



**HAL**  
open science

## **“En prendre pour 25 ans”. Les classes populaires et le crédit immobilier**

Anne Lambert

### ► **To cite this version:**

Anne Lambert. “En prendre pour 25 ans”. Les classes populaires et le crédit immobilier. *Sociétés contemporaines*, 2016, 4 (104), pp.95-119. <10.3917/soco.104.0095>. <hal-02081841>

**HAL Id: hal-02081841**

**<https://hal.science/hal-02081841v1>**

Submitted on 27 Mar 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

« EN PRENDRE POUR 25 ANS »  
Les classes populaires et le crédit immobilier  
Anne Lambert

Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) | « Sociétés contemporaines »

2016/4 N° 104 | pages 95 à 119

ISSN 1150-1944

ISBN 9782724634747

Article disponible en ligne à l'adresse :

-----  
<https://www.cairn.info/revue-societes-contemporaines-2016-4-page-95.htm>  
-----

Distribution électronique Cairn.info pour Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.).

© Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.). Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

# Anne LAMBERT

## « En prendre pour 25 ans ». Les classes populaires et le crédit immobilier

L'article analyse le rapport des classes populaires au crédit immobilier, dans un contexte où les dispositifs de soutien à la propriété pour les ménages modestes se multiplient. Combinant ethnographie et statistiques, l'article montre que, si les classes populaires expriment en entretien davantage de difficultés à maîtriser leurs prêts que les autres catégories sociales, ce n'est pas seulement en raison de leur moindre acculturation au système bancaire, mais aussi de la complexité *structurale* plus grande de leurs plans d'endettement. Leurs prêts sont plus variés, plus nombreux et plus longs. Dans le même temps, la complexité des dispositifs d'aides renforce leur dépendance au guichet des banques et leur sentiment de dépossession.

### **A 25-Year Burden of Debt The Working Classes and Property Loans**

Since the 1970s, with the expansion of the mortgage market, numerous measures have been introduced to support low-income households' access to home property. What is the experience of working class homebuyers who take out a mortgage? And how does it affect their household budget and domestic organization? Combining statistics and ethnography, this analysis of working class people with property loans shows that while they report greater difficulty in managing their loans than other social categories, this is due not solely to their social distance to the banking system, but also to the greater *structural* complexity of their repayment plans: the loans contracted are more varied, more numerous and extend over longer periods. Moreover, as these borrowers often barely satisfy the criteria of solvability defined by the banks, their access to credit depends on specialized credit companies and face-to-face relation with banking representatives. The debt trajectories of these individuals reflect a sentiment of financial insecurity and dispossession, but also a strong aspiration to home ownership.

La hantise, au départ, c'est de signer sur 25 ans... Après on se dit, je ne vais pas payer "ça" pendant 25 ans ! ». C'est avec ce « sentiment mêlé de crainte et d'indignation que Rosa Seloussi, 38 ans, caissière en grande surface et ancienne locataire dans une tour HLM de Vaulx-en-Velin, commente comme pour elle-même la photographie d'une dalle de béton de 80 mètres carrés qui préfigure sa nouvelle maison. L'effort consenti apparaît soudainement démesuré rapporté aux vingt-cinq années de crédit. Mais, alors que la propriété du logement se « démocratise » depuis l'après-guerre et que les dispositifs de soutien à la propriété se multiplient depuis la fin des années 1970<sup>1</sup> (Topalov, 1987 ; Bourdieu, 2000 ; Gollac, 2011), le rapport des classes populaires au crédit immobilier reste peu étudié.

1/ La réforme de 1977 instaure les aides personnelles au logement et le prêt PAP destiné à soutenir l'accès à la propriété des ménages populaires.

Maison à 100 000 euros, Pass foncier, Prêt à taux zéro doublé..., les gouvernements successifs ont multiplié les dispositifs de soutien à la propriété après le fort ralentissement du marché immobilier dans les années 1990 et, de nouveau, depuis le milieu des années 2000<sup>2</sup>. Majoritairement centrés sur le secteur du neuf et destinés aux primo-accédants sous conditions de ressources, ces dispositifs visent à rendre solvables les ménages modestes et faire de la France un « pays de propriétaires »<sup>3</sup> sur le modèle britannique ou nord-américain. Ainsi, chaque année, environ 520 000 ménages se lancent dans l'acquisition de leur résidence principale, dont 18,5 % avec l'aide d'un Prêt à taux zéro (PTZ) et 12,5 % avec un Prêt à l'accession sociale (PAS) (Briant, 2010).

Longtemps considéré comme l'apanage des classes moyennes salariées, aux statuts d'emploi stables et aux revenus croissants au cours du cycle de vie, le crédit immobilier s'est diffusé dans les fractions stables des classes populaires.

Longtemps considéré comme l'apanage des classes moyennes salariées, aux statuts d'emploi stables et aux revenus croissants au cours du cycle de vie, le crédit immobilier s'est diffusé dans les fractions stables des classes populaires et des petites classes moyennes avec la multiplication des aides et l'allongement des prêts<sup>4</sup>. Aujourd'hui, la quasi-totalité des ménages financent l'achat de la résidence principale à crédit, en particulier dans les fractions inférieures de l'espace social. C'est le cas de 80 % des acquéreurs récents, et de 96 % des primo-accédants (qui accèdent à la propriété du logement pour la première fois) (*Insee Première*, 2015). Dans le même temps, la « capacité d'emprunt » des ménages a fortement augmenté depuis le milieu des années 1990 avec la baisse des taux d'intérêt et des niveaux d'apport personnel, et l'augmentation des durées d'emprunt : les acquéreurs peuvent emprunter des sommes plus importantes sur des durées plus longues – parfois supérieures à 25 ans. Cette évolution contribue à diminuer le rôle de l'héritage dans les trajectoires résidentielles en même temps qu'elle renforce la dimension conjugale de l'achat immobilier : l'endettement pour l'acquisition de la résidence principale, en particulier d'une maison, est majoritairement le fait de couples, en particulier de couples biactifs (Gollac, 2011).

2/ En 2009, on compte douze dispositifs publics mêlant prêts bonifiés, déductions fiscales et subventions communales destinés à favoriser l'accès à la propriété.

3/ Discours de campagne de Nicolas Sarkozy, 14 janvier 2007.

4/ Il s'agit alors surtout de techniciens du privé et du public, d'instituteurs, de contremâtres et d'ouvriers qualifiés. Dans cette étude, nous tâchons de définir le plus précisément possible la position sociale des ménages en croisant propriétés économiques et propriétés « culturologiques », sans présager de leur appartenance à l'une ou l'autre des catégories (Schwartz, 1998). Ce sont la position de classe et la perception de sa place dans l'espace social qui sont pris pour objet d'étude, afin notamment de mieux comprendre à quelles conditions et dans quel contexte les individus ont le sentiment de franchir, ou non, des frontières entre mondes sociaux différents. Autrement dit, la mobilité résidentielle (tant géographique que statutaire) est-elle devenue un élément structurant de la mobilité sociale perçue dans la société française contemporaine ?

Malgré son poids croissant dans l'économie française et dans le budget des ménages, le crédit immobilier reste un objet peu étudié par les sociologues en France. La demande institutionnelle apparaît faible en raison du bas niveau de surendettement immobilier enregistré par la Banque de France<sup>5</sup>. En outre, le crédit à la consommation continue d'apparaître comme le principal révélateur des styles de vie et du rapport à l'argent des classes populaires et des petites classes moyennes (Lacan *et al.*, 2009 ; Perrin-Heredia, 2011 ; Ducourant, 2012 ; Lacan, 2013 ; Albert, 2012 ; Lambert, 2015)<sup>6</sup>. Quelles représentations les fractions stables des classes populaires qui accèdent au crédit immobilier ont-elles de l'endettement ? Quel rapport entretiennent-elles aux banquiers et aux règles de calcul du risque bancaire qui régissent les pratiques des professionnels ? Et comment le crédit immobilier s'insère-t-il dans l'économie domestique ? Peut-on seulement considérer le crédit immobilier comme une forme étendue de crédit à la consommation, dont les usages par les classes populaires sont mieux connus et mieux documentés ?

Malgré son poids croissant dans l'économie française et dans le budget des ménages, le crédit immobilier reste un objet peu étudié par les sociologues en France.

Ni sociologie des professions bancaires, ni sociologie du marché immobilier, cet article vise plutôt à contribuer à l'analyse des transformations des conditions d'existence des classes populaires à partir de leur trajectoire d'endettement immobilier. En effet, si « le crédit immobilier est devenu un produit de grande consommation destiné à un large public, [il demeure qu'] il ne s'est jamais banalisé, ni aux yeux des emprunteurs, ni à ceux des banques » (Lazarus, 2012, p. 258). Ainsi, les enquêtes Logement de l'Insee et les entretiens menés auprès d'accédants du Nord de l'Isère entre 2008 et 2012 (voir encadré) montrent que les dispositifs d'aide à l'accession ont un effet redistributif limité qui ne permet pas de combler la montée des inégalités depuis le milieu des années 1980. Dans le même temps, au seuil des critères administratifs d'endettement admis par les banques, les candidats à l'accession les moins dotés apparaissent

5/ Les dettes immobilières sont présentes dans 10,8 % des dossiers de surendettement déposés à la Banque de France en 2013. Elles sont en légère augmentation par rapport à 2008, où elles représentaient alors 8 % des dossiers. Toutefois, cette évolution « doit être rapprochée de l'évolution des pratiques des commissions de surendettement qui, dans le prolongement de l'orientation donnée en la matière par le législateur, apprécient de manière plus large la recevabilité des dossiers dans lesquels un bien immobilier est recensé » (Banque de France, *Le surendettement des ménages. Enquête typologique*, 2013, p. 6).

