



HAL
open science

Les Marelles

Michel Herrou, Georges Maurios, Claude Beauvir, Pierre Feral, Jean-Luc Le Roy, Brigitte Paszt

► **To cite this version:**

Michel Herrou, Georges Maurios, Claude Beauvir, Pierre Feral, Jean-Luc Le Roy, et al.. Les Marelles : Habitat adaptable: les premiers acquéreurs. [Rapport de recherche] 0009/73, Environnement et comportement. 1975. hal-03079775

HAL Id: hal-03079775

<https://hal.science/hal-03079775>

Submitted on 17 Dec 2020

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.

2408



3030026081919

*ECOLE D'ARCHITECTURE DE
VERSAILLES*

LES MARELLES

Environnement & comportement.
4, rue du dahomey 75011. tel. 355 66 20

ENVIRONNEMENT ET COMPORTEMENT

4, rue du Dahomey 75011-PARIS

LES MARELLES

Habitat adaptable: les premiers acquéreurs

30
ENV

Michel	HERROU	psycho-sociologue directeur de l'étude
Georges	MAURIOS	architecte responsable de l'opération
Claude	BEAUVIR	psycho-sociologue
Pierre	FERAL	architecte d'intérieur
Jean-Luc	LE ROY	architecte
Brigitte	PASZT	psycho-sociologue

BIBLIOTHÈQUE
U.P. 3

S O M M A I R E

	Page
<u>INTRODUCTION</u>	
Rappel de l'objectif de l'expérimentation des Marelles	5
1 - <u>LE COMPORTEMENT DES VISITEURS : LES ATTITUDES</u>	9
1.1 - <u>Réticences et résistances</u>	11
1.1 - 1 Remarques diverses	
1.1 - 2 Les couleurs	
1.2 - <u>Les attitudes négatives</u>	17
1.3 - <u>Les attitudes positives</u>	23
1.3 - 1 La qualité technique de la construction	
1.3 - 2 Le procédé de construction	
1.3 - 3 L'accueil	
1.4 - <u>L'aspect financier</u>	26
2 - <u>LES ACQUEREURS : DOCUMENTS ET ANALYSES</u>	31
2.1 - Déterminants socio-économiques	36
2.2 - L'environnement	41
2.3 - Le passé d'habitant	45
2.4 - Le groupe familial résidant dans le logement	47
2.5 - Famille, amis, relations, voisins, visiteurs	53
2.6 - Les modèles culturels	59
2.7 - Le mobilier	65
2.8 - Les Marelles	68

3 - <u>REMARQUES ARCHITECTURALES</u>	77
3.1 - <u>L'occupation des logements et les caractéristiques globales</u>	77
3.1 - 1 Les "2 mailles"	
3.1 - 2 Les "3 mailles"	
3.1 - 3 Les "4 mailles"	
3.2 - <u>Caratéristiques des espaces nommés par les gens</u>	87
3.2 - 1 Le séjour	
3.2 - 2 Les terrasses	
3.2 - 3 La cuisine	
3.2 - 4 Entrée, dégagements, couloir	
3.2 - 5 Les chambres "parents"	
3.2 - 6 Les chambres "enfants"	
 <u>PLANS DES LOGEMENTS</u>	 93
 <u>CONCLUSION</u>	 123
 <u>ANNEXE</u>	
Le processus de commercialisation et d'expérimentation sociologique	

Le processus de commercialisation et d'expérimentation sociologique est décrit en annexe, et sa connaissance préalable est nécessaire pour comprendre le contexte de ce rapport.

INTRODUCTION

Rappel de l'objectif de l'expérimentation des Marelles.

Donner aux gens les moyens de concevoir eux-mêmes, si ce n'est leur maison, au moins leur espace habité, réaliser un habitat adaptable.

Les objectifs de l'étude étaient d'observer, selon une méthode expérimentale, le comportement des futurs usagers et le processus de commercialisation qui devait comporter une assistance architecturale et psycho-sociologique aux futurs acquéreurs des logements, d'analyser les réactions des usagers en fonction de leur situation familiale, socio-professionnelle et financière, dans cette situation de participation à la conception de leur logement.

Nous avons formulé à cet effet, deux hypothèses:

- les habitants sont capables de déterminer concrètement leur logement, les spécialistes n'intervenant que comme prestataires de services.
- l'habiter (fabrication et utilisation des logements) provoque un comportement par rapport à l'habitat, dans son acception la plus large.

