7	10.0	10.3	10.3	10.7	11.4	11.1				2.4
. en % Revenus des ménages	12.0					13.7				13.4				

+ = Taux de croissance 1982-1973

Source : I.N.S.E.E. - Comptes de la Nation, B.M.S., calculs effectués pour le
Conseil National de la Construction.

d'un logement en vue de sa location est de l'ordre de 2 % l'an hors IGF. Ajoutons que les perspectives de plus-value s'avèrent moins prometteuses qu'auparavant et, surtout, que les marchés financiers se montrent décidément beaucoup plus attractifs.

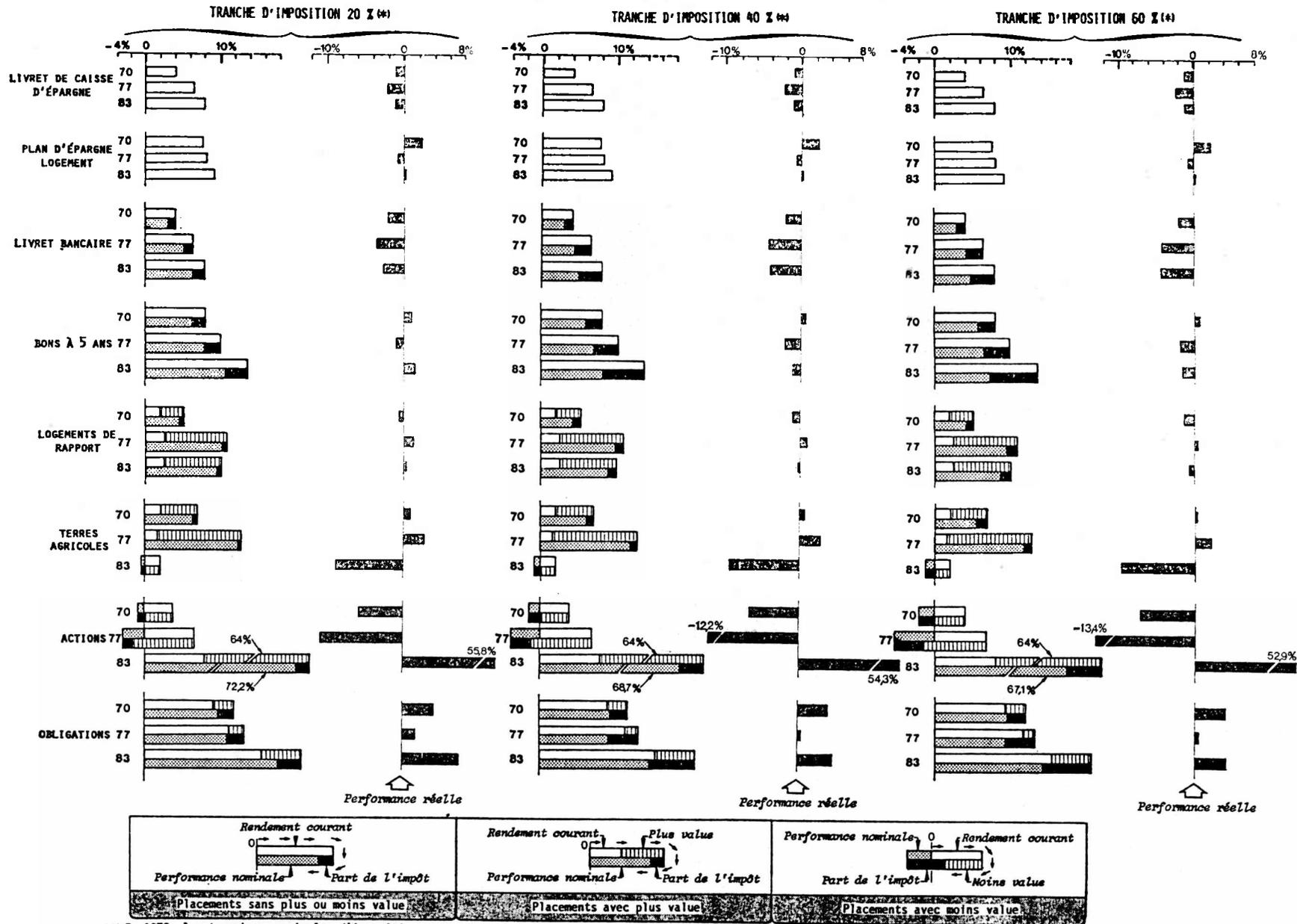
En effet, tandis que la rentabilité moyenne brute de l'investissement immobilier à usage locatif s'établissait entre 4 et 5 % de 1979 à 1984, le rendement brut moyen des obligations atteint 14 % et la rentabilité moyenne des placements en actions, intégrant rendement et plus-value, est de 20 % sur la période. Les calculs du C.E.R.C. (17) détaillent cette évolution. Le logement de rapport, déficitaire en termes nets (après impôt) en 1970, rapporte moins de 2 % en 1970 pour toutes les tranches de revenu. En 1983, il s'avère faiblement rentable pour la tranche marginale de 20 %, négatif pour celle de 40 %, a fortiori pour celle de 60 %. En revanche, les actions, qui faisaient perdre à leur propriétaire de l'ordre 10 % en 1970 et de l'ordre de 12 en 1973 leur en font gagner plus de 50 en 1983, et cela quelle que soit la tranche marginale d'imposition (Grahique 6). Il est donc «naturel» que l'investisseur privé trouve plus de charme à un placement financier dont la pénibilité est réduite et qui lui rapporte entre 4 et 5 fois plus qu'un choix patrimonial qui s'exercerait dans le logement.

C'est bien, d'ailleurs, l'inflexion du logement non-aidé à usage de location qui représente actuellement moins de 5 000 logements contre 40 000 à 50 000 auparavant qui explique une large part de la détérioration spécifique de la construction au cours des toutes dernières années.

c) L'approche institutionnelle

Graphique 6

Rentabilité marginale des placements selon la dernière tranche d'imposition en 1970, 1977 et 1983



(*) En 1970, les tranches marginales d'imposition sont respectivement de 23 %, 43 %, et 63 %.

Source : CERC, n° 77, 4ème trimestre 1985. Opus cité, note n° 17.

Cette démarche, qualifiée d'«institutionnelle» consiste à mettre l'accent sur les effets spécifiques du bien logement. Ils sont d'abord d'ordre structurant puis, nécessairement, concurrent, et conduisent à étudier les modes de gestion des tensions qui naissent ainsi (18).

Les effets structurants du bien logement se retrouvent dans l'organisation de la production et dans celle de la consommation. Dans l'organisation de la production d'abord, puisque le logement escorte le facteur 'travail, qui est lui-même strictement complémentaire de l'activité productive. La naissance, l'organisation et le développement des bassins de main-d'oeuvre sont inséparables des efforts constructifs. Mais, cet effet structurant se retrouve également dans la consommation. Parce qu'il est, par excellence, le bien durable et coûteux du ménage, le logement joue un rôle prolongé dans son mode de consommation. Son poids représente pour le moins 5 % du budget du ménage et peut en atteindre le tiers : dès lors, le type même de logement habité influe sur les autres coefficients budgétaires. Il exerce, en outre, deux influences complémentaires : il influe d'abord sur l'organisation spatiale de la consommation (implantation de la distribution), et agit, par effet de contagion, sur l'acquisition de l'ensemble des biens durables constitutifs du capital du ménage.

Dès lors, on peut considérer que le logement est un des principaux éléments de stabilisation de l'organisation économique. Cette dernière, en effet, ne nous paraît pas se définir comme un ensemble de marchés mais, de manière keynésienne, comme une dynamique fondée sur le système d'anticipations du producteur. Ce dernier, d'une part, doit, dans la courte période, réaliser la production correspondante à la demande qu'il escompte. D'autre part, il rémunère les facteurs de production, et donc remet des signes monétaires qui confèrent un pouvoir d'achat indifférencié. Là se trouve, nous semble-t-il, la difficulté propre à toute économie monétaire : d'un côté des productions réelles spécifiques, réalisées selon une durée qui est celle du processus de production, d'un autre côté des avances monétaires, qui

agissent sur les plans de dépenses du consommateur, avec des durées particulières. Dans ce contexte éminemment instable, la durabilité même du bien logement assure une permanence des flux d'emplois et de ressources. Mieux, sa complémentarité avérée avec la voiture, et non plus sa substituabilité, établit un pôle connu et déterminé.

Il paraît ainsi clair, en outre, que le logement a, depuis la deuxième guerre, contribué à modifier radicalement le système d'activité. On peut en effet considérer que, de manière générale, le siècle passé a fait reposer sa croissance sur l'évolution du secteur des biens de production : l'activité de consommation était secondaire et annexe. Il n'en est plus actuellement de même. Si le terme de « société de consommation » ne nous semble pas une appellation adéquate de la réalité actuelle, son émergence traduit un fait : le poids déterminant, dans la croissance, de la consommation de masse. La progression régulière et intense du produit national au cours de l'après-guerre dépend selon nous de la transformation profonde et interdépendante des systèmes de production et de consommation. Les biens de consommation sont, de plus en plus, industriels. Ce processus s'opère d'abord par contiguïté (l'industrie des transports s'intéresse à la voiture, qui devient son activité dominante ; l'industrie électrique se diversifie dans les appareils ménagers). Il se poursuit par des interventions frontales : la mécanisation pénètre dans la production du mobilier, dans celle des biens de consommation : I.A.A. et Agriculture. La croissance de l'après-guerre se fonde ainsi sur l'extension du champ des marchandises par l'abaissement de leur coût et par l'organisation de leur remplacement.

Le logement occupe alors une place centrale. Il organise, en premier lieu, le débouché physique des biens durables. Les logements les plus récents sont devenus plus favorables à l'accroissement du capital des ménages : l'accueil d'un bien par l'habitat est la condition indispensable à la diminution de son coût et donc à l'extension de son marché. L'habitat assure ensuite la pérennité du débouché. Il détermine une série de biens solidaires : (cuisinière + machines à laver + réfrigérateur + four à micro-ondes par exemple), créant des **filières de consommation**. Parallèlement, il suscite diverses montées en gamme : le changement de local implique renouvellement et substitution, tout comme les effets de mode. Le logement est donc à la fois source d'homogénéisation et de différenciation de la consommation.

D'abord «déterminé» le logement est donc ensuite «déterminant». D'un côté, en effet, son emplacement et ses caractéristiques reflètent les conditions générales de l'activité : la construction ne se réduit pas à l'évolution de la population ou à certains choix spécifiques, ce qui ne supprime d'ailleurs pas leurs influences. D'un autre côté, l'habitat exerce, en retour, des effets profonds sur les conditions de production et de commercialisation. Immobilité, durabilité et indivisibilité sont ainsi les trois caractéristiques fondamentales qui décrivent les effets structurants de ce bien particulier, mais elles ne sont pas neutres ou définitivement, ou simplement, polarisées : elles sont au contraire des champs de force. Dès lors l'habitat exerce des influences qui ne pourront être que d'ordre conflictuel.

La première conduit à un conflit de stock qui porte sur l'occupation du sol. Une opposition naît en effet, cristallisée dans les rapports ville/campagne, ou petit propriétaire/grand propriétaire.

Une deuxième difficulté se dessine alors, qui conduit à un conflit dans le partage du produit. Donner la priorité au logement ou faciliter son extension revient à assurer une activité spécifique à cette branche, à l'évident détriment des autres. Ensuite, développer tel ou tel logement, contribue à organiser une certaine norme de consommation, donc un type particulier de développement de la demande de biens de consommation. Entre des biens concurrents, le logement impose une hiérarchie à la fois stricte et durable. Elle se présente actuellement autour de la complémentarité : habitat + équipements internes + voiture. La construction influe ainsi sur un premier partage du produit national entre investissements en bâtiments et autres emplois puis, au sein de la consommation, sur une seconde répartition entre loyers (réels ou fictifs) et biens durables vis-à-vis des autres biens et services.

Si l'on considère les modes de financement du logement, un troisième point de friction apparaît. Les auteurs américains (19) ont nettement mis l'accent sur l'opposition entre besoins de capitaux de l'industrie et du logement dans la reprise : elle fonde, pour eux, l'origine des «minor building cycles». Il est de fait que ce secteur est extrêmement demandeur de capitaux pour réaliser les édifices et plus encore pour assurer la solvabilisation de la demande. Ceux-ci doivent être, en outre, de préférence, les plus stables (au moins statistiquement) et les moins coûteux, donc utiliser la «meilleure» épargne des ménages.

Ce point d'antagonisme se double, pour le moins, de deux aspects annexes. Les ménages ont d'abord compris l'intérêt profond de la maison comme valeur refuge : elle permet à la fois d'user d'intérêts négatifs et de se prémunir sur longue période de l'inflation. Elle est donc un usage privilégié de l'épargne des ménages, au détriment d'un financement direct (et boursier) de l'économie. Les études montrent ensuite que l'accession à la propriété, après la période de remboursement, n'incite pas la majorité des propriétaires à réaffecter «productivement» leur épargne. Ces derniers, au contraire, ne cessent d'améliorer, de rénover et d'équiper leur habitat. Le financement du logement, et plus encore celui de l'accession, entraîne donc la forme la plus longue de réappropriation de leur épargne par des ménages qui sont, en outre, les plus aisés.

Le logement suscite un quatrième type de conflit, le plus violent sans doute, qui concerne le partage de la valeur ajoutée. Le loyer est, en effet, un élément constitutif du «coût de production» du facteur travail. Il influe donc tendanciellement sur la répartition salaire/profit au sein de l'entreprise. Par ailleurs, le logement affecte la répartition intersectorielle des profits en favorisant (ou non) le secteur du B.T.P., puis certaines activités particulières de production des biens de consommation.

Cette énumération de points de conflits est le reflet des effets structurants du logement dans un système économique réel, c'est-à-dire nourri d'oppositions. Elle permet d'éviter les travers des théories qui relient de manière trop mécanique (et harmonieuse) besoins ou demande à logement. Rien n'est, ex-ante, acquis. Il n'en reste pas moins

que cette liste, très globale, souffre d'une lacune. Elle conduit à un système indéterminé où le logement paraît à la fois l'élément le plus fragile et le plus influent. Cette contradiction, en réalité, n'est qu'apparente, elle traduit les enjeux du bien.

Il n'est donc pas surprenant que le «droit au logement» n'aille pas de soi, mais dépende au contraire de l'issue d'un rapport de force complexe. Celui-ci n'est d'ailleurs pas résolu au sens où une «solution» serait trouvée et appliquée, sans problème, à la difficulté. Ce rapport de force est au contraire géré car à tout moment, le volume construit résulte de l'organisation des tensions. Pour cela, trois moyens se présentent pour atténuer les difficultés. Le premier revient à faire pression, de façon permanente, sur la valeur des logements ; le deuxième consiste à organiser une diminution des tensions pour certains sous-ensembles d'agents et sur longue période ; le troisième est temporaire et s'efforce d'atténuer les difficultés à des moments donnés.

Si l'on considère d'abord les pressions globales, il est clair que la manière générale et permanente de faire diminuer les tensions suscitées par le logement est de réduire le coût global de l'habitat. **Quatre voies conjointes se présentent** à ce stade.

Il s'agit d'abord de **réduire le coût d'accès au sol** en organisant la diminution du coût du m² (directement ou indirectement).

Il y a lieu ensuite de **réduire le coût de la construction** proprement dite (en industrialisant la construction, en recourant à une main-d'oeuvre moins qualifiée, en organisant la sous-traitance, en développant des formes d'habitat plus légères, en suscitant des formes d'achèvement du logement par le ménage lui-même...).

En troisième lieu, cette diminution des difficultés passe par **une action sur le coût de financement** du logement (il faut d'abord stabiliser et transformer l'épargne pour ensuite organiser sa moindre rémunération : l'opération est assez bien réalisée en France, le système de plan d'épargne logement est, de ce point de vue, exemplaire, mais rencontre des difficultés notables aux Etats-Unis et au Royaume-Uni).

Il reste enfin à **organiser le coût d'usage du logement : le loyer**. Un tel moyen n'est pas utilisé aux Etats-Unis, où l'effort porte surtout sur l'abaissement du coût de la construction individuelle en accession. Il est important au Royaume-Uni où les municipalités demeurent les intervenants essentiels dans le marché locatif. Il a joué, et continue de jouer, un rôle déterminant en France où le secteur locatif est resté longtemps majoritaire et où la propriété locative était le fait d'une « bourgeoisie » de commerçants, de cadres et de professions libérales, mais non pas d'industriels. Cette importance et cette séparation sociale fondent tout l'enjeu du loyer en France : si la libération du loyer favorise directement le « groupe propriétaire » elle met indirectement en difficulté le « groupe industriel ». Mieux même, la politique des loyers au cours du siècle passé constitue, dans son développement, la marque la plus sûre de l'état des relations entre ces deux sous-ensembles. Le plus souvent, l'opposition est nette. Elle prend ses premières formes institutionnelles après la guerre de 1914 où naissent les « moratoires » : il est question, du fait des circonstances exceptionnelles liées à la guerre, d'accorder des délais de paiement puis des aménagements de tarifs aux locataires.

Mais, les années d'après-guerre ne connaissent pas de remise en cause authentique d'une telle politique. Un double discours naît alors qui dit que, d'un côté, il faut poursuivre les processus d'aménagement du paiement du loyer tandis que, de l'autre, il faut hâter le « retour à la normale ». De ce moment-là naît la dépréciation du capital immobilier privé qui fait que, pour les immeubles parisiens, on a pu calculer que leurs revenus nets passaient de 100 en 1914 à - 14 en 1947. La Loi du 1er Septembre 1948 continue dans cette même voie puisqu'elle libère les loyers des logements à bâtir, mais continue d'assujettir à une évolution très lente ceux des constructions antérieures. S'organise ainsi la dévalorisation particulièrement nette du parc

constructif d'avant-guerre qui, en 1985 concerne toujours près de 700 000 logements (20). A partir de cette période également, des mesures particulières sont prises pour déterminer l'évolution du loyer, en le sous-indexant à l'évolution des prix. Il n'est donc pas surprenant que l'indice spécifique du loyer soit régulièrement au-dessous de celui de la construction. Une telle pratique réduit objectivement la rentabilité du stock bâti et handicape également la construction à venir à usage de location (cf. Tableau 36).

A côté de ces dispositions qui visent à obtenir une baisse générale du prix total de l'habitat, il faut prendre la mesure de **pressions spécifiques** qui vont s'exercer sur lui. Si l'habitat de luxe peut s'émanciper des actions sur le coût tandis que, à l'opposé l'habitat misérable se trouve au-dessous des normes d'intervention, une place notable doit être accordée à un habitat moyen. C'est celui du personnel d'exécution qualifié et de l'encadrement moyen qui représente le champ d'action privilégié de l'Etat. Tel est le cas de la France. Le Royaume-Uni a, en effet, surtout incité à l'accession à la propriété par un abaissement du prix d'un logement banalisé et par une politique incitative de financement : le locatif accueille par solde les catégories de revenus faibles. Les Etats-Unis ont opté pour leur part pour le développement d'une maison de coût réduit, installée sur un sol peu coûteux. Mais la situation française marque les insuffisances d'une action de ce type : le prix de la construction ne cesse de s'élever et plus encore, celui du sol d'où, dans ce pays, des politiques de régulation des loyers, escortées d'actions spécifiques destinées à des catégories intermédiaires. **C'est toute la logique du logement social français.**

Il faut d'abord reconnaître l'ampleur de cet effort : alors que les HBM (habitations à bon marché) n'ont guère concerné que 140 000 logements de 1894 à 1935, soit une moyenne annuelle de 3 400, il a été construit plus de 3 millions d'HLM depuis la guerre, soit un rythme qui dépasse de trente fois le niveau antérieur. En deuxième lieu, cette action décisive de l'Etat dans l'habitat est différenciée, non pas seulement en fonction des agents financeurs (CDC, Comptoir des Entrepreneurs...), mais plus encore par le type de populations qu'abritent les HLM. Rien ne serait en effet plus inexact que de les assimiler à des logements minimaux : l'on sait que le revenu moyen du locataire HLM dépasse celui du locataire moyen et que près du 1/4 des

locataires HLM ont des ressources supérieures au plafond prévu. «On ne peut pas dire que les ménages les plus mal logés et les plus modestes ont été les principaux bénéficiaires de l'aide publique» (21).

Ces formes d'aides sont d'une double nature : aide à la pierre d'abord, procédure définitive qui consiste à subventionner le coût de production ; aide à la personne ensuite, modulable en fonction du revenu dans le temps de l'occupant. Alors que les années 1960 et 1970 ont été celles du rattrapage quantitatif et de l'aide à la pierre, la période présente est celle d'une aide plus modulable à la personne, à la suite du rapport Barre. **Au total, les actions spécifiques qui visent à abaisser le coût du logement concernent une population centrale qui va de l'ouvrier qualifié au cadre moyen. Elles se montrent d'autant plus intenses que les actions globales interviennent relativement moins.**

En troisième et dernier lieu, des pressions temporaires peuvent se présenter. En effet, toute période de reprise connaît une montée des tensions, qu'il s'agisse de partage du revenu, de partage du produit national ou de partage des fonds prêtables. D'un côté, l'activité elle-même requiert plus de biens, plus de profits, plus d'épargne et plus de crédits. D'un autre côté, les revenus réels s'élèvent et les anticipations se font plus favorables : ceci conduit les ménages à formuler une demande de logement supérieure. Deux voies se présentent alors pour «gérer» cette difficulté : elles sont fonction de la durée de la reprise.

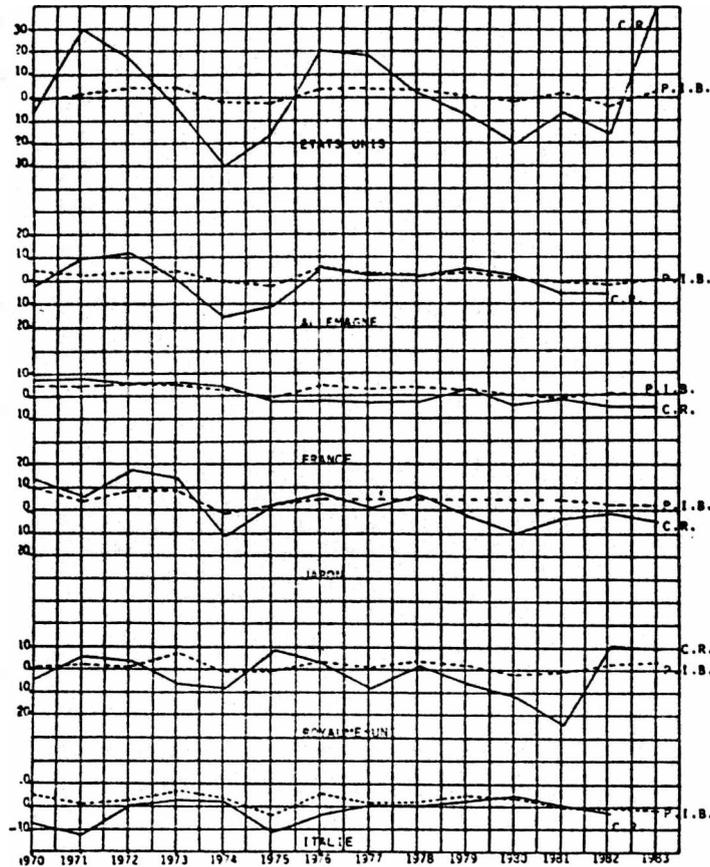
Si la phase d'expansion paraît durable et s'inscrit dans une fluctuation longue de la croissance, l'action majeure porte sur le coût. Il y a, d'une certaine manière, une «fragilisation» de l'acte constructif dans les périodes de forte expansion de l'activité. L'acte de bâtir se répand plus encore au moment même où il est le plus hasardeux car fondé sur des systèmes de financement à la fois instables et coûteux, et sur des populations marginales plus difficilement solvables. Tel est le cas américain au siècle passé où les cycles de l'activité escortent, mais de manière amplifiée, ceux de la croissance et de l'accumulation.

Si la phase d'expansion est plus courte, l'action porte plus sur les quantités que sur les coûts de production. Par l'intermédiaire du renchérissement relatif de l'intérêt et de la réduction des fonds disponibles, elle réduit la solvabilisation du logement. Telle est la pratique américaine où, depuis la guerre, les fluctuations à court terme de la construction précèdent les fluctuations générales de l'activité et se montrent nettement plus intenses.

Il est donc possible de donner comme hypothèse que le logement induit, de la part des instances dirigeantes, des modes spécifiques de gestion des difficultés qu'il suscite. Si, dans le cas américain, les actions portent largement sur le coût à la construction et, dans la période récente, sur les conditions de financement, la politique porte davantage, au Royaume-Uni sur le loyer tandis qu'en France elle réunit loyer et intervention d'Etat. Jusqu'à la fin des années 1970 en effet, le logement en France a bénéficié d'un statut spécifique, dans son financement, qui l'a mis à l'abri des fluctuations de l'activité. Mais, depuis l'inflexion de la croissance, ce paravent spécifique a, sinon disparu, du moins perdu nettement de son efficacité (Graphique 7, Tableau 37).

L'on peut donc donner comme hypothèse d'explication que la récession actuelle du logement en France vient de l'approfondissement des politiques générales de pression sur le coût du logement (coût de la construction et loyer), tandis que s'atténuent les aides spécifiques nées du financement protégé et organisé (recul des programmes HLM, tendance à une personnalisation des aides – donc à leur variabilité temporelle, tendance à une banalisation des crédits). En d'autres termes, la forme de «gestion» du logement en France perd de sa spécificité antérieure et se rapproche d'une forme plus anglo-saxonne (Tableau 38).

Graphique 7
 FLUCTUATION DE LA CONSTRUCTION RESIDENTIELLE ET DE LA P.I.B.
 DANS LES PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIALISES



Source : Conseil National de la Construction

Tableau 37
 INTENSITE DES FLUCTUATIONS COMPAREES DE LA CONSTRUCTION RESIDENTIELLE - 1973-1982

	Etats-Unis	Japon	Allemagne	Royaume-Uni	Italie	France
Moyenne des variations annuelles	- 4,3	0,75	- 1,27	- 4,06	- 1,01	- 0,29
Ecart-Type	15,5	7,75	7,15	10,38	4,61	3,93

Source : Conseil National de la Construction

Tableau 38
 TROIS STRATEGIES DE LOGEMENT

Actions de type	Etats Unis	Royaume Uni	France
I Sol Coût construction (permanentes) Financement Loyer	● ■ ●	● ● ■	● ■
II (spécifiques)		(locatif municipal)	(interventions d'Etat)
III (temporaires) Cycle majeur Cycle mineur	(■) a ■	(■) a ●	● ●

■ - aspect majeur
 a - disparaît après 1945.

Source : J.P. Betbèze, opus cité note (10) p. 246.

Au total, les approches qui expliquent la situation actuelle sont nombreuses et diffèrent par leur principe directeur. Si la thèse de la mutation économique est globale (Thèse 1), elle laisse entendre que le logement vit une période de son histoire qui est, en décalque accentué si l'on peut dire, celle de l'évolution d'ensemble. La thèse du «bouc émissaire» vient renforcer ce propos (thèse 2) : elle met l'accent sur les responsabilités macro-économiques et politiques d'organisation de cette transition qui en font porter le poids exclusif sur le logement. La thèse démographique et sociale (thèse 3), souligne l'importance de l'adaptation du logement à la structure du ménage et plus encore, à la dynamique de cette structure. D'une certaine manière, les difficultés actuelles sont d'ordre qualitatif et tiennent à une insuffisante prise en compte de la variété des exigences nouvelles. La thèse financière (thèse 4), insiste sur l'aspect patrimonial du logement. S'il est bien de jouissance, la croissance de ses coûts d'acquisition et d'usage peuvent freiner l'effort constructif, tandis que les plus-values lors de cessions s'avèrent de plus en plus hypothétiques. S'il est un actif de placement, sa rentabilité nette ne cesse de décroître, tandis que s'élèvent celles des placements alternatifs. La thèse institutionnelle (thèse 5) fait du logement un «maillon faible» du système économique, en tout temps et tout lieu. Son expansion est donc, par nature, problématique et suppose des agencements dont la permanence n'est pas assurée.

Après une période de croissance régulière et intense qui avait à la fois accru l'ampleur du secteur mais avait également fragilisé son devenir, vient le temps de la contraction. Les organisations particulières, qui avaient permis la croissance se replient une à une, qu'il s'agisse de la tutelle du système HLM ou de l'organisation spécifique du financement. Dès lors, le logement se banalise et, comme bien très durable et très coûteux, il subit de façon plus forte les contractions de la demande.

S'agit-il d'opposer ces analyses ? Non... et oui.

Non, car il faut remarquer qu'elles sont très largement complémentaires et qu'en particulier les thèses micro-économiques peuvent se combiner aux autres.

Oui cependant, s'il s'agit de hiérarchiser les pouvoirs explicatifs. D'un côté, les thèses micro-économiques ont la faiblesse de mettre l'accent exclusif sur la demande, alors qu'en matière de logement l'offre et les institutions sont déterminantes. Les approches micro-économiques devraient ainsi expliquer pourquoi les systèmes financiers ont peu réagi, et moins encore les entreprises. D'un autre côté, les thèses macro-économiques sont par trop circonstancielle. Elles se

préoccupent de l'actuelle crise française du logement, alors que le sujet véritable est plutôt l'absence de crise du logement en France au siècle passé et surtout depuis la guerre. C'est le «miracle» de la construction sans heurt en France de 1950 à 1975 qui mérite l'analyse : il livre la clé d'une inflexion qui n'est que la fin d'un «miracle», celle d'un compromis particulièrement efficace.

Notre préférence va donc à la thèse institutionnelle pour organiser l'explication centrale de la situation présente. Elle peut recevoir les autres, mais en leur conférant un rang secondaire. En d'autres termes, c'est un arsenal juridique et institutionnel, un ensemble de règles et de normes, de circuits de financements, de processus de valorisation et de dévalorisation qui a permis la croissance passée du logement français. Aujourd'hui, il est dépassé : le compromis est rompu. De l'intérieur d'abord, car les caractéristiques de la demande ont changé et donc les rapports d'offre et demande : des dysfonctionnements apparaissent, bien au-delà de l'assainissement du secteur. Mais le compromis se brise également de l'extérieur : des systèmes de placement nouveaux s'offrent, l'assise financière du financement canalisé s'effrite, les processus de valorisation-dévalorisation sont refusés. Rien

de surprenant, dès lors, si les «difficultés du logement» demeurent ... et s'il paraît intéressant d'étudier la manière dont le secteur envisage d'y répondre.

DEUXIEME PARTIE

LE LOGEMENT ET SES DYNAMIQUES

LE LOGEMENT ET SES DYNAMIQUES

Trois types de dynamiques vont retenir l'attention, à la suite des interviews qui ont été menées auprès de la profession : les dynamiques de filières d'abord (I), de production ensuite (II), de structure enfin (III).

I - Les dynamiques de filières

De manière générale, il faut souligner ici à quel point les mots d'inertie, de tradition, de conservatisme, de crainte ont été rencontrés au cours des interviews (interviews A, G). 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.

Les personnes interviewées mettent ainsi l'accent sur la dynamique de la filière lourde qui réunit parpaing, ciment et toiture traditionnelle. Le parpaing paraît à tous assuré de sa

suprématie. Son coût unitaire est le plus faible, d'autant que la profession a déjà réagi à la concurrence éventuelle du bois (interview K). Sa souplesse d'utilisation, l'acceptation sans difficulté qu'il rencontre tant de la part des maçons que du public font aujourd'hui remettre en cause tous les projets ou produits plus élaborés qui consisteraient à utiliser des murs préfabriqués ou des produits concurrents.