6/ Depuis les années 2000, le crédit à la consommation fait l'objet de publications et de numéros spéciaux de revues, mêlant perspectives ethnographique et historique. Sur cet aspect, voir le n° 76 de 2009 de *Sociétés contemporaines*, « Vivre et faire vivre à crédit », le n° 79 de 2010 de *Genèses* « L'identification économique », le n° 9 de 2012 de la *Revue française de socio-économie* « Crédit à la consommation » et, dans une moindre mesure, le n° 83 de 2011 de *Genèses* consacré aux « Calculs économiques ». À cet égard, le constat par lequel s'ouvre le numéro de *Sociétés contemporaines* consacré au crédit apparaît significatif du faible investissement du crédit immobilier par la sociologie française : « La crise des crédits *subprime* aux États-Unis, l'actualité politique de la question du surendettement en France et les controverses autour de la relance de l'économie placent au cœur des débats le crédit à la consommation » (p. 1).

particulièrement dépendants de la relation au guichet<sup>7</sup> pour le traitement de leur dossier et la mise en place des aides qui leur sont destinées. Leurs plans de financement, plus longs et structurellement plus complexes, surenchérisent alors pour eux le coût du crédit. « Être dans la bonne mensualité » et devenir solvable engagent un travail qui se joue tant au guichet des banques que dans la sphère domestique.

#### ENCADRÉ MÉTHODOLOGIQUE : ETHNOGRAPHIE DANS UN LOTISSEMENT ET STATISTIQUES SUR LES CONDITIONS D'ENDETTEMENT DES MÉNAGES

Issu d'une thèse de sociologie (Lambert, 2015), cet article repose sur deux types de matériaux complémentaires. D'une part, les enquêtes nationales sur le logement de l'Insee ont permis d'objectiver la recomposition des inégalités face à la propriété depuis le milieu des années 1980. En effet, l'enquête Logement de 1984 (qui suit la réforme des aides au logement et la forte diffusion de la propriété parmi les catégories intermédiaires et populaires, et qui correspond à l'enquête retenue par Pierre Bourdieu dans son étude du marché de la maison individuelle publiée en 2000) et celle de 2006, permettent de reconstituer les modes de financement des logements (durée et nombre de prêts, part de l'apport personnel, dispositifs d'aide public, etc.) et d'analyser leur répartition dans la population française en fonction des principales caractéristiques socio-démographiques des ménages (PCS, niveau de diplôme, situation familiale, âge).

Le cœur de l'article repose toutefois sur une enquête ethnographique menée entre 2008 et 2012 dans une commune populaire et industrielle du Nord de l'Isère, située à 35 kilomètres à l'Est de Lyon. De grands lotissements en accession s'y sont construits à partir des années 2000, représentant près de 300 logements. Parmi ceux-ci, le lotissement des Blessays, divisé en 45 lots, a vu le jour en 2007. Maison et terrain, d'une surface moyenne de 500 mètres carrés, se vendaient alors 200 000 euros à la fin des années 2000. Ont essentiellement été bâties des maisons d'entrée de gamme achetées sur catalogue à des pavillonneurs de la région (Jaillet, 1982).

Le parti pris de notre enquête a été d'interroger systématiquement *tous* les ménages venus s'installer dans le lotissement des Blessays à plusieurs étapes de leur parcours<sup>8</sup>, en combinant observation participante (sorties d'école, aides aux devoirs, courses, etc.), entretiens (individuels, de couple et collectifs) et documents d'archives personnelles (contrats de prêt, de maison individuelle, etc.). Grâce à ce dispositif, nous avons pu déplacer le regard du ménage (au sens statistique) au groupe domestique mobilisé dans l'achat de la maison, selon le programme défini par l'ethnographie économique (Dufy et Weber, 2007). Nous avons également été attentives à l'articulation de la trajectoire résidentielle aux autres dimensions de la vie sociale – sphères professionnelle et familiale notamment. Enfin, une quinzaine d'entretiens complémentaires ont été menés avec des professionnels de l'immobilier (constructeurs de maison, lotisseurs et, dans une moindre mesure, des

7/ Bien que dans notre analyse, les organismes de crédit ont un statut de droit privé, l'histoire de ces institutions, en particulier celle du Crédit Foncier de France et du Crédit Immobilier, leur spécialisation dans la clientèle populaire et la distribution des aides d'État destinées à l'accession, les rapprochent des institutions publiques et parapubliques étudiées par Vincent Dubois (Dubois, 2003).

8/ 43 familles ont ainsi été enquêtées sur les 45 présentes.

banquiers) et dix autres avec les élus locaux et responsables des services administratifs mobilisés plus particulièrement dans la construction du lotissement des Blessays (maire, adjoint à l'urbanisme, adjoint aux questions scolaires, adjointe à la culture, conseiller au sport et à la jeunesse, directeur des services techniques, archiviste municipale, etc.).

## LE RÔLE DU CRÉDIT IMMOBILIER DANS LA RECOMPOSITION DES INÉGALITÉS FACE À LA PROPRIÉTÉ (1984-2010)

### ■ Des prêts plus longs et plus nombreux

La crise des années 1990, puis la forte progression des prix immobiliers et du foncier depuis les années 2000 ont remis en cause le mouvement de diffusion de la propriété occupante qui caractérise la deuxième moitié du xx<sup>e</sup> siècle<sup>9</sup>. La part des accédants<sup>10</sup> recule, passant de 26 % en 1984 à 20 % en 2006 (19,5 % en 2013), et s'accompagne d'une plus grande sélection sociale. La part des ménages d'accédants régresse en effet plus fortement pour les ouvriers que pour les cadres entre 1984 et 2006 (-29 % contre -17 %) et en 2006, les cadres sont deux fois plus nombreux que les ouvriers à accéder à la propriété.

Dans le même temps, les modes d'accès à la propriété se spécialisent socialement. Proportionnellement moins nombreux que les cadres à devenir propriétaires, les ouvriers « choisissent » plus souvent (quand ils deviennent propriétaires) de faire construire une maison – un écart qui s'est creusé depuis 1984<sup>11</sup>. Le coût de la construction a en effet augmenté moins rapidement que les prix à l'achat dans l'ancien, et les aides publiques destinées aux ménages modestes sont pour une large partie centrées sur le neuf car elles sont souvent, du point de vue de leurs concepteurs, également considérées comme des dispositifs de soutien à l'emploi pour « relancer » le marché de la construction et le secteur du BTP.

Parmi les ouvriers qui se tournent vers la construction de maisons, l'accès à la propriété se fait au prix d'efforts matériels et

9/ « L'accession à la propriété de maison a connu son accroissement le plus marqué dans la région de l'espace social définie par le primat du capital culturel sur le capital économique (...), et aussi dans les régions supérieures de la classe ouvrière (contremaitres, ouvriers qualifiés) et même dans une fraction non négligeable des ouvriers spécialisés et des manœuvres. » (Bourdieu, 2000 p. 53).

10/ Ménages qui remboursent un emprunt contracté pour l'acquisition de leur résidence principale.

11/ Bourdieu avait souligné le rôle central de la filière de construction de maisons dans le mouvement de « démocratisation » de la propriété.

financiers croissants relativement à leurs homologues des années 1980 et aux ménages de cadres à la même époque (2006) : repli dans les zones périurbaines et rurales, où le foncier est moins cher ; recul de l'âge d'accès à la propriété ; hausse des durées d'endettement. Alors que l'âge moyen des acquéreurs a augmenté entre 1984 et 2006, passant de 38,4 ans à 42,4 ans, c'est pour les ouvriers que l'augmentation a été la plus forte. En 1984, les ouvriers étaient nettement plus nombreux que les cadres à faire construire avant 30 ans, une situation qui s'est inversée en 2006. Les modes de financement des maisons apparaissent également de plus en plus différenciées socialement. Les achats à crédit restent largement majoritaires (95 % des achats en 1984) mais la part des achats comptants progresse, passant de 5 % à 13 % pour les acquéreurs récents. Parallèlement, la durée des crédits<sup>12</sup> a augmenté pour tous les ménages, mais c'est pour les ouvriers qu'elle a le plus fortement augmenté. En 2006, les ouvriers sont ainsi près de trois fois plus nombreux que les cadres à emprunter sur 20 ans et plus, un écart qui s'est creusé depuis 1984. À cet égard, la situation relative des employés s'est également détériorée même si l'analyse par PCS montre qu'ils sont un peu moins souvent propriétaires ou accédants à la propriété que les ouvriers, restant surreprésentés dans le secteur locatif privé. En outre, ils restent un peu plus souvent concentrés que les ouvriers dans les agglomérations et les immeubles collectifs au moment de l'accession à la propriété en raison de la localisation des bassins d'emplois tertiaires. L'analyse par PCS apparaît toutefois réductrice des formes de recomposition des inégalités face à la propriété car, dans la lignée des critiques qui ont pu lui être adressées, elle ne tient pas compte, par définition, de l'importance des unions « hétérogames » (employée-ouvrier) et donc des ressources effectives que peuvent mobiliser les ménages dans les processus d'accession.