Nous avons développé, dans le rapport méthodologique (joint en annexe) les objectifs et la stratégie que nous nous étions donnés pour tester ces hypothèses dans le cadre des Marelles. Le projet de notre étude était donc l'analyse des processus de création et d'appropriation de l'espace. Nous écrivions:

"Précisons ici qu'il ne s'agit pas d'une appropriation directe de l'espace. En effet, il n'y a pas de travail de création effectué directement sur la surface acquise, mais une mise en oeuvre de moyens propres à faciliter une conception de l'appartement, en vue de sa réalisation, réalisation prise en compte par les techniciens. En quelque sorte, l'habitant se substitue à l'architecte dans son rôle de concepteur du plan, et ce rôle là subsiste, avec tout ce qu'il implique comme relation à l'espace et au plan."

Nous nous trouvons donc à une première étape datée de Décembre 1974, date à laquelle nous possédons pour 14 logements :

- tous les documents prévus concernant cette relation au plan (interviews non directives, observation ...)
- ce qui la précède : les réactions directes et immédiates au programme des visiteurs lors de la première visite.
- le plan lui-même.

Actuellement, aucun acquéreur n'habite encore son logement.

Ce rapport portera sur ces trois points :

Analyse du comportement des visiteurs

Cette partie comprend l'appréhension critique de toutes les remarques qui ont été formulées par les visiteurs, leur signification réelle, ainsi que la prise en compte, dans cette analyse, des composants "inhabituels" inhérents au programme et des réactions et/ou attitudes provoquées par cette inaccoutumance.

Analyse du comportement des acquéreurs et des déterminants du plan

Les acquéreurs conçoivent le plan de leur logement. Le plan est dans tous les cas issu de compromis.

De quels types de compromis s'agit-il ? Qu'est-ce qui détermine ces compromis ?

Pour répondre à ces questions, nous avons inventorié les déterminants du plan en un certain nombre de catégories. Par exemple, les déterminants socio-économiques qui ont influencé le choix et la décision, constituent la catégorie n° 1.

Dans chaque catégorie, nous examinons comment, concrètement, ces déterminants sont intervenus dans le dessin du plan. En particulier, dans la catégorie intitulée "Les Marelles", nous relevons toutes les réactions liées directement au programme, et à son caractère spécifique : réactions par rapport au procédé de construction, au processus d'élaboration du plan, à l'assistance des sociologues et architectes.

Remarques architecturales à propos des plans réalisés par les
14 premiers acquéreurs :

- Caractéristiques globales des logements et considérations analytiques des espaces composants.

- Tentative pour cerner les similitudes et différences entre les plans.

La conclusion de ce rapport consistera à cerner, à partir des premières données fournies par les analyses, les directions méthodologique et pratique que nous allons imprimer à la suite de nos travaux, et à définir les investigations à effectuer.

Faint, illegible text, possibly bleed-through from the reverse side of the page.



1 - LE COMPORTEMENT DES VISITEURS: LES ATTITUDES

Nous avons déjà expliqué le processus d'accueil dans le "Rapport méthodologique" de Juillet 1974 reproduit en annexe.

La question est de savoir maintenant comment s'est déroulée l'expérimentation.

Le bureau de vente a été ouvert début avril 1974. Les visiteurs ont été nombreux à venir du voisinage, ils étaient intrigués par ce programme. C'est de cette première période (Avril à Juin) que viennent les premiers acquéreurs.

Nous avons souvent eu l'occasion de les rencontrer, ce qui nous a permis de les connaître et d'être très près de leur réalité quotidienne; ce sont eux qui nous ont le plus appris quant aux modes de relation à l'habitat.

Depuis Juillet, nous avons constaté beaucoup moins de visites; le nombre de curieux a diminué; 7 nouveaux acquéreurs se sont présentés. Ces derniers acquéreurs habitent dans la région parisienne.

Les raisons de la lenteur de la commercialisation sont nombreuses. Aux causes conjoncturelles classiques (conjoncture économique, vacances), s'ajoutent des causes plus directement liées à l'opération: la non finition actuelle du chantier (Janvier 1975) et le manque d'informations. La publicité, l'installation d'un stand d'information dans le hall de l'Euro-Marché se situant en face de l'opération, les quelques articles parus dans les divers journaux sont différents éléments qui restent très limités et qui ne touchent pas l'ensemble de la population française.