Il n'en demeure pas moins que des efforts sont faits en faveur des filières légères : filière bois ou filière acier. La filière bois ne recueille pas d'opposition de la part des personnes interviewées. Elle semble à tous une possibilité intéressante, voire un retour à une certaine tradition. Les réticences se manifestent lorsqu'il s'agit d'abord d'en apprécier le coût, étant entendu qu'elle ne paraît pas à l'heure actuelle moins chère que sa concurrente de fabrication lourde (mais chère pour W, elle l'est plus pour K, N ou U). Au contraire même, l'opinion de certains est que mettre l'accent sur la moindre cherté du produit tend à le dévaloriser (interview N). De façon plus générale, les réponses insistent sur les difficultés de mise en oeuvre, sur les problèmes de formation et de délai (interview K), ainsi que sur les coûts d'usage et d'entretien (interview W). Nombreux sont ceux qui ont fait remarquer, en outre, qu'un tel choix volontariste de la part des Pouvoirs Publics et de certaines instances professionnelles était intervenu avant que l'offre nationale ne puisse répondre, non seulement en quantité mais surtout en qualité. L'accès aux forêts, les conditions de traitement du bois en France paraissent ainsi inadéquats et se résolvent en importations (interviews F et U). Mais la réponse est que l'on ne pouvait attendre que l'offre, dans son ensemble, fût à même de répondre (interview W) : il fallait au contraire assurer une certaine ampleur au marché, quitte à importer un temps, pour que l'offre nationale se rende compte de l'importance possible du marché, et décide donc de réagir. Il paraît ainsi qu'avec 6 000 logements sur 2 ans, la maison à ossature bois n'est plus du domaine expérimental et devient une réalité tangible (interview N).

Ce même souci de diversification de filières se retrouve avec l'acier (interview W). Des tentatives ont été entreprises pour développer également cette forme d'habitat déjà fort importante en France puisqu'elle est typiquement celle des maisons Phénix. Mais il faut noter que cette structure, jugée par tous très largement expérimentée (interview T), se heurte à des

difficultés spécifiques lorsqu'il s'agit de modifier l'habitat ou de répondre à des demandes particulières. Certains soulignent ainsi soit leur réticence vis-à-vis du produit (interviews M, O, U), soit les difficultés qu'ils ont à le mettre en oeuvre (interview K) même si d'autres poursuivent sa défense (interview T).

Au total, les formes de construction de l'habitat se sont considérablement uniformisées depuis une dizaine d'années et les filières parallèles ou alternatives ont pratiquement disparu devant la filière lourde. Les tentatives de filières plus légères restent aujourd'hui marginales même si, dans le cas du bois, elles ne suscitent pas de réprobation de principe.

II - Les dynamiques de production

Il s'agit d'examiner successivement les produits élémentaires (a) et globaux (b), les procédés (c), les procédures (d) et enfin les reconsidérations du produit logement (e).

a) Les produits élémentaires

Dans le domaine du gros oeuvre, murs et toitures devraient peu changer. Pour ce qui concerne les murs, la suprématie relative du parpaing paraît durable. Mais un parpaing nouveau pourrait se développer qui intégrerait davantage des produits isolants (interviews A, D, S). La toiture se fait très largement sous forme préfabriquée, recouverte par des tuiles traditionnelles ou de béton. Des isolations sont automatiquement installées soit par laine de verre en rouleaux, soit en laine de verre projetée.

Le domaine du second oeuvre s'avèrerait plus nettement sensible à d'importantes modifications. Les huisseries se feront de plus en plus en PVC, le bois pour des raisons de coût et plus encore d'entretien voyant sa part se réduire, tandis que l'aluminium est non seulement coûteux mais moins isolant.

Les vitreries sont également appelées à changer. Les double vitrages s'installent de plus en plus, et l'on songe à développer des verres peu émissifs (interview W) ou à augmenter l'espace entre deux vitres pour insérer à l'intérieur des systèmes de stores (interview L).

Les revêtements sont actuellement multiformes : moquette, bois, carrelage. La moquette est de plus en plus décriée tant sa durée de vie semble faible en particulier dans le cas de la location. Des modèles de moquette plus résistante, antistatique et antipoussière pourraient par contre se développer (interview J). En revanche, un regain se dessine pour le carrelage (en individuel et en rez-de-chaussée (notamment pour la location). De la même manière un intérêt réapparaît pour les parquets vitrifiés (interview K).

Les éclairages vont également évoluer. Si le doublement d'un réseau (réseau 220 volts

et réseau 12 volts), sans danger pour les enfants, paraît aux interviewés peu envisageable (à l'encontre de l'interview A), l'on envisage de plus en plus la simplification des installations, la mise en oeuvre de pieuvres électriques, voire des commandes par infrarouge (interviews M, V).

Le domaine du chauffage pourrait se modifier plus nettement encore. Dans le cas du logement individuel, le système électrique est tenu pour le plus efficace (quand le logement est proprement isolé) du fait de sa modularité, de sa simplicité et de son faible coût d'installation (interviews N, K et Y). Par contre, dans le logement collectif, un accent considérable porte sur l'entretien ou le télé-entretien des chaudières (interviews K, M et N)), sur l'utilisation de matériel plus récent et à plus haute performance énergétique (interview H) et, plus encore, sur la recherche de systèmes souples de chauffage et de mesure des consommations. A ce stade, une loi qui entre actuellement en vigueur, fait obligation aux propriétaires de logements collectifs d'installer des mesures de commande par radiateur : l'objet est évidemment d'individualiser, autant que possible, les consommations. Mais les procédés ne sont pas encore assez fiables (interview K). Actuellement donc c'est par un aménagement des isolations et une gestion la plus performante possible des systèmes de chauffage que les organismes envisagent de réduire les factures énergétiques. On conçoit l'objectif poursuivi : modérer la progression des charges conduit à modérer celle des quittances et donc à réduire les tensions liées au paiement.

Notons également l'importance accordée aux systèmes de ventilation (interviews B et G) et le débat portant sur l'isolation. Si cette dernière devrait se poursuivre pour certains (interview H), elle est correcte pour beaucoup, voire excessive (interviews F et G).

Au total, les produits mis en oeuvre ne sont pas radicalement nouveaux. Ils sont plutôt l'adjonction de produits

connus, par exemple parpaing + isolant, et se proposent au moins deux objectifs : assurer d'abord un service aussi efficace et à coût moindre en mettant l'accent sur la facilité de mise en oeuvre, faire ensuite en sorte que le coût d'usage du produit soit, dans la durée, le plus faible possible. Mais il faut remarquer que des freins notables apparaissent vis-à-vis des produits nouveaux. Ils peuvent avoir une triple origine. La première est celle du client qui manifeste, en matière de logement, un conservatisme que tous les interviewés ont souligné. Cette attitude s'explique de plusieurs manières : par l'importance économique du bien d'abord, par son poids affectif ensuite, par le poids des traditions locales, par certains essais infructueux enfin. Il en résulte une aversion pour le risque que représente l'innovation.

Mais le conservatisme émane également des corps de métiers formés à la mise en oeuvre de certains produits. Ils répugnent à changer d'activité, d'autant plus que, souvent, les produits nouveaux sont relativement plus coûteux, drainent donc vers l'amont une valeur ajoutée plus grande et réduisent la part relative de l'aval (interview S). Ajoutons également que les systèmes de corps de métiers séparés rendent délicat l'usage de produits, même élémentaires, qui rempliraient des fonctions «à cheval» sur plusieurs corps (mise en place de plinthes électriques, réseau commun d'eau, gaz et électricité...) (interviews A et S).

Un troisième frein vient du système de distribution (interview D). Ce dernier ne référence un produit que s'il est assuré de son débouché. C'est-à-dire que plus un bien nouveau se trouve assorti de spécifications particulières, plus il voit se réduire son marché relatif. Des plaques de plafond ont ainsi un marché donné. Mais, si le produit est différencié, par exemple au moyen d'un revêtement en bois, il n'est pas assuré que le distributeur offrira les deux biens, ni même continuera de présenter le produit originel : il pourra préférer une entreprise certes moins innovatrice, mais qui a l'avantage de ne pas lui faire accroître ses stocks ! Il faut donc que le produit nouveau soit, à la fois, très nouveau et très traditionnel, très général et très

spécifique : pareille conjugaison ne va pas de soi (interview S).

b) Les produits globaux

Les difficultés mentionnées plus haut sur les produits élémentaires se retrouvent pour des produits plus élaborés qui supposent une industrialisation supérieure.

Le cas du mur est symptomatique de cette difficulté. Si le parpaing est, à l'heure actuelle, dominant, c'est évidemment parce qu'il est moins coûteux, d'une pose plus simple, plus souple et qu'il est également adapté à des chantiers de taille plus faible (interview D). Les procédures industrialisées supposent en effet une répétitivité des constructions, des modes de transport et d'installation particuliers, des formations spécifiques (interviews F, S et U). Rien de surprenant donc si des formes très élaborées ne trouvent pas preneur (interview S) et s'il est indispensable de trouver la « bonne innovation » qui respecte les répartitions de tâches, et plus encore de valeur ajoutée, entre l'amont et l'aval. C'est pour cela que les murs nouveaux ne peuvent être installés que par des entreprises générales qui ont l'entière maîtrise de leurs produits, en accord avec les producteurs et non pas par des systèmes où la sous-traitance est importante (interview Z).

En matière de toit, ces mêmes règles se retrouvent. S'il paraît possible d'imaginer de recourir aux produits américains (interview U) ou à des tuiles de plus large surface (interview D), il demeure que le toit est le type même de produit où l'innovation doit être la plus tardive compte tenu des risques éventuels non seulement effectifs mais encore psychologiques (interview N).

La salle de bains a sans doute vu passer le temps du produit global. Des systèmes intégrés ont été en effet proposés (interview D), mais leur difficulté de mise en place, leur coût incite aujourd'hui à des procédures plus souples (interviews F, O et U).

Les produits de sécurité se trouvent dans une situation ambiguë. D'un côté, toutes les personnes interviewées se font l'écho d'un besoin accru de sécurité de la part des ménages. En logement collectif, il conduit à veiller aux modes d'accès au logement qui bénéficient d'ailleurs d'un financement plus favorable (interview M), à installer des portes palières blindées (interview K). En logement individuel, les vendeurs insistent sur les protections (portes et fenêtres, éclairage extérieur (interviews B et O)). D'un autre côté, les bâtisseurs ont conscience du fait que les systèmes en kit de protection sont inadéquats et qu'il serait nécessaire d'installer des systèmes d'alarme au moyen d'un réseau spécial dans le logement. Mais le surcoût paraît pour l'heure dirimant. La demande de logement est, en effet, l'objet d'une négociation de la part de l'accédant qui doit étroitement hiérarchiser ses besoins : à l'heure présente, le surcoût d'une protection représente de 1 à 2 m² au minimum : ces derniers sont préférés (interview O). Mais des recherches se poursuivent en la matière (interview V) et des installations sont envisagées (interview M).

c) Les procédés

La réorganisation des corps d'état semble à nombre d'interviewés un problème délicat mais essentiel. En effet, un important effort de productivité a été déjà réalisé au cours des années récentes et l'on compte qu'il faut actuellement moins de 600 heures pour construire une maison contre 2 000 après-guerre (interview D). Dès lors, on conçoit que des gains de productivité sont désormais à attendre sur tout de l'évolution de l'organisation. Si l'on décrit les règles propres à chaque corps de métier comme autant de protections spécifiques

(interview W), il n'en demeure pas moins que les difficultés économiques actuelles et les nouveaux produits mis en oeuvre poussent à réduire au maximum les frais liés à la parcellisation des tâches. Pour cela, plusieurs écoles se présentent.

La première qui est la plus traditionnelle met l'accent sur la spécialisation maintenue des corps d'état et des gains de productivité spécifiques, ce qui suppose, de sa part, un volume d'activité régulier (interview F).

Une autre école propose une spécialisation accompagnée d'une connaissance des « marges » du travail : le plombier devrait connaître le travail du carreleur et agir de sorte qu'il réduit l'intervention du second, il serait préférable même qu'il fasse lui-même les corrections marginales que requiert son intervention (interview P).

Une troisième école souligne l'importance d'une certaine pluridisciplinarité. Il ne s'agit évidemment pas de trouver un spécialiste de tout mais de raisonner par produits finis (interview N). Le modèle qui paraît le plus répandu consiste à diviser l'activité constructive en trois domaines (interviews A, M, U et Y). Le premier concerne le gros oeuvre, et réunit maçons et charpentiers. Le second les partitions et regroupe le travail du plâtrier, de l'électricien et du plombier. Le troisième est celui des finitions. Avec évidence ce modèle suppose que l'entreprise sous-traite peu de son activité (interviews M, Q, Y et Z).

Reste une piste de la dé-spécialisation, liée à une préparation importante en usine : le terrain n'est plus guère qu'un lieu d'assemblage (interview T).

d) Les procédures

Des approches différentes apparaissent, selon qu'il s'agit de l'ancien ou du neuf.

Dans le domaine de l'ancien, l'ensemble des personnes interrogées soulignent à quel point il s'agit là d'un métier spécifique (interviews B, E, F, K, T, V, X et Z), dans lequel en particulier les aspects sociaux sont dominants (interviews E, M et X). Le domaine de l'ancien représente en effet un marché «fantastique», mais complexe (interview A). Il requiert d'abord une analyse précise des besoins des habitants, ensuite une présentation fine des conséquences monétaires de la réhabilitation, enfin une gestion déterminée du calendrier des travaux (interviews E, J, P, et X). On ne saurait trop insister sur cet aspect : en matière de réhabilitation, c'est la dynamique sociale qui importe, et non pas la dynamique économique (interviews E et J). Ce marché demande ensuite des praticiens capables de faire des diagnostics d'ensemble du logement et de connaître plusieurs métiers (interviews J et W), ceci afin d'éviter les surcoûts et les délais liés à l'intervention de plusieurs corps de métiers. En troisième et dernier lieu les procédures de réhabilitation mettent en avant l'importance d'une instance commerciale. Dans les secteurs HLM en particulier où les patrimoines étaient particulièrement dégradés, des rénovations lourdes ont été mises en oeuvre, en accord avec les habitants occupants, et avec un sentiment commercial très aigu dans le cas des logements non habités (interviews K et M). Il en est résulté des modifications très profondes d'existence, même dans des lieux très dégradés (exemples des Minguettes, de Saint-Priest, ou des « courées » de Lille).

Des procédures nouvelles sont également mises en oeuvre dans le domaine du neuf. La contraction du marché a renforcé la part de l'instance commerciale. Il s'agit de mieux répondre au désir du client, c'est-à-dire de mieux le comprendre, l'interpréter et le guider (interview V). La formation de la décision du consommateur paraît complexe. Certains mettent en avant le rôle de l'épouse (interview T). D'autres soulignent qu'il s'agit, au contraire, d'un acte du ménage (interview U). Tous reconnaissent qu'il s'agit là d'un choix à haut

risque (interviews N, O, T, U, V et Z). Les mutations de logement, a fortiori la perspective d'une accession et donc d'un engagement financier durable font surgir des tensions et sont à l'origine de beaucoup de divorces. Le vendeur doit donc veiller à atténuer la tension (interview K) et à cerner au mieux les besoins, mais, selon V, sa formation reste insuffisante.

Il faut noter cependant que ces procédures d'acquisition ou de location sont très myopes et conservatrices. D'une part, elles se fondent essentiellement sur les conditions présentes de solvabilité du ménage et envisagent rarement la dynamique de son revenu et de ses aides (APL) au long de son cycle de vie (interviews A et B). D'autre part, elles tendent à réduire les incertitudes du ménage qui, nous l'avons vu, sont intenses et donc à lui offrir des produits qui atténuent chez lui tout inconfort psychologique. Rien de surprenant donc si le choix, volontairement restreint (interviews O et U) qui est offert aux ménages reproduit des formes très traditionnelles d'habitat et correspond en fait à la famille du couple marié avec deux enfants qui est de moins en moins typique.

Parallèlement, les personnes interviewées notent que des excès ont été commis dans la solvabilisation des clients qui se retournent en définitive contre le ménage bien sûr, mais aussi contre l'image même du vendeur (interviews B, K, N et Y). Il paraît donc de bien meilleure politique, même si, à court terme, elle semble plus contraignante de ne pas « forcer la main » du demandeur pour s'assurer de la qualité des relations qui vont se nouer avec l'offreur, mais aussi du message favorable qu'il va être amené à diffuser (interviews K, V, O et Z).

e) Les re-considérations du produit logement

Trois voies se présentent pour envisager des reformulations du produit logement qui

mettent successivement l'accent sur la forme, c'est-à-dire les plans, les conditions de production du logement et le suivi de son évolution.

L'analyse des plans proposés aux ménages montre, comme on l'a noté plus haut une grande stabilité (interviews B, F, K, M, O et U). Les caractéristiques fondamentales en sont que le living constitue la pièce principale (proche de la cuisine mais séparé d'elle) et que les chambres sont au nombre de deux à trois, la plus grande étant celle des parents. Une entrée de type "sas" est assez souvent recherchée pour des raisons de sécurité mais tout autant psychologiques, car il s'agit de sauvegarder le domaine privé (interviews M et O). A l'évidence, une telle configuration connaît des imperfections. Elle est d'abord 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. Elle accorde aux parents la chambre de plus grande taille, alors qu'ils y passent relativement le moins de temps (interview Y). Elle traite toutes les pièces de la même manière du point de vue du chauffage et de l'isolation (interview F) et ouvre, en général, de larges fenêtres sur l'extérieur.

Des propositions différentes ont été avancées. Elles consistent, en particulier, à augmenter la surface de séjour et à réduire celle des chambres, à proposer pour ces dernières pièces des surfaces de fenêtre plus faibles (interview M) ou à offrir une double chambre séparée par une cloison mobile pour les enfants (interview O). Mais les systèmes modulaires sont peu acceptés par les ménages qui préfèrent des cloisons fixes et les chambres de petite taille se voient critiquées par les demandeurs (sans oublier d'ailleurs que des normes strictes règnent en la matière et que les loyers à la surface corrigée empêchent pratiquement de réaliser des pièces de moins de 6 m² (interview K)).

Au total donc, les plans continuent d'affirmer une grande inertie même si des tentatives sont faites pour offrir des surfaces plus larges (interviews K et Y) ou plus souples (interview M). En réalité, le pari porte sur l'acceptation des jeunes ménages qui sont moins sensibles, dans leur demande, au poids des héritages. Il n'en demeure pas moins qu'aucune personne interrogée

ne prend de dispositions vis-à-vis du développement du travail à domicile ou de l'extension de l'informatisation du logement.

Des modifications plus importantes ont lieu dans le domaine des conditions de production. Trois formes apparaissent en effet : le kit, l'agrandissable ou le très achevé. La forme de l'inachevé, par l'intermédiaire du **kit** induit des réactions contradictoires. Pour les uns, il s'agit d'un abandon de la maîtrise d'ouvrage qui (re)fait des entrepreneurs des «spécialistes du gros œuvre» (interviews B, O, Q, V et Z). Pour d'autres, c'est une procédure dangereuse qui entretient des formes de travail non officiel mais qui, surtout, plonge l'accédant dans des difficultés souvent considérables (interviews B, U, Z). Elles sont d'ordre technique d'abord, car il paraît difficile à certains de mener à bout des travaux de second oeuvre, et d'ordre financier surtout, car les populations acquérant un **kit** sont souvent très difficiles à solvabiliser, rencontrent quelque peine à financer le loyer, tandis qu'elles aménagent leur logement nouveau et, en toute hypothèse, sont d'une grande «fragilité économique» (interview B). Le **kit** paraît pour d'autres une forme tout à fait envisageable dans le cas des ménages à haut revenu ou, plus encore, pour la réalisation d'une maison secondaire et/ou de retraite (interview Y). Mais il existe également des défenseurs de la formule qui mettent l'accent sur son avantage majeur : la solvabilisation plus aisée d'un logement de plus grande taille. Certes, il reste des difficultés dans l'achèvement, mais les produits sont très étudiés (électricité, chauffage, etc...) et des procédures d'assistance permettent de résoudre les difficultés qui peuvent se présenter (interview C).

L'agrandissable recueille davantage de suffrages. Nombre de personnes interrogées font d'abord remarquer que les maisons ont toujours été étendues, aménagées, remodelées. Le point nouveau est celui lié au concept même de «maison agrandissable», c'est-à-dire d'un logement de petite taille (48 m² au minimum) qui permet d'accéder aux conditions spéciales réservées aux logements aidés (alors que la surface minimale était de 60 m²) dans la mesure où des travaux d'extension sont prévus dans les 5 années qui suivent. Pour beaucoup, il s'agit d'un gadget car ces maisons, dites agrandissables ne le seront effectivement pas, soit que les terrains sont trop exigus, soit que les ménages ne disposent pas des moyens financiers pour le faire, soit qu'ils

envisagent avec réticence le retour des ouvriers (interviews C, F, O). Surtout, l'avantage spécifique qui permettait de construire des maisons de très petite taille était destiné aux jeunes ménages : or, l'on constate que ce sont des personnes âgées qui se portent demandeurs de tels biens (interview W). Par contre, il semble qu'il y a de «bonnes formules» en matière d'agrandissement : combles aménageables d'abord, ce qui paraît le plus adapté (interviews B, F, O, T, U, Z), du sous-sol ou du garage (interview T).

La troisième piste qui s'offre est celle du «très achevé». Nombreuses sont en effet les réponses qui mettent l'accent sur le moindre désir de bricolage de l'accédant ou du locataire. Ce dernier entend considérer le logement comme un produit fini qui doit offrir les mêmes caractéristiques d'achèvement qu'un bien industriel (interviews N, O, U).

C'est précisément cette dernière caractéristique qui est à l'origine du souci de services qu'envisagent certains offreurs. Il leur paraît en effet possible de réaménager le parc existant pour le mettre aux normes et, plus encore, d'assurer une forme de **«service après vente»**. Il s'agirait, pour la maison comme pour l'automobile, de proposer des cahiers de suivi. Ils seraient autant de vérifications qui permettraient de s'assurer du bon vieillissement du logement (interviews F, J, M, W) et d'autoriser de meilleures conditions de revente. Le risque de dévalorisation est en effet très présent à l'esprit des ménages (interview E).

Il faut noter, par contre, que **la maison «bien de consommation»** ne paraît pas, pour l'heure, envisageable : l'aspect patrimonial du logement continue de l'emporter. Une évolution se dessine cependant, à savoir que le logement est, de plus en plus, «vécu» comme un bien de consommation : nombre de jeunes accédants n'envisagent pas de conserver le bien qu'ils viennent d'acquérir sur toute la durée de leur existence. Il y a là, à l'évidence, une modification des attitudes, liée aux mutations économiques. Mais le souci patrimonial demeure, il est moins lié à l'héritage mais plus au désir de conserver un «pouvoir d'achat logement», au fur et à mesure des nécessaires mutations géographiques (interviews N, O, U).

III - Les dynamiques de structure

La contraction de l'activité dans le logement a eu des effets considérables sur la structure même de la production. Il est clair que l'entreprise de taille intermédiaire, comprenant de 100 à 200 salariés, a très mal résisté à la dépression. On assiste ainsi à une bipolarisation du secteur entre, d'un côté, des unités de très grande taille qui se renforcent (Bouygues, Dumez, Campenon-Bernard...) et, d'un autre côté, des entreprises de petite taille, produisant de l'ordre de 50 maisons, proches du terrain et connaissant bien une clientèle locale.

Cependant, au-delà de ce véritable assainissement qui est à l'origine d'une contraction sans égale parmi les autres secteurs, il faut noter que des choix spécifiques ont été réalisés par les entreprises qui, aujourd'hui, demeurent.

Le premier d'entre eux est d'obtenir une réduction de la taille de l'activité à coût minimal, de manière à s'adapter à un marché que l'on considère comme durablement stagnant (interviews M, T). Pour les grands groupes, des procédures de filialisation ont ainsi été mises en oeuvre. Elles permettent de mieux suivre les coûts spécifiques, de «coller» davantage au terrain et de mieux gérer une image de marque. L'expérience prouve en effet que la taille maximum pour un constructeur, sous une même marque, correspond à 5 000 maisons par an (interviews O, U).

Cette procédure de filialisation escorte ensuite une pratique plus intense de sous-traitance. Si certaines petites unités s'y refusent (interviews B, Z) les grandes unités l'utilisent pour écrêter les différences de carnets (interview U). Mais, plus encore, l'on constate de véritables abandons d'activité. Il peut s'agir d'une sous-traitance intégrale

(interview F), ou d'une sous-traitance intégrale, liée à une image de marque contraignante qui garantit une grande homogénéité du produit (interview O). Plus encore, l'on voit apparaître le concept d'une «maîtrise par l'ingénierie» : elle fait dire que les grandes entreprises du bâtiment pourraient en fait ne pas connaître d'ouvriers du bâtiment, mais seulement des cadres, des techniciens, des ingénieurs. Une telle politique peut-être mise en oeuvre à partir d'essaimage (interview T) : il s'agit d'inciter au départ les salariés de l'entreprise en leur assurant un volume d'activité sur une période donnée. Plus sûrement cependant, se développent des concepts du type **«process-habitat»**. Ils consistent 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 (interview G, M).

Cette nouvelle organisation intellectuelle de l'acte de bâtir conduit également à de nouvelles relations de sous-traitance. Il ne s'agit plus de modalités à la fois simples et souvent peu amènes (interview B), 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 précise les coûts de production du second, pour –en contrepartie– le faire participer dès le début aux choix importants (interview M). Mais, peut-être, se créent ainsi des formes plus intenses de dépendance : «l'opacité des coûts», qui était à l'origine d'une notable marge de liberté pour le sous-traitant aurait tendance, ainsi, à disparaître (interview G).

Au total, qu'elle affirme sa spécificité en renforçant sa production propre et en refusant toute forme de sous-traitance ou qu'au contraire elle décide de se spécialiser dans le savoir-faire, en abandonnant toute production directe, on voit

que l'entreprise de bâtiment connaît des adaptations multiformes à la situation actuelle. A l'évidence, jouent ici des effets de taille, mais aussi des visées stratégiques qui devraient moduler en profondeur la dynamique du secteur.

Il ressort de ce tour d'horizon que le secteur du logement n'est pas resté passif devant la forte contraction de son activité. On peut estimer, au contraire, qu'il a largement cherché à innover dans les produits, les savoir-faire ou les structures. Un tel choix est courageux : il n'est pas mécaniquement assuré qu'une crise suscite l'innovation. Au contraire, l'aversion pour le risque peut conduire à se rapprocher de solutions et de méthodes éprouvées. On peut donc considérer que le domaine du logement a exploré nombre de possibilités. S'il se retrouve, très largement, dans l'usage du parpaing le plus traditionnel, il n'envisage pas moins de recourir à des innovations importantes. Mais celles-ci doivent être, d'une certaine manière, plus subtiles, « en rupture », combinant à la fois une efficacité supérieure, un coût égal, des conditions de mise en œuvre plus favorables, un repartage de la valeur ajoutée qui ne soit pas trop défavorable à l'aval, tout en présentant, de l'extérieur, pour le consommateur final, l'aspect du traditionnel. Dans l'organisation des structures internes,

l'exploration des possibles a été la plus nette encore, de la focalisation productive la plus stricte jusqu'à la sous-traitance totale. On peut même considérer que c'est là, dans le réaménagement interne des activités, que le changement s'est avéré le plus net.

Ces remarques font 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 cherchait à s'adapter à une demande quantitativement et qualitativement modifiée. Plus encore, elles illustrent, du côté de l'offre, les conditions actuelles de «reformulation du compromis» : force est de les considérer cependant comme très partielles. D'abord, l'adaptation a très largement porté sur l'intérieur des firmes et la reconsidération de leurs structures. Ensuite, les conditions nouvelles de la demande future ne sont pas réellement prises en compte, et l'on insiste sur les traditions, les héritages, les inerties - tout en soulignant les aspects souvent précaires et parfois inadaptés de l'offre. En réalité, l'ensemble des propos touche, directement ou indirectement, aux conditions de solvabilité des ménages. Mais, comme il s'agit d'offrir un bien somme toute très déterminé du fait de la demande exprimée et du fait des normes, l'espace de

liberté se réduit - et explique les variations autour d'un bien donné. Tantôt, dans le domaine de la vente, la solvabilisation passe par la réduction des surfaces (logement et terrain) et/ou des prestations ; tantôt, dans celui de la location, il s'agit de réfléchir à plus long terme et d'étudier les moyens qui réduiront les coûts d'usage.

Enfin, le nouveau sentier de croissance n'est pas clairement perçu, en particulier les conditions financières de solvabilisation des ménages ou d'aide aux sociétés d'HLM. Un pari se dessine plutôt, qui consiste à se fonder sur un marché qui resterait durablement au niveau actuel. Ce résultat serait une somme : des ménages seraient à loger, les pouvoirs publics ne sauraient continuer sans aider les HLM, et le secteur du logement ne pourrait longtemps continuer à être sinistré - il est également clair que le temps électoral de l'enquête n'est peut-être pas sans effet sur les propos tenus.

TROISIEME PARTIE

LE LOGEMENT ET SON DEVENIR

LE LOGEMENT ET SON DEVENIR

A l'évidence, une telle évolution interne du secteur ne va pas sans réaction externe : c'est le temps des propositions (I) qui s'ouvre. Il importe de l'analyser, mais de ne pas borner l'étude à des souhaits de relance ou d'aménagement de court ou de moyen terme. Plus profondément, il paraît à la fois utile, voire nécessaire, de mettre en oeuvre des procédures d'observation du devenir de la demande des ménages (II).

I - Le temps des propositions

Trois formes de propositions prennent place. Les premières insistent sur une relance volontariste (a), d'autres étudient des aménagements de marchés (b) ou des interventions sectorielles (c).

a) Les relances globales

J.J. Oranelle et M. Pelège (22) examinent les conséquences, à partir de modèles macro-économiques, de l'augmentation de 10 % de la construction neuve. Ils en déduisent les leçons suivantes :

- L'accroissement d'activité dans la construction entraîne de proche en proche tous les secteurs de l'économie et induit un processus multiplicateur du produit intérieur.

- Le bâtiment est créateur d'emplois et réducteur de chômage. Selon les modèles DMS et METRIC, la mise en chantier d'un logement neuf en secteur social suscite la création de 1,2 à 1,5 emplois dans l'économie générale.

- Le rythme inflationniste paraît limité.

- La relance de la construction neuve par le logement social est relativement neutre du point de vue des finances publiques.

- La construction n'entraîne pas de graves perturbations sur l'équilibre extérieur.

Assez légitimement les auteurs remarquent : **de telles conclusions ne peuvent manquer de poser une question fondamentale. Si les effets de la construction sur l'économie sont aussi favorables, comment expliquer que la construction ne soit pas davantage utilisée comme levier en faveur de la relance ?** (Tableaux 39, 40, 41).

Cette thèse est reprise par le Conseil National de la Construction qui examine les choix d'une politique de relance de la construction et son contenu (23). Il apparaît d'abord que, au travers des modèles IPECODE et GAMA, l'injection de 10 milliards de francs 1983 dans le B.T.P.

Tableau 39
PRINCIPAUX RÉSULTATS DE LA VARIANTE • ACCROISSEMENT DU PROGRAMME DE LOGEMENTS
SOCIAUX • (MODÈLE DMS)

VARIATIONS RELATIVES EN % PAR RAPPORT AU COMPTE CENTRAL	1981	1982	1983	1984	1985
Produit intérieur brut marchand (francs 1970)	0,18	0,18	0,18	0,19	0,20
Consommation totale des ménages (francs 1970)	0,04	0,05	0,05	0,06	0,07
Investissements des entreprises non financières (francs 1970)	1,63	1,77	1,79	1,77	1,73
Exportations (francs 1970)	- 0,12	- 0,10	- 0,08	- 0,05	- 0,03
Importations (francs 1970)	0,30	0,29	0,28	0,27	0,27
Productivité apparente globale	0,12	0,07	0,04	0,02	0,01
Prix de la consommation	- 0,02	- 0,01	0,00	0,02	0,02
Masse salariale totale	0,05	0,11	0,18	0,23	0,26
Salaires net réel par tête	- 0,02	- 0,00	0,04	0,07	0,08
VARIATIONS EN NIVEAUX PAR RAPPORT AU COMPTE CENTRAL	1981	1982	1983	1984	1985
Emploi total	12 605	20 742	25 848	29 051	31 246
Chômage	- 7 273	- 11 771	- 14 453	- 15 980	- 16 882
Capacité de financement de la nation (millions de francs courants)	- 2 788	- 3 053	- 3 126	- 3 213	- 3 371
Capacité de financement des administrations publiques (millions de francs courants)	376	1 752	2 145	2 776	3 378

Source : INSEE, Service des programmes, note 320/178 du 28 mars 1980.