Ce faisant, si le poids de l'emprunt immobilier relativement au revenu des ménages s'est renforcé pour tous les acquéreurs récents de maison, c'est pour les ouvriers qu'il reste le plus élevé<sup>13</sup>. En 2006, les emprunts contractés pour la maison représentent ainsi 3,4 années de revenus pour les ouvriers contre 2,5 années pour les cadres. Ce sont, enfin, les ouvriers qui cumulent le plus grand nombre de prêts pour le financement de leur achat immobilier. Alors que le nombre de prêts contractés par ménage tend à diminuer et que la part des accédants qui bénéficient d'un prêt aidé – Prêt à l'accession sociale,

12/ Il s'agit de la durée des prêts initialement consentie par les banques aux ménages, et inscrite dans le contrat de prêt. La durée réelle du prêt, et constatée *a priori*, peut différer mais elle n'est par définition pas connue dans les enquêtes Logement qui ne constituent pas de suivi de cohortes.

13/ Rapport entre le montant total des emprunts immobiliers contractés par le ménage et le montant annuel des revenus du ménage.

ancien PAP et Prêt à taux zéro, Prêt conventionné – a été divisée par deux depuis le milieu des années 1980, les ouvriers restent plus nombreux à cumuler plusieurs prêts différents pour le même achat : en 2006, 72 % des ménages ouvriers qui ont fait construire une maison ont contracté deux prêts ou plus, contre 51 % des cadres. En moyenne, 62 % d'entre eux ont bénéficié d'au moins un prêt aidé, contre 25 % des cadres et 50 % des professions intermédiaires. C'est cette différence *structurelle* qui explique pour partie la plus grande difficulté avec lesquels les ménages de classes populaires nomment leurs prêts et leurs caractéristiques (taux, durées, etc.) en entretien, relativement aux cadres et professions intermédiaires : type de prêts, modalités de remboursement et mensualités évoluent dans le temps pour les premiers, contrairement aux prêts uniques à taux fixe des seconds.

Les ouvriers restent plus nombreux à cumuler plusieurs prêts différents pour le même achat.

Tout se passe dès lors comme si l'évolution des conditions d'accès à la propriété des classes populaires, liée aux nouvelles aides et à la hausse des prix immobiliers dans les grandes agglomérations, renforçait le rôle des institutions de crédit et des agents intermédiaires dans les parcours résidentiels de ces ménages. En effet, c'est le « montage financier » qui est considéré par les accédants modestes comme la principale difficulté dans leur parcours d'accession, loin devant le choix du terrain ou de la maison qui se trouve souvent relégué au second plan.

#### ENCADRÉ : TROIS GROUPES D'ACQUÉREURS, ENTRE CLASSES POPULAIRES STABLES ET PETITES CLASSES MOYENNES

Malgré l'homogénéité apparente des maisons de lotissement, les 43 familles qui se sont installées au Blessays entre 2008 et 2012 appartiennent à trois fractions différentes de l'espace social. Elles n'ont, en effet, ni les mêmes propriétés sociales, ni la même pente de trajectoire, ni les mêmes perspectives de mobilité :

- Le premier groupe d'acquéreurs est constitué des fractions stables des classes populaires locales. Travaillant depuis de nombreuses années dans les usines du secteur, souvent en CDI, ces couples biactifs composés d'ouvriers et d'ouvrières issus de l'immigration portugaise, algérienne, marocaine ou turque, se distinguent par leur âge d'accès à la propriété plus élevé (42 ans en moyenne), leur nombre d'enfants au sein du lotissement (3,3) et leur faible niveau de diplôme (arrêt au collège, CAP, BEP). Toutefois, dotés d'un fort capital d'autochtonie et bénéficiant des ressources économiques liées à leur ancienneté professionnelle, ils ont pu accéder à la propriété individuelle dans les environs à la faveur de la construction de ces lotissements « bon marché ». Pour ces derniers, l'achat de la maison a impliqué une mobilité géographique de faible ampleur (moins d'une dizaine de kilomètres) et constitue l'aboutissement de leur parcours résidentiel.

- Le second groupe d'acquéreurs est constitué de jeunes couples de cadres moyens et de professions intermédiaires (technicien, infirmière, représentant

commercial, formateur en insertion, etc.) venus de Lyon, qui voient dans la maison de lotissement une première étape avant de regagner les secteurs plus valorisés de l'agglomération. Plus jeunes en moyenne que les autres acquéreurs du lotissement, titulaires de diplômes courts du supérieur (DEUG, DUT, BTS...), ils se sont installés dans la première tranche du lotissement, commercialisée avant la crise économique de 2008, au moment de l'arrivée du premier enfant, ou en prévision de son arrivée. Le programme immobilier devait alors constituer « un lotissement à l'américaine » selon les mots du maire, et ainsi conforter leurs aspirations à appartenir au monde des classes moyennes. En effet, souvent d'origine rurale et modeste (employée des PTT, commis de boucherie, ouvrier non qualifié, petit indépendant, etc.), ils sont engagés dans des trajectoires d'ascension sociale intergénérationnelle qu'ils cherchent à consolider sur le marché résidentiel. Les couples d'ailleurs sont souvent en situation d'hypergamie féminine, les femmes ayant un peu plus souvent que leurs conjoints un statut professionnel de cadre ou assimilé (vétérinaire salariée en entreprise, fonctionnaire de catégorie B devenue inspectrice de la répression des fraudes par concours interne, etc.).

– Enfin, des familles au niveau de vie plus modeste se sont installées au Bles-says après la crise économique de 2008, à la faveur des nouvelles aides à l'accession mises en œuvre au niveau national pour soutenir l'emploi, et au niveau local pour parer les difficultés de remplissage du lotissement, dont les lots ne trouvaient plus acquéreurs. Issues des grandes cités d'habitat social de l'Est lyonnais (Vénissieux, Vaulx-en-Velin, Bron, etc.), ces familles sont majoritairement issues d'Afrique sub-saharienne et d'Asie du Sud Est. Les conjoints, peu diplômés, travaillent majoritairement dans le secteur tertiaire peu qualifié, souvent en horaires décalés, malgré des statuts d'emploi stables (fonctionnaire ou CDI) mais aussi parfois précaires (employée contractuelle de mairie, ouvrier en intérim, « petits boulots »). Ils/elles sont ainsi surveillant pénitentiaire (fonctionnaire de catégorie C), agent d'entretien (fonctionnaire territorial), brancardier hospitalier (en CDI), éboueur, mais aussi caissière en grande surface, vendeur chez Auchan, manutentionnaire, téléconseiller EDF, secrétaire médicale, auxiliaire de vie, hôteesse d'accueil en agence, etc. C'est pour ces familles que le coût de la propriété apparaît le plus élevé : le déménagement implique un grand éloignement des réseaux familiaux d'entraide et d'échanges qui ne peut financièrement pas être compensé par le recours à des services marchands de garde. Ils dépendent en outre de bassins d'emplois concentrés dans l'agglomération lyonnaise et la première couronne, qui cumulent fonctions tertiaires supérieures et emplois peu qualifiés à la personne ou aux entreprises comme le montre le modèle de croissance urbaine ségrégationniste décrit par Sassen (1991).

## ■ Des prêts aidés aux établissements spécialisés de crédit

Au Bles-says, les habitants font partie des 63 % de primo-accédants récents en France métropolitaine qui n'ont reçu aucune aide familiale financière substantielle pour l'acquisition de leur résidence principale<sup>14</sup>, au contraire des classes moyennes et supérieures qui bénéficient plus fréquemment comme mise de départ d'un héritage, d'une donation ou encore d'une cession de droit à prêt ou de PEL (Gollac, 2011). Les niveaux d'apport personnel sont bas, situés entre

14/ Les proches et parents fournissent toutefois une aide matérielle décisive, prenant en charge la fourniture de mobilier, la réalisation de travaux ou encore la garde d'enfants.

8 000 euros et 37 000 euros, c'est-à-dire entre 4 % et 18 % du coût total d'acquisition. Tous les acquéreurs ont financé l'achat du terrain et de la maison à crédit, souvent en combinant différents types de prêts : des « prêts aidés » subventionnés par les pouvoirs publics ; et des « prêts immobiliers classiques », parfois appelés « prêts principaux », accordés par les banques.

Mais, au sein du lotissement, les plans d'endettement des ménages se distinguent nettement en fonction des niveaux de ressources. Si trois-quarts des ménages ont bénéficié au moins d'un Prêt à taux zéro (PTZ) en complément du prêt principal, c'est plus rarement le cas des petites classes moyennes du lotissement, aux revenus plus élevés qui ont, au mieux, souscrit un prêt patronal en marge du crédit principal. Au contraire, les acquéreurs appartenant aux catégories populaires ont tous eu recours à différents prêts aidés non exclusifs les uns des autres, ouvrant également droit aux aides personnelles au logement (APL). Pour certains, c'est ainsi près de la moitié du coût total du logement et du terrain (100 000 euros) qui a été financé par ces dispositifs d'aides cumulés visant à minorer (ou à prendre en charge pour le cas du PTZ) le coût de l'intérêt bancaire. L'analyse comparative des modes de financement des maisons réalisée à partir de statistiques ethnographiques établies sur notre terrain montre alors la forte dépendance des acquéreurs de milieux populaires aux prêts aidés et aux organismes spécialisés de crédit.

Ainsi, aux Blessays, c'est avant tout l'accès des ménages modestes aux nouveaux prêts aidés de l'État, en particulier le doublement du Prêt à taux zéro et le Pass foncier mis en place dans la seconde moitié des années 2000 (voir encadré), qui a soudainement permis de déclencher les parcours d'accession à la propriété, après plusieurs années de refus de crédit. Ces prêts leur ont fait franchir les seuils de solvabilité au regard des critères pré-établis par les banques, comme le montre la reconstitution des parcours d'accession. Sylvie Kozlowski, secrétaire dans une PME et mariée à un employé chauffeur routier, et Rosa Seloussi, caissière d'origine franco-congolaise et mariée à un manutentionnaire, ont par exemple toutes deux bénéficié du doublement du Prêt à taux zéro. Ce dispositif en vigueur entre 2009 et 2011 a précipité leur trajectoire d'accession – après plusieurs années de refus : « On avait regardé en 2007. Mais vu ce qu'ils nous prêtaient... Et on a relancé ça en 2009. On avait plus d'aides à ce moment-là. » (Sylvie Kozlowski).