Les psycho-sociologues sont souvent présents à l'accueil, avec l'hôtesse, afin de mieux se sensibiliser aux problèmes des futurs acquéreurs, afin de mieux connaître aussi la réaction première, immédiate, des visiteurs à ce programme.



De cette première observation, les enseignements sont multiples. Nous allons traiter successivement les différents aspects que nous avons retenus :

- Les réticences et résistances.
- Les attitudes positives.
- Les attitudes négatives.
- La question financière.

1.1 - Réticences et résistances

1.1 - 1 Remarques diverses

Les différents acteurs, ce sont, bien sûr, dans un premier temps, les visiteurs, des visiteurs qui ne s'attendent pas à trouver un programme expérimental et qui, en tout cas, ne connaissent pas la nature de cette expérimentation. De par les habitudes acquises, apparaît un problème de résistance à l'innovation.

Les gens ont à se situer par rapport à l'espace vide de leur appartement potentiel, par rapport à quelque chose de nouveau vis-à-vis duquel ils n'ont pas de modèles de critique - situation qui va produire une certaine angoisse, teintée de méfiance.

Les critiques nécessaires pour justifier cette méfiance initiale sont, soit inconscientes, soit difficiles à formuler face à une hôtesse d'accueil dont la fonction est perçue comme étant de vendre. Souvent, elles vont se déplacer sur un terrain où il est plus facile d'avoir des repères, ainsi la demande d'explications techniques très précises (ex.: Comment les fils électriques passent-ils dans les cloisons mobiles ?) ou la référence à des modèles culturels (ex.: la taille de la salle de bains).

Quelques visiteurs nous ont reproché les termes de notre discours: "maille", "habitat évolutif", "grille d'incidence", "cheneau", "descriptif des prestations". Ces termes, nous les employions pour expliciter le processus de vente; les personnes croyaient deviner, à travers eux, une sophistication mystificatrice. Cela n'a pas été la seule fois où nous avons été soupçonnés de dissimuler quelque intention sournoise. Ainsi, par exemple, l'un de nos acquéreurs soupçonnait la

vidéo d'avoir fait fonction de "gadget". De même, lorsque l'hôtesse expliquait aux gens qui désiraient un plan de financement, que l'achat d'un garage était obligatoire, cette annonce était interprétée comme la mauvaise surprise qu'ils s'attendent toujours à voir venir.

Pour en revenir aux termes de notre discours, nous nous sommes donc efforcés très rapidement de convertir ces termes abstraits et peu "parlants" en: "carré", "cloisons adaptables", "grille de financement", "caniveau", "catalogue des équipements" etc., avec des exemples concrets explicatifs.

Ainsi, le système des cloisons adaptables n'était vraiment compris que lorsque l'exemple du bureau d'accueil et les matériaux exposés permettaient de se rendre compte "de visu".

Deux types de réactions nous semblent significatifs des attitudes des visiteurs:

- l'escalier

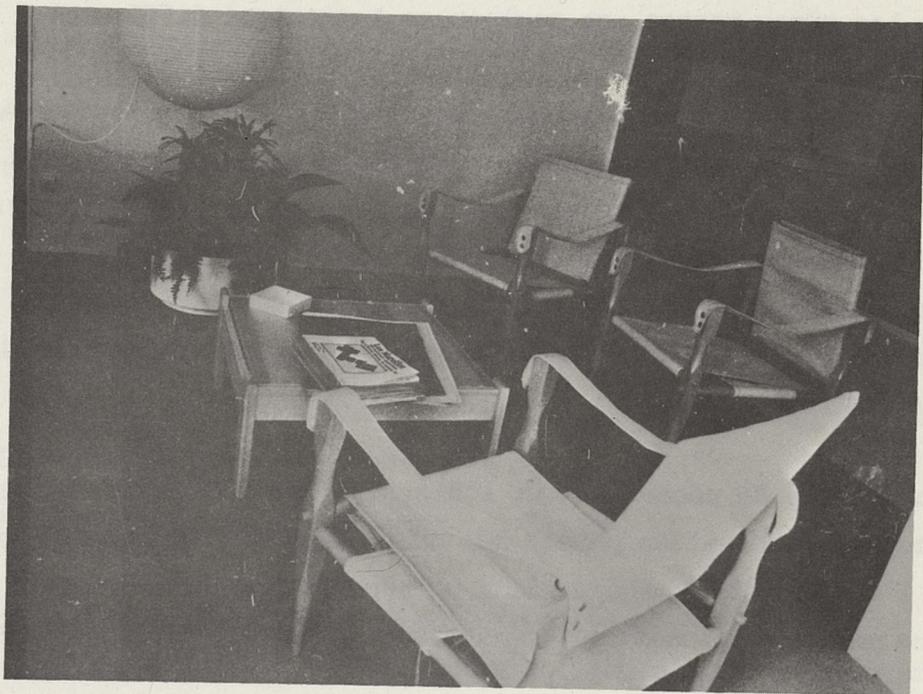
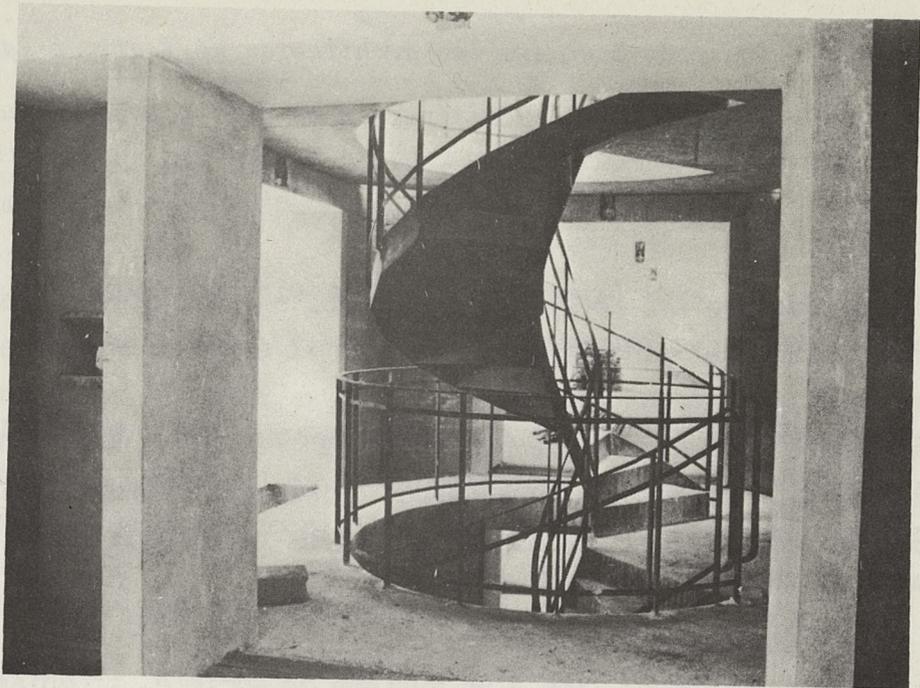
Une remarque intéressante nous a été faite par des visiteurs italiens du Sud: de par leurs modèles culturels voulant que la cage d'escalier soit un lieu de rencontre et de discussion pour les adultes, de jeux pour les enfants, ils jugeaient celle des Marelles invivable.

Cette cage d'escalier a d'ailleurs souvent été le prétexte à craintes de la part des acquéreurs: le déménagement des meubles ne posera-t-il pas quelques problèmes vu la largeur de l'escalier ?

- le bureau d'accueil

Quoique nous ayions toujours spécifié que le bureau d'accueil n'était qu'un exemple des multiples possibilités d'aménagement sur 3 mailles + terrasse, il a souvent été pris, dans son agencement intérieur, comme une référence, comme un appartement témoin.

Parmi les nombreuses réflexions et questions qui ont été formulées à son égard nous mentionnerons celles suscitées par la cuisine, aveugle et directement ouverte sur le séjour. Si certaines personnes l'ont perçue comme une idée enrichissante, (la ménagère n'est plus mise à l'écart, surtout lorsqu'il y a des invités), beaucoup par contre l'ont pris comme objet de leurs critiques. Nous avons eu des réflexions du type:



- "On voit bien que les architectes ne font pas la cuisine".
- "Avec une telle cuisine, on ne peut pas faire cuire du chou."
- "Je n'aime pas, en rentrant chez quelqu'un, savoir ce qu'il y a à manger."
- "On est obligé d'avoir la cuisine toujours bien rangée, on ne peut pas la laisser en désordre..." etc.