Tableau 40
PRINCIPAUX RÉSULTATS DE LA VARIANTE • ACCROISSEMENT DU PROGRAMME DE LOGEMENTS
SOCIAUX • (MODÈLE METRIC)

VARIATIONS RELATIVES EN % PAR RAPPORT AU COMPTE CENTRAL	1981	1982	1983	1984	1985
Produit intérieur brut marchand (francs 1970)	0,26	0,41	0,38	0,38	0,37
Consommation totale des ménages (francs 1970)	0,02	0,05	0,08	0,10	0,13
Investissements des entreprises non financières (francs 1970)	1,40	1,90	1,59	1,28	0,98
Exportations (francs 1970)	- 0,01	- 0,05	- 0,06	- 0,09	- 0,10
Importations (francs 1970)	0,35	0,50	0,34	0,32	0,25
Productivité apparente globale	0,18	0,22	0,19	0,17	0,15
Prix de la consommation	- 0,01	- 0,00	0,04	0,07	0,11
Masse salariale totale	0,09	0,21	0,28	0,35	0,40
Salaires net réel par tête	0,01	0,01	0,02	0,03	0,04
VARIATIONS EN NIVEAUX PAR RAPPORT AU COMPTE CENTRAL	1981	1982	1983	1984	1985
Emploi total	13 262	29 188	33 650	36 706	37 719
Chômage	- 7 353	- 14 008	- 13 595	- 14 126	- 13 829
Capacité de financement de la nation (millions de francs courants)	- 1 934	- 2 868	- 2 001	- 2 134	- 1 969
Capacité de financement des administrations publiques (millions de francs courants)	1 728	5 513	5 829	5 846	6 804
Marges de capacité	- 0,22	- 0,25	0,05	0,13	0,17

Source : INSEE, Service de la conjoncture, « La politique économique en 38 variantes », note 639/341 du 19 décembre 1980.

Tableau 41
PRINCIPAUX RÉSULTATS DE TROIS VARIANTES (MODÈLE DMS)

VARIATIONS RELATIVES EN % PAR RAPPORT AU COMPTE CENTRAL	VARIANTE 1*		VARIANTE 2*		VARIANTE 3*	
	1982	1985	1982	1985	1982	1985
Produit intérieur brut marchand (francs 1970)	0,18	0,20	0,05	0,02	0,04	0,05
Consommation des ménages (francs 1970)	0,05	0,07	- 0,08	- 0,15	- 0,03	- 0,04
Investissements des entreprises non financières (francs 1970)	1,77	1,73	0,14	0,07	0,11	0,17
Prix de la consommation	- 0,01	0,02	- 0,01	0,01	- 0,02	- 0,04
VARIATIONS EN NIVEAUX PAR RAPPORT AU COMPTE CENTRAL	1982	1985	1982	1985	1982	1985
Emploi total	20 700	31 200	7 800	9 400	5 300	8 900
Chômage	- 11 800	- 16 900	- 4 900	- 6 600	- 3 100	- 5 000
Capacité de financement de la nation (millions de francs courants)	- 3 000	- 3 400	- 500	700	0	1 500
Capacité de financement des administrations publiques (millions de francs courants)	1 700	3 400	900	1 800	700	1 600
Multiplicateur du produit intérieur brut marchand	1,06	1,25	0,60	0,25	0,75	0,95

* Variante 1 : accroissement du programme de logements sociaux ; variante 2 : relance de l'investissement logement des ménages ; variante 3 : économies d'énergie dans le logement.
Source : D. Vallet, Soutien au secteur logement et équilibre macroéconomique : les enseignements des exercices variants, Commissariat général du Plan, avril 1980.

augmente sa croissance de près de 3 points, la croissance globale d'un quart de point et donne naissance à près de 25 000 emplois annuels sur quatre ans.

Comparée à des relances d'ampleur identique (10 milliards) dans la consommation ou dans l'investissement, il paraît que **la relance par le B.T.P. affirme sa supériorité immédiate sur les deux autres politiques possibles. Ses conséquences favorables (croissance, emploi) vont avec des effets négatifs (balance) indiscutablement plus faibles que pour toute autre relance.** (Tableaux 42, 43)

La conclusion est immédiate : **sans méconnaître l'intérêt de l'investissement industriel à long terme, la relance aujourd'hui doit s'opérer d'abord par la construction.** La proposition est donc :

- **Relance d'une durée de 2 ans.**
- **Objectif minimal 14 % du chiffre d'affaires du BTP et de la construction et/ou 330 000 logements neufs ; objectif maximal 24 % et/ou 360 000 logements neufs**
- **Possibilité d'accorder la priorité au logement.**

Les auteurs poursuivent en examinant plus en détail la mise en oeuvre d'une telle action et constatent qu'il n'y a pas d'issue en dehors d'un regain du marché libre. Ceci veut dire qu'il faut assurer l'augmentation de la rentabilité de cet actif de placement par des procédures fiscales favorables (déduction non plafonnée des frais financiers pour les accédants, abrogation de la Loi Quilliot et des mesures dissuasives au sein de l'I.G.F. pour les placeurs, aménagement de la contrainte foncière, amélioration du régime fiscal des opérations de construction).

Avec évidence, ces propositions ne sont pas totalement désintéressées. Mais là n'est pas l'objet : elles reposent, en toute hypothèse, sur des simulations macro-économiques dont les résultats sont étroitement corrélés à la forme des équations, elle-même largement dépendante du

Tableau 42

EFFETS SUR LES CONTRAINTES MACRO-ECONOMIQUES DE DIVERS TYPES DE RELANCE

	TYPE DE RELANCE	1985	1986	1987	1988	
Emploi (en milliers)	Consommation (C)	14.9	36.3	56.8	74.0	
	Inv. industriel (I)	12.8	27.1	40.6	53.4	
	BTP	5.9	21.7	44.5	72.6	
Chômage (en milliers)	C	- 21.0	- 45.0	- 67.0	- 86.0	
	I	- 17.3	- 32.0	- 47.0	- 61.0	
	BTP	- 11.1	- 32.0	- 60.0	- 92.0	
Inflation (en %)	C	0	0	0.1	0.1	
	I	0	+ 0.1	+ 0.1	+ 0.2	
	BTP	- 0.1	- 0.2	- 0.1	+ 0.1	
Balance (en milliards de F)	C	- 4.7	- 10.5	- 16.3	- 22.9	$\Sigma = - 55$
	I	- 9.7	- 20.1	- 31.0	- 44.0	$\Sigma = - 105$
	BTP	- 1.8	- 4.3	- 6.7	- 9.4	$\Sigma = - 21$
Finances publiques (en % du PIB)	C	0	- 0.1	- 0.1	- 0.1	
	I	0	- 0.1	- 0.2	- 0.2	
	BTP	0	- 0.1	- 0.2	- 0.2	

Source : Modèle IPECODE - Conseil National de la Construction

Tableau 43
EFFETS SUR LES CONTRAINTES DE DIVERS TYPES DE RELANCE

	TYPE DE RELANCE	1985	1986	1987	1988	
Emploi (en milliers)	Consommation (C)	4.2	18.0	37.0	62.0	
	Invest. industriel (I)	9.2	36.0	69.0	92.0	
	BTP	+ 4.6	+ 21.7	+ 42.0	+ 60.0	
Chômage (en milliers)	C	- 2.1	- 11.2	- 21.0	- 30.0	
	I	- 4.7	- 22.5	- 44.0	- 61.0	
	BTP	- 2.2	- 13.0	- 26.0	- 40.0	
Inflation (en %)	C	0	0	0	0	
	I	0	0	0	0	
	BTP	0	0	0	0	
Balance commerciale (en milliards de F)	C	- 3.6	- 8.9	- 15.0	- 23.0	$\Sigma = - 51$
	I	- 10.0	- 18.0	- 28.0	- 40.0	$\Sigma = - 96$
	BTP	- 3.2	- 9.2	- 15.0	- 22.0	$\Sigma = - 49$
Finances publiques (en % du PIB)	C	0	- 0.1	- 0.3	- 0.6	
	I	0	- 0.2	- 0.5	- 0.9	
	BTP	0	0	0	0	

Source : Modèle GARMA - Conseil National de la Construction

passé. Surtout, elles mettent l'accent sur l'aspect quantitatif de la difficulté, alors qu'il a bien paru que le problème du logement était d'ordre qualitatif et structurel, notamment en matière financière. Après le temps de l'aide ponctuelle revient celui du taux de l'intérêt réel : les relances globales ne résolvent rien de ce point de vue.

b) Les aménagements de marché

Plusieurs voies se présentent pour organiser la fluidité des modes d'accès et de cession du logement.

La première, à la suite du Rapport Treppoz (24) consiste à réduire les écarts de traitement entre l'accession aux logements neufs et l'accession aux logements anciens. Les auteurs notent en effet que **le financement de l'accession offre un avantage considérable au profit de la construction du neuf. Il a paru ainsi intéressant à la Commission d'estimer, sur plusieurs exemples types d'acquéreurs dans le neuf, le prix du logement que ces emprunteurs auraient pu financer dans l'ancien pour aboutir aux mêmes charges nettes de remboursement et donc au même taux d'effort. En moyenne, le prix dans l'ancien doit présenter une décote de 15 % pour compenser la suppression des aides à la pierre, de 15 % (ou même beaucoup plus pour les revenus les plus faibles), pour la non existence de l'A.P.L. et de 14 à 21 % pour tenir compte des taux d'intérêt plus élevés. La décote peut ainsi atteindre et dépasser 50 % pour les emprunteurs susceptibles de cumuler les trois avantages, comme c'est le cas des bénéficiaires potentiels du P.A.P.**

Cet état de fait comporte **une conséquence paradoxale : le logement d'occasion,**

moins coûteux que le neuf, est relativement peu utilisé par les ménages à revenu modeste. En sens inverse, alors que l'on pouvait penser que les ménages déjà propriétaires se tourneraient plus volontiers vers le logement neuf lors d'une seconde accession, les anciens locataires ne sont plus que 40 % à acheter dans l'ancien tandis que 2/3 des ménages déjà propriétaires sont dans ce cas. La conclusion est donc claire à savoir que **le recyclage vers le neuf des capitaux dégagés par la vente d'ancien peut et doit être accru.**

C'est donc une situation peu satisfaisante qui se dessine : **une partie des primo-accédants sont pratiquement contraints d'acquérir des logements neufs indépendamment de leur souhait**, la revente de ces biens s'avèrera problématique du fait du droit de mutation mais aussi de l'atonie du marché.

Les propositions de la Commission consistent donc à **rétablir une plus grande liberté de choix entre neuf et ancien pour les jeunes primo-accédants. Elle propose ainsi l'ouverture du prêt conventionné à l'acquisition dans l'ancien sans condition de travaux pour les jeunes primo-accédants.** Il s'agit également d'éviter toute hausse relative de l'ancien en favorisant d'un autre côté **l'orientation vers la construction neuve des propriétaires souhaitant changer de logement et en restaurant la confiance des investisseurs privés.**

A la suite de ces propositions, un nouveau prêt conventionné a été ainsi offert aux jeunes de moins de 35 ans désirant acquérir un logement ancien à Paris, dans le Val-de-Marne et la communauté urbaine de Brest, à titre expérimental.

De son côté, la Commission Niol (25) a mis l'accent sur l'intérêt de la location comme moyen particulièrement adapté à l'évolution des structures familiales. Mais, pour cela, il s'agit de mettre en oeuvre plusieurs types d'adaptations.

Adaptation physique du parc d'abord, car il y a lieu de revoir les tailles des appartements pour mieux répondre aux demandes spécifiques nées de la décohabitation des jeunes ou de l'accueil des personnes âgées. Parallèlement, cette adaptation passe par l'orientation de l'offre nouvelle : habitat individuel collectif, programmation adaptée de logements neufs (effort d'installation en centre-ville, petit collectif en péri-urbain, plus d'HLM en zone rurale).

Cette politique suppose également **d'adapter le droit au logement à l'évolution des structures familiales** : adapter la prime de déménagement, éviter la pénalisation fiscale des ménages redevenant locataires et louant leur ancienne résidence principale, favoriser la mobilité des propriétaires et celle des locataires. En même temps, une adaptation des modes de gestion est indispensable. Elle passe par un assouplissement de la politique d'attribution des logements sociaux (il est en effet indispensable qu'à l'heure actuelle, la politique d'attribution ne se réfère plus essentiellement à la notion de foyer et donne la possibilité que plusieurs logements soient attribués à un même ménage ou qu'un seul logement soit loué par plusieurs ménages).

Adapter le droit au logement paraît également souhaitable aux auteurs qui proposent, outre de répondre aux situations d'urgence (allocation de parent isolé), de favoriser l'accès au logement pour les mères célibataires et les femmes séparées ou divorcées, ayant la garde des enfants pour qui le maintien dans les lieux n'a pas été possible. Améliorer le calcul des aides au logement aux parents isolés et séparés, adapter le droit au logement aux situations de fait (faux célibataires, fausses familles monoparentales, faux mariés), favoriser l'insertion sociale des personnes isolées sont autant d'éléments à prendre également en considération.

Il y aurait également lieu de considérer les politiques foncières puisque le terrain à bâtir induit, le plus souvent, des situations de monopole. Ce n'est pas le lieu ici

d'examiner ces propositions, mais il apparaît (interviews E et U) que ce n'est pas une politique de taxation qui résout mécaniquement les difficultés.

Enfin, des politiques d'assouplissement de normes sont à considérer. Souvent critiquées (interviews F, T, U), elles ont été aussi nettement défendues (interviews H, J). Mais peut-être le problème ne se pose-t-il plus dans les termes d'un «plus ou moins» de normes. Il ne s'agit plus de disposer de normes de constitution qui précisent, par exemple, les caractéristiques nécessaires des matériaux avec un grand luxe de détail (interview U pour le parpaing, F pour l'isolation). Moins encore peut-être, faut-il des normes de surface par pièce (interview K) ou globales (interviews F, M, W – mais la proposition faite dans l'interview A est rigoureusement symétrique : la personne interrogée ne propose ainsi qu'une seule exigence : augmenter de 30 % les surfaces). Peut-être faudrait-il en effet se fonder sur des **normes de performances**, de résultats et non plus de moyens, en matière d'isolation thermique ou acoustique ; par exemple (interview W). Parallèlement cependant, des **relais d'exigence** comme Qualitel ou l'AFME peuvent et doivent être encouragés.

c) Les aides sectorielles

En troisième lieu, des propositions sont faites pour aider certains aspects du logement. Ceci explique par exemple les politiques mises en oeuvre pour aider la filière bois ou la filière acier, ou, si l'on raisonne par secteurs de financement, les mesures actuellement arrêtées pour aider le secteur HLM en le faisant bénéficier de la baisse des taux d'intérêt et en organisant son désendettement. Il y a là un vaste champ, ponctuel mais non secondaire, largement emprunté d'ailleurs – et qui n'est pas notre objet.

De façon générale, s'il paraît nécessaire à tous de revoir l'ensemble des règles au sein desquelles la profession s'est développée, et qui ont assuré à la fois la forte croissance des années passées, sa régularité, la répartition assez harmonieuse des tâches entre corps d'état, et ont aussi freiné la récession, il faut prendre en compte certains effets pervers éventuels. Le délicat, en effet, est d'apprécier le «bon degré» de banalisation du bien logement. Réduire certaines règles peut conduire à certains travers (surfaces trop faibles par exemple, mitage, coûts d'usages trop importants, malfaçons). Surtout, atténuer les spécificités de son financement peut conduire le bien à subir de plein fouet les modifications de prix (intérêt) ou de quantité (disponibilité des fonds prêtables) liées à la politique monétaire, et donc à la conjoncture internationale. Le logement sortirait ainsi, au nom de la «déréglementation» du «secteur abrité» qui a été le sien. Il y a là matière à réflexion.

II - Le temps des observations

Il apparaît en outre que, dans un domaine où tous les marchés deviennent plus instables, d'ampleur plus restreinte et de nature plus spécifique, des procédures d'appréciation des demandes peuvent être utiles.

Ceci conduit à penser qu'il serait **d'abord** fécond de mesurer avec soin les réactions et les aspirations des ménages. Réactions et aspirations des ménages vis-à-vis de leur logement actuel d'abord, c'est-à-dire leur degré de satisfaction et d'insatisfaction (et ceci à un niveau fin). Dans ce domaine en particulier, l'accent porterait sur le statut d'occupation (locataire, propriétaire) réel et désiré.

Cette interrogation pourrait **ensuite** porter **sur la dynamique sociale des centres-ville**, sur la logique des mutations, sur les conditions spécifiques de logement des diverses catégories sociales et, en leur sein, des diverses structures familiales.

En troisième lieu, il pourrait s'agir de chercher à rapprocher les tendances de la demande de celles de l'innovation. Y a-t-il, d'ores et déjà une moindre résistance des ménages vis-à-vis de nouveaux produits, de nouveaux agencements ? Quelle est la vigueur des sentiments «traditionnels» en matière de logement ? Comment évoluent-ils ?

En quatrième lieu, l'analyse des ménages pourrait porter sur les conditions d'acceptabilité et de diffusion des produits nouveaux, notamment dans le domaine de l'informatique et de la sécurité. Y a-t-il un marché pour un «cerveau de l'appartement» qui mesurerait les consommations spécifiques et générerait les pièces ? De la même manière, un système de sécurité, s'il fait partie des demandes théoriques, sera-t-il effectivement acheté par les ménages au prix de 2 000 francs ?

En cinquième et dernier lieu, il serait bon qu'à l'observation succède la communication. Il est notable, en effet (les interviews sont frappantes à ce sujet), qu'une séparation très nette existe entre, d'un côté, l'évolution récente des ménages et plus encore les

dynamiques de la population et, d'un autre, la grande inertie de l'offre de construction. **Tout se passe comme si une schizophrénie s'installait.** Les bâtisseurs pressentent effectivement de telles évolutions de la mode, ils la ressentent déjà dans leur clientèle, mais ils présentent des produits qui méconnaissent le plus souvent ces variations et ces devenirs. Ainsi, une procédure qui renverrait aux entrepreneurs eux-mêmes une image de leurs comportements pourrait s'avérer féconde.

CONTENTS

CONCLUSION

Le logement est bien au carrefour.

Son rôle économique et social le place, par nature, au carrefour de nombreux partages qu'il s'agisse de biens, de valeur ajoutée ou de fonds prêtables. Pièce maîtresse de l'évolution économique, son existence ne va jamais de soi et répond, au contraire, à des ajustements spécifiques et souvent instables.

Le logement français a échappé au mode de gestion américain qui était celui de «l'éponge monétaire». Emplie de ressources en temps de basse croissance, elle se voyait asséchée, et donc en crise, lors des reprises. De la même manière, le logement français n'a pas adopté l'évolution anglaise d'un important secteur locatif. Il a opté pour une stratégie du mi-chemin : mi-chemin du privé et du public, de l'aide et de la liberté, du locatif et de la propriété. Cette solution «pluri-intermédiaire» a permis sa croissance, à la fois forte et régulière.

Mais il est symptomatique que cet ajustement cède et que, plusieurs des thèses avancées en soulignent un aspect. Il paraît ainsi plus difficile de poursuivre les formes d'aide antérieures, de demander au secteur HLM de construire, de ne pas déréglementer certains systèmes de financement, de ne pas assouplir certaines normes donc de ne pas reformuler le fragile équilibre.

Dès lors le logement se trouve à un nouveau carrefour. Moins spécifié, moins protégé, il

va s'approcher davantage des formes de concurrence des autres biens. Mais, parallèlement, une banalisation excessive pourrait le fragiliser exagérément, sur le modèle américain. Sans doute une nouvelle situation intermédiaire est-elle en train de se créer. Le logement, demain, va être davantage affaire de stock que de flux et concerner donc plus le patrimoine ancien que la construction neuve. Il va être davantage un produit de technique et d'ingénierie que d'une main-d'oeuvre peu ou pas qualifiée. Il va être enfin, de plus en plus, le domaine du «détail» et non plus du «gros» ou du «répétitif». Mais, cette souplesse nécessaire, cette vigilance nouvelle et cette exigence de formation ne vont pas de soi. Il est symptomatique qu'une large part de l'ajustement a consisté à reconsidérer les rapports au sein des entreprises et entre les entreprises, mais que la structure du produit a peu changé, alors que celle de la demande a commencé de le faire, et le fera plus encore. Il y a donc lieu de mettre en place des «palpeurs» de la demande, propres à ressentir, avant et davantage, les nouvelles demandes, de confronter les projets des offreurs aux résistances des ménages afin de mesurer l'intensité et le devenir des dissonances. Enfin, faudrait-il peut-être souligner les incertitudes et les oppositions chez les entrepreneurs, tandis que se poursuit l'image inadéquate d'un nouveau logement.

Grâce à cela, le logement organisera une nouvelle forme de sa croissance, qui sera celle d'un nouveau compromis.

Jean-Paul BETBEZE

Professeur Agrégé des Facultés de Sciences Economiques

Notes

- 1) Considérant V. : Description du Phalanstère ; 2^e édition, Paris, page 29.
- 2) Proudhon J. : Du principe de l'Art et de sa destination sociale ; Paris, 1865, page 351.
- 3) La petite maison, faite à ma guise que j'occupe seul, au centre d'un petit enclos d'un dixième d'hectare, où j'aurai de l'eau, de l'ombre, de la pelouse et du silence.
- 4) Choay F. : L'urbanisme, utopie et réalité ; Edition du Seuil, Paris, 1965.
- 5) Heidegger M. : Essais et Conférences ; Gallimard, Paris, 1958, page 192.
- 6) Engels F. : La question du logement ; Editions Sociales, Paris, page 21.
- 7) Granelle J.J., Pelège M. : Construction croissance et crise , réflexions pour une relance ; Editions du Moniteur, Paris, 1985.
- 8) Ibid. pages 29 et suivantes.
- 9) Lantner R. : Théorie de la dominance économique ; Dunod, Paris, 1974.
 - Auray J.P., Duru G., Mougeot M. : La structure productive française ; Economica, Paris, 1977.
 - Kespi M. : Investissements en logements et cycle économique ; Thèse de Sciences Economiques, Université de Paris I, 1979.
 - B.I.P.E., cité par Granelle J.J. et Pelège M., opus cité page 33.
- 10) Granelle J.J. et Pelège M., opus cité page 91.
- 11) Granelle J.J. et Pelège M., opus cité pages 112 et 113.
- 12) Conseil National de la Construction : Projet pour l'avenir de la construction ; diffusion : Fédération Nationale des Promoteurs Constructeurs, Paris, 1985.
- 13) Blanchet D., Bonvalet C. : Ménages, construction, logements ; Population et Sociétés, n° 197, décembre 1985.
- 14) Rapport de la Commission présidée par Monsieur J. Niol sur L'évolution des structures familiales et ses répercussions sur l'habitat , Rapporteur C. Bonvalet ; Conseil National de l'Habitat, juin 1985.
- 15) Rapport de la Commission présidée par Monsieur A. Treppoz sur La fluidité du logement neuf et du logement existant ; Conseil National de l'Habitat, décembre 1984.
- 16) Projet pour l'avenir de la construction ; opus cité page 37.
- 17) Les revenus des français : la croissance et la crise (1960-1983), quatrième rapport de synthèse ; C.E.R.C., n° 77, 4^e trimestre 1985.

- 18) Betbéze J.P. : Les fluctuations cycliques dans le secteur du logement ; Thèse complémentaire en Sciences Economiques, Paris IX Dauphine, 1980.
- 19) Harberger A.C.: Discussion in housing and monetary policy. Proceedings of the monetary conference ; Federal reserve bank of Boston, 1970.
- 20) Ceci fait dire à F. Aballéa : «C'est là, dans les habitats inconfortables que logaient les laissés pour compte de la croissance, les personnes, les personnes âgées, les ouvriers sans qualification, les immigrés.» Cité in Rapport Nio1, ce qui ne va pas sans une réaction très directe de l'Union Nationale de la Propriété Immobilière. Ibid pages 180 et 181.
- 21) Durif F., Marchand O. : Les locataires des H.M.L. en 1973 ; Economie et Statistique, n° 73, décembre 1975.
- 22) Granelle J.J. et Pelège M. : opus cité, pages 93 et suivantes.
- 23) Projet pour l'avenir de la construction ; opus cité, pages 60 et suivantes.
- 24) Rapport de la Commission Treppoz ; opus cité, pages 5 et suivantes.
- 25) Rapport de la Commission Nio1 ; page 101 et suivantes.

ANNEXES

A N N E X E I

PRESENTATION DES PERSONNES INTERVIEWEES

PRESENTATION DES PERSONNES INTERVIEWEES

26 interviews ont été réalisées au mois de décembre 1985 et de janvier 1986. Les personnes qui ont bien voulu se prêter à l'enquête sont d'abord des bâtisseurs (au nombre de onze), des producteurs de matériaux (deux), des promoteurs (deux), un financier, des experts et techniciens (dix).

Parmi les bâtisseurs l'on trouve des entreprises de grande taille, mais aussi des unités utilisant la franchise, mettant en œuvre des innovations, certaines entreprises étant de très petites tailles.

Les producteurs de produits pour le logement sont deux grandes entreprises.

Les promoteurs sont des sociétés H.L.M., l'une de grande taille ayant un parc sur toute la France avec cependant une dominance en Ile de France, la seconde plus petite se trouve en Ile de France.

Les experts et techniciens s'intéressent à divers domaines : qualité, produits nouveaux et innovations, isolation, informatique.

A N N E X E II

GUIDE D'ENTRETIEN

GUIDE D'ENTRETIEN

I - LES TENDANCES TECHNIQUES PERCUES A 5/10 ANS

1. Les types de nouveautés techniques et leur incidence sur le coût de la construction :
 - Nouveaux produits élémentaires (nouveaux matériaux, bois...).
 - Nouveaux produits "globaux" (murs, planchers, blocs sanitaires, sécurité, informatisation ...).
 - Maison "bien de consommation".
 - Programmes d'investissement et de formation envisagés.
2. Les types de plan, organisation d'espace, agencement de maison :
 - Evolution des surfaces et des plans, des contraintes foncières.
 - Maisons agrandissables.
 - Maisons "prêt à finir".
3. L'organisation de la profession et l'évolution des rapports entre corps de métier :
 - L'agencement des chantiers ("process habitat").
 - Nouveaux produits, métiers et savoir-faire : nouvelles qualifications et formations.
 - Mécanisation des chantiers.
4. Le marché de la rénovation, réaménagement, réhabilitation, remodelage :
 - Importance relative du marché, typologie des marchés et des entreprises.
 - Logique et dynamique des procédures de réhabilitation (ordre des priorités techniques, modalités de satisfaction des besoins, vitesse de diffusion, coûts).
5. Stratégies externes de diversification et de production :
 - Autres produits : "école", "hôpitaux"...
 - Autres ...

L'idée serait d'obtenir, en synthèse, une matrice simple :

DESCRIPTION LIEU		GRANDE VILLE	PERI-URBAIN	VILLE MOYENNE
		TYPE DE PRODUITS LOGEMENTS NEUFS	Coût moyen du m ² et évolution	
REHABILITATION				

II - LES TENDANCES ECONOMIQUES ET SOCIALES PERCUES ET LES REACTIONS ENVISAGEES

Degré de perception des thèmes et priorités éventuelles :

1. La dynamique de la population :

- Evolution du nombre d'habitants.
- Le vieillissement de la population.
- Réduction de la taille moyenne de la famille.
- Cycle de vie de la famille (enfants, divorces, grands parents...).

2. La dynamique des comportements des ménages :

- La progression prévue des revenus des ménages et la prise en compte de leur instabilité.
- Le problème du coût de l'accession et l'intérêt des placements financiers alternatifs.
- L'intérêt relatif de l'investissement en logement pour la location.

3. Stratégie des pouvoirs publics et des collectivités locales :

- Evaluation des politiques suivies : aides à la pierre ou à la personne, relance ?, ampleur et domaine.
- Estimation des tendances à venir : types de solvabilisation qui paraissent plus probables (bonification d'intérêt, déduction d'impôt...).
- Estimation des politiques à venir des collectivités locales : action sur le foncier, les services collectifs...

4. L'évolution des comportements de travail et d'existence :

- La prise en compte du télé-travail.
- La prise en compte du télé-achat et des nouveaux comportements (sécurité, rurbanisation, degré de cohabitation, coût du transport, charge foncière ...).

5. La diffusion des produits nouveaux :

- Les mécanismes de surveillance (description, coût ...).
- Les mécanismes de gestion du logement (chauffage, éclairage, optimisation...).
- L'équipement ménager et la distribution des pièces du logement.
- Autres : les appareils de loisir (T.V., magnétoscopes, TV. par câbles ...)...

A N N E X E III

COMPTES RENDUS DES INTERVIEWS

6 décembre 1985

INTERVIEW A

REMARQUES GENERALES

Le secteur du Bâtiment, de façon générale, n'intègre pas dans sa démarche de prévisions globales à moyen terme. Il se présente comme un système où la technique reste dominante avec, le plus souvent, une forte inertie, d'autant plus intense que l'industrie ou le domaine artisanal considéré est puissant.

Cependant, à côté de cette absence de prévision globale, il faut noter que le secteur du bâtiment est extrêmement différencié, éclaté, et que, d'une certaine manière, tout se passe comme si chaque type d'offreur était sensible à une anticipation longue de la demande qui s'adressait à lui.

Les industriels qui travaillent en amont du secteur sont, pour leur part, extrêmement efficaces et industrialisés. Nous disposons des industries les meilleures au monde pour la briquetterie, les machines à agglomérer, les fenêtres notamment. Que les industriels soient de grande taille (Renault ou Saint Gobain) ou de très petite, ils sont souvent très mécanisés et très ouverts aux nouvelles technologies. De façon générale, les industriels de l'amont ont profité du développement passé des marchés, ont investi, réduisant ainsi notablement leurs coûts de production et, en particulier, la main-d'oeuvre directe. A titre d'exemple, la main-d'oeuvre directe incluse dans un parpaing représente aujourd'hui 5 % de sa valeur contre 80 % après guerre.

Ainsi, tout se passe comme si le secteur du logement se trouvait récepteur des innovations élaborées en amont : il s'agit pour lui de les mettre en oeuvre. Il revient par ailleurs au maître d'ouvrage de ressentir la contraction du marché et de faire face aux difficultés que rencontre aujourd'hui la demande solvable.

Ajoutons enfin que le secteur évolue en quelque sorte "par les deux bouts". D'un côté, de grandes entreprises vont devenir bientôt dominantes (Bouygues, G.T.M., S.A.E., S.G.E., Dumez, Groupe C.G.E.), d'un autre des petits artisans encore nombreux résistent fort bien à l'évolution actuelle grâce à la spécialisation de leur activité, à certains monopoles spatiaux ou à leur lien privilégié avec les offreurs de maisons de catalogues (Bruno PETIT, Phoenix). Les entreprises de taille moyenne (300 ouvriers) sont, pour leur part, victimes de cette bi-polarisation.

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. De façon générale peu de produits révolutionnaires sont à attendre dans le logement. Les facteurs de pérennité des produits sont en effet de deux ordres : l'importance du domaine industriel ou artisanal et donc l'inertie relative qu'il représente, ensuite le degré de contrainte exercé par les normes.