Pour Rosa Seloussi, le doublement du Prêt à taux zéro lui a également permis d'avoir des charges mensuelles de remboursement ne dépassant pas un tiers des revenus du couple selon la norme couramment appliquée par les institutions bancaires :

« On a eu le Prêt à taux zéro doublé, 45 000 euros. Sinon, c'était 25 000 et quelques. En fait, c'est ça qui nous a permis d'être dans la bonne mensualité. Parce que vous imaginez 45 000 à 0 % d'intérêt ? ! C'est pour ça, nous on s'est vite lancés parce qu'à cause du taux zéro, on ne savait pas si ça allait continuer... »

Les sommes prêtées par l'État au titre du Prêt à taux zéro doublé sont en effet considérées par les banques comme apport personnel de l'emprunteur et augmentent dès lors ses capacités d'emprunt ; ce dernier ne paie pas d'intérêt sur le montant du prêt et les durées de remboursement sont considérablement allongées, parfois même différées, pour les acquéreurs les plus modestes (voir encadré).

#### ENCADRÉ : LA POLITIQUE D'ACCESSION SOCIALE DE L'ÉTAT LE DOUBLEMENT DU PTZ (2009-2010)

Le doublement du PTZ est une mesure temporaire établie par la loi de finances rectificative pour 2009. Remboursable sans intérêt sur une période comprise entre 5 et 30 ans, le montant du prêt qui était de 32 500 € est passé à 65 100 € maximum en 2009. Le doublement du PTZ ne concerne que les opérations dans le neuf et les primo-accédants dont les ressources ne dépassent pas 31 588 euros du revenu fiscal de référence en N-2 (pour 2 personnes hors de Paris). L'emprunteur choisit l'établissement de son choix, mais ce dernier doit avoir passé une convention avec l'État. L'avantage fiscal est considéré comme un apport personnel de l'emprunteur ; il vient donc alléger le calcul du taux d'endettement.

#### **Le Pass foncier (2007-2011)**

Le Pass foncier institué en 2007 a d'abord été réservé à la construction ou à l'acquisition d'une maison neuve, avant d'être étendu au logement collectif en 2009. Il sépare l'achat du terrain de la construction grâce au portage du foncier par le 1 % logement : dans un premier temps, l'acquéreur rembourse uniquement les prêts bancaires relatifs à la construction, et l'acquisition du terrain est reportée à l'issue de cette période. Le Pass foncier peut être cumulé avec d'autres aides : le prêt à taux zéro majoré, la TVA sur la construction à 5,5 % au lieu de 19,6 %, la garantie de rachat de la maison en cas d'accident de la vie. Toutefois, l'obtention du Pass foncier reste conditionnée à l'octroi d'une subvention financière par la collectivité locale, à hauteur de 3 000 à 4 000 euros selon la zone géographique. À titre indicatif, pour les Pass foncier accordés avant 2009, le plafond était fixé à 23 688 euros du revenu fiscal de référence pour 1 personne (hors Paris) et 31 688 euros pour 2 personnes, soit le même barème que le PTZ doublé.

Le recours aux prêts aidés s'assortit dès lors d'une forte dépendance à l'égard des établissements spécialisés de crédit – le Crédit Foncier de France et le Crédit Immobilier, historiquement liés à l'État et au monde HLM. Comme le dit Simone N'Diaye, 48 ans, infirmière hospitalière béninoise, divorcée et mère de trois enfants, ancienne locataire du parc HLM, ce sont eux qui « vont au maximum du prêt, ils font des arrangements ». C'est en effet grâce au Crédit Immobilier que Simone N'Diaye, en dépit de sa situation de mère célibataire, avec un fils handicapé à charge, a pu obtenir un prêt pour l'acquisition de sa maison après avoir essayé de nombreux refus auprès de « banques classiques » (commerciales ou mutualistes) :

« Ma banque avait beaucoup de contraintes. Le taux était moins important, 1 % en moins, mais ils me proposaient que très peu parce qu'il fallait pas prendre de risque. Donc j'ai été au Crédit Immobilier en me disant "ils sont adaptés pour l'immobilier". Comme j'avais des amis qui avaient fait construire avec eux, ils m'avaient dit "ils vont au maximum du prêt, ils font des arrangements". Du coup, j'y ai été, et c'est passé. »

Ma banque avait beaucoup de contraintes. Ils m'avaient dit "ils vont au maximum du prêt, ils font des arrangements". Du coup, j'y ai été, et c'est passé. »

C'est encore le Crédit Foncier qui a accepté de prêter à To Hun et sa femme, Ani, ouvriers laotiens de 46 et 41 ans, alors qu'Ani signait encore des contrats à la semaine dans une usine textile de la Plaine de l'Ain comme échantillonneuse, et que le couple avait essayé de nombreux refus.

Ainsi, parmi les 43 acquéreurs du lotissement, les statistiques ethnographiques montrent que la moitié ont eu recours au Crédit Immobilier de France ou au Crédit Foncier, sans que les deux organismes bancaires n'aient été associés en amont à la commercialisation du lotissement, gérée par une société de lotisseur-aménageur privée. Il s'agit essentiellement des couples d'ouvriers et de petits employés qui disposent des plus faibles niveaux de ressources et/ou de statuts d'emploi atypiques. L'importance de ces organismes dans les plans de financement des ménages modestes s'explique en grande partie par l'histoire de ces institutions, ainsi que par l'implantation de leurs agences dans les quartiers moyens-mêlés et populaires de l'Est lyonnais (Villeurbanne, Bron, Bourgoin-Jailleu, etc.). En effet, avant la loi bancaire du 24 janvier 1984 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit, ces organismes publics ou parapublics permettaient à l'État de s'appuyer sur un circuit financier spécifique pour organiser son offre de crédit aux ménages modestes. Malgré l'évolution de la législation qui a notamment mis fin à la spécialisation des banques, le CIF et le Crédit Foncier gardent un monopole de fait sur la distribution des prêts aidés destinés à la clientèle modeste. Ayant acquis les compétences techniques en la matière, ils « acceptent » de prêter aux acquéreurs populaires dont la rentabilité

financière est jugée trop faible et le risque de défaut de paiement, trop élevé par les banques commerciales (Société Générale, BNP, etc.) et, dans une moindre mesure, par les banques mutualistes (Caisses d'Épargne, Crédit Agricole, etc.) qui disposent pourtant depuis la libéralisation du secteur bancaire dans les années 1980 du droit de distribuer les prêts aidés par l'État grâce à un système de conventionnement<sup>15</sup>. « En échange », le CIF et le Crédit Foncier se rémunèrent sur les taux d'intérêt pratiqués pour les prêts principaux et sur les frais annexes – frais de dossier et d'assurance notamment, alors même que cette dernière peut être souscrite auprès d'un autre organisme plus avantageux, une clause souvent ignorée des ménages éloignés du système bancaire.

C'est ce surcoût financier que dénonce Yannick Broyer, ouvrier dans la maintenance informatique (assimilé fonctionnaire de catégorie C), en concubinage avec une secrétaire médicale du secteur privé qui cumule deux emplois à mi-temps. Yannick Broyer est devenu solvable « grâce » au Pass foncier :

« Ce qui a permis de me lancer, c'est que j'ai bénéficié d'un Pass foncier. [...] Mais au final, j'ai pas eu le choix. À la Caisse d'Épargne, ils m'ont dit "on ne fait plus de Pass foncier, c'est le remaniement [ministériel]". Alors j'ai pris le Crédit Foncier. Mais c'était un taux merdique : 4,4 %. Eux, ils vous expliquent bien : "vous savez, on est les seuls à faire du Pass foncier !" [...] Moi j'en ai pris pour 25 ans. Donc c'est-à-dire qu'à terme, à la retraite, j'aurais encore 30 000 euros à payer ! »

Au sein du lotissement, ce sont ceux qui sont passés par le Crédit Foncier et le Crédit Immobilier qui ont écopé des taux « variables » (Abdelaziz Riad, 51 ans, ouvrier spécialisé en CDI), « progressifs » (Séverine Dupuis, 42 ans, assistante maternelle, ex-vendeuse dans une chaîne de puériculture, titulaire d'un CAP employée de bureau), « capés »<sup>16</sup> (Malika Ben Haïm, 44 ans, ouvrière spécialisée en CDI, titulaire d'un CAP couture) ou encore « fixes sur 7 ans » (Sylvie Kozłowski, 44 ans, secrétaire dans une PME de transport routier, titulaire du BEP) ; tous les autres acquéreurs ont souscrit des prêts à taux fixe. Largement subie à leurs yeux, cette situation génère un sentiment d'insécurité financière que ne supportent pas Malika et

15/ Comme le montrent des travaux consacrés aux interactions au guichet, ou au travail en *back office*, les banques commerciales n'évaluent pas seulement la solvabilité des ménages vis-à-vis du crédit immobilier, mais aussi leur rentabilité financière globale pour l'entreprise : consommation de services bancaires gratuits (temps passé au guichet par exemple, qui représentent d'importants frais de fonctionnement) relativement à ceux payants (achat de produits financiers, souscription de crédits, ouverture de comptes, etc.) (Lazarus, 2012). Or structurellement, le traitement des dossiers des ménages modestes sont plus techniques et chronophages, étant donnée la complexité structurelle des dispositifs institutionnels d'aides destinés aux acquéreurs modestes.