L'analyse de ces réflexions nous montre que, dans leur première approche, les visiteurs font une référence directe et instantanée à leurs modèles culturels, que c'est en fonction de ceux-ci qu'ils apprécient ou rejettent le programme. Ceci peut recouvrir deux choses :

1. Il y a prédétermination :

Les gens, étroitement liés à un système de société, produisent selon des critères, des stéréotypes et des modèles pré-établis; la règle du jeu existe, il ne reste plus qu'à jouer la donne.

2. Ces mêmes modèles culturels sont le moyen par lequel vont se verbaliser les relations de groupe, les relations de pouvoir, les relations à l'espace etc. : avec les mêmes cartes, on peut jouer à des jeux différents.

Le fait que ce bureau d'accueil soit interprété comme un appartement témoin montre bien que les personnes intéressées ne comprennent pas qu'un des avantages de ce programme est justement de leur permettre de façonner leur appartement selon leurs désirs, leurs habitudes, leurs modèles culturels et autres. Ils interprètent ce programme comme quelque chose d'étranger qui pourrait leur devenir propre à condition de prendre un certain temps pour l'assimiler et l'évaluer.

Un autre axe de recherche est l'histoire des individus et des familles; l'importance des meubles, du passé, des habitudes, de l'enfance: une femme nous a dit que l'idéal pour emménager dans ce type d'appartement serait d'être un couple jeune marié, sans meubles, sans passé, sans habitudes, sans enfants.

1.1 - 2 Les couleurs

Les réactions les plus agressives s'étant manifestées à propos des couleurs, il nous semble important de consacrer un chapitre à ce sujet.

D'abord, il faut savoir que les couleurs définitives des panneaux de façade n'ont été posées que deux mois après le début de la commercialisation. Pendant cette période de deux mois, l'aspect extérieur présentait le béton gris et les plaques de fibro-ciment nues. Seuls, se détachaient quelques panneaux autour du bureau d'accueil, peints dans un dégradé de couleurs pastels passant du gris au vert. Les réactions constatées portaient sur l'aspect non fini et fade des façades :

- *"Ca ne va pas rester comme ça !"*

ou, plus violemment :

- *"La façade restera-t-elle aussi affreuse ?"*

Si quelques visiteurs ont simplement exprimé leur satisfaction ou se sont tus, la plupart, par contre, ont protesté avec véhémence :

- *"Ca fait H.L.M."*

- *"Ca fait bidonville"*

- *"J'aurais honte d'habiter ici"*

- *"Ca fait mal aux yeux"*

- *"De quoi on va avoir l'air ?"*

- *"Le jaune citron sur la terrasse, c'est une erreur, car de près, cette couleur est difficilement supportable"*

- *"C'est la zone ! Que vont penser les gens qui viendront nous voir ? Les voisins vont se moquer !"*

- *"Ces couleurs me sortent par les yeux"*

On peut interpréter ces réactions à plusieurs niveaux.

La première attitude serait de penser que ces couleurs sont effectivement laides et invivables. Dans la mesure où d'autres personnes s'en sont déclarées satisfaites tout en mentionnant leur originalité, dans la mesure aussi où beaucoup n'en ont pas parlé, cette interprétation est subjective et nous paraît insuffisante

pour considérer, comme certains l'ont fait, que les couleurs ont été un obstacle à la commercialisation, en entraînant le rejet de l'opération.

De toute façon, nombre de détracteurs nous ont avoué, par la suite, que ce n'était pas tant l'ensemble des couleurs qui les choquait que l'une d'elles: le jaune citron.

La plupart de ces réflexions mettent en jeu l'aspect représentation extérieure des couleurs. Un des rôles que les acquéreurs désirent voir jouer à la façade et ses couleurs est d'informer les "autres", de présenter un peu à travers cet extérieur, une lisibilité d'eux-mêmes. Or, l'information qui transparait à travers ces couleurs, ils ne la reconnaissent pas comme leur car, là non plus, il n'y a pas de repères dans les modèles existant habituellement dans l'habitat, et en particulier dans l'environnement des Marelles. Sans doute, un élément déterminant est-il aussi qu'ils sont habitués à des couleurs différentes, plus traditionnelles, et que, progressivement, ils considèrent ces couleurs comme un attribut éternellement voué à l'objet, comme le blanc au mas provençal et le gris aux constructions modernes.

A travers ces critiques, ce qui s'exprime est souvent le refus de l'étranger, de l'inhabituel, qui trouve dans ces couleurs la pierre d'achoppement d'un rejet qui ne sera que passager. Comme il est difficile de critiquer une "absence" de construction (le vide des mailles nues), le négatif s'exprimera à propos de ces façades aux couleurs trop vives - des façades qui sont un peu l'écorce qui recouvre cette absence.