Si l'on prend ainsi *l'enveloppe du logement*, il n'y a pas de révolution à escompter dans le domaine des matériaux (béton, terre cuite) ou des structures (métal, bois). Cependant, pour le clos-couvert artisanal, il faut attendre une adoption de certaines innovations. Les murs intégreront des matériaux isolants et le maçon disposera ainsi d'un produit "*à deux matériaux*". Le charpentier placera bois et laine de verre et le couvreur couverture et isolation. Pour le clos-couvert d'entreprise (habitat groupé en particulier), les modifications les plus importantes sont à venir de l'organisation du chantier et du changement dans les processus de coffrage.

Pour ce qui concerne *l'équipement*, l'isolation sera de plus en plus intégrée au produit habitat grâce à des mousses plus permormantes.

Les aménagements connaîtront sans doute les variations les plus nettes :

- les sanitaires seront de plus en plus réalisés en matériaux de synthèse,
- le mobilier sera également de plus en plus intégré dans la construction du logement,
- une logique de réseau va peu à peu se mettre en place, réunissant canalisation et électricité (la formation de plombier comporte actuellement pour près de 40 % une préparation aux techniques de soudure or, dans dix ans, il n'y aura plus de soudure dans la robinetterie. Le métier de soudeur aura donc nécessairement changé et se verra concurrencer par celui de l'électricien).
- Une logique de fonction va également se développer, qu'il s'agisse de fonction sanitaire ou de fonction décor. Elle va tendanciellement intégrer des métiers jusqu'à présent distincts.
- Les produits "*chaudière*", "*sanitaire*" et "*électricité*" vont d'autant plus changer que leur secteur productif est concentré. Donc, les nouvelles normalisations pourront se mettre en place. Les nouvelles chaudières seront plus économiques, les nouveaux sanitaires plus esthétiques. Dans l'électricité l'on pense à des systèmes de télécommande des appareillages (réduction des fils de commandes) et à l'instauration de lumière à basse tension (sécurité pour les enfants, développement d'espaces conducteurs : moquette). Des capteurs pourront enfin s'installer, qu'il s'agisse de dépister les effractions, les fumées ou de mesurer les températures.

De façon générale, il faut reconnaître que le logement est un bien hétérogène, en particulier par ses durées de vie : si les murs durent deux siècles, la toiture 20 ou 30 ans, la moquette 2 à 5 ans, le papier peint 15 jours ou 6 ans. Il est donc problématique de financer de manière homogène ce bien, à partir d'un système de

financement unique. Il vaudrait mieux concevoir un processus de financement très long des biens les plus durables, c'est-à-dire le clos-couvert qui représente le tiers du coût total. Pour le complément, des systèmes diversifiés de prêts seraient instaurés, liés à une modulation des prestations. A un logement à la carte correspondrait donc un financement à la carte. Dès lors, la maison ne deviendrait pas un bien de consommation mais certains de ces aspects en seraient, dans la mesure où ils se verraient financés comme une voiture ou un magnétoscope. De nouveaux choix, par exemple pour les portes et fenêtres, des déplacements d'usages se produiraient alors.

I-2. L'évolution du logement est fondamentalement liée à celle de la réglementation qui instaure des surfaces, des volumes, des normes. C'est même le suivi des réglementations et des arrêtés qui, dans le logement social en particulier, donne droit aux prêts. Il n'y a donc pas d'évolution envisageable sans reconsidération de l'appareil réglementaire.

Les produits "*prêts à finir*" ou "*maisons agrandissables*" se développent, mais on mesurera leur succès dans les années à venir, en particulier pour les seconds. Il s'agit, pour les entrepreneurs, d'essayer de satisfaire une demande faiblement solvable.

Peut-être vaudrait-il mieux édicter une nouvelle norme qui augmenterait de 30 % les surfaces minimales et intégrerait seulement des contraintes d'isolation, quitte à supprimer toutes les autres normes internes d'aménagement. Une telle déréglementation modifierait considérablement les conditions d'organisation du logement. On peut penser qu'elle augmenterait de 6 % le coût moyen du logement (30 % x 40 %) mais ce surcoût relatif pourrait être "épongé" par des économies sur les papiers, peintures, cloisons. Une telle procédure permettrait en outre une plus grande flexibilité à l'intérieur du logement car, plus un logement est petit, plus l'affectation des pièces est contraignante. Enfin, les réponses des Français aux divers questionnaires qui leur sont soumis montrent que c'est l'espace qui est, pour eux, la demande première et qu'ils trouvent leur logement par trop exigü.

I-3. Trois catégories apparaissent :

- L'individuel isolé est le secteur du professionnel vendeur de maisons sur catalogue, qui a fait du maçon son sous-traitant.
- L'individuel groupé est le domaine de l'entreprise de taille moyenne, qui est de plus en plus une entreprise générale.
- Le collectif est enfin le fait de l'entreprise générale qui réalise la fonction d'ingénierie, au détriment des architectes.

I-4. La majeure partie de la rénovation sera le fait des artisans pour les petits chantiers. La grande réhabilitation appartiendra aux entreprises générales.

Dans l'ordre, les réaménagements porteront sur :

- l'isolation extérieure,
- le réglage des chaudières,
- la plomberie et l'électricité,
- fort peu en acoustique (sauf Paris).

II-1 et 2. Il revient aujourd'hui au maître d'ouvrage de se trouver confronté au problème de solvabilité ou à l'évolution cahotique des familles : c'est l'impayé. La réponse est de réduire la surface du logement mais le gain est, en réalité, assez faible. La location pourrait s'avérer plus utile, mais les ménages désirent accéder à la propriété.

II-4 et 5. Le tableau de bord domestique peut et devrait se développer. Il afficherait les consommations énergétiques (chauffage, eau, électricité, gaz...) et permettrait ainsi au ménage de procéder à des calculs beaucoup plus précis de sa consommation. Il s'ensuivrait une réduction des consommations énergétiques, ce qui ne serait pas sans soulever quelques difficultés (E.D.F., raffineurs...). De nouveaux produits pourraient se développer également, notamment pour les huisseries, l'isolation, la maison "anti-statique" ("anti-poussière").

L'intégration de la cuisine à la salle à manger se développe et des expérimentations ont actuellement lieu concernant le contrôle et la commande à distance.

13 décembre 1985

INTERVIEW B

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Plusieurs types de nouveaux produits sont d'ores et déjà largement utilisés dans la construction de maisons individuelles.

C'est le cas du béton cellulaire, très isolant, puisque 20 cm de béton cellulaire équivalent à 60 cm de parpaings traditionnels. Il se présente sous forme de composants, souvent d'assez grande taille, qui permettent de réaliser une hauteur de près de trois mètres en un panneau. Le soubassement reste, lui, traditionnel (en parpaings) car il paraît peu évident de lui substituer un produit plus pratique, plus souple et plus aisément utilisable.

Les pré-cadres métalliques sont de plus en plus usités pour les huisseries.

Pour l'édification des toits, des charpentes industrielles s'avèrent très efficaces. De section réduite, le bois permet des économies de cubage, les structures plus fines étant plus rapprochées. Le toit est ainsi, à la fois plus léger et au moins aussi rigide. Assez souvent on ajoute d'ailleurs des sous-toitures en papier goudronné armé. L'emploi de tuiles en terre cuite est actuellement très fréquent mais il est possible de placer des tuiles en béton.

A l'intérieur de la maison, les produits suivants sont les plus fréquemment utilisés :

- Le doublage se fait en placo-murs. Ces plaques sont d'ailleurs de préférence vissées.
- Le carrelage s'emploie de plus en plus, étant à la fois durable et d'entretien facile.
- L'isolation se développe, posant parfois un problème de sonorisation qui doit être assez précisément étudié.
- La plomberie reste et restera traditionnelle. Elle représente un coût relatif de l'ordre de 4 000 F pour un pavillon, ce qui est peu. Par contre, un travail commun électricien-plombier, effectué par une personne bénéficiant des deux formations, s'avèrera profitable.
- La baignoire en plastique est envisageable ; quant à la sécurité, il s'agit d'un sentiment nouveau qui se développe, en particulier en zone péri-urbaine.

- De façon plus générale, l'idée d'offrir des "prestations de services" en liaison avec la maîtrise de l'utilisation du produit logement se développe.

I-2. Il faut d'abord noter que l'architecture extérieure de la maison, auparavant sous-estimée, devient de plus en plus importante et que les ménages se montrent très demandeurs d'une présentation agréable, recherchée de leur maison (porche, linteaux, etc...).

Les surfaces se réduisent. Le logement qui, dans les années soixante dix, occupait de 90 à 110 m² en représente aujourd'hui de 75 à 85. A contrario, on constate que les ménages mettent moins l'accent sur la surface que sur l'aspect "*sympathique*", "*organisé*" de la maison, sur la périphérie proche. Ajoutons que des modulations internes peuvent intervenir, essentiellement sous la forme de combles aménageables.

La maisons agrandissable est, en réalité, un gadget.

La maison en kit pose d'autres problèmes. D'abord, c'est un produit de bas de gamme qui s'adresse à une population à revenus faibles. Il s'agit, pour l'essentiel, de ménages bénéficiaires de l'A.P.L., de familles économiquement fragiles. Souvent d'ailleurs, elles ont d'extrêmes difficultés à payer leur loyer d'appartement pendant la période d'achèvement du logement. En toute hypothèse, il leur faut un temps assez long, de l'ordre de trois à quatre ans, pour voir leur taux d'effort se réduire et donc pour ressentir un allègement dans la contrainte qui pèse sur leur revenu. C'est une population qui est parfois sur-solvabilisée, qui accède à ce produit dans des conditions "*limites*" et qui ne peut se sortir d'affaire que par un réseau d'amis, de travail noir, de compétences multiformes. C'est donc un produit sans doute important, intéressant mais en toute hypothèse très délicat à mettre en oeuvre.

I-3. L'organisation de la profession est actuellement complexe. D'un côté, il y a effectivement les recherches visant à la mécanisation des activités, à l'agence-ment plus raffiné des chantiers mais, d'un autre, il faut bien comprendre que les ventes sur catalogues se réalisent grâce à un système de sous-traitance dans lequel le maçon ou le charpentier se trouve dans des conditions d'activité qui sont, pour le moins précaires sinon pénibles.

Les produits en bois, en terre, le semi pré-fabriqués ne sont pas satisfaisants. Le bois pose des problèmes d'humidité et de coût lorsqu'il s'agit d'une "*vraie*" ossature, c'est-à-dire d'une ossature qui présente la qualité et l'épaisseur nécessaires, sans oublier son entretien. La terre reste un produit coûteux, techniquement assez peu fiable et surtout dont on mesure mal l'évolution à terme, en particulier le risque d'installation de micro-organismes. La preuve en est que ces produits (terre et bois) ne sont pas vendus mais loués.

I-4. La réhabilitation constitue un marché extrêmement important. Au moins trois types de produits pourraient se développer :

- Le premier et le plus important est celui de l'isolation extérieure. Il représente de l'ordre de 100 000 F pour une maison individuelle.
- Le deuxième est la salle de bains-sanitaire qui bénéficie d'ailleurs de systèmes d'aide au financement.
- Le troisième est la pose de nouveaux enduits, de nouveaux éléments extérieurs.

I-5. Il ne s'agit pas vraiment de diversification de production mais d'installation sur des marchés légèrement différents, en particulier en proximité de grandes villes où la contrainte foncière n'est pas insupportable et où il est possible de rencontrer une clientèle plus aisément solvable.

II-1. Il y a un paradoxe : nous savons quelle est l'évolution du nombre d'habitants, quels sont les problèmes de vieillissement, de taille de ménages, d'incertitude des salaires mais il est vrai qu'il n'y a pas de réponse adéquate à ce type de dynamique. Au contraire, on constate des solvabilisations dans des situations souvent humainement, économiquement et socialement fragiles. Elles conduisent à des taux d'efforts parfois trop importants qui pèsent sur *"la qualité de la vie"* et sur sa *"solidité"* même. Il est clair que l'assurance-chômage en cas d'accession atténuée aujourd'hui quelques difficultés, que les banques donnent des listings à leurs clients avec les échéances, qu'elles sont devenues plus difficiles, plus *"sérieuses"* même dans l'accord des crédits ; mais elles n'offrent pas de véritables produits qui permettent d'éclairer les choix de l'accédant, de simulations d'achat, de profils de dépenses. L'accédant a d'ailleurs un tel désir d'acquérir une maison qu'il accepte très mal les contraintes et, a fortiori, les freins.

II-3. et 4. Il est clair que le village de maisons, proche d'un village et loin d'un centre, n'est plus à l'heure actuelle prisé, compte tenu de l'isolement, de l'ennui et des coûts de transport. Se développe donc du *"groupé péri-urbain"* mais il ne doit pas être de *"l'accolé"*. Les ménages désirent en effet acquérir des maisons dont ils peuvent, en quelque sorte, *"faire le tour"*.

Les charges foncières diminuent dans la mesure où les surfaces par maison sont elles-mêmes considérablement réduites. Comme prestations supplémentaires, on peut envisager d'offrir des gaines pour les réseaux de télévision ou de sécurité et d'installer des prises en de multiples endroits. Ce n'est pas encore très demandé. Simplement, les ménages veulent une deuxième prise de télévision dans la chambre et une deuxième prise de téléphone, rien de plus.

17 décembre 1985

INTERVIEW C

REMARQUES GENERALES

Deux attitudes se présentent pour figurer les tendances à venir : la première met l'accent sur le révolutionnaire, le tout nouveau, la rupture, et recherche donc les innovations majeures qui pourraient modifier le paysage futur ; la seconde, plus pragmatique, s'intéresse aux évolutions, au tendanciel.

Il semble préférable d'opter pour la deuxième vision et d'insister sur l'inertie et sur les leçons du passé qui a vu, en fait, un très faible nombre de telles innovations majeures.

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1 et 2. C'est ainsi que, s'agissant des nouveautés techniques, il faut souligner qu'elles ont, dans la période passée, été au nombre de trois :

- *La première* est la maîtrise du béton qui a consisté à réaliser en béton ce que l'on faisait auparavant en pierre.
- *La deuxième* est l'explosion de la maison individuelle, liée à l'accession à la propriété. Aujourd'hui, en province, la maison individuelle en pleine propriété est le mode de vie normal.
- *La troisième* nouveauté est celle de la vente sur catalogue c'est-à-dire de l'offre d'une prestation réunissant terrain, maison, permis de toutes sortes, financement.

On ne peut attendre de miracle sur le plan technique. On peut, certes, concevoir de nouveaux produits mais, dans beaucoup de cas, le gain à envisager s'avère désormais marginal. Par exemple, le gros oeuvre représente de l'ordre du quart du coût technique du logement et, dans chacun de ses aspects, il a bénéficié de notables améliorations. Le montage électrique d'une maison correspond aujourd'hui à un temps de travail de 20 heures : le gain envisageable peut être de une à deux heures, mais guère plus.

Les industriels automatisent de plus en plus la production et sont capables d'offrir des produits non seulement industrialisés mais encore adaptés à des demandes spécifiques. Ce qui peut gagner, c'est le souci de la qualité et de la fiabilité par l'insertion de nouveaux composants, mais il faut se rendre à l'évidence : le bois, la maison en terre, le kit ne sont que des produits marginaux et il est peu envisageable qu'ils se développent.

De la même manière, la maison agrandissable ou évolutive est un échec car les acquéreurs envisagent ensuite avec inquiétude le retour des ouvriers. Par contre offrir une "grande coquille vide", aménageable, semble très possible. Il faut encourager ces procédures de P.A.F. (prêt à finir).

I-4. Des micro-marchés nouveaux vont s'étendre :

- La maison du troisième âge, type Hespérides, qui offre, pour des personnes âgées bénéficiant de revenus confortables, à la fois un chez soi et un service.

- Le logement autour du loisir : golf, station balnéaire ou de ski. Pour ces dernières sont en train d'apparaître "*les appartements cabines*" qui présentent une prestation complète (logement meublé et équipé de 25 m² permettant l'installation de huit lits). Le marché potentiel est celui des 20 à 40 ans qui disposent de 200 000 F et n'envisagent pas d'immobilisation supérieure.

- Le logement réhabilité : réaménagement et réduction des grands appartements des centres-ville.

Deux éléments sont à considérer :

- . Le premier est la durée de vie très courte de types de produits qui ont eu leur heure de gloire. La multi-propriété, proposée par les Grands Travaux de Marseille il y a dix ans s'avère aujourd'hui chère en gestion, procurant des services faibles, suscitant une contrainte d'emploi du temps et, le plus souvent, invendable. De la même manière la résidence secondaire est actuellement en difficulté majeure car les demandes des ménages sont plus volatiles tandis que leurs revenus sont contraints.
- . Le deuxième est l'importance des processus de diversification. Les constructeurs, aujourd'hui "en bonne santé", sont ceux qui produisent des logements mais également de l'hôtellerie, de la réhabilitation, des services de gestion, etc... Il ne paraît pas cependant que le marché international soit à même d'ouvrir des possibilités considérables. En effet, proposer un logement c'est, en réalité, savoir gérer un réseau largement administratif, savoir négocier avec les collectivités locales. L'environnement est, ici, fondamental.

I-5. Le secteur des H.L.M. pose un problème spécifique si l'on considère qu'il loge de l'ordre de dix millions de personnes, qu'il connaît une situation fort dégradée et que son financement incombera aux collectivités locales.

II-1. Il ne semble pas que les prévisions de mode de vie influencent la production de logement. Il apparaît, en réalité, qu'un système de recherche de produits nouveaux, au sens financier du terme, est plus prometteur. Ces produits se doivent d'être plus souples et plus réversibles :

- Plus souples, par exemple un bail à construction pour le terrain qui consiste à acheter la maison puis le terrain.

- Plus réversibles, l'organisme producteur assurant des rachats sur une période donnée (G.M.F.) ou organisant des assurances en cas de chômage.

II-2. L'intérêt relatif pour les placements financiers est aujourd'hui très clair, une nette préférence allant à l'acquisition de titres. Mais les placements financiers obéissent à des cycles et il est très probable qu'un jour viendra où se vendront ces actifs financiers pour acquérir des biens immobiliers.

II-3. Les systèmes d'aide au logement induisent des effets pervers : l'aide à la pierre suppose l'acquisition de logements neufs et est utilisée de plus en plus par les jeunes tandis que l'ancien, moins cher et moins aidé, ne peut guère être acheté que par des ménages plus âgés. Le processus conduit donc à faire acheter des produits plus chers par ceux qui ont relativement moins de ressources.

Le système de normes et de contraintes entraîne des difficultés, des excès de réglementation, des cloisonnements qui sont plus un frein qu'une aide. Une simplification des procédures serait, à ce stade, extrêmement utile.

II-4. Des formes nouvelles de comportement vont effectivement se développer : travail chez soi par exemple. Mais elles seront, en toute hypothèse, très minoritaires.

L'on voit et l'on verra se développer, par contre, des équipements nouveaux, des systèmes d'affichage, de services. Ils s'organiseront en liaison avec des entreprises de télégestion (télécommande du chauffage, système de capteurs et de caméras), qui, à partir d'un système central, amélioreront la gestion du logement. Les bureaux commenceront à être surveillés, puis les logements de luxe, puis les grands ensembles.

De façon générale, quelques mesures simples de réglementation (pour les investisseurs institutionnels, remodelage de la loi QUILLOT et de l'I.G.F., réduction des droits de mutation) seraient à même d'agir dans les faits et, plus encore, sur les esprits. Il faut peu attendre cependant, de dynamique d'ensemble : l'heure est aux marchés parcellisés, éventuellement très performants, mais de brève durée de vie (dix ans).

17 décembre 1985

INTERVIEW D

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Il faut noter que les produits nouveaux sont nombreux, spécialement les composants qui ont connu des échecs ou des développements extrêmement limités.

Si on considère la toiture par exemple, les tuiles, les ardoises et les autres produits traditionnels continuent d'assurer plus de 95 % du marché. Les produits nouveaux, élaborés de façon industrielle, ne représentent guère que 1 à 2 % du marché annuel. Il s'agit là d'un phénomène assez spécifiquement français. Pour la toiture, les parts du marché des produits industrialisés se montent respectivement à 10 % en Belgique et 90 % aux Pays-Bas où l'on trouve essentiellement une construction de locatif social.

Il en est de même pour "le mur" car 85 % des murs sont construits de façon traditionnelle, en parpaings. La préfabrication joue très peu et l'ossature bois est très peu diffusée.

Ce même phénomène se retrouve pour la tentative de production d'une salle de bains intégrée. Elle s'avère chère, soulève le problème de son installation au moment exact dans la fabrication de la maison et, plus encore, la difficulté propre à la diversité des choix des consommateurs, compte tenu de la nécessaire standardisation des produits réalisés industriellement.

De façon générale, il faut noter que l'industrialisation de la maison pose le problème de l'ampleur des marchés. Plus les séries de ventes sont importantes, plus il est envisageable de réaliser les biens sous forme industrielle. Au contraire, lorsque les marchés deviennent diffus, divers, différenciés, il n'est plus possible d'avoir une production qui soit un tant soit peu industrielle.

I-2. Dans l'ensemble les surfaces se restreignent, compte tenu du fait que la solvabilisation des ménages se révèle de plus en plus délicate. La maison agrandissable est cependant d'un très faible développement. En revanche, les formes du kit ou du prêt à finir présentent, en général, des perspectives plus favorables. Il n'en demeure pas moins que ces produits nouveaux doivent être examinés avec une extrême attention. En effet, des maisons en prêt à finir ne sont jamais finies. Il faut s'assurer que les produits ou protections prévues, les peintures par exemple, seront passés assez rapidement. Autrement l'évolution même de la maison (séchage...) nécessite souvent de changer les produits qui n'ont pas été, par exemple, peints en leur temps (huisserie).

I-3. Comme nous l'avons déjà mentionné, le développement d'opérations plus restreintes, plus émiettées, pose le problème d'une industrialisation de plus en plus délicate. En outre, la réalisation des productions par de petits artisans suppose qu'ils disposent de systèmes de distribution proches. Les produits nouveaux ne peuvent donc se développer que s'ils sont, à la fois suffisamment industrialisés et suffisamment bien distribués. Il faut alors s'assurer qu'ils seront effectivement utilisés par les entrepreneurs et pour cela, qu'ils soient nettement moins coûteux que les produits actuels (de l'ordre de 10 %) et ne posent pas de difficulté technique d'emploi. Or, à l'heure actuelle, un parpaing doublé d'isolant revient à 230 F le m² et il n'existe aucun nouveau produit pour les murs qui coûte moins de 300 F le m². Il en est de même pour les produits de toiture.

Les gains que l'on peut envisager vont donc venir, pour une large part, de l'organisation des chantiers et de l'extension de procédés de production à sec. Pour ces derniers, il s'agit d'utiliser du ciment et du plâtre déjà "usiné" ce qui réduit la durée du chantier et donc l'engagement de capital. D'ores et déjà cependant, il faut noter que le temps nécessaire à la construction d'une maison ou d'un logement s'est considérablement réduit, passant d'environ 2 000 heures en 1960 à moins de 600 heures actuellement. L'industrialisation du bâtiment dans sa structure actuelle et compte tenu de la demande, est, d'une certaine manière, déjà faite. Des gains peuvent être envisagés vers l'amont par l'organisation d'une mise en oeuvre plus adéquate des structures de production.

I-4. La tendance va être à l'émiettement, à la parcellisation du marché. Mais, pour la satisfaire, le négociant va choisir des produits qui, eux, seront les plus simples et les plus largement utilisables. Autrement dit, une contradiction se crée entre la sophistication des produits et l'extension du nombre des marchés. Toute fonction rajoutée à un produit diminue son marché potentiel tandis que les nouveaux produits, ou ceux actuellement vendus sont, en fait, les plus simples et les plus élémentaires : ils doivent être capables de servir à la fois pour le neuf et pour la réhabilitation. C'est, par exemple, la laine de verre qui se vend sous ses formes les moins élaborées, allant jusqu'à la laine en vrac étendue par soufflage dans les combles.

Il y a donc, d'une certaine manière, un effet pervers de la récession actuelle. Il conduit les entrepreneurs et les négociants à regarder avec la plus extrême suspicion les innovations de produits élaborés qui supposent, parce qu'ils sont diversifiés, des stockages, des changements d'habitude, des qualifications particulières, des adaptations plus ou moins heureuses à des demandes différentes. Nous assistons, pour une large part, à des retours vers des produits simples, peu élaborés et donc universels.

I-5. Les stratégies externes de développement se déroulent en particulier dans la diversification des marchés. En outre, le logement rénové s'avère et s'avèrera une activité de plus en plus importante et l'on compte ainsi 200 000 logements rénovés chaque année. Il faut ajouter que les constructeurs de maisons individuelles considèrent qu'il est difficile de produire, sous une même marque, plus de 5 000 maisons par an. Un seuil psychologique de "maîtrise d'image" est alors franchi et il vaut mieux segmenter le marché pour offrir des produits et des labels divers à des populations différentes. Quant aux constructeurs de matériaux ils ont, pour la plupart, réduit considérablement leur activité, voire fermé des unités de production.

II-1. et 2. Il est assuré d'abord qu'une baisse des taux nominaux se produira à moyen terme. Mais au fur et à mesure que le logement deviendra moins aidé ou, relativement plus coûteux (les deux éléments se rejoignant éventuellement), il pourra connaître des fluctuations de plus en plus amples. La phase passée de croissance régulière était fondamentalement liée, d'une part à la hausse régulière des revenus réels et d'autre part, à l'effort de solvabilisation de la puissance publique.

II-3. et 4. La prise en compte du surcoût qu'induiraient des logements plus efficaces (ne serait-ce qu'en terme énergétique), plus sûrs, pose le problème de la solvabilité des ménages. On considère actuellement que les ménages font l'effort maximum d'acquisition du bien et que, pour beaucoup d'entre eux, ils se trouvent dans une situation économiquement très fragile dans les années qui suivent leur acquisition. Ce n'est qu'au bout de 5 à 10 ans, lorsque leur revenu réel a augmenté et/ou lorsque les remboursements sont réduits, qu'il est possible de leur offrir des prestations nouvelles dans le domaine de l'aménagement par exemple. Un groupe envisage ainsi de réaménager le parc qu'antérieurement il a construit (100 000 unités) et de préparer des "package" de réhabilitation. Il pourrait ainsi offrir de revoir des sanitaires, de proposer des systèmes de surveillance par exemple.

Une même action sur le stock peut être envisagée dans le programme H.L.M. M. X, responsable d'H.L.M. a ainsi eu comme politique d'utiliser tous les systèmes d'aides aux innovations, induisant des réductions de charges exactement compensées par des hausses de loyer. Il a donc fait bénéficier les locataires d'une modification des prestations dont ils ne supportent aucun coût à court terme et qui, bien entendu, leur sera nettement favorable à moyen terme.

19 décembre 1985

INTERVIEW E

REMARQUES GENERALES

Le premier élément à considérer est le retournement complet du marché. La demande joue désormais un rôle dominant alors qu'auparavant l'offre était déterminante. Ceci veut dire par exemple que, pour un nouveau programme H.L.M., le problème n'est pas seulement "*comment construire ?*" mais "*comment construire pour ensuite gérer ?*". En effet, dans de nombreux programmes d'H.L.M. ou dans les centres-ville, on constate l'existence de taux de vacance particulièrement importants. Dans le domaine H.L.M. par exemple, on compte 10 % de logements vacants alors que le seuil de fluidité est de l'ordre de 4 à 5 %. Dans les centres-ville on trouve parfois des taux de 30 %.

Le deuxième élément à prendre en considération est l'importance de la dynamique sociale qui, en réalité, domine la simple dynamique technique. Ce n'est pas le dessin architectural qui importe, c'est la vie sociale et la manière dont s'organisent les réseaux humains. Cette manière est à la fois très complexe et très fragile. Ainsi, parler de relance de l'investissement peut poser les plus graves difficultés au secteur H.L.M. si celui-ci voit disparaître ses meilleurs clients qui ont le triple avantage d'occuper les logements les plus grands, de s'acquitter régulièrement des loyers et de constituer des pôles stables de relations sociales.

Le fait de ne pas prendre en compte ces éléments explique les politiques volontaristes et productivistes des constructeurs. L'époque n'est plus celle de la pénurie mais celle de l'animation de tissus urbains et de la rénovation des centres, seules capables de répondre aux nouveaux besoins des ménages et d'inciter les investisseurs à se réintéresser au placement immobilier en freinant les processus de dévalorisation du logement.

REPOSE AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-4. La question n'est pas d'ordre technique. Il s'agit de reconstituer des marchés quelles que soient les techniques employées. Pour cela, de petites équipes doivent travailler dans les centres-ville et propager l'idée de l'intérêt du retour au centre. Ce retournement de discours, aidé par des subventions majorées, est le seul à pouvoir renverser les anticipations et à décider les artisans, les commerçants, les propriétaires du centre à investir à nouveau dans l'aménagement de leur patrimoine. Il s'agit en fait d'apprendre à travailler le stock, à penser la complémentarité entre le neuf et l'ancien.

II-1. L'évolution des ménages est extrêmement nette. La famille de très petite taille va être dominante, les jeunes désirent habiter au centre-ville et les villages éloignés sont désormais décriés. Ils requièrent en outre des équipements collectifs nouveaux et coûteux, alors que ceux des centres existent déjà et sont souvent sous-utilisés.

On constate que les systèmes actuels d'acquisition sont inadéquats. Le taux d'effort d'un ménage est le même pour acquérir un logement de 400 000 F neuf ou de 200 000 F ancien. C'est dire que l'on conduit les ménages à s'endetter plus et plus longtemps, à habiter le plus souvent en périphérie tandis que le marché du vieux se voit déprimé. Or, il y a une forte complémentarité entre le neuf et l'occasion. Souvent, le logement d'occasion constitue l'apport nécessaire pour acquérir soit un logement neuf, soit un nouveau logement ancien. De façon synthétique : *"j'achèterai un pavillon quand je revendrai le deux pièces"*. Il faut donc égaliser les conditions de crédit entre le neuf et l'ancien. Outre la fluidité gagnée des marchés, ceci freine la dévalorisation du parc existant et inciterait donc les investisseurs à se préoccuper de ce marché.

L'effet pervers du système actuel de financement qui favorise le neuf est d'autant plus net lorsqu'il s'agit de ménages peu ou très peu solvables. Ils sont souvent *"piégés"* : la contrainte foncière leur fait acquérir un logement loin des villes, payé sur le *"deuxième salaire"* du ménage. Mais les frais de voiture, le coût des enfants s'avèrent vite insupportables, d'autant plus que les pavillons sont devenus invendables. A Roubaix par exemple, un pavillon se vend moins de 100 000 F. Il se trouve acheté par les familles les plus stables du système H.L.M., ce qui fragilise alors ce dernier.

Le désir d'accession est effectivement très répandu mais il s'agit là d'une réponse bien souvent abstraite. En réalité, mieux vaut offrir un système locatif de qualité. Des systèmes de prêt à finir s'avèrent également extrêmement utiles pour la construction. La filiale d'une grande société de construction avait un moment songé à un slogan : *"chômeur, gagnez 45 000 F par mois"*. Il s'agissait d'achever un pavillon en deux mois.

L'insertion de population dans les centres-ville permettrait de réduire les coûts des services publics et d'améliorer la situation des H.L.M. En effet, si l'on considère que l'entretien doit représenter 1 % de la valeur du patrimoine, il est estimé à 3 % pour le domaine H.L.M. Cette charge étant insupportable, la dégradation du patrimoine est assurée.

Au total, il faut s'intéresser à un marché qui est désormais gouverné par la demande. S'agissant du stock, la réhabilitation lourde coûte de l'ordre de 3 000 F par m² en province et de 5 000 par m² à Paris.