16/ Limitation à la hausse et/ou à la baisse de la variation globale du taux d'intérêt.

Ahmed Ben Haïm, tous deux ouvriers spécialisés en CDI, travaillant à la chaîne dans l'industrie automobile pour des sous-traitants locaux. D'origine algérienne, titulaire d'un CAP couture (Malika) et non diplômé (Ahmed a arrêté ses études à la fin du collège en Algérie), ils ont bénéficié du doublement du prêt à taux zéro et d'un prêt du 1 % Patronal pour l'acquisition de leur maison. Leur taux d'intérêt est capé et ils se sont endettés sur 29 ans, mais la durée reste variable selon des critères qu'ils maîtrisent mal :

Lui : « On a fait quatre ou cinq banques. »

*Comment vous vous êtes décidés ? C'était pas votre banque habituelle ?*

Elle : « Non, nous, on est à la Poste. J'avais pris le seul qui proposait le meilleur taux. Mais ça ne me plaisait pas trop non plus... Il est capé. Nous, on voulait fixe, mais il n'y en avait pas. C'était trop, trop cher. Ça revenait à une grosse mensualité par mois, c'était pas possible. »

Opérateur de production algérien marié à une descendante d'immigrée algérienne, elle-même ouvrière à la chaîne chez un sous-traitant automobile en Isère, Abdelaziz Riad a de son côté également été contraint d'accepter un taux variable pour le prêt principal. Mais il a en outre souscrit une assurance décès-invalidité (obligatoire) et une assurance perte d'emploi (optionnelle) auprès du même organisme prêteur, à un coût élevé, sans savoir qu'il pouvait mettre en concurrence les organismes d'assurance pour obtenir un meilleur prix (les souscriptions de l'assurance et du prêt sont désolidarisées) :

« J'étais à la Poste. J'ai rendez-vous avec la conseillère : ils donnent mais ils ne donnent pas beaucoup. Et le Crédit Immobilier, ils m'acceptaient la construction et le terrain. [...] Ils n'ont pas accepté le taux fixe parce qu'à l'époque le taux c'était 4,7, c'est trop élevé. Elle a dit "variable". [...] On paie cher mais on est assuré sur tout, 100 % sur moi, 100 % pour ma femme. Comme ça, on a moins de risques. »

Abdelaziz Riad est l'un des rares acquéreurs du lotissement à avoir souscrit à l'assurance perte d'emploi, reconnue comme un dispositif cher et peu efficace par la plupart des professionnels du logement. Les ménages moins dotés ont aussi subi des pressions à l'achat qui ont pu amputer la finalisation de leur plan d'endettement. C'est ainsi que le couple Hun – pourtant probablement éligible à différents dispositifs d'aide patronaux et étatiques étant donné son faible niveau de revenus et la composition de la famille (trois enfants), a renoncé au Pass foncier et au prêt du 1 % Patronal sous la pression conjuguée de la banque et du constructeur :

« *To Hun* : On a le taux zéro mais pas le Pass foncier. J'ai pas demandé. C'est compliqué, il faut ci, il faut ça, donc il faut attendre deux-trois mois.

J'ai pas demandé non plus le taux patronal, il faut attendre, il faut la réponse de tous les organismes. Et comme nous c'était le dernier terrain, il faut donner la réponse tout de suite, on ne pouvait pas attendre sinon ils le donnaient à d'autres personnes ! Dans ce cas-là, on a dit on laisse tomber le taux patronal, on laisse tomber le Pass foncier. On a déjà eu le taux zéro, c'est déjà bien 45 000 euros. »

En définitive, les acquéreurs les plus dépendants des établissements spécialisés de crédit et des dispositifs d'aide techniques, supportent des conditions d'endettement plus coûteuses financièrement et symboliquement : ils subissent une double peine. En effet, outre les risques économiques inhérents à la variabilité des taux dans le temps, l'allongement de la durée du prêt surenchérit le coût total du crédit en augmentant le taux d'intérêt<sup>17</sup>. Comme le dit avec rage Rosa Seloussi, secouant devant ses yeux le tableau d'amortissement qui lui a été fourni par la banque : « Mon mari me dit "arrête de regarder", mais les gens ne réalisent pas ! Quand on nous prête 100 000 euros par exemple, il faut dire qu'on rembourse 200 000, c'est le double ! ». De plus, la technicité des montages financiers nourrit un sentiment de dépossession dont témoigne largement Rosa, qui peine à lire le tableau d'amortissement qui détermine, mois après mois, ses charges de remboursement. Alors qu'elle évoque jusqu'alors uniquement l'existence unique d'un PTZ dans son plan de financement, le contrat de prêt archivé dans son meuble d'entrée mentionne également un prêt conventionné à l'accession sociale (PAS) octroyé par le Crédit Mutuel. C'est, à ses dires, le seul organisme qui a accepté de lui prêter la somme nécessaire en échange d'une série de contreparties – telles la domiciliation des comptes courants dans l'établissement et l'ouverture d'un compte joint.

En comparaison, les statistiques ethnographiques établies à l'échelle du lotissement montrent que les conditions d'emprunt des jeunes couples plus souvent formés de femmes cadres et d'hommes membres des professions intermédiaires (comptable, vétérinaire salariée, inspectrice de la répression des fraudes/chef d'agence, représentant commercial, technicien en électronique, technicien de service après-vente, technicien en levage formateur en insertion, professeure des écoles TZR, etc.) sont plus avantageuses financièrement : les taux d'intérêt des prêts principaux sont fixes et les durées d'emprunt, toutes comprises entre 18 et 25 ans (contre 25 à 34 ans pour les ménages d'ouvriers et d'employés). Outre leur plus jeune âge au moment de la signature du contrat de prêt et leur statut socio-professionnel plus élevé qui leur confèrent un plus grand pouvoir de négociation, les petites classes moyennes du lotissement

17/ Le coût total du crédit est défini par la part des intérêts par rapport au capital emprunté.

bénéficient aussi de filières spécifiques d'accès au crédit. En effet, leur mode de financement repose moins sur les dispositifs publics d'aide que sur ceux liés à leurs entreprises (système d'intéressement et épargne salariale, conseils et partenariats bancaires établis avec leur entreprise leur donnant accès à des taux préférentiels, etc.) ou, plus largement, au réseau des banques commerciales. Ces couples ont aussi davantage recours au système du courtage en ligne, soustrayant le travail de négociation des conditions d'emprunt bancaire à un « expert ». La maîtrise des outils techniques liés aux différents prêts et mécanismes d'assurance par le courtier et le nombre de dossiers cumulés lui confèrent un poids de négociation indiscutablement supérieur.

## DEVENIR SOLVABLE : DÉPENDANCE AU GUICHET ET TRAVAIL DE DÉLÉGATION

### ■ Le « *milkshake* de la banque »

Les ouvriers et les employés accèdent à la propriété grâce à des crédits plus nombreux et plus longs, qui font intervenir différentes institutions au niveau local et national (État, collectivité, banque, 1 % logement, etc.). La complexité de leurs plans d'endettement génère alors une forte dépendance aux agents au guichet des banques, en dépit de l'informatisation des processus de gestion du risque bancaire depuis le milieu des années 1980 et, plus largement, du processus de « dépersonnalisation » des relations économiques qui caractérise le passage de l'État dynastique à l'État bureaucratique (Bourdieu, 2012). En effet, pour les ménages de classes populaires peu ou pas diplômés, parfois peu familiers des institutions financières françaises (cas des primo-migrants ou des descendants d'immigrés accédant au crédit pour la première fois), l'accès au crédit immobilier repose avant tout sur la relation qui s'établit au guichet des banques entre les futurs débiteurs et les conseillers clientèles, tant pour évaluer la « qualité » de leur dossier (du côté du banquier) que pour les rassurer quant à la viabilité économique de leur projet immobilier (du côté des ménages). Si cette interaction au guichet permet de relativiser le poids des indicateurs proprement économiques (niveau de salaires, patrimoine, etc.) dans le processus d'endettement, cette situation renforce dans le même temps le rôle joué par le capital culturel incorporé dans la relation marchande.

Comme pour les « habitués » des Caisses d'allocations familiales étudiés par Dubois (2003), les moins dotés ont besoin de l'institution

pour leur achat immobilier parce qu'elle constitue leur principale source de financement ; mais ils ne peuvent s'en tenir à une relation instrumentale et impersonnelle : ils dépendent du « conseiller clientèle » – de son niveau de compétences techniques ainsi que de son bon vouloir – pour le traitement de leur dossier précisément parce que ce dernier apparaît « limite » au regard des critères comptables préétablis par la banque (la « norme des 33 % » d'endettement, voir encadré), et qu'il aurait été refusé par les systèmes informatisés de gestion du risque.

En effet, à la différence du système bancaire nord-américain ou britannique, où le crédit hypothécaire prédomine, le crédit immobilier n'est pas, en France, gagé sur les biens (hypothèque de la maison) mais sur l'assurance de la continuité des revenus de l'emprunteur et le système du cautionnement (Vorms, 2014). Dès lors, l'acceptation du dossier par la banque et le calcul du taux d'intérêt sont indexés à l'évaluation de la situation financière du ménage et à sa solvabilité, et adossés à une promesse de vente du futur logement. Au sein de ce dispositif, le statut d'emploi des ménages occupe une place centrale et le niveau des rémunérations : en l'absence d'apport personnel, il est censé garantir l'existence de flux de revenus réguliers dans le temps. La bonne disposition à rembourser doit aussi être évaluée, car elle engage l'avenir.