Ce sont les plus intellectuels, ceux qui ont le plus de repères culturels, qui intègrent le plus facilement ces couleurs: ce qui corrobore nos hypothèses.

Une autre critique était notable:

- *"Ca fait mal aux yeux."*

Elle a été formulée par celui de nos clients qui se soucie le moins - pour ne pas dire pas du tout - de l'apparaître. Il a d'ailleurs ajouté:

- *"Moi, ça m'est égal, si c'est le goût de la jeunesse, si c'est ce qui se fait maintenant..."*

montrant par là qu'il ramène ce problème des couleurs à un statut quasiment nul par



rapport à ce qui est le plus essentiel: habiter.

Pas plus d'ailleurs qu'à la première visite, et souvent encore après, les visiteurs trouvent dans ce programme des repères qui leur permettent facilement de le lier à toute la chaîne traditionnelle de l'immobilier et de la construction. De fait, un langage s'est constitué, mélange diffus de signes imposés aux usagers (qui sont devenus coutumiers: un bureau d'accueil très "léché") et de repères plus ou moins traditionnels (ex.: la façade blanche dans le midi, l'usage du bois dans les pays de montagne), et l'un des problèmes qui va se poser lors de la commercialisation viendra du fait que les gens en quête de logement visitent plusieurs opérations et que les Marelles ne sont pas comparables tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. L'apprentissage d'un langage dont certains termes sont nouveaux sera nécessaire.

1.2 - Les attitudes négatives

Le plus souvent, les réticences et les résistances face aux Marelles ne s'expriment pas directement mais se reportent sur des choses très tangibles, des détails matériels qui seront évoqués, ainsi que sur l'apparence extérieure: l'aspect extérieur du logement doit être à la fois séduction et mise à distance, de façon à se montrer tout en étant protégé.

Les panneaux de façade sont suspectés d'être un peu minces, peu solides, ayant une mauvaise isolation thermique, une forte aptitude à la dégradation:

- *"Le bois va jouer"*

- *"Ils ne sont pas pratiques, on ne peut rien y accrocher."*

Cette minceur des panneaux de façade joutés aux massifs piliers de béton suscite une certaine angoisse qui met en jeu différents éléments tels que la peur du vide, la crainte des phénomènes naturels, le désir d'être protégé. Permutables à souhait, les panneaux de façade n'ont pas cette fixité rassurante des traditionnelles façades.

A travers cette crainte, nous pouvons lire en filigrane le désir d'un habitat bien chauffé, intime et surtout protégé de l'extérieur:

"Y aura-t-il des volets ?"

"Peut-on remplacer les panneaux de façade par des murs de brique ?"

Ces remarques, liées à diverses considérations sur le chauffage, le sas d'entrée et la cage d'escalier, nous indiquent avec insistance cet aspect primordial et délicat des relations entre le dehors et le dedans. La cage d'escalier est la référence au désir de se situer par rapport aux autres, ceux de l'extérieur; le sas d'entrée, c'est le pont levis entre l'intérieur du "château" et le visiteur, à la fois protection contre l'importun et message d'accueil à l'invité. Rapport donc à la fois de séduction et de mise à distance.

"Dans une maison, quand on voit l'entrée, on se doute de ce qu'on va trouver... Quand il y a une entrée bien meublée, eh, bien, vous êtes sûr que les pièces sont bien... Quand c'est le foutoir dans l'entrée, c'est le foutoir partout..."