Un effort devrait être consenti dans ce domaine pour éviter, encore une fois, la dévalorisation du stock et revitaliser le marché. La tâche incombera pour partie aux collectivités locales, sans évidemment adopter des systèmes de préemption ou de contrainte. L'objet est de retourner les anticipations des investisseurs privés

en locatifs qui réalisaient 40 000 logements et seulement 5 000 aujourd'hui. Ce regain de 35 000 représente une ampleur égale à la moitié de la relance de 1981. Il faut également simplifier les procédures, déréglementer et se méfier des contraintes (normes, plafond légal de densité) qui ne font guère que susciter des difficultés nouvelles. Quant à la solution des villes nouvelles, elle requiert trente ans.

19 décembre 1985

INTERVIEW F

REMARQUES GENERALES

Il s'agit d'être extrêmement prudent dans toutes les prévisions à moyen et à long termes. Auparavant, l'usage dans l'entreprise était de faire des plans quinquennaux, il est maintenant de recourir surtout à des plans annuels, révisés deux fois par an. Le maître mot est celui d'adaptabilité.

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Le PVC élaboré devrait se développer dans la réalisation de tuyaux d'eau chaude et froide et remplacer le cuivre. Par contre le bois a peu d'espoir de développement, étant essentiellement importé. Les tuiles en béton vont s'étendre, bénéficiant, en particulier, d'une garantie trentenaire. La charpente industrialisée sera la règle et le parpaing traditionnel restera dominant.

Il semble que l'on soit allé trop loin dans le domaine de l'isolation. Le luxe d'il y a vingt ans correspondait à 7 cm d'isolant, la norme en H.L.M. est aujourd'hui de 20 cm. Il faut ajouter que des processus de ventilation hydroréglables vont se développer. Ils sont coûteux, mais peuvent seuls ventiler convenablement les pièces très humides (salles de bains notamment) et éviter ainsi les condensations. Le chauffage sera de plus en plus à gaz, grâce à une chaudière à condensation, plus coûteuse d'installation mais de frais d'exploitation moindres.

I-2. Les gros chantiers sont désormais inenvisageables. Les procédures d'industrialisation des logements vont donc se voir nettement freinées. Désormais, pour de petites opérations de vingt logements, et plus encore dans des opérations au coup par coup, le problème de la mise en oeuvre devient important et l'aléa doit être systématiquement réduit.

Les murs pré-fabriqués paraissent avoir peu d'extension, le parpaing restant dominant. Les planchers seront de moins en moins coulés sur place. Un système semi-industrialisé va s'étendre, intégrant en particulier des pare-feux. Il y a peu à attendre de blocs sanitaires ou de gaines techniques compte tenu, encore une fois, de l'éclatement des marchés mais aussi de la réduction des tailles des logements.

Par contre, le marché de la sécurité devrait s'étendre, qu'il s'agisse d'alarmes ou de protections anti-effraction. Ceci permettrait de diminuer les dégâts ainsi que les frais d'assurances.

Pour ce qui est des appareils nouveaux, le chauffe-eau thermo-dynamique se développera. Plus cher d'acquisition, il est d'une durée d'utilisation supérieure. De la même manière, les systèmes informatiques vont peu à peu entrer dans la maison, en particulier les thermostats. Ils permettront de commander avec précision la chauffe des différentes pièces de la maison et conduiront à envisager le cas de pièces de nuit, moins isolées que les pièces de jour, qui recevraient un "coup de chaleur" au moment exactement nécessaire. Le système électrique devrait également se montrer plus souple, avec des procédures d'éclairage variables.

Le plan des logements ne devrait pas subir de modifications majeures. La surface moyenne est actuellement de 88 m², avec une volonté croissante d'avoir une pièce de séjour de 25 m² et une réticence marquée devant des cuisines de type américain.

Pour les maisons individuelles, une surface privative totale de l'ordre de 400 m² semble correcte, pouvant atteindre 700 m² pour l'individuel isolé. Mais on note que des offres avec 80 m² de jardin se vendent sans difficulté. En effet, un intérêt réduit se dessine pour le jardinage, le coût du foncier s'avérant, en outre, fort élevé pour des ménages qui, de plus en plus, désirent se rapprocher des centres.

Pour ce qui concerne les maisons agrandissables, très peu, en réalité, ont été vendues. Il s'agit d'une façon d'acquérir un logement de taille extrêmement petite, de l'ordre de 46 m² et de bénéficier, sous le label "agrandissable", de conditions de prêts alors que les normes traditionnelles l'empêcheraient (60 m² de surface minimale). Cette maison est, en fait, un deux pièces qui ne sera pas agrandi, la superficie du terrain ne le permettant souvent pas.

Dans le domaine de la qualité des prestations, la SOCOTEC donne des notes aux divers bâtisseurs. Parallèlement, les systèmes de sous-traitance rendent chaque corps d'état responsable.

II-1 et 2. Il est clair que le ménage connaît et connaîtra une évolution complexe. En outre, l'intérêt de la Bourse, les freins de la loi QUILLOT, l'achat de biens durables, le refus de l'effort d'épargne, la montée des intérêts réels, tout cela freine l'acquisition. Il a été envisagé de construire des logements bi-familiaux qui permettraient à des couples divorcés, après "séparation", de cohabiter. Mais, de façon générale, les réponses aux difficultés actuelles des familles passent d'abord par une attitude beaucoup plus sélective dans l'accord de prêt par la banque et ensuite par des procédures d'assurances en cas de chômage.

II-3. La stratégie actuelle de l'aide au logement semble s'orienter vers une budgétisation, fait inquiétant pour son avenir. En revanche, des procédures de déductions fiscales importantes pourraient être à même d'aider le secteur.

II-4 et 5. On note que, de plus en plus, les ménages demandent deux prises télévision et trois prises téléphone. Des systèmes électroniques de contrôle vont également être davantage demandés.

19 décembre 1985

INTERVIEW G

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Le développement d'une nouveauté technique est extrêmement lent. Si l'on prend l'exemple du placo-plâtre, il est mis au point en 1895. La première usine consacrée à sa construction est ouverte en 1935 en Grande-Bretagne. Pour la France, on doit son introduction à l'action volontariste de M. SPINETTA en 1945. Il faut en moyenne de 30 à 40 ans pour que l'innovation soit accueillie dans la profession. Ce n'est donc pas un paradoxe de dire que, dans les cinq ans, le produit à venir est l'utilisation massive du placo-plâtre !

Le bois pourrait également connaître un certain développement. On passerait de 15 000 à 20 000 maisons par an à 25 000 ou 30 000. La mode joue, comme l'action des architectes, des professions du bois et des administrations. La maison à ossature bois permet en effet, une économie de coût de l'ordre de 5 %.

Pour les murs, la prééminence de la préoccupation thermique va s'affirmer encore. Les épaisseurs vont s'élever et l'isolation se fera par l'intérieur et non par l'extérieur.

Pour les planchers, on va utiliser de plus en plus des poutrelles, des composants, des pré-dalles. Le plancher en béton coulé devrait régresser.

Les blocs sanitaires ne sont pas vraiment une nouveauté. Proposés en 1940, ils ont subi le blocage des plombiers. Sécurité et tableaux de bord vont par contre s'étendre. Alarmes radars, systèmes électroniques sont déjà utilisés dans les bureaux. Mais il est peu vraisemblable qu'ils soient d'usage courant dans cinq ou dix ans dans les habitations.

Un système intégré de réseaux, "l'ombilical", est envisageable à dix, quinze ans mais il va se heurter à l'inertie des diverses professions.

Il n'y a rien à attendre de la maison "bien de consommation" sur le modèle du "mobile home" américain. Les tentatives réalisées en France ont toutes échoué. Il faut noter aussi que le Ministère Japonais de la Construction envisage la maison de cent ans !

I-2. La maison agrandissable s'avère peu prometteuse. En revanche, le prêt à finir l'est, autorisant une économie de l'ordre de 80 000 F en moyenne.

Une nouveauté notable tient à l'isolation : l'idée en est de renforcer la réglementation thermique. Or, des calculs réalisés sur les coûts et les avantages de la réglementation, compte tenu des prix anticipés des différentes énergies, indiquent que les normes risquent d'être au-delà de l'optimum économique. Il se situerait à une étoile pour le chauffage électrique, deux pour le gaz et trois pour le fuel. Lorsque l'on songe que trois étoiles représentent un surcoût de 2 à 3 %, il y a lieu de s'interroger.

Le domaine des qualifications est complexe. La formation professionnelle marque en effet une certaine inertie, chacun formant largement en fonction de sa propre formation. Il reste donc bien souvent aux industriels à offrir les compléments techniques nécessaires. Il faut également ajouter que les formations sont déjà liées aux qualifications et donc aux modes de règlement des litiges. En conséquence toute évolution en la matière sera lente.

I-3. L'agencement des chantiers suppose, le plus souvent, un redécoupage des corps d'état ce qui n'ira pas sans difficulté.

Il n'en demeure pas moins qu'il est actuellement perçu comme le gisement le plus notable de gains de productivité. Auparavant, on croyait dans les composants, aujourd'hui dans les progrès de l'organisation, dans la mécanisation des petits chantiers.

La fonction de "process habitat" comporte deux aspects. D'un côté c'est la résurgence de la fonction "organisation-méthode" qui avait disparu dans la crise et dans la réduction de la taille des opérations, d'un autre c'est surtout l'idée d'une transparence des coûts, c'est-à-dire d'une maîtrise beaucoup plus précise des conditions d'activité des sous-traitants.

I-4. Le marché de la réhabilitation est mal connu. Sa définition I.N.S.E.E. est celle d'une amélioration qui induit un changement de classe de confort. Mais comment aujourd'hui intégrer les nouvelles modifications, en particulier l'isolation thermique ? Ajoutons à cela les difficultés spécifiques qui sont liées à l'aspect "informel" pour ne pas dire "noir" de l'activité. Pour l'heure, ISOVER réalise une enquête par panel où une commande est considérée comme "opération". Une enquête annuelle d'entreprises distingue également travaux neufs, entretien et aménagement (D.A.E.I.).

I-5. L'exportation, autrefois domaine notable de diversification, est aujourd'hui en nette réduction.

II-1. La prise en compte de la modification des tailles de famille conduit finalement à très peu de modifications dans la conception du logement. Dans les programmes actuels, seul l'Office d'H.L.M. de Calais a réalisé un programme expérimental d'habitat flexible de 30 logements.

II-2. Les organismes patronaux demandent de revoir les avantages fiscaux des autres produits de placement et de traiter le logement de la même manière que les actifs financiers. La concurrence dans l'utilisation des ressources est, en effet, bien réelle et nombre d'investisseurs institutionnels envisagent une structure optimale d'entretien, inférieure à l'actuelle, dans laquelle serait donc acceptée une certaine dégradation du parc.

II-3. Les systèmes d'aide ont des aspects positifs et négatifs. On peut considérer ainsi que des bonifications d'intérêts pour le neuf ou les P.A.P. ont contribué, pour leur part, à la spéculation immobilière, que l'aide à la pierre avec un système de prix de référence et non plus de prix plafond, a alimenté une inflation spécifique. En contrepartie, cette même aide à la pierre a permis des logements de meilleure qualité.

II-5. La demande d'aménagements techniques est très variable. A Paris par exemple, la qualité acoustique est venue au premier rang lors d'une enquête réalisée il y a quelques années. L'isolation est très souvent citée en premier. Il n'en demeure pas moins que la qualité architecturale vient en dernier.

20 décembre 1985

INTERVIEW H

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Le bois devrait se développer car il est très facile à utiliser pour offrir une très bonne isolation. Il permet en réalité non pas un surcoût mais un sous-coût. Néanmoins, il rencontre deux types de résistance : le premier venant des bâtisseurs eux-mêmes (la maison de charpentier rencontre plus de frein que "la maison de maçon"), le second des ménages qui hésitent à l'acquérir. Actuellement la maison en bois est fréquemment un produit locatif.

De nouveaux matériaux isolants (vitrages peu émissifs, maçonnerie isolante) devraient se développer. De manière générale, le succès se portera sur des produits simples et déjà connus. Des planchers isolants vont également être offerts, comme des fenêtres en P.V.C., des systèmes de ventilation hygro-réglables, des chaudières à condensation pour le gaz, des procédures de récupération d'énergie pour les grosses chaufferies.

Le tableau de bord domestique devrait également s'étendre. Il aurait des fonctions énergétiques (affichage et repérage individuels des consommations, gestion, régulation, optimisation) et des fonctions non énergétiques (alarme, sécurité). L'objectif serait d'offrir un produit qui, installé, coûterait 2 000 F, T.T.C.

I-2. L'idée d'une maison où les normes d'isolation seraient variables selon les modes d'occupation (pièces de jour, pièces de nuit) paraît peu envisageable. Elle suppose en effet une codification des modes de vie qui semble peu réaliste. Que dire des situations de maladie ? Il est enfin plus facile d'isoler globalement la maison. L'objectif de normes d'isolation ou du nettoyage sera porté à deux étoiles en individuel diffus et à trois pour le reste. Cette normalisation n'implique pas nécessairement un surcoût, en particulier si elle est accompagnée de mesures la rendant réalisable dans le temps. En toute hypothèse, en terme de coût global actualisé, elle est bénéfique et les travaux actuels du C.S.T.B. allant à l'encontre de cette nouvelle normalisation s'avèrent problématiques.

I-3. Le problème que pose le degré de technicité des corps d'état doit être pris en compte pour la diffusion des produits. Le plus souvent, cette dernière passe par une formation des acteurs qui vont la mettre en oeuvre.

L'organisation des chantiers peut être également améliorée, notamment d'un point de vue énergétique.

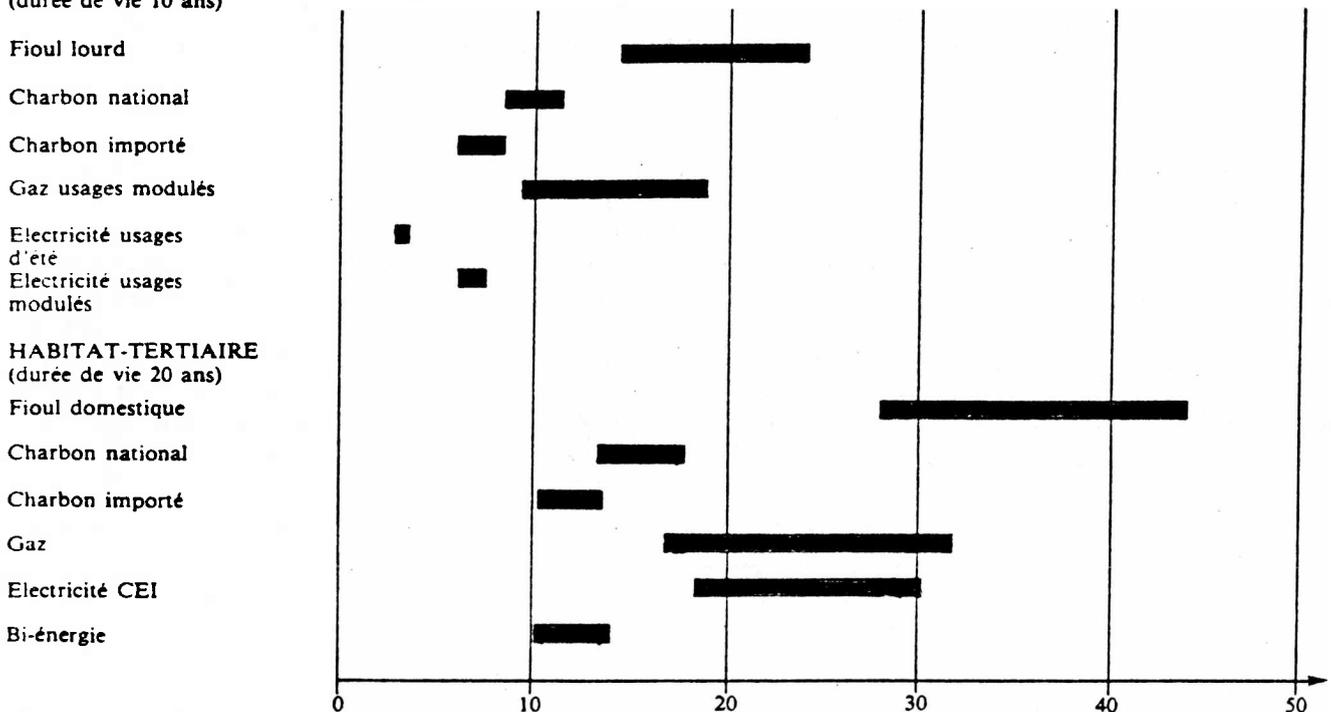
I-4. On compte actuellement de 150 000 à 200 000 logements par an réhabilités. L'isolation est la première priorité mais il s'agit plutôt de développer le concept de "cohérence de la réhabilitation thermique" : chauffage, régulation, vitrage ... On estime ainsi, en se référant aux calculs de B. Laponche,* que le gain d'une T.E.P.** implique un coût de 6 000 F. Le tableau ci-après présente la grille des coûts des consommations économisables.

II-4. En liaison avec la programmation des consommations énergétiques, on peut concevoir l'apparition de produits nouveaux. Il s'agit notamment de lave-vaisselle ou lave-linge utilisant l'eau chaude domestique. Parallèlement, des sources d'éclairage nouvelles (ampoule à haut rendement), des procédures de réglage et d'optimisation (utilisation des équipements électro-ménagers de nuit) permettraient des économies d'énergie.

*** SEUILS D'INVESTISSEMENT D'ECONOMIE D'ENERGIE EN FRANCS/TEP PAR AN**

INDUSTRIE
(durée de vie 10 ans)

(CONDITIONS ECONOMIQUES : 01/01/85)



Source : B. LAPONCHE "la maîtrise de l'énergie", AFME, juillet 1985.

Milliers de francs/tep par an

** T.E.P. : tonne d'équivalent pétrole.

14 décembre 1985

INTERVIEW I

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Le ciment est, selon la plupart des producteurs, un matériau pérenne, irremplaçable à moyen terme. Depuis 20 ans il a fort bien résisté à toutes les formes de concurrence. Une seconde école remarque cependant qu'il ne faut pas "s'endormir" : certes, le ciment n'est pas menacé à court terme, mais rien n'est assuré pour le moyen terme. Le bois se développe actuellement et connaît une expansion qui dépasse celle de son premier lancement, il y a une dizaine d'années. L'isolation conduit à réaliser des "matériaux sandwich" qui réunissent les produits porteurs et isolants.

Il n'en demeure pas moins que la consommation de ciment dans le logement se réduit. Ceci est sans doute lié à la diminution des superficies. La consommation est aujourd'hui de 14 tonnes pour un logement individuel et de 17 pour un collectif. En outre, la charge en ciment du béton baisse (de 310 kg/m³ à 270).

I-2. Le prêt à finir pourrait se développer. Un des éléments déterminants est l'évolution du secteur du bâtiment, c'est-à-dire de la structure des entreprises et donc de la capacité des offreurs à mettre en oeuvre les innovations : les artisans sont souvent des freins. Or les entreprises de taille moyenne disparaissent tandis que se développent les deux extrémités de la chaîne : grandes unités d'un côté, artisanat de l'autre.

I-4. La rénovation est envisageable. Pour le cimentier, elle reste problématique car elle utilise quatre fois moins de ciment que la construction neuve. Il n'est d'ailleurs pas évident que le coût d'une destruction totale puis d'une reconstruction à neuf excède celui d'un réaménagement dans les zones du centre-ville, souvent anciennes.

9 janvier 1986

INTERVIEW J

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Il est d'abord nécessaire de prendre conscience que la construction suppose l'utilisation de matériaux sur de longues durées de vie. Ainsi, une certaine inertie apparaît vis-à-vis de l'innovation, car il est délicat d'apprécier la pathologie des matériaux sur longue durée.

Si l'on prend la maison à "ossature bois", il est clair qu'elle peut être construite plus vite que la construction traditionnelle, qu'elle se prête à une préfabrication large (sans être réellement moins chère). Sa mise en oeuvre a souvent été de mauvaise qualité ce qui n'a pu que renforcer une vieille et mauvaise image du bois lorsqu'il s'est agi de la présenter sous les aspects d'une production moins coûteuse.

On note également des évolutions possibles dans la plomberie, les revêtements de sol et les produits électriques. De façon générale, l'élément qui animera cette dynamique sera celui de la qualité. Pour le reste, c'est sans doute une grande inertie qui va prévaloir. En effet, la préfabrication ou la production d'éléments modulaires suppose des chantiers de moyenne ou grande taille. Or, de plus en plus, le marché est celui de petits chantiers isolés. Le pari est donc aujourd'hui de produire des biens nouveaux qui induisent d'une part une certaine préfabrication afin d'éviter l'assemblage et la composition sur place mais qui, d'autre part, s'adaptent à des chantiers de taille résolument plus faible.

Le souci de sécurité se développe également, qu'il s'agisse de sécurité vis-à-vis de l'incendie, des blessures, des biens et des personnes. Il passe par des systèmes d'alerte, de sirène, de portes blindées, d'entrées à cartes magnétiques. Par ailleurs les systèmes de financement P.A.P., P.L.A.P.C. prévoient un surfinancement spécifique dans le cas d'une procédure particulière de sécurité à l'entrée. La résidence secondaire bénéficie davantage de produits de téléchauffage et de télésurveillance. Les personnes âgées sont et seront de plus en plus utilisatrices de ce type de produits.

On a fait de certaines maisons, mais sans le vouloir, un "*bien de consommation*". En effet, certaines maisons, construites isolées, sur des terrains peu ou mal exposés, sont devenues difficilement vendables! En réalité, la grande tendance est sans doute celle de l'habitat pérenne. Il s'agit plus exactement de trouver entre la maison "*bien de consommation*" sur le modèle américain et la

maison lieu d'habitat fixe du ménage, un système intermédiaire qui passe par l'organisation de la fluidité du marché. L'aspect "*bien de consommation*" est celui d'une capacité particulière à retrouver la liquidité. S'il y avait physiquement bien de consommation, il faudrait que le logement soit effectivement de matériau très léger et d'un coût nettement plus faible.

I-2. Nous assistons à une certaine réduction des surfaces. Peut-être est-ce pour une part une conséquence des réglementations. En réalité d'autres éléments jouent, essentiellement d'ordre économique. La pression des usagers sur les bâtisseurs est faible et il est donc nécessaire d'instaurer des "*relais d'exigence*" en matière d'isolations phonique ou thermique, en particulier pour obtenir un certain nombre de normes.

Il y a effectivement des nouveaux modes d'organisation du logement et de nouveaux comportements qui apparaissent, de nouvelles pratiques de vie : téléphone, télévision, messageries électroniques. Mais, jusqu'à présent, elles n'ont pas eu d'effet sur les modes de consommation. Il y a ici et là des formes nouvelles d'habitat groupé, autogéré, des maisons agrandissables mais le plus souvent, il s'agit soit d'actions volontaristes des bâtisseurs, soit de groupes extrêmement spécifiés de ménages qui se réunissent pour demander la production de tel ou tel logement.

I-3. La qualification, dans les métiers du bâtiment a, en de nombreux lieux, tendance à diminuer et le problème de la mise en oeuvre des matériaux se pose. C'est là que des erreurs peuvent se manifester. La "*béquille de l'assurance*" joue alors et peut réduire l'attention que devraient porter les bâtisseurs. De façon générale, il faut revaloriser les métiers du bâtiment pour améliorer la qualité des logements d'une manière structurelle.

I-4. La rénovation, le réaménagement, la réhabilitation posent des problèmes plus délicats que le neuf. En effet, l'exigence de qualité qui se présente est plus complexe, plus délicate à mesurer, à apprécier que pour le neuf. Cette exigence est non seulement interne, c'est-à-dire qu'elle tient au logement lui-même, qu'externe, c'est-à-dire qu'elle tient à la vie du quartier, à la mémoire collective de la ville. Ainsi, le diagnostic doit être beaucoup plus complet en matière de qualité qu'un simple diagnostic pour savoir d'abord si le logement est techniquement viable, pour apprécier d'éventuels problèmes acoustiques, thermiques ou autres et pour, en dernier lieu, se soucier des modes d'insertion des logements rénovés dans des logements anciens. Il y a donc là un aspect de maîtrise du diagnostic dans la rénovation qui est en cours.

L'aide à la pierre a enfin un aspect beaucoup plus volontariste : elle permet une action directe sur le logement lui-même.

En ce qui concerne les mouvements de population, comportement des ménages, c'est-à-dire le point II, il faut évidemment s'adapter à ces évolutions et les comprendre. Mais, pour le moment, l'inertie joue. Il reste que, dans le cadre de La Vilette, on songe à une maison de demain, que d'ores et déjà les pratiques de télé-achat ont lieu et que des travaux sont faits pour organiser villes ou réseaux. Mais tout cela demeure expérimental.

9 janvier 1986

INTERVIEW K

REMARQUES GENERALES

Le groupe K se compose d'un ensemble de sociétés qui réunit six sociétés d'H.L.M. (dont quatre sont installées à Paris). Au total il comporte 92 000 logements en location, 3 000 en cours de production et 20 000 en accession à la propriété, soit un stock de l'ordre de 115 000 logements. Né en 1928, il se voit réactivé à partir de 1950 et reçoit des ressources sous formes de subventions, de souscriptions d'actions ou de prêts venant notamment du 1 % patronal.

Les populations qu'il abrite sont, pour une large part, des gens de catégorie moyenne et modeste : les sur-loyers ne représentent que 1,3 % des encaissements. (Ces sur-loyers commencent à être perçus à partir du moment où le revenu dépasse de 20 % le plafond du revenu). En outre, cet organisme ne souffre pas d'un taux d'impayés considérable : il atteint près de 2 % de ses recouvrements contre 5 % dans d'autres sociétés. Ceci peut s'expliquer par une forte implantation en Ile-de-France et par des conditions particulièrement efficaces de recouvrement des impayés. Il n'en demeure pas moins que le taux de travailleurs immigrés dans les logements y est de 16 % contre 10,8 % en moyenne dans les H.L.M. françaises.

Il faut noter que cette compagnie s'efforce de maintenir en état son parc et y consacre près de 1,7 % de la valeur patrimoniale du logement. (Rapport des dépenses courantes et de gros entretien soit respectivement 1,2 % (170 millions) et 0,5 % (60 millions) à la valeur patrimoniale réévaluée à fin 1984, soit 13,8 millions).

K pense que, pour l'avenir, le système H.L.M. va rencontrer de plus en plus de difficultés pour plusieurs raisons. La première en est l'assise du financement sur le P.L.A., le système le plus favorable étant le 1 % patronal. La deuxième tient à la fiscalité qui va faire "tomber", à partir de 1987, dans l'orbite de la taxe foncière sur les propriétés bâties, des logements construits depuis 1972. C'est-à-dire que, à compter de cette date, deux années (1962 et 1972, puis 1963 et 1973) entreront dans le domaine taxable, contre une seule auparavant. (Ceci va poser des problèmes considérables au secteur H.L.M.). Une troisième difficulté tient à des phénomènes plus sociologiques ou socio-politiques, à savoir que l'aménagement du parc suppose une hausse des loyers et donc des problèmes de "présentation" sociale et politique. En dernier lieu, les loyers du secteur H.L.M. sont très largement fixés. C'est-à-dire que la possibilité de ces organismes de sortir des difficultés par la majoration des prix est réduite. Il leur faut donc faire des gains de productivité et de gestion, donc informatiser massivement les procédures, essayer de réduire les frais de gardiennage ou de surveillance et procéder à de la télégestion ou à de la télésurveillance.

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Dans le domaine du gros-oeuvre, une grande inertie est de règle. En effet, les formules qui visent à réduire le rôle du parpaing, c'est-à-dire les filières du bois ou de l'acier, restent marginales. Si l'on prend le bois, en dépit de la campagne de promotion récente et du rôle que peuvent jouer les exemples étrangers (Etats-Unis, Grande-Bretagne, Pays Scandinaves), on ne note pas de résultat très positif. Or, la maison à ossature en bois est d'une mise en oeuvre rapide, elle induit des performances techniques importantes et s'avère donc d'un coût théorique assez compétitif. Mais, l'expérience menée par K montre que sa mise en oeuvre est délicate et suppose des qualifications assez élevées. En pratique, les délais ne sont pas tenus ; quant aux prix, ils sont au moins aussi élevés que ceux du traditionnel, d'autant plus que les utilisateurs de parpaings ont déjà réagi en réduisant certains de leurs tarifs. En d'autres termes, psychologiquement et techniquement, une grande concurrence joue et assure la suprématie du parpaing. Il en est de même pour l'acier où, sous la responsabilité de K, les opérations actuelles montrent des difficultés à maintenir les délais. Ceci conduit à mettre l'accent sur des procédés traditionnels, en particulier sur ceux dont la durée de vie est très élevée. Il s'agit ainsi de revenir à des "peaux" auto-lavables (briques par exemple), au carrelage, et donc de réduire les coûts d'entretien ultérieurs. Notons enfin que, pour la maison à ossature en bois, il faut importer les bois nécessaires.

Dans le domaine du second oeuvre, des évolutions récentes apportent confirmation des tendances passées. Les menuiseries plastiques se développent et montrent leur étanchéité, leur qualité et leur durabilité alors que l'aluminium est en recul pour des raisons techniques et thermiques.

Pour les techniques de chauffage, des progrès considérables ont lieu dans l'amélioration de la gestion des générateurs. Une tendance apparaît cependant pour le collectif, en faveur du retour à des chauffages individuels. Ils permettent une meilleure "liberté" des chauffages, en fonction des emplois du temps de chacun et atténuent les répercussions des charges (directement facturées par les entreprises qui louent ou gèrent). Ceci aide à réduire les difficultés de non paiement et les "chicanes" qui peuvent apparaître si des tarifications individualisées sont mises en place. (A partir de janvier 1986 des systèmes de comptages individuels de la chaleur vont devenir obligatoires). De façon générale, il semble qu'en accession à la propriété, l'électricité soit plus aisément installée parce qu'elle est moins coûteuse tandis qu'en location l'idée fondamentale est que le locataire doit dépenser le moins possible pour ses charges, notamment pour le chauffage.

Pour le sanitaire, des équipements intégrés ont été posés. Ils sont convenables en hôtellerie mais de diffusion plus délicate pour la construction individuelle car les choix sont variables et les modes d'installation de ces produits complexes.

Pour les revêtements de sol, l'usage de dalles en plastiques (sous-couches atténuant le bruit) se développe. On note également un retour au traditionnel, c'est-à-dire au carrelage pour les rez-de-chaussée des maisons et au parquet de bois, plus durable, en immeuble.

Des processus hydro-réglables s'étendent pour les systèmes de gestion de température et de ventilation.

Dans le domaine de la sécurité, il faut évidemment noter qu'une tendance apparaît, conduisant à installer de plus en plus de portes palières (blindées ou non) qui offrent de trois à cinq points de fermeture. Il s'agit aussi de mieux contrôler l'accès de l'immeuble, soit par des systèmes de codage secret, par interphone ou par les deux moyens à la fois. Il faut enfin mieux assurer les fermetures extérieures. Pour le moment, il n'est pas question d'organiser de systèmes d'alarme.

Dans le domaine des plans, les expériences de type participatif se montrent très décevantes car les ménages reviennent très souvent aux modèles les plus connus et affirment leur goût pour des formes traditionnelles. La tendance est à augmenter les surfaces : les trois pièces devraient avoir 70 m², les deux pièces 45 m² pour des célibataires ou 60 m² pour un couple et les quatre pièces 80 m², sachant que les cinq pièces ne seraient pratiquement plus réalisées. Les surfaces du "séjour-cuisine" ne devraient pas être inférieures à 35 m² et celles des chambres à 12 m². On pourrait évidemment concevoir de petites chambres de 7 m² ou moins mais la législation intervient et l'on sait qu'au-dessous de 6 m² la pièce est considérée comme "pièce secondaire". Dans la location à la surface corrigée, son coefficient est de 0,6 contre 1. Ainsi, une pièce de 8 m² va "peser" effectivement 8 tandis qu'une pièce de 6 m², affectée du coefficient 0,6 va équivaloir à 3,6 m². On comprend donc qu'il y a là un frein considérable à l'abaissement des tailles des pièces. Ajoutons que, pour les maisons individuelles, les combles aménageables paraissent la solution correcte pour assurer l'agrandissement.