---

#### ENCADRÉ : LA « NORME DES 33 % » : DU TAUX THÉORIQUE AU TAUX EFFECTIF D'ENDETTEMENT

Pour contrôler la solvabilité des emprunteurs, les banques estiment que les mensualités de remboursement ne doivent pas excéder le tiers des revenus mensuels de l'emprunteur. Cette norme comptable qui motive de nombreux refus de prêt semble avoir acquis force de loi bien qu'elle n'ait pas de valeur juridique : « nulle loi n'empêche une banque de prêter avec un taux d'endettement supérieur » (Lazarus, 2012 : 283).

La banque procède ainsi à l'étude des revenus et dépenses contraintes de l'emprunteur (relevés de compte, bulletins de paie, feuilles d'imposition, etc.) et analyse le « reste à vivre » : la banque estime, selon un barème qu'elle s'est fixée, si le revenu restant apparaît suffisant pour satisfaire les besoins du foyer. Une banque peut, par exemple, exiger un reste à vivre minimum de 1 000 euros pour un couple, avec 300 euros supplémentaires par enfant à charge. L'étude de la solvabilité de l'emprunteur est aussi souvent adossée à la technique du *scoring*, qui vise à attribuer une note globale à chaque ménage en fonction du niveau de risque qu'il représente pour la banque, apprécié selon des critères qualitatifs (âge, situation familiale et professionnelle, etc.) et quantitatifs (taux d'apport personnel, etc.).

En pratique, le calcul du risque bancaire mêle normes comptables et jugements moraux afin d'évaluer la bonne disposition des ménages à rembourser (Lazarus,

2012). En outre, le calcul du taux d'endettement reste soumis à une forte incertitude selon les indicateurs retenus par les banques. Quelles sommes inclure dans les charges : les pensions alimentaires, les dépenses contraintes telles que les frais d'assurance ou d'abonnement téléphonique, les dépenses futures liées à l'achat de la maison et aux nouveaux frais de transport ? Inversement, quels revenus prendre en compte pour calculer les ressources financières des ménages : le treizième mois parfois versé par les employeurs, les primes annuelles, les revenus des transferts sociaux<sup>18</sup>, etc. ? Dans ces conditions, le Crédit Immobilier semble retenir une définition extensive du revenu en intégrant par exemple l'allocation d'éducation de l'enfant handicapé (AEEH) versée par la CAF à Simone N'Diaye, ainsi que la prime de 180 euros versée dans la fonction publique hospitalière pour les enfants handicapés, alors que d'autres organismes bancaires avaient déjà refusé plusieurs fois son dossier de prêt ou lui avaient proposé des taux nettement plus élevés. En bas de l'échelle sociale, l'instabilité de certaines sources de revenus (que ces revenus soient liés aux transferts socio-fiscaux ou aux revenus salariaux), leur volatilité dans le temps (liée par exemple à la précarité relative des statuts d'emplois, au vieillissement des enfants couverts par les prestations sociales), complexifient les calculs financiers et renforcent le caractère discrétionnaire des évaluations individuelles effectuées par les banquiers, malgré la mise en avant de normes comptables et techniques toujours plus nombreuses.

Dès lors, comme le montrent les récits d'enquêtés, la relation interpersonnelle avec le banquier se révèle primordiale puisque c'est elle qui, en dehors de toutes considérations comptables, autorise la constitution du dossier de prêt et l'accès au crédit. Comme le rappelle Lazarus à partir d'une enquête approfondie menée au guichet de banques mutualistes de la région parisienne (2012), c'est en effet le conseiller financier qui établit selon ses dispositions les dossiers de demande de crédit, effectue le travail de catégorisation des clients, met en adéquation les cas individuels avec les règles institutionnelles définies par les établissements. Sur le marché du crédit immobilier, la connaissance des différents dispositifs d'aides publics et privés, volatils et nombreux, et la disposition des banquiers à les mettre en œuvre, varient même considérablement au sein d'une même banque, selon les guichets et les agents. Un même banquier peut se montrer plus ou moins disposé à trouver des solutions techniques au problème de financement des ménages ; il peut aussi refuser le dossier d'un client quand un collègue de la même agence se montrera déterminé à le prendre en charge (cas du couple Hun). Le banquier a en effet le pouvoir d'agir sur différents paramètres constitutifs du dossier de prêt (combinaison des prêts et des dispositifs d'aide, choix des assurances et des niveaux de couverture, etc.<sup>19</sup>), en démultipliant le nombre d'institutions et d'acteurs engagés dans la

La relation interpersonnelle avec le banquier se révèle primordiale puisque c'est elle qui, en dehors de toutes considérations comptables, autorise la constitution du dossier de prêt et l'accès au crédit.

18/ Les revenus des transferts sociaux, en particulier les APL et les allocations familiales, constituent une source de revenus importante pour les ménages les plus modestes du lotissement mais elles évoluent avec la composition familiale et l'âge des enfants.

19/ Ils peuvent, par exemple, étaler les mensualités dans le temps, proposer des taux variables ou diminuer le taux de couverture des assurances afin de faire baisser artificiellement les premières mensualités. Pour

transaction. Il peut également décider ou non de prendre en charge des dossiers qui lui apparaissent comme complexes ou risqués, chronophages, et susceptibles de rejet par la hiérarchie ou les assureurs. C'est notamment le cas des dossiers des ménages aux situations professionnelles instables, aux statuts d'emplois précaires, ou encore aux origines étrangères, moins prompts que d'autres à fournir dans le temps imparti la masse de documents administratifs demandés.

L'enquête ethnographique montre que les emprunteurs ont conscience du caractère arbitraire de la norme des « 33 % », qu'ils dépassent largement en pratique, dans la vie quotidienne. La technicité des plans d'endettement nourrit aussi un sentiment de dépossession face à la banque, souvent considérée comme une institution lointaine et désincarnée, quand les cadres moyens du lotissement semblent davantage entretenir une relation personnalisée avec les banquiers, faite parfois de tutoiement et d'interpellations fréquentes (par téléphone, e-mail ou rendez-vous). Ainsi, nouvelle propriétaire d'une petite maison aux Blessays, Souad Abadi, 28 ans, mère au foyer de quatre enfants, qui a arrêté ses études en seconde et est mariée à un ouvrier algérien du bâtiment (primo-migrant), a cumulé Pass foncier, doublement du PTZ et prêt bancaire classique pour une durée totale de 35 ans. Tentant de détailler les différentes institutions et échéances auxquelles elle doit faire face, elle résume : « Après, la banque, c'est elle qui fait son petit *milkshake*, qui mélange tout et c'est elle qui vous dit à la fin qu'il faut payer tant, à quelle période, voilà. » Souad Abadi paie 830 euros par mois, auxquels s'ajoutent 30 euros pour les intérêts du Pass foncier. Elle a aussi retenu la somme de 30 000 euros à rembourser dans 25 ans pour le portage foncier par le 1 % logement, qui pèse à ses yeux comme une épée de Damoclès sur sa tête. L'expression « *milkshake* de la banque » résume à elle seule la distance à l'institution tandis que Souad Abadi ne parviendra pas dire en entretien le nom du conseiller bancaire chargé de son dossier.

« Après, la banque, c'est elle qui fait son petit *milkshake*, qui mélange tout et c'est elle qui vous dit à la fin qu'il faut payer tant, à quelle période, voilà. »

### ■ S'en remettre au banquier : de la dette financière à la dette morale

Né dans une famille de petits paysans marocains, Najib Ajaouane a été scolarisé jusqu'en CM2. Venu travailler en France à l'âge de 27 ans, il est, à 38 ans, magasinier. Sa femme, secrétaire dans un

l'assurance décès invalidité, les ménages peuvent par exemple, suivant les conseils du chargé de clientèle de la banque, choisir une répartition entre conjoints qui soit fonction de la situation professionnelle et financière de chacun, du moment qu'ils arrivent à un taux total de couverture de 100 % pour le couple (il existe donc plusieurs possibilités de répartition : 50-50, 70-30, 80-20, etc. plus ou moins avantageuses en fonction des situations).

cabinet d'avocat à Lyon, est une descendante d'immigré marocain. Ils ont deux enfants. Najib a habité aux Minguettes à Vénissieux, puis à Bron dans les « UC » (unités de construction bâties sous forme de barres dans les années 50) à proximité du périphérique, avant de faire construire une petite maison aux Blessays en 2010. Le détail de son plan d'endettement, qui repose sur le doublement du PTZ, le Pass foncier et un prêt bancaire du Crédit Foncier, reste obscur malgré ses nombreux efforts pour en maîtriser les contours :

« Là, j'ai un prêt de 24 ans, enfin maintenant 22 ans et demi : 110 [mille euros] pour le crédit principal, 45 pour le crédit à Taux zéro et 30 pour le Pass foncier [il dessine trois paquets différents avec ses mains]. Donc les prélèvements, j'en ai trois. Et quand j'aurai fini de payer mon crédit principal et le taux zéro, plus les petits intérêts de 45 euros des 30 000 euros, j'aurai fini dans 24 ans, c'est-à-dire je suis à jour. Mais à jour pour payer les 30 000 euros ! [...] Mais si dans les 24 ans, on mettait les 30 000 euros dedans, ça ne passait pas, on n'était jamais acceptés par la banque. Alors que là, le Pass foncier il est à part : c'est Epergos<sup>20</sup> ou je ne sais pas quoi. J'ai rien compris, le Pass foncier, je pense qu'il y a une caisse, ou c'est l'État, ou c'est les banques, j'en sais rien... Et sur Lyon il n'y en avait pas parce que les caisses étaient vides, donc on avait fait le dossier à Grenoble. Madame Rafin chez Crédit Foncier, à Bron, nous a trouvés, nous a fait le dossier là-bas, à Grenoble, pour le Pass foncier. »