Abordons maintenant le problème de la vente. Les vendeurs sont organisés par équipes (un chef de vente et deux ou trois vendeurs) et se rendent chez le client. La tendance actuelle est, évidemment, d'intéresser les vendeurs en leur donnant une prime lorsque la personne a signé son engagement définitif et non pas un pré-engagement. Ceci permet d'éviter toute manoeuvre qui tend à "forcer la main". L'idée est de s'assurer de la qualité du choix de l'acheteur ce qui augure plus tard de la qualité des relations de vente et, plus tard encore, de la diffusion de messages favorables par l'acheteur.

I-3. Le domaine de la rénovation est extrêmement important. L'habitude est d'acquérir un immeuble dont le gros-oeuvre et le toit sont en bon état, puis, de réfléchir à un remodelage. Il consisterait à revoir l'isolation, les menuiseries, les salles de bains, le chauffage (individuel au gaz par exemple). Le coût d'organisation d'une telle procédure revient à 4 000 F par m² T.T.C. Bien évidemment, il s'agit de procéder à une enquête sociale dans chaque cas en passant en moyenne 20 heures avec chaque locataire. Tous les cas sont possibles : il peut rester dans le logement, être relogé ailleurs ou désirer partir. En toute hypothèse, il faut discuter avec lui de ce qu'il demande, éviter toute tension, tout conflit, source de problème et de retard.

Il faut considérer que la rentabilité de l'investissement pour le financement des organismes H.L.M. est de l'ordre de 4 à 6 % dans des cas moyens. Pour la société K, les échelles de rentabilité vont de 3,9 à 6,3 %. Ceci est problématique si l'on compte que le taux d'intérêt actualisé est d'environ 6,09 %. Les calculs qui permettent le financement du système H.L.M. sous-estiment le poids de la charge foncière. En effet, si l'on peut concevoir l'acquisition d'un logement à moins de 90 % du prix de référence, il n'en est rien pour la charge foncière qui, dans le cas le plus bas, s'établit à 130 % de la référence et atteint en moyenne le double du prix prévu. Il vaut mieux accepter ce sur-coût car il signifie que les logements sont réalisés dans des endroits qui intéressent les demandeurs et qu'ils seront donc occupés de façon satisfaisante. En réalité, il est possible de construire de façon rentable si l'on bénéficie largement du différé d'amortissement.

De façon générale, on constate une réduction des aides aux H.L.M. : elles atteignaient 41 % du prix de revient en 1984 et n'en représentent plus que 31 en 1985 et 20 en 1986. Une société H.L.M. doit donc être à la fois très convenablement gérée et avoir un parc important de "vieux logements" qui financent "les jeunes" faute de quoi, si elle est "petite" et "jeune", elle rencontre (et rencontrera) des difficultés. C'est bien avec le souci d'une meilleure gestion, d'une plus grande préoccupation commerciale que doit se développer le système H.L.M. Peut-être ne serait-il pas mauvais de "durcir", pour lui, certaines conditions d'accès au financement si, a contrario, la T.V.A. lui était remboursée pour rendre ce secteur plus compétitif. Peut-être faudrait-il également rendre plus difficile certains accès au crédit afin d'éviter certaines "fuites en avant" qui sont déjà, et seront plus encore, problématiques. Peut-être encore serait-il opportun de généraliser l'A.P.L. pour éviter des distorsions entre certains logements aidés dans lesquels les taux d'effort sont d'environ 15 % alors que, dans les autres secteurs non-aidés, ils sont de l'ordre de 30 % pour des ménages de mêmes revenus. Au total, le secteur H.L.M. est sans doute à la croisée des chemins. Il lui faut, en toute hypothèse, une gestion beaucoup plus serrée et précise. Les entreprises de plus grande taille, avec des stocks importants de logements et des conditions financières stabilisées, résisteront sans doute aux difficultés actuelles. Il n'en est pas de même pour l'entreprise plus petite, plus jeune ou plus mal gérée. Ce domaine ne peut être oublié car il occupe une part centrale du logement des Français.

9 janvier 1986

INTERVIEW L

Les innovations qui apparaissent à l'heure actuelle dans le domaine de la construction sont multiples. Elles concernent tant des matériaux traditionnels que l'utilisation de matériaux nouveaux, en particulier de synthèse. Pour ce qui touche les éléments traditionnels, le parpaing continue d'affirmer sa primauté et se présente sous des formes différentes, par exemple en hauteur.

Dans le domaine du bois, la maison en bois s'étend. Elle se prête à des modes de traitements mécaniques, informatiques qui pourraient aider à son extension.

Des sanitaires réalisés en matériaux de synthèse, des salles de bains intégrées, des robinets mitigeurs plus complets, réunissant à la fois du plastique et des produits électroniques sont également envisageables. Il en est de même pour les revêtements de sols et de murs.

La fenêtre sera réalisée de plus en plus en aluminium. Elle verra son pouvoir isolant s'accroître (verre peu émissif). Les vitrages seraient doubles et comprendraient une large épaisseur entre les deux parois dans laquelle pourraient se trouver des stores. De façon générale l'isolation va s'étendre par l'extérieur (peut-être sous forme de produits à base de résine) et par l'intérieur. Un problème se pose toujours : celui du système de ventilation.

Dans le domaine des toitures, les éléments auto-porteurs intégrés, alu-isolation, ont connu peu d'extension. De grandes tuiles sur lesquelles sont dessinées de petites, sont par contre promises à un meilleur avenir.

Des tableaux de bord vont enfin s'étendre et se développer, assurant un contrôle de la maison. De façon plus englobante enfin, la C.A.O. (conception assistée par ordinateur) va être de plus en plus à même d'optimiser des rapports entre les corps d'habitat, en particulier dans le domaine de la maison à ossature en bois.

Pour conclure, une bonne innovation dans le domaine de l'habitat doit avoir deux caractéristiques au moins :

- . elle doit être de moindre coût,
- . elle doit être une imitation de l'existant.

Il y a donc beaucoup d'innovations dormantes qui ne verront le jour que dans la mesure où naîtra une acceptabilité sociale, en particulier dans les corps de métier qui organiseront sa mise en oeuvre.

10 janvier 1986

INTERVIEW M

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Si l'on considère les produits élémentaires (hors ceux d'équipement), il faut noter que le ciment reste, à l'heure actuelle, le produit le plus efficace et le moins cher. Il peut inclure des fibres. Bientôt, le béton de fibre sera sans doute appelé à "*faire surface*". Par contre il y a peu d'armatures en acier (conséquence : le C.E.S. PAILLÉRON) car les normes d'utilisation sont très contraignantes. On voit se développer des plastiques, essentiellement dans les menuiseries, fort peu ailleurs. Pour le toit, la construction traditionnelle reste dominante, le produit de substitution étant plus coûteux. Il faut ajouter qu'il y a peu de recherches en la matière et que l'on raisonne plutôt par association de matériaux connus que par invention de matériaux nouveaux.

Dans le domaine de l'équipement, des évolutions vont avoir lieu. Il va s'agir, par exemple pour les radiateurs et les robinets, d'installations sans soudure. Des tubes en polyéthylène réticulé vont, peu à peu, remplacer le cuivre. Mais le freinage va venir essentiellement des maîtres d'ouvrage, des clients, des installateurs qui aiment une "*belle plomberie*" et qui sont donc inquiets des nouveaux produits.

Pour le chauffage, les pompes à chaleur vont sans doute se développer peu. Par contre les chaudières à gaz ou à fuel sont très économiques. Des gaines de réseaux industrialisées peuvent et pourront s'étendre mais elle heurtent, pour le moment, les artisans. Elles restent des procédés d'entreprises.

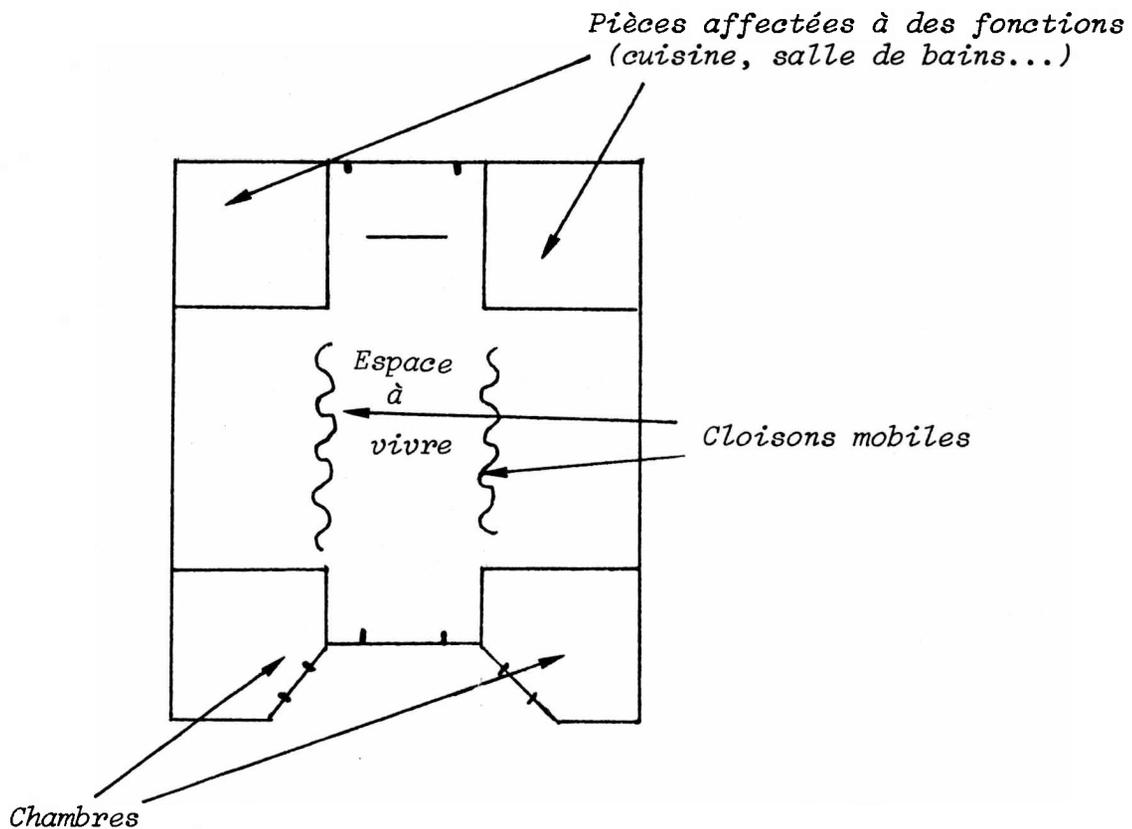
En ce qui concerne les planchers, on peut évidemment concevoir des pré-dalles ou des dalles d'assez large dimension mais (outre le coût élevé du produit) les problèmes de joints phoniques, de flèches différentielles entre les différentes portées de planchers se posent toujours.

Les blocs sanitaires pourraient se développer.

Ajoutons que des produits considérés comme révolutionnaires, la terre par exemple, sont sans doute de peu d'avenir, que le béton alvéolaire, connu, est assez peu porteur et reste coûteux. Les maisons à armature en acier, du type Phenix, sont en difficulté.

De façon générale, il y a peu d'avance dans le domaine de la construction car on compte en moyenne, suivant les chantiers, une trentaine d'intervenants, c'est-à-dire autant d'inerties et de blocages - toute innovation pouvant, d'une certaine manière, modifier les rapports entre corps d'état, mettre en cause les savoir-faire. Ne se développe donc que ce qui est un produit nouveau qui étend les marchés et non pas qui les restructure, l'archétype en étant l'isolant thermique.

I-2. Généralement les surfaces sont en voie de réduction. Encore une fois, on constate une certaine inertie des maîtres d'oeuvre face à des solutions nouvelles qui pourraient être apportées par les plans différents. On peut considérer qu'une chambre pourrait avoir de l'ordre de 5 à 6 m², compte tenu du fait qu'elle ne sert que la nuit et donc disposer de logements dans lesquels il y aurait, par exemple, des chambres de petite taille, quitte à avoir une troisième chambre de l'ordre de 10 m² au cas où un membre de la famille serait malade. Il est également possible d'envisager des espaces modulables qui intéresseraient des surfaces très vastes, avec des cloisons mobiles permettant, pour des desiderata particuliers, des isolements ou du télé-travail. Voir le plan qui est économique en termes énergétiques puisqu'il comprend peu d'ouvertures et d'utilisation de matériaux à l'intérieur de la maison car il a peu de cloisons. Mais il faut remarquer qu'une inertie très forte pèse vis-à-vis de ces nouvelles formes. Encore une fois, c'est le modèle Haussmanien qui continue de prédominer dans les comportements de demande.



I-3. Le "process-habitat" est effectivement une des pièces centrales de l'organisation du chantier. Face à la réduction de taille des programmes, face également aux contractions qui paraissent sur les revenus, il faut considérer que les gisements les plus considérables de productivité se situent dans l'organisation du chantier. Il s'agit donc de déplacer la matière grise en aval, c'est-à-dire lors de la préparation du chantier, dès sa conception, afin qu'on ne gère guère que le quotidien sur le chantier. Il est nécessaire de préparer la décision, le plan, en reliant en particulier les équipes de commerçants à celles des exécutants sur le chantier - qui étaient auparavant séparées et souvent conflictuelles. L'objectif est de réunir commerçants, conducteurs et demandeurs pour que l'on dispose d'un dossier qui soit "bon pour exécution" lors de l'ouverture du chantier, en d'autres termes que tout le monde soit effectivement d'accord sur la chose, sur les prix, sur les choix détaillés à tous les niveaux de l'édifice.

Parallèlement, ce principe de "process-habitat" suppose un autre concept qui est celui de "partenariat". Avant, un maître d'ouvrage recevait commande de l'équipement après avoir répondu à l'appel d'offre. Il recherchait ensuite des corps secondaires qui, à leur tour, répondaient à ses propres appels d'offre. Leur pratique était d'envoyer des réponses "gonflées" qui, peu à peu, étaient réduites au cours de la négociation. Le "savoir faire", l'expertise particulière du sous-traitant étaient gardées par devers lui dans la négociation sur les prix : ils représentaient sa marge de manoeuvre dans la discussion. Avec le process-habitat il s'agit de choisir dès le début, un partenaire pour un corps de métier donné et d'intégrer celui-ci dans les premières discussions en se mettant d'accord avec lui sur la qualité de la prestation et sur son prix. Il n'y aura pas d'enchère, le partenaire est partie prenante du processus d'ensemble. Les rapports avec les maîtres d'ouvrage se présentent alors sous la forme d'une négociation sur le marché (la société interrogée ne répond pas à des demandes par appel d'offre au moins-disant mais recherche des marchés négociés pour lesquels elle peut assurer une certaine qualité de prestation en gérant au mieux le coût, le délai de mise à disposition et l'intégration d'innovations).

Cette procédure fait que, de plus en plus, le produit est intellectuellement fabriqué avant de l'être matériellement. Des procédures de C.A.O. (conception assistée par ordinateur), de discussions à des niveaux fins, font qu'il y a un management nouveau du chantier. Les réunions de chantiers, souvent fréquentes et importantes, ne sont plus guère qu'anecdotiques et permettent donc une réduction considérable du coût de production. Cette nouvelle organisation est la réponse actuelle à la diminution des tailles, à la compétitivité et à la qualité recherchée. Il s'agit en même temps, avec la politique du partenariat, de lignes stratégiques de fond pour l'entreprise.

I-4. Les marchés de la rénovation, de la réhabilitation, du réaménagement (en particulier dans le domaine du logement social) sont considérés comme aussi importants que ceux du neuf. Ils induisent des efforts de diagnostics très spécifiques qui portent d'abord sur les isolations thermiques, phoniques et sur la chaufferie. Ils se poursuivent par des travaux spéciaux sur l'entretien, la maintenance, le remodelage des entrées, en particulier le souci de les rendre plus résistantes à la dégradation (céramique). Il faut également mettre au point des boîtes aux lettres et des vitrages résistants, protéger avec soin les parties communes, revoir certaines façades, organiser des processus de télé-alarme, rendre plus sûres, plus informatives, les cages d'escaliers. A l'intérieur du logement un remodelage important doit être mis en oeuvre, à la fois d'esthétique et de résistance. Il faut alors revoir les surfaces, restructurer les équipements. Au-delà même il faudra "suivre" les immeubles.

Des opérations de rénovation lourde ont été ainsi mises en oeuvre aux Minguettes. Il s'agit à l'évidence, non seulement d'un problème technique ou économique mais aussi social. Dans le cas des Minguettes par exemple, la société qui s'est chargée de la réhabilitation a eu, non seulement à chercher les produits particulièrement solides pour restructurer les équipements et les surfaces commandés, mais aussi à faire en sorte que sa présence soit acceptée. Pour le travail sur place il a fallu enrôler, dans les équipes, des chefs de groupes de jeunes, les faire travailler directement, sans préparation, leur donner des "compagnons" qui seraient leur guide, leur mentor. Ainsi seulement il a été physiquement possible de travailler en ces lieux.

En général, quand les équipements ont été revus et aménagés et que les populations sentent qu'un certain regard leur est porté, elle réduisent leurs attaques, leur désir de destruction des logements, des habitations. Cependant un tel processus est extrêmement coûteux. Ajoutons qu'il est possible de revoir la réhabilitation dans le scolaire, les bureaux de poste. Il faut chaque fois la concevoir comme un produit d'ensemble, une prestation globale.

II-1. L'évolution économique et sociale a été assez largement prise en compte par l'entreprise. La stratégie mise en oeuvre dans la société réunit trois aspects :

- Le premier est celui d'une régionalisation. C'est-à-dire que l'entreprise se présente comme une "fédération de P.M.E." pour répondre à la taille réduite des chantiers et à l'effet de la loi de décentralisation qui met plus en avant le local, les rapports proches du "terrain" (par exemple avec les décideurs communaux).
- Le deuxième aspect est international : c'est la nécessité de gagner de l'argent mais également une autre façon de faire son métier. La concurrence est très forte sur les pays en voie de développement. Il est possible de travailler en Afrique, en Extrême-Orient et dans les Pays de l'Est.
- Le troisième volet stratégique est celui du "jeu de complémentarités". A partir du métier d'entrepreneur, il s'agit de se diversifier pour, à chaque fois, mieux maîtriser le produit. Cette diversification commence par l'amont pour organiser des montages d'affaires, des accords internationaux, faire de la promotion immobilière. Elle se fait ensuite latérale, en particulier par le développement de maisons "catalogues". En troisième lieu, cette diversification s'opère par l'aval, par le développement d'entreprises de services qui font du diagnostic et de la maintenance d'immeubles, notamment dans le domaine du thermique, et sont capables de "suivre" l'évolution du produit-logement.

Le produit-logement change et la société a repéré quatre caractéristiques du marché :

- . La première est d'ordre économique et concerne la régression du marché en taille absolue et celle, plus spécifique, de la taille des chantiers.
- . La deuxième est d'ordre politique, à savoir que les lois de décentralisation font que l'on passe des marchés "nationaux" à des marchés locaux.

- . La troisième est la piste démographique : l'évolution de la pyramide des âges et l'évolution géographique de la demande font que la réhabilitation, les résidences pour personnes âgées et le loisir vont se développer et qu'ensuite une poussée vers le sud se dessinera ce qui entraînera des rachats de sociétés à Lyon, Toulouse et Marseille. (Il ne faut pas cependant oublier le Nord ou l'Est où les réhabilitations sont évidemment possibles et réalisées).
- . Quatrième idée : le changement du produit est perçu à partir des goûts du consommateur intermédiaire ou final. Le consommateur "*intermédiaire*" est le maître d'ouvrage qui achète le produit et suit avec plus de soin les diverses opérations. Ceci est notamment permis par le "*process-habitat*" et par le partenariat. C'est aussi le consommateur final qu'il faut prendre en compte. En effet, lorsque le logement est livré, il faut déjà penser à un dossier de fonctionnement, comme pour les automobiles. Il est nécessaire de conseiller le ménage, de "*suivre*" avec lui l'équipement qui lui est remis, de se soucier de la maintenance de l'immeuble. Les sociétés de conseil doivent même garantir les résultats d'exploitation, en particulier dans le domaine thermique. (Ceci explique que l'entreprise se donne une organisation centralisée sous forme de holding pour les choix stratégiques, le marketing, les ressources humaines, les opérations financières d'ensemble tandis que chaque filiale est extrêmement décentralisée pour "*coller*" le plus possible au marché.

Lorsque l'on pense au Sud et aux vacances il est bon de s'associer pour "*produire des chalets-cabines*" afin de répondre à une demande très précise dans les stations de ski ou de sport d'été qui désire un logement de petite taille.

Pour les personnes âgées, des résidences de type Hespérides sont évidemment à développer.

II-2. Le placement en logements a fortement évolué. Le studio qui était le type même du placement du ménage a considérablement régressé. Avec la loi QUILLOT, il y a une forte rotation de la clientèle ce qui provoque des charges d'entretien considérables et fait baisser très fortement la rentabilité de ce type de logement. On passe d'ailleurs de plus en plus au deux pièces.

Parallèlement, la population désire acquérir son logement, quitter les grands ensembles, avoir "*sa*" maison qui soit proche de ses désirs. Les formes en villages sont évidemment de plus en plus abandonnées. L'idée est donc d'offrir, en péri-urbain, des prestations spécifiques à des populations qui perçoivent deux fois le S.M.I.C. en moyenne et qui, à ce titre, bénéficient d'aides, d'A.P.L. Actuellement il est possible de rendre solvable un ménage qui gagne de l'ordre de 9 000 F/mois.

Les investisseurs privés comme les compagnies d'assurances se retirent également de la construction. Ils préfèrent davantage se tourner vers les placements financiers car ils sont inquiets des conséquences de la loi QUILLOT et des restes de la loi de 1948.

II-3. Le secteur H.L.M. souffre. Le système du P.L.A. (prêt locatif aidé) est entièrement inadapté et une opération menée avec ce type de financement ne sera jamais équilibrée. Il s'agit de plus en plus de contenir les coûts de production du logement pour essayer de réduire autant que possible les immobilisations de capitaux et louer rapidement. Plus encore, il faut construire à forte vitesse car les logements bénéficient d'un différé de remboursement et que, d'une certaine manière, la période pendant laquelle l'H.L.M. va louer sans avoir encore à rembourser lui constituera une sorte de "magot". Qu'importe, quelles que soient la célérité du constructeur et sa productivité, le système du P.L.A. met à découvert, d'autant plus qu'au bout de 15 ans se rajoute la taxe foncière et que le système de remboursement à taux progressif fait augmenter sans cesse la charge de ces mêmes remboursements. A l'heure actuelle, au bout d'une quinzaine d'années, le taux d'intérêt est de l'ordre de 7 à 8 %, c'est-à-dire qu'il est au-dessus du taux d'inflation et pose le problème de l'existence même de ce type de financement. La solution est de recourir davantage à des prêts "1 % patronal" qui constituent le mode de financement le plus sûr mais qui est en voie de réduction. Il n'atteint plus, actuellement, que 0,7 %.

Ajoutons enfin que le problème du coût foncier se pose. Il faudrait trouver des systèmes organisant plus aisément la production de terrains à bâtir. Il est des effets pervers dans les règles de préemption, dans toute une série d'interdits qui font hausser le coût des terrains et celui de la construction.

II-4. Aujourd'hui il n'y a pas de logement conçu pour le télé-travail, c'est-à-dire qui permette une isolation suffisante. Cette variable va devoir être prise en compte, à savoir des possibilités flexibles de réaliser une pièce isolée.

II-5. La "domotique" va également se développer. La gestion de la maison est une préoccupation qui a émergé il y a environ cinq ans. Dans quelques années nous assisterons à la diffusion de système de contrôle des consommations énergétiques. Il y aura ainsi une comptabilisation des consommations d'eau, d'électricité, de gaz qui sera fort précise (sans pour le moment permettre une valorisation : on connaîtra seulement les m³, les KW/heures...). Ensuite se développera la procédure de télégestion pour le chauffage et les ascenseurs. Elle assurera une régulation optimale des consommations. Des contrôles s'étendront de plus en plus. Cartes, codes permettront d'assurer la sécurité.

Une dernière piste mérite d'être étudiée : celle de la robotique domestique. D'ici peu d'années des robots s'occuperont des poubelles, des nettoyages de hall, des grandes surfaces communes et réduiront donc les activités des gardiens (ils pourront sans doute être supprimés ou leurs activités seront modifiées). Le robot-nettoyeur, le robot-laveur naîtront. Il faudra éviter leur dégradation, c'est-à-dire développer leur convivialité, d'autant plus que l'on pense à des robots très efficaces. Les plus complets, qui travailleront dans les métros par exemple, coûteront de l'ordre de 100 000 F. Des robots plus simples, d'un prix bien moindre, seront à envisager dans le domaine de la construction.

10 janvier 1986

INTERVIEW N

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. La maison à ossature en bois a sans doute un avenir non négligeable devant elle. En effet, elle peut être industrialisée et se rapproche d'un produit souple, sec, propre, mais il ne faut pas mettre le fait qu'elle coûte plus cher (quand il s'agit d'une "bonne maison") qu'une autre réalisée en parpaings. En outre, elle souffre, à l'heure actuelle, d'une mauvaise image de marque car on la présente comme un produit moins coûteux ! Il reste qu'elle pourra se développer dans le domaine du loisir en particulier, ou de la maison secondaire. En réalité c'est un produit qui, bien installé, n'est pas financièrement compétitif : le parpaing assurera néanmoins sa suprématie. Les pré-fabrications lourdes ne sont, en outre, plus de saison.

Pour les huisseries, l'aluminium et le P.V.C. vont se développer. La tuile en béton, traditionnelle, assurera sa pérennité étant entendu que le toit est sans doute le domaine où le traditionnel doit être conservé le plus longtemps possible. Pour les tuyaux en plastique, des réticences apparaissent. Il en est de même pour les blocs sanitaires : ils sont peu satisfaisants et trop rigides.

La sécurité, qui était tenue pour un élément de gadget, sous forme d'alarmes interne et externe devient maintenant de plus en plus demandée. Elle sera, d'ici peu, automatiquement installée.

Les ventilations mécaniques vont s'étendre. Quant au chauffage, rien ne paraît plus convenable que le chauffage électrique, dans la mesure où la maison est correctement isolée. Bien évidemment, il faut ajouter que, pour les immeubles collectifs, la télé-surveillance technique du chauffage, de la ventilation et des ascenseurs va s'étendre.

La maison "*bien de consommation*" n'est pas envisageable si l'on considère une maison de moindre coût et à durée de vie courte. Par contre, il apparaît de plus en plus que l'aspect "*extrêmement important*", voire "*dramatique*" que revêt l'acquisition diminue pour le ménage. C'est un achat, parfois d'impulsion, qui ne mobilise plus autant l'intérêt du ménage. Ce dernier sait que son acquisition est un acte intermédiaire, que rien n'est "*joué*", que l'installation peut être précaire. D'une certaine manière, la mobilité est entrée dans les esprits. Par contre, la location reste mal vécue : l'accession, le désir d'acquisition animent le ménage. La location est donc tenue comme libératoire dans de rares cas (cadres à hauts revenus).

I-2. La maison agrandissable n'a d'intérêt que sous forme de combles aménageables. La maison en prêt à finir permet, en fait, une économie extrêmement réduite qui dévalorise le produit. Pour les gens modestes, il vaut mieux assurer une finition supérieure, quitte à les endetter davantage et longtemps, car il n'est pas sûr qu'ils puissent parvenir autrement à achever effectivement les travaux. Le prêt à finir correspond mieux, semble-t-il, aux besoins du haut de gamme.

I-3. L'évolution du métier de promoteur pourra se faire selon deux pistes :

- Selon la première, il pourrait s'adresser à un "processeur d'habitat", si l'on peut dire, qui aurait pour fonction de gérer effectivement le chantier et de l'optimiser.
- La seconde serait d'être lui-même un gérant de chantier. Autrement dit, le management du chantier est dorénavant ressenti comme un élément important qui représente un gisement notable d'économies.

Dans le domaine de la formation, il serait souhaitable d'obtenir une pluri-formation de la main-d'oeuvre, un enrichissement des tâches (en particulier au moyen de leur complémentarité, de leur rationalisation). Il en découlerait qu'une personne serait apte à réaliser deux ou trois activités, par exemple de peinture, plomberie, électricité, ce qui éviterait les rapports complexes entre corps d'état.

Le marché de la rénovation et du réaménagement est, certes, important. Mais il faut que les bâtisseurs disposent d'une certaine masse critique de travaux pour que cette activité s'avère de quelque intérêt.

II-1. De plus en plus, il apparaît que le besoin n'est plus d'ordre quantitatif mais qualitatif, qu'il devient plus complexe. Il faut donc prêter une attention soutenue à la demande des ménages qui n'acceptent plus un produit inachevé, incomplet et qui veulent un bien de plus en plus "parfait".

L'instabilité des revenus et des modes de vie est une réalité. Ceci apparaît nettement au moment de l'achat, qui est parfois celui du divorce, car des complications apparaissent dans la vie du ménage. L'assurance chômage est dorénavant une obligation pour l'accession et l'on constate que, depuis quatre ans, l'instabilité familiale est la cause de difficultés, de la montée des impayés et donc parfois de la vente forcée.

II-3. L'aide à la personne est souvent dangereuse. Elle induit des effets pervers qui sont très souvent liés à l'incertitude des revenus, à l'impréparation des ménages face à la séquence de leurs revenus et de leurs aides. Un retour partiel à la pierre produirait sans doute des effets plus assurés.

13 janvier 1986

INTERVIEW 0

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Le parpaing reste et restera fort important dans les temps à venir. Parler d'une "maison de maçon" en 1979 était tenu pour une nouveauté car, à l'époque, la tendance était à la pré-fabrication. Cette dernière tendait même à devenir une norme sur le marché de la primo-accession. Maintenant, la pré-fabrication rencontre des freins notables, notamment de la part du client. Le parpaing est un produit d'une grande souplesse, il est demandé de plus en plus.

Les huisseries métalliques sont couramment utilisées et s'adaptent sans difficulté aux particularités régionales.

L'isolation est également un point important, la sécurité se développe avec, de plus en plus, des portes à trois points, installées dès le début ; bientôt des systèmes d'alarme suivront. Le tableau de bord domestique est envisageable. Mais il faut savoir que les maisons sont déjà très bien isolées - donc que la population est assez peu sensible au problème - tandis que l'apport d'un tableau de maîtrise du chauffage des différentes pièces paraît assez relatif. Des systèmes de télé-chauffage, de télé-alarme existent néanmoins. De façon générale, c'est une grande qualité d'"art" de vivre, de confort, d'équipement des salles de bains, d'encadrement des portes, de finition, en d'autres termes "une maison clef en main" très élaborée, qui est de plus en plus demandée.

I-2. Ce que l'on recherche, ce sont des organisations d'espace de plus en plus astucieuses. En particulier, il s'agit de répondre aux contraintes posées par le problème foncier, c'est-à-dire d'offrir une maison à petite façade, comportant éventuellement des combles aménageables. La maison agrandissable paraît de peu d'avenir, au sens strict. La forme du comble aménageable est, semble-t-il, la plus adéquate.

Le prêt à finir correspond en fait à un concept flou car beaucoup de maisons sont "prêtes à finir" si l'on considère qu'il reste à installer la moquette et le papier !

I-3. Le "traditionnel" domine.

II-1. Les accédants à la propriété en maison individuelle sont des locataires, en général en H.L.M., qui ont entre 25 et 35 ans. Leurs revenus sont de l'ordre de 8 000 à 12 000 F, ils ont un ou deux enfants (ou un et un second à naître) et bénéficient des P.C. et des P.A.P. Ces clients sont sensibles au rapport qualité-prix, c'est-à-dire à un certain prix compte tenu d'un niveau requis de qualité. Le marché a donc évolué depuis quelques années car, à l'époque, il s'agissait d'acquérir un produit sans manifester autant d'exigence dans la mesure où le coût du remboursement équivalait au prix du loyer. A l'heure actuelle se développe une exigence sans doute plus complexe compte tenu des problèmes de financement, de chômage, de la "*mentalité de recentrage*" et des valeurs que revêt le patrimoine. Il s'agit de recréer la cellule familiale et de disposer de pièces principales de grande taille. En outre, une demande très nette apparaît vis-à-vis des combles et des mezzanines. La cuisine est voulue d'une certaine taille, séparée.

Les produits qui se vendent représentent une surface de 75 à 80 m² d'une part, ou de 85 à 88 m² d'autre part ; on ne note pas d'opposition farouche envers les constructions en accolé. Si l'on considère le sentiment des consommateurs à l'égard des distances géographiques, l'on se rend compte que c'est la durée du transport et non pas nécessairement son coût qui joue. Quant au terrain, le lotissement en péri-urbain est de plus en plus demandé, avec une largeur de façade de 12 à 15 mètres, ce qui correspond à un terrain de l'ordre de 450 m² en lotissement pour la région parisienne et de l'ordre de 600 m² pour le reste du pays.

De façon générale, c'est donc un produit traditionnel que désirent les ménages. Ils sont davantage sensibles à la qualité de la prestation d'ensemble, de plus en plus exigeants vis-à-vis du produit fini. Ils se préoccupent aussi des problèmes de sécurité et d'isolation sans que cela induise, pour le moment, la nécessité d'appareils spécifiques.

13 janvier 1986

INTERVIEW P

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Il faut d'abord noter que le parpaing continue de se développer. Les composants (qui permettent cependant d'aller plus vite sur le chantier) voient leur importance décroître, deviennent de plus en plus coûteux sur des marchés étroits (exception faite des marchés hôteliers et des bureaux où ils ne cessent d'être importants). De façon générale, le développement des composants se maintient grâce à l'aide des pouvoirs publics qui croient en leur développement, c'est-à-dire au déplacement de la valeur ajoutée du chantier vers l'usine - ce qui s'oppose aux désirs des entreprises de bâtiment et, évidemment, des artisans. Ajoutons que le béton coulé sur place connaît de grands progrès, que le moule métal se développe et réduit donc le temps d'opération ainsi que les difficultés qui pouvaient suivre les décoffrages.

La "*maison informatisée*" est celle qui accepte des procédés informatiques de sécurité, de fermeture de stores, de volets ... mais elle ne semble pas à même de révolutionner le logement. Elle n'induit pas, par exemple, d'addition de pièce et se réduit à un tableau de bord. Elle se diffusera lentement à partir du haut de gamme.

La maison "*bien de consommation*" se développe aux Etats-Unis sous forme du "*mobile home*". C'est un produit industriel, réalisé intégralement en atelier. Au Japon ce type de produit se développe car il permet une meilleure résistance au séisme. Ajoutons qu'il s'agit alors, très souvent, d'un produit haut de gamme.

I-2. Il paraît délicat d'envisager des plans plus flexibles. En réalité, la conformité joue très fortement dans les catégories sociales, en particulier dans celles qui perçoivent de bas revenus. Des formes d'habitat plus souples sont acceptées par les catégories aux revenus les plus élevés.

La maison agrandissable a toujours existé, des maisons ont toujours été réorganisées au fur et à mesure de leur usage. Cependant, si l'on songe à la mobilité croissante des ménages, le frein est celui des droits notariaux qui, bien entendu, s'opposent à la mobilité désirée (ou subie) des ménages. Auparavant, l'on agrandissait dans le même lieu, maintenant l'on envisage très nettement de changer quatre à cinq fois de logement. C'est dire que la mobilité suppose des conditions aisées de revente.

Le prêt à finir sous-entend en fait, des procédures qui induisent un certain travail au noir : autrement il n'est pas possible d'achever effectivement les maisons.

I-3. Il faut d'abord étudier l'évolution de la profession. Celle-ci s'est développée suivant une double tendance :

La première a été celle de l'extension des grandes entreprises. Elles ont construit de grands ensembles et ont donc spécialisé leur main-d'oeuvre, qui est principalement d'origine immigrée. Ceci l'a, d'une certaine manière, déqualifiée. En outre, cette main-d'oeuvre est vieillie et s'avère moins intéressée, ou peu intéressée par des formations. L'idée est donc d'une évolution lente, à moyen terme, de cette main-d'oeuvre, au fur et à mesure que des jeunes, nouveaux venus, seront embauchés, plus stables et plus qualifiés et que la population ancienne sera en retraite ou partie. Par ailleurs, en dehors des tâches ouvrières, les chantiers font de plus en plus l'objet d'une rationalisation, qu'elle vienne du bureau des méthodes ou qu'elle tienne d'une meilleure concertation entre les divers corps d'état et l'architecte.

La seconde tendance est la naissance de petites entreprises, récentes, spécialisées dans un corps d'état, qui vendent un produit (par exemple l'isolation thermique ou les combles) et qui offrent une main-d'oeuvre meilleure et qualifiée. Elle n'est cependant pas "*multi-qualifiée*" mais se montre capable de travailler aux marges de sa qualification majeure, c'est-à-dire qu'un plombier peut savoir réparer des carrelages, ce qui permet de mieux assurer la complémentarité des activités.

Des idées de produits nouveaux gagnent. C'est l'exemple des maisons assemblées pour lesquelles il s'agit simplement d'assurer la pose des gaines techniques (qui font leur retour). A contrario, des produits trop industrialisés, dans lesquels une trop forte partie de la valeur ajoutée est "*prise*" par l'amont, connaissent des blocages professionnels. Les plombiers par exemple n'acquerront pas de produits très sophistiqués.

Il y a beaucoup à gagner sur l'organisation séquentielle des chantiers. L'idée progresse de regroupements des corps d'état en trois sous-ensembles :

- . Le premier s'intéresse à l'enveloppe : gros-oeuvre, toiture, isolation extérieure.
- . Le deuxième réalise l'intérieur, les cloisons, les équipements, l'isolation thermique.
- . Le troisième procède aux finitions.

Une telle évolution conduit d'ailleurs à de nouvelles formes d'appel d'offre. Ce n'est (ne sera) plus comme avant où une entreprise générale soumissionnait, puis faisait soumissionner à leur tour divers corps d'état ce qui posait de difficiles problèmes de coordination. Ce sera une procédure dans laquelle une entreprise générale soumissionnera à trois structures d'intermédiaires (regroupements de P.M.E. ou P.M.E. dominante dans un corps d'état et qui s'organise avec d'autres).

Ces trois groupes correspondent précisément aux trois regroupements de corps d'état : structures et enveloppe, intérieur et finitions.

I-4. Les travaux sur les bâtiments existants sont extrêmement importants. Ils représentent, à l'heure actuelle, près de la moitié (48 % exactement) du marché. En fait, en tenant compte des travaux réalisés par les individus et de ceux qui ne sont pas déclarés, il est clair que le marché de l'existant dépasse celui du neuf.

Les entreprises rencontrent souvent des difficultés à s'adapter au marché de la rénovation qui suppose qu'on effectue des enquêtes fines auprès des ménages, que l'on étudie précisément leurs besoins, leurs demandes. Il s'agit, en particulier dans le logement social, de présenter à l'organisme H.L.M. une organisation et une évaluation financière des travaux correspondant aux demandes des locataires ou des accédants.

En ce qui concerne le neuf, on pense qu'il y aura une stabilisation, voire une légère décrue, suivie d'une lente reprise à l'horizon 1990, au fur et à mesure que les couches moyennes accèderont à la vie active, que les taux d'intérêt baisseront et que, sans doute, des politiques volontaristes de déduction fiscale seront menées.

II-1. Le marché de la maison individuelle est très nettement tributaire d'une stratégie d'offre qui s'adapte à la taille des ménages et à leurs conditions financières, ce qui induit, très souvent, des retards dans les formes et dans les conditions techniques de production, dans le découpage interne des activités. Cependant, les familles de personnes seules ou mono-parentales découvrent de plus en plus l'urbain, d'où l'idée d'un retour au collectif urbain et donc à de petits logements. De plus en plus, la demande met l'accent sur les services : crèches, écoles, commerces. De façon générale, les pistes vers lesquelles on se dirige sont celles, d'une part du locatif social et, de l'autre, de l'accession. Le locatif privé aurait tendance à régresser, sauf dans le haut de gamme où certaines personnes recherchent des logements de grandetaille et de haut standing que leurs revenus leur permettent de louer mais que leur patrimoine, insuffisant, les empêche d'acquérir.

II-3. L'aide à la pierre s'avère très coûteuse ce qui explique, de plus en plus, le retour vers l'aide à la personne. En outre, l'on verra se développer plus nettement les prêts conventionnés, les plans d'épargne-logement et les comptes d'épargne logement. La loi Quillot sera vraisemblablement réaménagée, quoique l'on ait fait autour d'elle beaucoup de bruit. En réalité, elle n'est pas aussi contraignante qu'on veut bien le dire.

II-4. Il y a peu de choses à attendre, à moyen terme, du télé-travail. L'électronique ne modifie pas non plus la maison et l'inertie reste la règle dans les modalités d'existence.

13 janvier 1986

INTERVIEW Q

REponses AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Dans le cadre du gros-oeuvre, la brique, les enduits et les couvertures traditionnels maintiennent leur part relative. Les clients demandent les produits les plus connus. Ils sont sensibles à une isolation importante, en particulier à une ventilation mécanique contrôlée. En ce qui concerne les huisseries, le P.V.C., l'aluminium et le bois de qualité se développent. La plomberie se réalise de plus en plus en P.V.C. La sécurité préoccupe effectivement la clientèle mais le coût d'installation des équipements est important et constitue un frein.

La maison "*bien de consommation*" affecte peu les demandeurs actuels de la région : la maison reste un bien qui entrera dans l'héritage.

I-2. La taille moyenne de la maison atteint de 90 à 105 m² avec un terrain de 300 m². La maison en rase campagne est de plus en plus refusée à cause des problèmes de sécurité et d'éloignement. L'avenir nous dira si la forme spécifique de l'agrandissable se développera. Pour le moment, elle est embryonnaire.

Le prêt à finir s'explique évidemment par des problèmes financiers : les acquéreurs réalisent des économies de l'ordre de 50 000 à 80 000 F. La société doit offrir une aide, en particulier indiquer les produits à acheter, les méthodes à suivre mais c'est une incitation directe à des formes de travail non officielles qui soulève aussi des difficultés d'achèvement. Au total, les P.A.F. ne sont souhaitables que pour des ménages connus du bâtisseur et qui sont, très souvent, "*du métier*".

I-3. L'organisation du chantier fait de constants progrès. Il est maintenant possible de programmer le travail journalier et de mieux cerner les conditions de la sous-traitance entre les divers corps d'état. Il est évidemment question de réduire le coût de la main-d'oeuvre et d'utiliser des matériaux et des équipements adaptés, en particulier des engins de manutention légers.

I-4. La rénovation ne fait pas l'objet de l'activité de la société.

I-5. Il y a effectivement tout avantage à se spécialiser de plus en plus dans le génie civil, dans le lotissement... et à se concentrer autour d'activités spécifiques et bénéficiaires. Il semble notamment nécessaire de porter attention aux promoteurs privés lors de transactions, étant données les difficultés de certains et de vendre directement aux particuliers.

II-1. Ce sont les jeunes, disposant de revenus faibles (inférieurs à 7 000 F en moyenne) et accédant à la propriété grâce à un P.A.P., qui demandent des logements neufs. (Dans la région, la moyenne des revenus est de 5 700 F) Pour sa part, le marché de la maison secondaire s'est effondré, passant en moins de dix ans de dix à un dans les régions balnéaires. Hausse des prix, évolution des modes de vie, demande de plus de souplesse dans l'utilisation du temps de loisir, influence de la fiscalité, sont à l'origine d'une telle évolution. La maison principale peut induire des divorces et des difficultés dans les couples et donc, à la limite extrême, des mises aux enchères : ceci est seulement constaté et souvent difficile à prévenir.

II-4. La cuisine américaine n'est pas demandée, -par contre la cuisine équipée est recherchée. Les mezzanines sont prisées ainsi que des éclairages de qualité. Des économies dans l'utilisation de la maison, dans son isolation thermique sont recherchées.

16 Janvier 1986

INTERVIEW R

De manière générale, les procédures informatiques vont être de plus en plus conviviales. De nombreuses personnes travaillent déjà chez elles, mais deux éléments nouveaux vont modifier cet embryon de réaffectation des tâches. Le premier est que le même outil fonctionnera au bureau et chez soi ce qui, bien entendu, affectera le "mythe du bureau", la dichotomie travail-loisir et réduira le poids de la contrainte géographique. Le second élément sera l'extension d'une nouvelle structure de direction, non plus pyramidale mais "nodale", des groupes d'individus étant reliés entre eux. Ceci induit des redistributions de tâches entre cadres et secrétaires : elles disparaîtront (certains rapports seront tapés par des dactylographes) pour devenir des assistantes. Des mots de passe permettront d'accéder au courrier électronique et donc d'échanger directement avec un cadre, un dirigeant. La messagerie électronique nationale et internationale va s'étendre.

Beaucoup d'entreprises sont très sous-développées en matière de nouvelle bureautique et de nouvelles organisation du travail. Les modèles régnants restent encore le standard téléphonique et les dactylographies traditionnelles. Dans une dizaine d'années, beaucoup de firmes auront "fait le pas" pour entrer dans le domaine de la bureautique avancée. Ceci modifiera à l'évidence les conditions de travail, de formation, d'étude et les conditions géographiques d'habitat. Cependant, à l'heure actuelle, peu d'entreprises pensent aux conséquences internes de telles évolutions et donc, moins encore, à celles qui vont affecter les constructions et les modes de vie.

16 janvier 1985

INTERVIEW S

L'étude des innovations passées et actuelles montre qu'un certain nombre de conditions s'avèrent importantes et doivent donc être nécessairement réunies pour que le produit nouveau réussisse. Face au "traditionnel" qui réunit pierres ou maçonneries, enduits, isolants, parpaings et qui coûte 350 F le m² environ, il est nécessaire de trouver des produits plus élaborés qui rendent possibles des économies d'énergie. Ils peuvent être globalement aussi chers, se montent plus vite et permettent une plus grande souplesse architecturale. Les produits nouveaux demeurent donc à l'ordre du jour, mais il faut s'adapter au marché. Ceci revient à intégrer les conditions d'acceptation des entreprises et des ménages. Il s'agit ainsi de ne pas être "*trop gourmands*" et de faire en sorte qu'une partie seulement de la valeur ajoutée correspondant à la réalisation du chantier soit industrialisée. En effet, des murs très complexes et de très haute qualité doivent nécessairement être entièrement réalisés à l'usine. Tel fut le cas d'un produit dans les années soixante dix : mélange de mousse de plâtre et de mousse de polyuréthane qui permettait des performances techniques, acoustiques et d'isolation remarquables. Mais ce produit n'a jamais été accepté dans la profession. 300 à 400 maisons seulement ont été réalisées avec ce mur qui, de très grande qualité, n'avait que 15 cm d'épaisseur. En effet, les diverses parties prenantes, voyant qu'une grande part de la valeur ajoutée leur échappait, se sont opposées à une diffusion de l'innovation.

Il faut donc mettre en oeuvre des innovations plus utiles, plus souples, qui puissent compenser des lacunes de formation des metteurs en oeuvre et heurtent moins de front les sentiments des divers bâtisseurs. Ainsi, face au "traditionnel" (pierre, parpaing) qui fonde la valeur patrimoniale du logement, il faut songer à maintenir les coûts de production, à favoriser des innovations (par exemple en thermique ou en isolation), à gagner de la surface en réduisant les épaisseurs des murs, à augmenter la rapidité de construction (une maison pourra alors être construite en trois semaines ou un mois).

Les produits nouveaux sont, de plus en plus, "*sains*" : leur aspect doit être rigoureusement traditionnel et esthétique. Il doivent s'insérer au mieux "*dans*" les divers desiderata des parties prenantes et laisser une part de la valeur ajoutée à la mise en oeuvre, au plombier, aux bâtisseurs multiples ...

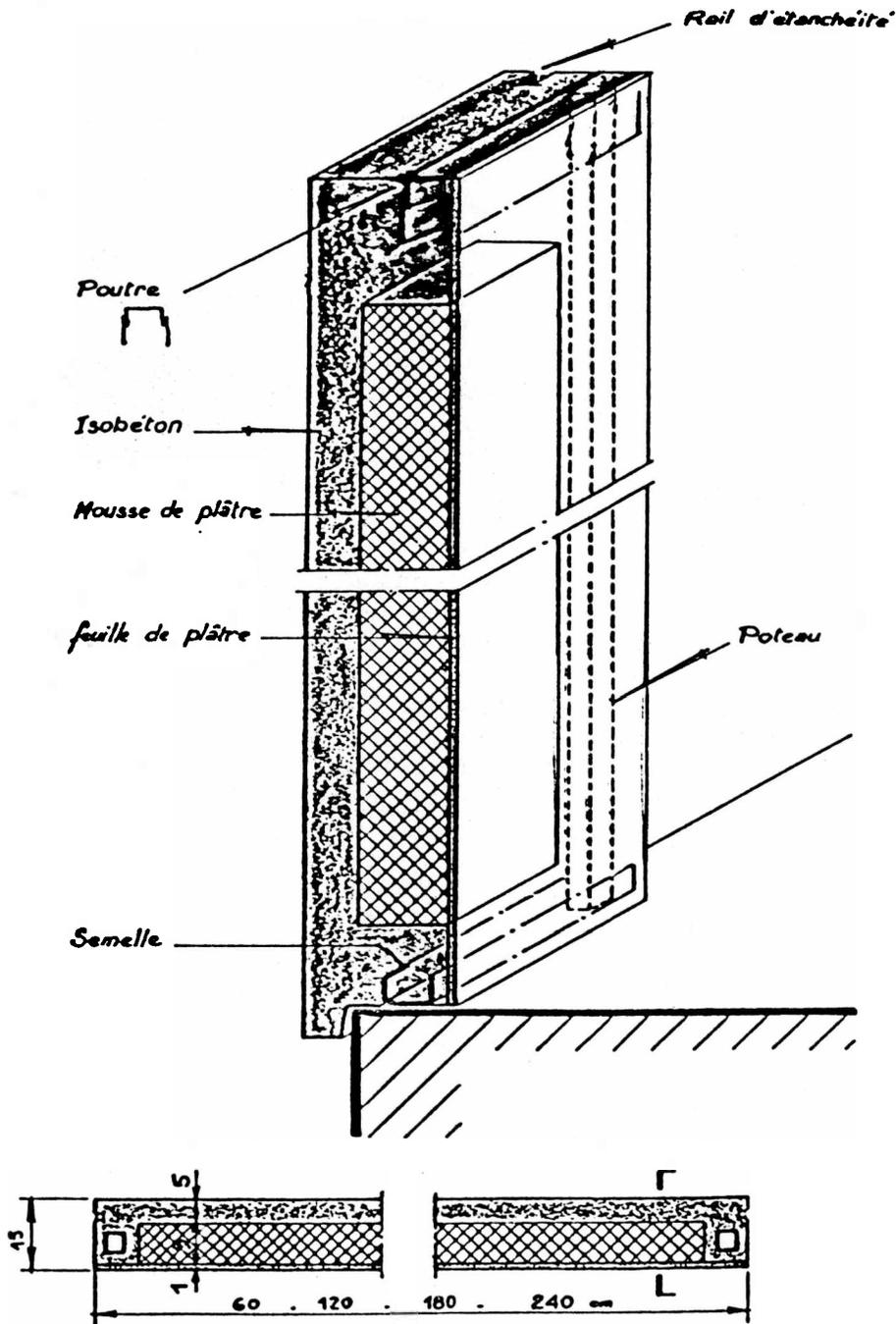
Des procédés de construction nouveaux sont également utilisés. Ils combinent par exemple des toits, d'abord montés à part par des maçons puis mis en place au moyen de vérins, à des murs pré-fabriqués, à l'intérieur desquels sont insérés du ciment liquide et des barres d'acier.

Après achèvement, ces nouvelles techniques offrent l'aspect du traditionnel. Les enduits, assez épais à l'extérieur, rendent ce même aspect et modifient surtout le son du mur pré-fabriqués. Ils font ainsi que l'acquéreur accepte ce produit nouveau sans manifester de réticence car il est d'extrême qualité.

Au total, pour qu'une innovation dans le bâtiment soit acceptée, il faut :

- qu'elle ne heurte pas l'ensemble de la profession (elle peut cependant s'appuyer sur certains de ses corps d'état pour développer sa part au détriment relatif d'autres) ;
- qu'elle soit valorisante pour les metteurs en oeuvre ;
- qu'elle permette des avancées techniques, d'isolation thermique et/ou phonique, de résistance, de délais de fabrication, de qualité de prestation ;
- qu'elle comporte une grande banalité d'aspect, tout en étant esthétique.

Autrement dit, il faut que le neuf fasse en sorte de paraître un peu moins neuf et d'être meilleur, à moindre coût.



17 janvier 1986

INTERVIEW T

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Il n'y a pas, à proprement parler, de révolution dans le domaine du logement mais des transformations progressives. Il en sera de même dans l'avenir. Les matériaux de synthèse vont ainsi se développer, par exemple des plastiques ou des bétons à fibre de verre. Le problème à venir dans le cadre de la maison à structure en acier est celui du coût relatif de la main-d'oeuvre, car on est arrivé à des produits de grande qualité et de grande fiabilité dans le domaine du montage.

Les "*produits globaux*" progressent dans le logement : exemple des pieuvres. Pieuvre électrique, née il y a une quinzaine d'années qui supprime le rôle de l'électricien ; pieuvre pour l'eau qui va se développer bientôt et va donc répartir l'eau dans le logement ; pieuvre chauffage qui va, de la même manière, pré-industrialiser et chauffer le logement. Des "*produits nouveaux*" vont s'étendre, à côté de ces pieuvres, dans le domaine de la sécurité. On peut effectivement imaginer des contacteurs insérés dans les menuiseries (installés avant le montage). De la même manière, des procédures électroniques de gestion de chauffage, de comptage des consommations énergétiques sont également envisageables. Mais leur coût est un frein : 2 000 F correspondent en effet à 1 m² marginal et la population préférera le m² supplémentaire à cet équipement. Ce n'est donc que lorsque le prix du produit aura considérablement baissé pour atteindre environ 500 F, et sera réalisé en grande série, que son installation sera concevable.

Les blocs sanitaires ne devraient guère gagner : ils figent l'architecture, requièrent des engins de levage et sont d'une industrialisation difficile. Par contre, il est possible d'imaginer des systèmes de pré-fabrication sanitaire qui seront montés sur place, sans soudure, par un ouvrier très peu spécialisé.

La maison "*bien de consommation*" est une tendance actuelle, non par réduction du sentiment patrimonial, mais parce qu'elle est vécue comme "*lieu transitoire*". Les jeunes ménages veulent des logements peu coûteux, assez grands, qu'ils reviendront quelque temps après pour acquérir un bien qui leur convient davantage. Elle n'est donc plus, pour eux, la maison individuelle dans laquelle ils mourront.

En ce qui concerne les maisons prêtes à finir ou agrandissables, les ménages s'orientent vers la qualité du service rendu. Il faudra donc industrialiser des produits faits sur mesure grâce à l'informatique. En fait, les contraintes économiques, les habitudes, pèsent dans l'achat du logement. Ainsi, l'acquéreur peut, financièrement, obtenir 80 ou 90 m². Du fait des normes, des réductions de surface et des habitudes, l'acquéreur retourne assez mécaniquement au plan type. Autrement dit, les choix de base se réduisent à une "*cuisine sur jardin*" ou une "*cuisine sur rue*", un "*séjour parallèle*" ou "*perpendiculaire*" à la rue. Par contre, la demande porte sur un achèvement de grande qualité du produit.

De la même manière, le consommateur est très sensible à l'argumentaire du vendeur. La vente des maisons, à partir de modèles sur catalogues qui présentent un nombre trop important de choix, rend le consommateur inquiet. Il ne se décide plus et va voir un concurrent. Il s'agit donc de présenter cinq ou six modèles qui correspondent à une demande déjà cernée par le vendeur. Un autre exemple de ces effets d'imitation est fourni par l'exposition de Paris où le modèle exposé intéresse le ménage dans 80 % des cas.

I-2. Comme nous le disions plus haut, ce sont des maisons tout équipées qui sont recherchées : l'acheteur arrive "avec ses valises" pour s'installer.

Pour la maison agrandissable il faut considérer qu'il s'agit d'une maison aménageable. Ceci peut se faire de trois manières : par l'équipement du garage qui devient une "pièce à vivre", par des combles aménageables, par l'utilisation du sous-sol. Pour le reste, il s'agit en fait d'un produit de peu d'avenir.

Le prêt à finir représente une baisse artificielle des prix d'environ 30 à 50 000 F. Cette baisse est, en fait, artificielle car le prêt à finir induit une économie peu sensible vues les difficultés d'achèvement du produit.

De façon générale, il faut prendre en compte les difficultés psychologiques dans lesquelles se trouve l'acquéreur. L'épouse joue un rôle considérable dans la décision d'achat et cette période d'acquisition, de mutation, est celle où le ménage est, psychologiquement, le plus fragile, où les tensions du couple réapparaissent. C'est le moment propice, si l'on ose dire, pour l'éclosion des divorces. Il faut donc veiller à ne pas créer ce type de tension car les meilleurs prescripteurs du logement sont ceux qui l'ont acheté.

En ce qui concerne les qualifications, il faut savoir que de nombreux procédés sont mis au point par les sociétés qui recherchent, de plus en plus, des procédures assez souples de fabrication. Elles deviennent alors des intermédiaires. Leur valeur ajoutée réside dans l'ingénierie, l'organisation, la qualité de gestion d'une information et l'on peut concevoir des entreprises du bâtiment sans ouvriers spécialisés dans cette branche. La sous-traitance va donc s'étendre. Les entreprises réduisent ainsi leur personnel et envisagent de poursuivre dans cette voie, certaines par recours à l'essaimage. Ainsi, tandis que la sous-traitance s'accroît, le savoir-faire de l'organisation, sa maîtrise de la communication s'intensifie. Il s'agit donc d'être capable de coordonner ces artisans, (ils se mettent ainsi à leur compte) en leur garantissant de la sous-traitance d'activités pendant un certain nombre de mois afin de leur permettre d'étendre leur "savoir-faire" qui est l'ingénierie du bâtiment.

La tendance des appareillages est à la mécanisation : outils électriques sans fil, engins mécaniques simples (petites pelles, très souvent d'origine japonaise d'ailleurs) qui induisent une micro-mécanisation. Il s'agit par exemple de faire creuser les fondations par un ouvrier responsable de son équipement, en une journée. Auparavant, il fallait le même temps mais trois ouvriers pour les réaliser.

I-4. Le marché de la réhabilitation est proprement fantastique. Il représente, pour une large part, le domaine de l'artisanat pour ne pas dire celui de l'économie non officielle, spécialement dans les réhabilitations de maisons individuelles. Les systèmes de service après vente, de sous-traitance, peuvent intervenir un temps mais les ménages font appel à des artisans lorsqu'il s'agit de rénovation ou d'équipement. A contrario, l'artisan va disparaître de la construction du neuf, logement qui sera vendu très élaboré et très équipé. Disparaisant de la construction du neuf, l'artisan va travailler dans celle de l'ancien où la souplesse de sa structure et ses statuts spécifiques lui permettront de concurrencer très efficacement les entreprises traditionnelles.

I-5. Le kit est appelé à peu de devenir. Il correspond à un marché faible. Seules les vérandas seront le domaine des artisans car les entreprises de grande taille doivent respecter des normes et elles sont soumises à la législation en vigueur, ce qui n'est pas toujours le cas des artisans qui bénéficient de certains avantages et participent, en partie, à l'économie parallèle.

D'une façon générale, une maison de 85 m² (y compris le parking) coûte 3 400 F par m² habitable. Il faut ajouter à cette somme un surcoût de 10 % pour la maison à étage et de 18 % pour une maison avec comble ceci, bien sûr, par m² habitable. Les parcelles de terrain autour du logement atteignent 3 à 400 m², soit une nette réduction. Mais cette évolution ne pose pas de problème car le rôle du jardinage se réduit, la pelouse paraît à tous une contrainte et d'aucuns préfèrent le sport. Il suffit donc d'un jardin de taille faible pour les enfants. Par contre, la demande de services (école, magasins, R.E.R., transports au sens large) progresse. L'important est la situation géographique du produit.

II-1. La clientèle qui accède à ce type de maison individuelle est celle des ménages jeunes avec un enfant. Lors de cette acquisition il faut porter une attention particulière aux problèmes de revenus et à leur éventuelle instabilité. Il y a, à l'heure actuelle, peu de contentieux très grave avec les accédants (1 à 2 % inévitables). Ainsi, les procédures difficiles de vente aux enchères n'ont pas lieu. Il peut néanmoins y avoir des cas particuliers : certains ménages perçoivent le prêt sans pour autant payer l'entrepreneur ; d'autres, sous couvert de préceptes consuméristes, établissent des réserves, souvent infondées, pour ne pas acquitter les 4 à 5 % du prix total qui constituent le solde du prix de vente et doivent être versés à la remise des clefs. Il y a là quelques problèmes délicats, mais marginaux.

II-3. Actuellement la construction moyenne annuelle est de 300 000 logements, elle semble répondre aux besoins. En effet, les besoins de base sont satisfaits mais le secteur H.L.M. connaît des difficultés spécifiques et le chômage pèse. Il n'y a donc pas de prévision d'une reprise notable du logement mais adaptation des structures au niveau de production actuel.

II-4. Enfin, il est installé une prise de télévision et deux prises de téléphone par logement. Cela ne coûterait, évidemment, pas plus cher d'en installer davantage si les ménages le désiraient.

20 janvier 1986

INTERVIEW U

REMARQUES GENERALES

Dans les pays européens, la structure moyenne du parc combine deux tiers de maisons individuelles et un tiers de logements collectifs. La France représente une exception par rapport à cette structure moyenne. Après-guerre en effet, il fallait reconstruire rapidement et le collectif paraissait à tous la solution à la fois la plus efficace et la plus rapide. Ajoutons que des phénomènes climatiques et géographiques interviennent. Aux Pays-Bas ou aux Etats-Unis par exemple, les logements individuels dominent, autour desquels la nature joue un rôle essentiel. Par contre, dans les pays chauds, les logements sont denses, serrés et souvent collectifs (Italie), à cause du soleil et du vent.

Un second principe tient à l'importance déterminante du choix des clients dans le logement. Il faut trouver des conditions d'accession qui soient d'une compréhension simple. Or, il y a en France, actuellement, près de 6 000 vendeurs de maisons individuelles dont 1 000 seulement sont formés, qui s'adressent à des clients, souvent de condition modeste et sans connaissance particulière et proposent des produits très complexes. Il est certes possible de fournir des documents simplifiés mais la compréhension du mécanisme est toujours d'une très grande difficulté. Il est même des postes où des conditions de financement qui sont imprévisibles : calcul d'A.P.L., taxes foncières, taxes locales de département échappent parfois au domaine de l'analyse. L'insatisfaction des consommateurs par rapport à ces difficultés spécifiques pose le problème des impayés. L'explication de certaines formes de financement dépasse également les possibilités de compréhension moyenne des acquéreurs.