Par cet exposé détaillé, Najib Ajaouane insiste sur l'action décisive de « Madame Rafin », conseillère compétente et disposée à aider le ménage à décrocher un crédit immobilier après les nombreux refus essuyés auprès d'autres banques. Najib Ajaouane et sa femme se sont en effet vu opposer sept refus pour la seule année 2009. Au sein de l'agence du Crédit Foncier de Bron, un conseiller bancaire avait même refusé de traiter leur dossier avant que « Madame Rafin », également conseillère dans l'agence, et donc soumise aux mêmes règles institutionnelles, ne prenne en charge le dossier :

« Elle a arrangé tout. Elle a arrangé avec l'autre caisse, Epergos sur Grenoble : elle envoie le dossier, elle leur demande, et tout... c'est pour ça, je vous dis, Madame Arnaud, du Crédit Mutuel de Saint-Bonnet-de-Mure, je suis chez eux depuis 2001, on se connaît bien – enfin on se connaît comme avec les banquiers (rires) – elle était incapable de faire ce Pass foncier ! [...] Parce que d'une personne à l'autre, ça change, on n'est pas reçu pareil. Il y en a qui ne veulent pas se casser trop la tête, appeler je ne sais pas où, chercher... Moi avant, ils ne voulaient pas, dans la même agence ! Et elle, elle a tout arrangé. Elle a dit "on prend un peu moins d'assurance de la part de ma femme, en fait c'était juste pour que les mensualités passent dans les 33". Parce qu'elle parle de "tête". Moi je ne savais pas, je ne savais pas qu'on pouvait un petit peu prendre comme ça... Bon, bien sûr, Madame Rafin, elle m'a dit "un bon dossier, de

20/ Organisme collecteur du 1 % patronal au niveau local.

préférence il doit avoir les assurances”. [...] Aussi, elle nous a dit “les 30 000 euros (du Pass foncier), si vous voulez les faire rentrer dans les 24 ans, on sera à 38 (% d’endettement), et là le dossier il passera pas”. Et en plus elle avait raison. »

Najib Ajaouane multiplie ainsi les marques de reconnaissance envers la conseillère clientèle qui lui a permis d’obtenir un crédit. Dans le même temps, il souligne l’épreuve à la fois morale et technique que constitue pour lui l’accès au crédit immobilier : « Il fallait lui envoyer des bons papiers avec des bons chiffres et tout ça. Ça, ça dure les deux premiers mois rien que pour mettre tout en ordre ! » Méfiant, il a aussi le sentiment d’avoir dû s’imposer à « Madame Rafin » pour obtenir un taux et une durée d’endettement fixes : « À chaque fois que j’allais chez Crédit Foncier, je disais deux choses : la mensualité fixe, et la durée fixe. Parce qu’il y en a qui se sont fait avoir ! »

Loin de l’image de familles prêtes à s’endetter à « tout prix » pour réaliser leur rêve d’accession pavillonnaire (Taffin, 1987), le cas de la famille Ajaouane illustre un autre rôle joué par le conseiller clientèle auprès des ménages moins dotés, qui se situent au seuil des critères d’endettement administratifs émis par les banques : celui de réassurance quant aux capacités de remboursement. Comme l’analyse Pierre Bourdieu à propos du marché de la maison individuelle au tournant des années 1980, les banquiers semblent jouer le même « jeu de la distance et de la proximité » que les vendeurs de maisons selon les étapes de la négociation, afin d’amener les acheteurs potentiels à effectivement souscrire un crédit immobilier malgré leurs hésitations nombreuses et leur peur du surendettement. Les acquéreurs des Blessays disent s’en être remis au banquier pour le calcul du coût du crédit, l’élaboration des mensualités de remboursement et l’évaluation globale de leur niveau de solvabilité. Les récits de pratiques d’endettement montrent en effet que les couples ont eux-mêmes rarement effectué de simulation (écrite ou orale) de leur solvabilité avant de démarcher les banques. L’extrait d’entretien avec Sylvie Kozlowski, secrétaire dans une PME de transport routier, mariée à un employé chauffeur routier de cette même PME, dont la mère et les proches sont majoritairement locataires dans la banlieue lyonnaise, est particulièrement explicite à cet égard. La mensualité du crédit est mise en avant par la conseillère bancaire parce qu’elle représente une entité moins abstraite et effrayante que le coût total du crédit. Elle fait aussi partie des chiffres les mieux appropriés par les emprunteurs parce qu’elle s’intègre dans la gestion déjà partiellement mensualisée du budget domestique, rythmé par les salaires, les transferts socio-fiscaux et certains prélèvements automatiques (abonnement téléphonique, etc.).

La mensualité du crédit est mise en avant par la conseillère bancaire parce qu’elle représente une entité moins abstraite et effrayante que le coût total du crédit.

Sylvie Kozłowski s'est ainsi rangée au verdict de la conseillère du Crédit Immobilier quant à la viabilité de son dossier sans pour autant pouvoir précisément retracer les modalités de calcul et les arguments avancés :

« Ça fait peur. On part sur 25 ans, on n'achète pas une voiture, c'est quand même un gros investissement... Bon, il n'y a pas de raison qu'on n'y arrive pas... et puis si on n'y arrive pas, on vend. C'est bête, mais c'est facile... Et puis, ça change pas trop par rapport à avant. C'est ça qui nous avait décidés. Parce qu'on sait très bien qu'un crédit immobilier, c'est plus élevé qu'un loyer. Mais quand on a fait les calculs au Crédit Immobilier de France – c'est vrai qu'on a été super bien renseignés aussi – elle nous a dit : "Voilà ça fait 30 euros de plus par rapport à ce que vous payez actuellement, toutes charges comprises". Donc on a dit : "Ouais". Parce que c'était une vieille maison en location et on payait beaucoup pour le chauffage au gaz.

*Et là, du coup, vous avez quel taux ?*

C'est fixe pendant 7 ans et après c'est selon l'évolution de je ne sais plus quoi, c'est ce qu'ils nous avaient dit. »

« Ça fait peur. On part sur 25 ans, on n'achète pas une voiture, c'est quand même un gros investissement... »

Pour autant, la relation bancaire ne s'arrête pas au guichet des banques. En effet, pour accéder au crédit immobilier, les couples mettent en œuvre en amont des stratégies de division du travail de négociation afin de compenser la faiblesse de leurs capitaux économiques et/ou les stigmates associés à leur origine étrangère, qui passent souvent par une redéfinition des rôles entre hommes et femmes. Ainsi, si dans les milieux populaires, les femmes font souvent figure de « secrétaires de famille » (Siblot, 2006), en charge des démarches administratives, elles mobilisent aussi les ressources relationnelles acquises dans le cadre des métiers de service qu'elles occupent – les rapprochant des agents commerciaux des petites classes moyennes étudiés par Lise Bernard par exemple (Bernard, 2011). Dans un contexte où un acquéreur sur trois est immigré et un sur deux, issu de l'immigration extra-européenne, les couples cherchent à éviter un traitement discriminatoire de leur dossier en raison de leur « origine ».

## CONCLUSION

En conclusion, le statut de propriétaire apparaît recherché et valorisé par les ménages situés à la frontière des classes populaires et des petites classes moyennes en même temps qu'il est souvent craint pour ses conséquences financières (risque de surendettement, de saisie immobilière, d'interdit bancaire, etc.). Pour nombre d'entre eux, l'accès à la propriété individuelle fait en effet partie des stratégies résidentielles de mobilité sociale. En impliquant un changement de localisation géographique (vers des zones pavillonnaires moins

Le statut de propriétaire apparaît recherché et valorisé par les ménages situés à la frontière des classes populaires et des petites classes moyennes en même temps qu'il est souvent craint pour ses conséquences financières.

densément peuplées) et l'accès à un nouveau type d'habitat (maison individuelle plutôt qu'immeuble ou grand ensemble), il semble devoir compenser, ou consolider, un statut socio-professionnel subalterne, et signifier leur appartenance au monde des classes moyennes salariées, loin des « cas sociaux » et des fractions plus précaires des classes populaires.

Dans le même temps, le manque d'assurance sociale dont ils font preuve au guichet des banques ou dans la gestion quotidienne des budgets domestiques témoigne de la forte ambivalence du processus d'endettement. L'étroitesse de leurs ressources économiques et culturelles au regard des critères institutionnels exigés par les banques, et la volatilité relative de leurs revenus dans un contexte de précarisation et de raréfaction de l'emploi salarié, leur font craindre le pire pour leur avenir et celui de leurs enfants. Le titre juridique de propriété (certifié par le notaire) est d'ailleurs loin de s'accompagner d'un sentiment de possession, symbolique ou pratique, de la maison chez la plupart des nouveaux accédants. Certains se considèrent « locataires de la banque ». D'autres intérieurs domestiques restent « vides » ou peu aménagés en raison des charges financières élevées qui pèsent désormais sur les familles. Cette crainte du surendettement, ainsi que la défiance envers des institutions toujours promptes à s'immiscer dans la vie intime des familles telles les banques (examen des revenus, dépenses, fiches de paie, feuilles d'imposition, état civil, etc.), ou encore les services d'urbanisme des mairies, semblent freiner le processus d'appropriation des maisons.

La désillusion des familles d'accédants ne s'arrête pas à l'aspect financier. Un « HLM à plat » : c'est ainsi que Souad Abadi désigne la petite maison préfabriquée qu'elle a achetée à un constructeur bas de gamme de la région (Maison Punch) et, plus largement, et l'environnement résidentiel qui l'entoure. Au Blessays, où la promiscuité horizontale a remplacé la promiscuité verticale des grands ensembles de banlieue, la facture modeste des maisons de catalogue et la diversification du peuplement (en termes d'origines géographiques des habitants et de statuts socio-professionnels) rappellent les quartiers HLM récemment quittés. Alors que la mobilité horizontale sur le marché immobilier semblait pouvoir compenser la difficile mobilité verticale sur le marché du travail, l'évolution du lotissement, de sa facture et de son peuplement, compromet la stratégie résidentielle et familiale de mobilité sociale. Dans l'intimité des entretiens, c'est la remise en cause de l'économie symbolique qui entoure la dette qui transparait déjà.

Le titre juridique de propriété (certifié par le notaire) est d'ailleurs loin de s'accompagner d'un sentiment de possession, symbolique ou pratique, de la maison.

En définitive, si l'accession « populaire » à la propriété (définie non en fonction du niveau de revenus des ménages mais des statuts socio-professionnels combinés des conjoints et de leurs ressources culturelles) n'a pas connu la progression statistique attendue par les pouvoirs publics depuis le début des années 2000, les cas de surendettement administratifs restent également relativement stables. Pour autant, au-delà des données statistiques, l'enquête ethnographique permet d'approcher au plus près le fonctionnement des budgets domestiques et la gestion très serrée des contraintes financières. Ces ménages disposent des plans de financement les plus complexes et les plus coûteux, et les dispositifs d'aide les placent dans une relation marchande défavorable : elle donne une importance redoublée à la relation de guichet et exige paradoxalement des capitaux linguistiques et culturels dont ils sont relativement moins dotés. Le marché immobilier privé est-il à cet égard réellement plus favorable aux ménages des classes populaires que le secteur locatif social, dénoncé pour sa dégradation, sa paupérisation, son « ethnicisation » ou encore ses pratiques discriminatoires dans l'attribution des logements (Tissot, 2006 ; Sala-Pala, 2013 ; Bourgeois, 2013) ?

Anne Lambert  
Centre Maurice Halbwachs  
INED  
anne.lambert@ined.fr

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALBERT A., 2012 « Le crédit à la consommation des classes populaires à la Belle Époque. Invention, innovation ou recomposition ? », *Annales. Histoire, sciences sociales*, 67 (4), p. 1049-1082.
- AUTHIER J.-Y. BONVALET C., LEVY J.-P. (dir.), 2010 *Élire domicile. La construction sociale des choix résidentiels*, Lyon : Presses Universitaires de Lyon.
- BERNARD L., 2011 « Les agents immobiliers. Ethnographie d'un milieu professionnel. Approche d'une position sociale », thèse de doctorat, Université Paris Descartes.
- BOURDIEU P., BOLTANSKI L., CHAMBOREDON J.-C., 1963 *La Banque et sa clientèle, éléments d'une sociologie du crédit*, Centre de sociologie européenne, École pratique des hautes études.
- BOURDIEU P., 1977 *Algérie 60. Structures économiques et structures temporelles*, Paris : Éditions de Minuit.
- BOURDIEU P., 2000 *Les Structures sociales de l'économie*, Paris : Seuil.
- BOURDIEU P., 2012 *Sur l'État. Cours au Collège de France (1989-1992)*, Paris : Seuil.

- BOURGEOIS M., 2013 « Choisir les locataires du parc social ? Une approche ethnographique de la gestion des HLM », *Sociologie du travail*, 55 (1), p. 56-75.
- BOZON M., 1990 « Les femmes et l'écart d'âge entre conjoints. Une domination consentie », *Population*, 3, p. 565-602.
- BUGEJA-BLOCH F., 2010 « Les inégalités d'accès à la propriété et leurs déterminants institutionnels. Étude comparative entre la France et le Royaume-Uni (1980-2005) », *Revue française de sociologie*, 52, (1), p. 37-59.
- BRIANT P., 2010 « L'accession à la propriété dans les années 2000 », *Insee Première*, 1291.
- CARTIER M., 2003 *Les Facteurs et leur tournée. Un service public au quotidien*, Paris : La Découverte.
- CARTIER M., COUTANT I., MASCLÉ O., SIBLOT Y., 2008 *La France des « petits moyens ». Enquête sur la banlieue pavillonnaire*, Paris : La Découverte.
- CUTURELLO P., GODARD F., 1982 *Familles mobilisées. Accession à la propriété du logement et notion de l'effort des ménages*, Nice : Germ-Gercom, Rapport pour le plan Construction et Architecture.
- DAUPHIN L., 2011 « Endettement et recours aux services bancaires en 2008 », *Insee première*, 1352, p. 1-4.
- DUBOIS V., 2003 *La Vie au guichet. Relation administrative et traitement de la misère*, Paris : Economica.
- DUCOURANT H., 2009 « Le crédit revolving, un succès populaire. Ou l'invention de l'endetté permanent ? », *Sociétés contemporaines*, 76, p. 41-65
- DUCOURANT H., 2012 « Crédit à la consommation et endettement des individus : des idées reçues et des outils pour les combattre », *Revue française de socio-économie*, 9 (1), p. 11-21.
- DUFY C., WEBER F., 2007 *L'Ethnographie économique*, Paris : La Découverte.
- FIJALKOW Y., 2009 « Politiques urbaines », dans J.-M. Stébé et H. Marchal (dir.), *Traité sur la ville*, Paris : PUF.
- FONTAINE L., 2008 *L'Économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, Paris : Gallimard.
- GLOUKOVIEZOFF P., 2010 *L'Exclusion bancaire. Le lien social à l'épreuve de la rentabilité*, Paris : PUF.
- GOBILLON L., LEBLANC D., 2005 « Quelques effets économiques du prêt à taux zéro », *Économie et statistique*, 381-382, p. 63-89.
- GOLLAC S., 2011 *La Pierre de discorde. Stratégies immobilières familiales dans la France contemporaine*, thèse de doctorat, Éditions de l'EHESS.
- GRAFMEYER Y., 1992 *Les Gens de la banque*, Paris : PUF.
- HOUDRE C., 2009 « Offre de travail et accession à la propriété : l'impact des contraintes d'emprunt sur l'activité des femmes en France », *Économie et statistique*, 417-418, p. 153-172.
- JAILLET M.-C., 1982 *Les Pavillonneurs. La production de la maison individuelle dans la région toulousaine*, Paris : CNRS.
- LACAN L., 2013 *L'Argent des crédits. Recours au crédit à la consommation, contraintes et pratiques de remboursement des petits fonctionnaires entre les années 1980 et les années 2000*, thèse de doctorat, Éditions de l'EHESS.

- LACAN L., LAZARUS J., PERRIN-HEREDIA A., PLOT S., 2009 « Introduction. Vivre et faire vivre à crédit : agents économiques ordinaires et institutions financières dans les situations d'endettement », *Sociétés contemporaines*, 76, p. 5-16.
- LACOUÉ-LABARTHE D., 2008 « Régulation et supervision des banques et du crédit depuis les années 1980 », dans Séminaire du Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Bercy, 10 décembre 2008.
- LAMBERT A., 2012 « Travail salarié, travail domestique, travail au noir : l'économie domestique à l'épreuve de l'accession à la propriété », *Sociologie du travail*, 54 (3), p. 297-316.
- LAMBERT A., 2015 « *Tous propriétaires ! L'envers du décor pavillonnaire*, Paris : Seuil, Liber.
- LAZARUS J., 2012 *L'Épreuve de l'argent. Banques, banquiers, clients*, Paris : Calmann-Lévy.
- LENOIR R., 2012 « L'État selon Bourdieu », *Sociétés contemporaines*, 87, p. 123-154
- MASSEY D.S., DENTON N.A., 1994 *American Apartheid : Segregation and the Making of the Underclass*, Cambridge (Mass.) : Harvard University Press.
- PERRIN-HEREDIA A., 2009 « Les logiques sociales de l'endettement : gestion des comptes domestiques en milieu populaires », *Sociétés contemporaines*, 76, p. 95-119.
- PERRIN-HEREDIA A., 2011 « Faire les comptes : normes comptables, normes sociales », *Genèses*, 84, p. 69-92.
- SALA-PALA V., 2013 *Discriminations ethniques : les politiques du logement social en France et au Royaume-Uni*, Rennes : Presses universitaires de Rennes.
- SASSEN S., 1991 *The Global City : New York, London, Tokyo*, Princeton (N. J.) : Princeton University Press.
- SIBLOT Y., 2006 « Je suis la secrétaire de la famille ! La prise en charge féminine des tâches administratives entre subordination et ressource », *Genèses*, 64, p. 44-66.
- SCHAWRTZ O., 1998 *La Notion de « classes populaires »*, Habilitation à diriger des recherches, Université de Versailles-Saint-Quentin.
- TAFFIN C., 1987 « L'accession à tout prix », *Économie et Statistique*, 202, p. 5-15.
- TOPALOV C., 1987 *Le Logement en France. Histoire d'une marchandise impossible*, Paris : Presses de la fondation nationale des Sciences Politiques.
- TISSOT S., 2006 « Logement social : une discrimination en douceur », *Plein droit*, 68, p. 25-28.
- VORMS B., 2009 « Les politiques d'aide à l'accession à la propriété à l'épreuve de la crise », *Informations sociales*, 155, p. 120-130.
- VORMS B., 2014 « Vers un monde de propriétaires ? Politique de logement et statuts d'occupation en France et à l'étranger », *Revue d'économie financière*, 115, p. 13-28.