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Si l'on considère les produits qui servent à construire, il faut noter que le parpaing se développe toujours et devient réellement hégémonique. Les panneaux autrefois d'un poids économique non négligeable, sont aujourd'hui abandonnés car le client désire davantage de "souplesse". L'équation est devenue le rapport "souplesse/prix/qualité". Ceci explique qu'il faut veiller à la qualité des prestations sur les chantiers et sous-traiter une partie de l'activité (35 à 40 %), notamment pour écriéter les sautes de carnets de commandes. L'organisation de la main-d'oeuvre passe par une intégration des tâches en trois équipes de deux hommes. La première (les deux premiers hommes) réalisent le hors-d'eau-hors d'air, la seconde les partitions (plomberie, murs intérieurs) et la troisième les finitions. Cette main-d'oeuvre, ainsi formée et spécialisée permet, seule, l'offre d'un

produit de qualité. La concurrence de l'artisanat est très nette pour le reste, non seulement pour des raisons de productivité ou de qualité des prestations, mais fondamentalement par l'effet de la protection sociale qui pèse d'un coût bien moindre pour eux, et par leur aptitude à vivre, pour partie, en économie non marchande.

En ce qui concerne les maisons de type Kit ou agrandissables, des remarques doivent être faites. La maison de kit est souvent "*suicidaire*" : elle est fréquemment inachevée ou mal achevée et, dans de nombreux cas, il est nécessaire de faire appel à des entreprises pour terminer le second oeuvre. C'est dire que le bâtisseur de la maison perd la maîtrise de son ouvrage et devient, comme il y a vingt ans, un entrepreneur de gros-oeuvre. La maison agrandissable a, pour sa part, toujours existé : elle ne représente donc pas une nouveauté.

La maison à ossature en bois est plus coûteuse que la maison traditionnelle car elle induit des importations de bois. En effet les scieries, les accès aux forêts en France ne sont pas compétitifs ni en terme de prix, ni en terme de qualité. Par contre, la maison à ossature en bois est esthétique, souple et le procédé "*bois + shingle*" est à même de rivaliser avec celui, plus connu et plus lourd, de "*parpaings + tuiles*".

Le sentiment de sécurité existe mais n'est pas encore très aigu, en particulier il n'induit pas de demande spécifique de produit électrique de protection. Dans un autre ordre d'idée, des contrats de chauffage sont possibles mais il restent coûteux et surtout ne sont pas totalement fiables ni simples.

I-3. La réhabilitation n'est pas le domaine du constructeur de maisons individuelles, il peut cependant concevoir que, d'ici peu, son propre parc sera à même d'expliquer son retour. Mais pour le moment, ce terrain est très peu exploré.

De manière générale, il faut souligner à quel point le domaine de la maison est celui des normes. Elles décrivent, par exemple avec un extrême soin, la structure nécessaire du parpaing. Il y a partout des conditions précises qui déterminent l'acceptabilité du crédit par la banque. En réalité, ce système contraignant est très problématique. Il nuit à la flexibilité du secteur et donc à son dynamisme. Il serait donc nécessaire de simplifier les normes pour la recevabilité de prêts, en particulier de raisonner en termes de francs par m², quitte ensuite à ce que bâtisseurs et demandeurs s'arrangent entre eux, sous leur propre responsabilité.

II-1. Le premier élément à concevoir est la valeur affective du logement. C'est une des racines de l'insertion profonde des hommes. Les vendeurs de maison sont très avertis du cheminement intellectuel de l'acquéreur. Ils commencent par déterminer avec lui une enveloppe globale, compte tenu de son revenu et de l'emprunt envisageable. La deuxième étape est celle du choix du lieu, c'est-à-dire des conditions de terrain, en surface et donc en prix total. Ceci entraîne une

troisième étape : préciser les conditions propres à la maison qui, d'une certaine manière, représente un "solde". Au vu de ce solde, le lieu peut éventuellement changer jusqu'à trouver un équilibre : prix du terrain / prix de la maison.

Il faut savoir que la période d'acquisition de la maison est très difficile pour les ménages. Elle cristallise les divisions (va parfois jusqu'au divorce) : c'est là que l'engagement du couple est le plus fort et suscite, en particulier, une angoisse dans les deux ou trois mois qui suivent la signature de leur nouveau logement. C'est ainsi que 35 à 40 % des ménages annulent leur engagement après signature et sans avoir de dédit à régler. Il faut également savoir que pendant les cinq ou six mois où l'acquéreur a signé et cherche les permis de construire et autres documents nécessaires, il est soumis à la pression de la concurrence. Celle-ci bénéficie des listes des logements, vendues privativement par des membres des administrations et elle envoie chez lui, des vendeurs prêts à critiquer le choix effectué. Toute une série de facteurs d'instabilité accompagne donc cet acte fondamental du ménage. Les vendeurs devraient donc cerner, entre le rêve et le financement adéquat, les attentes du demandeur, aller à la découverte de ses choix et mettre en avant les arbitrages les moins traumatisants possibles. En d'autres termes, il s'agit d'établir le chemin de l'envisageable, quitte à ajouter ensuite des options afin d'approcher d'un produit qui sera le plus satisfaisant possible pour la demande ainsi solvabilisée.

Pour les logements anciens, les enquêtes montrent que l'insatisfaction des ménages est importante et qu'ils sont nombreux à faire des critiques justifiées sur le bruit, les conditions de chauffage, d'exiguïté ou, globalement, sur le manque de qualité de leur logement. Il faut donc se demander quel est le rôle exact de la maison et savoir s'il n'est pas opportun de faire un effort pour elle. De la même manière, il faut s'interroger sur le cooptage de ressources et de financement que représente le prix croissant du foncier. Enfin, il faut s'interroger sur l'importance des normes qui freinent les fluidités et les mobilités.

Au total, le logement est bien un des aspects fondamentaux du mode de vie. Il faut évidemment développer sa souplesse de réalisation, de construction, de financement, c'est-à-dire les souplesses des matériaux, des procédures, des rapports entre maître d'oeuvre/entreprises sous-traitantes/artisans et financeurs. Seulement ensuite viendront des modes de vie différenciés, fluides, source d'une meilleure qualité d'existence.

20 janvier 1986

INTERVIEW V

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. L'outil informatique permet d'assumer les changements. Les entreprises informatisées vont pouvoir mieux négocier les "virages" dus à une conjoncture difficile, plus instable. La réduction du temps nécessaire entre la conception et la réalisation d'un chantier, la maîtrise d'une catégorie de produits ou de procédés sont devenus maintenant les clefs du succès dans le domaine du bâtiment. Il s'agit de répondre à la parcellisation des tâches, de réunir des "savoir-faire" et des procédés pour maîtriser l'ensemble des rapports entre corps d'état. Ceci revient à rapprocher le chantier du bureau d'études.

Les professions qui ne réaliseront pas cette mutation sont en danger, par exemple les architectes ou les metteurs. Les architectes doivent s'informatiser, c'est-à-dire offrir plus de prestations très avancées du point de vue de la faisabilité du produit, faute de quoi ils ne trouveront pas de commandes. Ils peuvent également devenir des entreprises générales, c'est-à-dire participer plus concrètement à l'acte de construire.

Le rôle des metteurs est également remis en question : des logiciels permettent actuellement d'opérer le métrage automatiquement. Pour se défendre, ils peuvent offrir des produits nouveaux, par exemple des gammes de prix.

II- La "domotique" est appelée à se développer. La mission H2 85 s'était donné pour but de réaliser un tableau de bord pour la maison dont le coût d'installation serait de 2 500 F. En réalité, elle n'y est pas parvenue car les produits retenus coûtaient plus cher. Cette première génération de produits permettait néanmoins une gestion thermique, c'est-à-dire un affichage des consommations en temps réel, parfois des affichages de prix, des régulations de chauffage, des affichages grâce au Minitel et une télé-gestion des logements.

Dans le cadre du projet Euréka, une deuxième génération de tableaux de bord apparaît. Un groupe de sociétés s'est donné en effet pour objectif de mettre au point un produit plus élaboré, plus simple et plus souple d'utilisation. Elle entend d'abord éclairer le marché, c'est-à-dire "compter" les usagers et examiner les conditions de diffusion du produit. On pense que, du point de vue technique, il va s'agir d'user davantage des technologies du futur (télématique en particulier) et de faire fonctionner ce produit par les bureaux qui seront les acheteurs "pionniers".

De façon générale une sorte de "*productique-habitat*" se développera. Elle est une gestion intégrée des divers aspects techniques du logement. Une centrale de communication gèrera les accès, les conditions thermiques, les relations télématiques et sera capable de diriger les diverses machines du logement (le traitement de la parole en sera un des moyens). Cette opération n'est pas simple. Elle suppose d'abord une uniformisation des normes, la nécessité de retrouver le même type de micro-processeur à l'intérieur des divers biens durables et des équipements. Elle requiert également des réseaux de distribution qui permettent une installation sans sur-coût majeur. (On songe à la vente par correspondance). Notons enfin que ce processus est à même de se développer à partir des réseaux existants car il utiliserait à la fois les réseaux électriques et électroniques et permettrait davantage la diffusion permanente d'informations. En effet, les couplages de micro-ordinateurs domestiques sur minitel vont s'étendre. Au total, intégration de réseaux internes et convergence de réseaux sont à l'ordre du jour.

Le marché reste mal appréhendé et/ou d'une appréhension difficile pour la réhabilitation et la rénovation. La "*grande réhabilitation*" a été prise en compte par les grandes entreprises et "*la petite*" par l'artisanat. Cependant, depuis peu de temps, les petites et moyennes entreprises se mettent à réagir et réorganisent leur activité en fonction de cette nouvelle demande. A titre d'exemple, les créations ont d'ores et déjà dépassé les disparitions dans ce secteur de la construction.

20 janvier 1986

INTERVIEW W

REMARQUES GENERALES

Dans le domaine des filières et des techniques de construction l'important n'est pas d'ordre technique mais social. Si les inerties pèsent dans les modes de construction, ce n'est pas tellement la technique qui fige, ce sont plutôt la culture et l'économie qui conditionnent une filière et s'additionnent pour induire des comportements "frileux". Formation des artisans, rapports entre acteurs à tous les niveaux, demande même des consommateurs font que les reproductions des schémas antérieurs dominent. Il faut donc, pour prévoir tout devenir de ce mode d'activité, faire des projections sociétales qui seraient à même d'éclairer les devenirs culturels des représentations du logement. En effet, il ne se passe rien "directement", c'est-à-dire sous l'influence de l'offre, s'il n'y a pas une acceptation culturelle préalable. L'aspect culturel de l'habitat est très fort, non seulement de façon globale mais régionale, locale. Ainsi, toute innovation doit à la fois faire la jonction avec un passé qu'elle accepte tout en le mettant dans une position de "basculement" qui permet la nouvelle acceptation sociale. C'est donc une position complexe, à la fois d'héritage assumé et de marginalisation recherchée. Ainsi, les éclatements que l'on constate à l'heure actuelle dans l'acte de bâtir supposent de nouveaux systèmes de formation. Pour le développement du placo-plâtre par exemple, il a fallu "créer" des plaquistes ; il en sera de même pour la "plomberie sans plomb". Ceci explique que les entreprises intégrées peuvent mieux gérer leurs innovations parce qu'elles ont une meilleure maîtrise de la main-d'oeuvre. Il en est de même pour la maison à ossature en bois : elle s'appuie sur les charpentiers, les couvreurs et se présente comme plus économique. Il y a eu, certes, un blocage en amont dans les scieries et dans la production en forêt ce qui a entraîné une aide des pouvoirs publics à ce stade, au moyen d'un contrat de branche. Grâce aux prêts locatifs il a été alors possible de fabriquer 6 000 logements en deux ans. Il y a, une fois encore, des problèmes d'usure, de contre-ventement, d'échantéité mais des recherches nouvelles sont en oeuvre. Dans un premier temps il est noté que cette maison à ossature en bois est importatrice (de l'ordre de 5 m³ par maison) mais qu'il s'agit, d'une certaine manière, d'"amorcer la pompe" par la demande en faisant le pari que l'amont se rendra compte du débouché et que des réactions auront lieu pour répondre à ce nouveau marché dans la forêt et dans les scieries. L'objet est en réalité de remettre en cause le monopole du béton et d'ouvrir des possibilités de filières plus légères : ainsi l'encouragement de la filière bois accompagne celui de la filière acier. L'idée est que l'on peut ainsi offrir des produits plus souples, moins coûteux, plus rapides à monter que dans les filières traditionnelles, lourdes (on note cependant une remontée de la filière béton aux Etats-Unis actuellement).

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Les remarques précédentes expliquent qu'effectivement, pour les cinq ans à venir, le parpaing est assuré de sa domination mais que l'on peut imaginer d'ouvrir des perspectives nouvelles par un soutien à d'autres filières, plus légères. Cependant, la diffusion de ces filières ne passe que par leur acceptation sociale, c'est-à-dire par leur capacité à "jouer" sur les demandes et à mieux les interpréter, les ressentir.

La maison agrandissable permet de construire des logements acceptables qui comportent un minimum de surface de 46 m² (l'ancien minimum était de 60 m²). L'objet répondait à une demande que l'on pensait être celle des jeunes ménages. On se rend compte que ce sont davantage les personnes âgées qui vivent dans ce type de petites maisons. Les systèmes "en accolé" se répandent et l'on pourra réunir deux "petites" maisons, ce qui, du point de vue esthétique, est tout à fait acceptable.

De la même manière, des produits de prêts à finir ou de kit sont à encourager. Tout comme pour la réhabilitation, des mouvements complexes de la demande apparaissent ; il faut les suivre. Pour cela, l'idée est que les entreprises soient les moins "myopes" possible et les plus proches du marché possible, qu'il n'y ait pas entre elles et les ménages de cloisonnement qui empêcherait de "sentir" les demandes. C'est pour cette raison que les entreprises doivent investir dans la technologie et dans l'innovation. Mais, il faut reconnaître que bien peu ont les moyens financiers de le faire : seul Bouygues paraît avoir une grande capacité d'investissement, notamment pour intégrer les nouvelles technologies et l'informatique. Pour le reste, il faut admettre un certain retard dans la prise en compte des demandes et des marchés nouveaux.

I-3. L'éclatement des corps d'état est un frein à la dynamique du logement. On retrouve là l'héritage du passé où chaque corps d'état est sensé correspondre à une qualification. Or, cette séparation est dépassée : il s'agit de revoir la grille des qualifications et des organisations du travail. On voit d'ailleurs apparaître trois organisations des corps d'état : l'extérieur, les partitions internes et la finition. En outre, le "savoir-faire" manuel va se réduire et un "savoir-faire" intellectuel va se développer. Il résidera dans l'organisation de l'installation, dans la mise en oeuvre de l'organisation sur le chantier et non dans l'installation elle-même. Le poseur sera peut-être moins apte à "plâtrer" avec une grande habileté (ce qu'on ne lui demandera plus) mais il sera plus organisé, plus méthodique et fera alors d'importants gains de productivité. Le marché de la réhabilitation est, par excellence, celui où il faudrait établir une polyvalence des activités, induire des services de "spécialistes de la prestation d'ensemble". Ces personnes seraient capable de faire des check-up, des révisions et pourraient effectuer des travaux appartenant traditionnellement à des corps d'état différents.

Le débat sur les normes est aussi important qu'omniprésent. Il comporte un aspect quasi-idéologique mais il faut voir que les normes sont généralement un héritage et correspondent souvent à des protections d'un corps d'état par rapport à un autre. Il est nécessaire d'avancer dans la réduction des normes et des contraintes pour s'approcher davantage de normes en termes de performances et non plus de conditions spécifiques d'installation de tel ou tel produit. Autrement dit, il faut réduire les normes d'amont au profit de celles de l'aval qui seraient d'ordre thermique, phonique ou autres. Pour cela, la commission Danon est en train d'organiser une refonte des réglementations et l'administration contribue actuellement à la remise en cause de certains de ces "héritages".

De façon générale également, la fluidité du marché entre le neuf et l'ancien doit être renforcée. Cependant, il faut absolument la remettre dans son contexte. En effet, organiser aujourd'hui une "aide à l'ancien" (en particulier par l'augmentation du nombre de prêts conventionnés accordés à l'acquisition de logements anciens) met en cause celle accordée aux logements neufs dans une enveloppe globale. Plus profondément, cela conduit, à terme, à "banaliser" le prêt complémentaire, c'est-à-dire à faire que le logement ne bénéficie plus de conditions spécifiques de financement. Or, le secteur H.L.M. est assis sur le livret A et les autres domaines de l'accession au logement reposent sur des modes spécifiques de financement. Les banaliser, c'est sans doute affaiblir la filière dans son ensemble. Le seul moyen de réduire ce risque est donc d'organiser une fluidité entre le neuf et l'ancien en se "calant" d'abord sur le mouvement de reprise générale, ensuite sur la fin de la désinflation. A ce moment-là, des procédures de fluidification seront envisageables et, sans doute, devront l'être.

II-2 et 3. La stratégie des pouvoirs publics comporte plusieurs aspects. En amont, il s'agit d'ouvrir plusieurs possibilités de filières à côté de la filière lourde (béton) : filières du verre, du bois ou de l'acier. Il faut continuer à assurer des modes de financement spécifiques au logement. Dans le cas du secteur H.L.M. des logements souscrits à 87 % du prix de référence permettent normalement d'équilibrer l'opération. En outre, de nouveaux prêts mis en place en janvier, donnent également la possibilité de réduire les difficultés de ce domaine. De façon générale, si l'inflation reste basse, l'Etat devra intervenir et donc aider le secteur H.L.M. qui se trouvera en difficulté. A ce moment-là, des mesures plus importantes de désendettement du secteur H.L.M. devront être mises en oeuvre (200 M.F. pour 1986).

21 janvier 1986

INTERVIEW X

La réhabilitation pose à la fois des problèmes économiques et sociaux. Des problèmes techniques d'abord car l'intervention sur des logements habités, souvent de longue date, souvent modifiés, implique une très grande hétérogénéité des conditions d'activité. En réalité, dans une réhabilitation de 300 logements, ce sont 300 chantiers différents qu'il faut traiter sur un même site.

Les interventions intérieures concernent d'abord l'isolation thermique et acoustique. Elle se poursuit le plus souvent par des remodelages de l'appartement qui font étendre les surfaces de cuisine (en particulier par la récupération de loggia) et installer des salles de bains (dans les logements d'avant-guerre). Ces interventions lourdes coûtent de l'ordre de 3 000 F hors taxe par m², soit pratiquement le prix du neuf.

La réorganisation du logement concerne également les parties communes. Il s'agit de rénover les cages d'escalier, les entrées, les parements extérieurs.

De façon générale, de telles interventions supposent des corps d'état capables d'oeuvrer très rapidement (il en est de même pour le gros-oeuvre et la menuiserie), mais aussi capables de mener des activités complémentaires (électricité, plomberie, chauffage).

Cette intervention qui, d'un point de vue technique, est déjà complexe, pose surtout des difficultés d'ordre économique et social. Il faut d'abord mener une enquête sociale pour préciser les demandes de chaque occupant. Ceux-ci se voient interrogés sur les aménagements qu'ils envisagent pour leur logement, étant entendu qu'ils seront informés du coût accru du loyer et d'éventuelles conditions d'aides qu'ils recevront. En général, en effet, l'on se rend compte que cette préparation à la fois technique, économique et sociale est indispensable pour mener avec précision, sans soulever d'opposition, les programmes de réhabilitation. L'acceptabilité des travaux qui en résulte conduit à une meilleure productivité d'ensemble.

De façon plus précise, il revient ensuite à des "chefs d'escaliers" qui sont des chefs d'équipe de la société, d'organiser le déroulement calendaire des travaux avec les habitants. Le plus simple est de recourir à des opérations "tiroirs" au cours desquelles les ménages sont logés temporairement dans les appartements vides. Mais, le plus souvent, il faut que les travaux aient lieu dans des appartements occupés, ce qui renforce l'aspect social des conditions d'une bonne intervention.

Il est également clair que ces réhabilitations contribuent à repeupler les centres-ville et participent ainsi à une dynamique sociale d'ensemble. Actuellement, les études d'impact sont très peu développées sur le sujet.

23 janvier 1986

INTERVIEW Y

REPOSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Le procédé d'utilisation de l'aggloméré est devenu le traditionnel dominant, doublé de polystyrène et de plâtre tandis que les systèmes industrialisés sont aussi chers que le traditionnel. Les produits nouveaux sont acceptés avec réticence par les consommateurs qui manifestent, en l'espèce, une grande inertie. La maison à ossature en bois est exemplaire d'une telle évolution : il n'est d'abord pas certain qu'elle soit moins chère qu'une maison traditionnelle mais il est assuré que les ménages préfèrent le "dur".

Dans le domaine des menuiseries, les produits plastiques sont peu acceptés en logement individuel pour l'extérieur ; ils sont coûteux et souvent importés d'Allemagne. De la même manière, les produits en aluminium sont d'un prix élevé. Les menuiseries intérieures sont traditionnelles; livrées en kit, elles constituent des systèmes d'un montage simple.

Le sanitaire est pré-assemblé dans le cadre du kit. Il s'installe sans soudure comme un "mécano". L'électricité se met en place à l'aide d'une pieuvre, étudiée pour éviter les erreurs de manipulation. C'est le chauffage électrique qui domine. Des travaux de recherche actuels portent sur les pieuvres à eau chaude.

Le plancher est constitué par une dalle flottante qui permet d'éviter les ponts thermiques. Les produits en polystyrène apparent connaissent une réticence nette de la clientèle qui craint les graffitis, les détériorations et une éventuelle faiblesse au feu.

Une évolution se dessine dans les mentalités en ce qui concerne la maison "bien de consommation". La maison n'est plus considérée comme "un bien que l'on donnera aux enfants" mais comme un lieu intermédiaire d'existence.

La sécurité constitue un marché potentiel, c'est-à-dire que le désir ou le besoin de sécurité se fait ressentir dans la population. Cependant, la contrainte d'endettement pèse et les ménages préfèrent avoir de l'espace plutôt que d'équiper leur logement en matériel de sécurité dès le début. Cela viendra par la suite. En effet, le kit permet au ménage d'acquérir des surfaces un peu plus grandes que la moyenne des biens livrés achevés. Ainsi en moyenne, une maison représente une surface de 88 m² tandis que, dans le cas du kit, la surface est de l'ordre de 90 à 93 m². Un kit monté, c'est-à-dire entièrement installé par la société, sans papier peint ni revêtement de sol ou peinture, coûte de l'ordre de 252 000 F pour cinq pièces et 92 m² (avec un toit comportant une pente de 35 %). Ce même kit livré coûte 213 000 F et il faudra environ deux à trois mois pour le rendre entièrement habitable. Les surfaces moyennes des terrains sont de l'ordre de 400 m² en péri-urbain, allant jusqu'à 800 m² en zone rurale.

Le grand avantage des systèmes de kit est que les financements ont lieu avec des prêts à taux faibles et que la part financée par les prêts complémentaires est réduite. Or ces derniers sont évidemment les plus coûteux et désolvabilisent la clientèle. Ainsi, les systèmes P.A.P. et, en partie, les prêts complémentaires financent ces ménages dont les revenus atteignent 7 à 8 000 F par mois. En outre, pour la construction du kit, l'acquéreur peut "entrer" dans le logement au bout des deux mois et demi de travaux de l'entreprise. Il lui reste alors à travailler environ trois mois à l'intérieur de sa maison. La période durant laquelle il devra payer un loyer est alors de l'ordre de deux mois et demi tandis que, pour une maison traditionnelle, il faut attendre six mois, jusqu'à réception des clefs.

I-3. Si l'on étudie les divers corps de métier, il est clair que des évolutions ont et auront lieu. Il s'agit évidemment de revoir habitudes et traditions et de réorganiser les activités. L'optimum serait d'obtenir trois types de métier : un métier de "terrassier-maçon" qui poserait la menuiserie, un métier de "charpentier-couvreur", c'est-à-dire que le fournisseur de charpente réaliserait lui-même le toit, et un troisième métier qui serait "celui de l'intérieur". Cette réorganisation en trois tâches éviterait les attentes entre corps de métier, réduirait les aller-retour sur le chantier et donc les pertes de temps... et d'argent.

La maison en prêt à finir est née en 1981 et l'on compte actuellement une production de l'ordre de 4 000 logements par an. Il s'agit d'assurer un important monitoring des clients pour que ceux-ci soient satisfaits et assurent ainsi, à leur tour, la promotion du produit.

La maison agrandissable est née il y a deux ans. C'est donc un produit récent qui voudrait répondre aux besoins des jeunes couples. Il n'est pas certain qu'elle réussisse à cause des problèmes de financement. En effet, un prêt en accession à la propriété est calculé de deux manières : au moyen des surfaces ou au moyen des revenus. Or le P. A.P. définitivement donné est celui qui correspond au plus faible des deux calculs. C'est-à-dire qu'il est accordé en fonction de la surface dans le domaine de la maison agrandissable, et donc sur une base plus faible que celle calculée en terme de revenu. Le prêt complémentaire est plus élevé et relativement plus coûteux.

II-1. Les ménages manifestent un net goût pour le traditionnel en ce qui concerne les plans et les surfaces. Ils désirent une entrée fermée et des surfaces de l'ordre de 9 à 10 m² par chambre. Cependant, les jeunes se montrent plus souples dans leur demande et ne sont pas hostiles à des cuisines intégrées ou à ce qu'on leur propose une chambre d'enfants plus grande que celle des parents (ceci est évidemment contraire aux habitudes !). Il n'empêche que l'inertie reste importante en la matière.

24 janvier 1986

INTERVIEW Z

REPONSES AU GUIDE D'ENTRETIEN

I-1. Il faut faire preuve d'une grande prudence en ce qui concerne les matériaux nouveaux. Par exemple, les éléments combinant le béton et le polystyrène sont intéressants, techniquement très efficaces et économiques dans leur mise en place et leur utilisation (énergie). Mais il est nécessaire d'étudier leur évolution sur longue période (évolution du polystyrène, et des enduits) et de former la clientèle à accepter ces produits nouveaux. Actuellement cette dernière préfère les produits traditionnels, le reste lui paraissant "non-sérieux", voire dangereux.

Une part importante de l'innovation est surtout celle de l'organisation des chantiers eux-mêmes où une grande polyvalence des activités doit être recherchée contrairement à ce qui était (et est souvent) le cas. En effet les activités étaient parcellisées dans le passé (maçonnerie, charpentes...) ce qui posait des problèmes de rapports de gaspillage, de cherté, de sur-qualification entre elles. A l'heure actuelle, il s'agit de réduire le nombre de ces activités, de faire du maçon un charpentier, un couvreur, un poseur de menuiserie mais aussi de responsabiliser les exécutants en leur demandant une certaine qualité de travail. Ceci permet évidemment un raccourcissement des délais puisqu'une maison de 150 m² peut être réalisée en près de six mois au lieu de neuf. Ceci réduit les déplacements, améliore la trésorerie de l'entreprise, renforce la qualité et les facilités de contrôle des chantiers, permet d'instaurer un "responsable du chantier" qui va suivre l'activité de façon beaucoup plus précise. Cela entraîne également une amélioration des relations avec le client, parfois méfiant et craignant les malfaçons. Il devient alors plus serein. Des "contrats de confiance" s'instaurent même entre les compagnons qui s'engagent sur un document en le signant et assure à l'acheteur une qualité de prestations. Le résultat est évidemment une amélioration de l'activité et une réduction des coûts. (La société Z produit des logements de taille et de gamme moyennes (4 500 et 5 000 F le m²) et de haut de gamme (6 000 F le m² et plus). Au dire de son dirigeant elle rencontre une grande satisfaction de la part de ses clients.

De façon générale, c'est bien sur l'homme qu'il faut insister. Il y a lieu d'organiser des rapports de meilleure qualité entre les diverses parties prenantes, d'instaurer des cercles de qualité, peut-être de refuser la sous-traitance qui est probablement à l'origine de certains malfaçons et de difficultés. Evidemment il s'agit là d'une philosophie particulière qui semble obtenir des résultats favorables.

S'intéresser aux maisons agrandissables ou au prêt à finir est considérer l'évolution par "*le petit bout de la lorgnette*". En réalité, cette tentative de resolvabilisation d'une clientèle n'est pas satisfaisante : elle induit souvent une médiocrité des prestations. (Par contre, s'il s'agit d'une clientèle qui n'est pas "*pressée*", c'est-à-dire qui construit la maison secondaire qu'elle utilisera pour sa retraite, ces techniques peuvent être considérées comme intéressantes).

Au sujet des plans, les propositions de décroissement sont acceptées dans des maisons de grande taille et acquises par des populations de niveaux de revenu moyens et supérieurs. La sécurité est également souhaitée mais elle se heurte au problème de la solvabilité des acquéreurs. Les systèmes de chauffage électriques commandés radiateur par radiateur se développent. Il s'agit d'"*instiller*" ces innovations et ces modifications avec la plus extrême attention : il ne faut pas "*violer*" le client, déjà surpris par les innovations et les aménagements. Il ne faut pas non plus perturber sa demande qui se porte vers le traditionnel et le "*solide*".

I-4. La réhabilitation est un métier complexe qui pose des problèmes très délicats de mesure, d'appréciation, est très difficile à planifier et à organiser. C'est une autre activité que celle de bâtisseur traditionnel.

II- A côté de la famille traditionnelle (père, mère et deux enfants) on voit de plus en plus apparaître des couples non-mariés qui représentent un quart des clients de la société Z actuellement. De façon générale, les acquéreurs souffrent des taux d'intérêts très élevés (ils sont de l'ordre de 12 à 13 %) : c'est pour cela que l'assurance chômage est devenue obligatoire, pour ce constructeur, lors de l'acquisition du logement. Il faut ajouter cependant que le coût croissant des terrains (il représente parfois la moitié du coût total du logement) pose le problème de la solvabilité.

De façon générale, il y a lieu de préciser deux éléments concernant le logement. Le premier est que tout ce qui peut permettre la fluidité, des rapports de qualité entre acteurs ou marchés est à retenir. (Par exemple améliorer les rapports entre le marché primaire et le marché secondaire ou organiser la location lorsque, véritablement, les conditions de solvabilité d'une population accédante sont par trop précaires, améliorer la qualité des prestations, de la formation...).

Le deuxième aspect est que la crise actuelle a eu de nets effets thérapeutiques faisant disparaître les entreprises qui n'étaient pas les plus performantes, efficaces et respectueuses du client. Ce sont, à l'inverse, les entreprises en avance techniquement, technologiquement et commercialement (et qui se donnent d'ores et déjà des objectifs plus ambitieux que ceux correspondant à Habitat 88 par exemple) qui pourront résister à la concurrence et aux difficultés actuelles. Il en résultera une situation améliorée pour l'ensemble des demandeurs.

A N N E X E I V

P R I X I N D I C A T I F S

PRIX INDICATIFS

Prix donnés sur la base du tarif 01 en date du 18 novembre 1985 (logements finis).

Les logements sont avec : . Fondations sur Terre Plein
 . Couverture tuile béton
 . Debords Façade 0,20.

PENTE	PRIX DE VENTE	SURFACE HABITABLE	SURFACE HORS OEUVRE BRUT
18°	219 000	48,85 m ²	59,29 m ²
45°	226 700	48,85 m ²	59,29 m ²
18°	233 400	61,42 m ²	73,15 m ²
45°	242 800	61,42 m ²	73,15 m ²
18°	234 300	61,65 m ²	73,78 m ²
45°	248 500	61,65 m ²	73,78 m ²
18°	252 000	73,54 m ²	86,80 m ²
45°	267 200	73,54 m ²	86,80 m ²
18°	267 100	81,35 m ²	95,48 m ²
45°	282 100	81,35 m ²	95,48 m ²
18°	272 200	78,12 m ²	92,70 m ²
45°	287,100	78,12 m ²	92,70 m ²
18°	278 600	89,25 m ²	104,16 m ²
45°	294 200	89,25 m ²	104,16 m ²
18°	296 900	88,32 m ²	108,31 m ²
45°	312 100	88,32 m ²	108,31 m ²
18°	306 400	89,30 m ²	112,56 m ²
18°	303 500	100,23 m ²	117,18 m ²
45°	320 200	100,23 m ²	117,18 m ²
18°	336 200	103 31 m ²	128 64 m ²
18°	331 700	106,69 m ²	129,13 m ²
45°	351 800	106,69 m ²	129,13 m ²

25 AVR 1986

28 AVR 1986

R