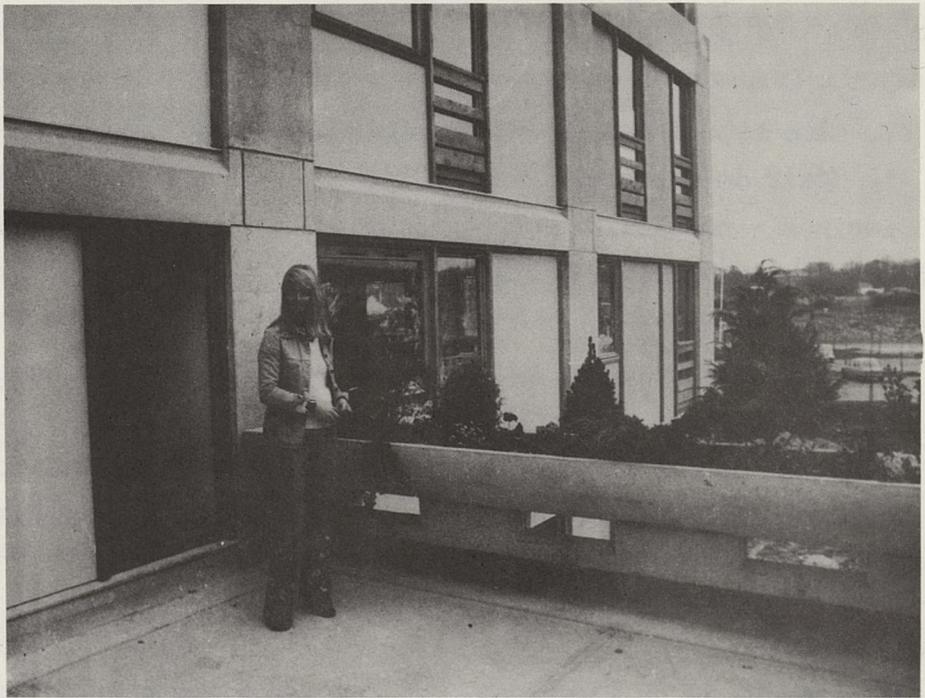
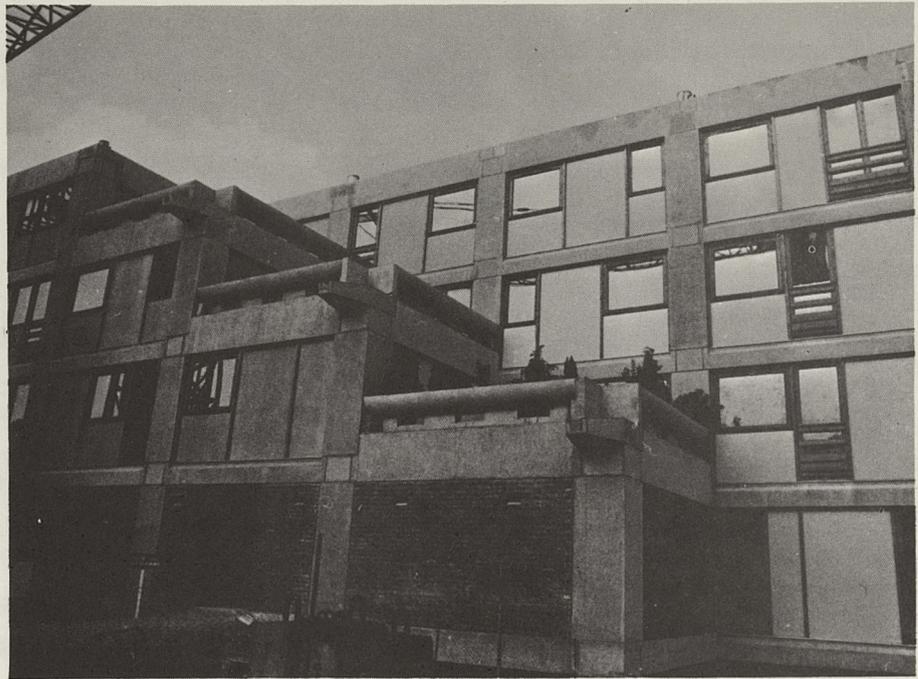
"Les gens que l'on reçoit sur le pas de la porte, comme les pompiers qui viennent chercher leur truc en fin d'année, il faut quand même qu'il y ait un dégagement... On les fait pas entrer spécialement pour autant."

Du même type d'esprit, nous semble relever l'inquiétude quant aux fondations. Le désir de voir cet immeuble lié à la terre comme un arbre qui y enfonce ses racines - nécessaire compensation à l'apparence de fragilité et d'équilibre précaire de tout ce qui se dresse.

Ces éléments vécus de façon négative concernent également la manière dont le corps est perçu par rapport à un espace et une construction; ce qui apparaît aussi, c'est la façon dont il voit et dont il est vu. Nous avons eu, à ce propos, plusieurs remarques concernant un aspect bien spécifique du programme: les terrasses.

"Pourra-t-on y faire du nudisme, du bronzage, sans être vu ?"

Nous avons là un exemple qui met en scène beaucoup d'interdits liés aux modèles culturels de l'habitat et de la sexualité.



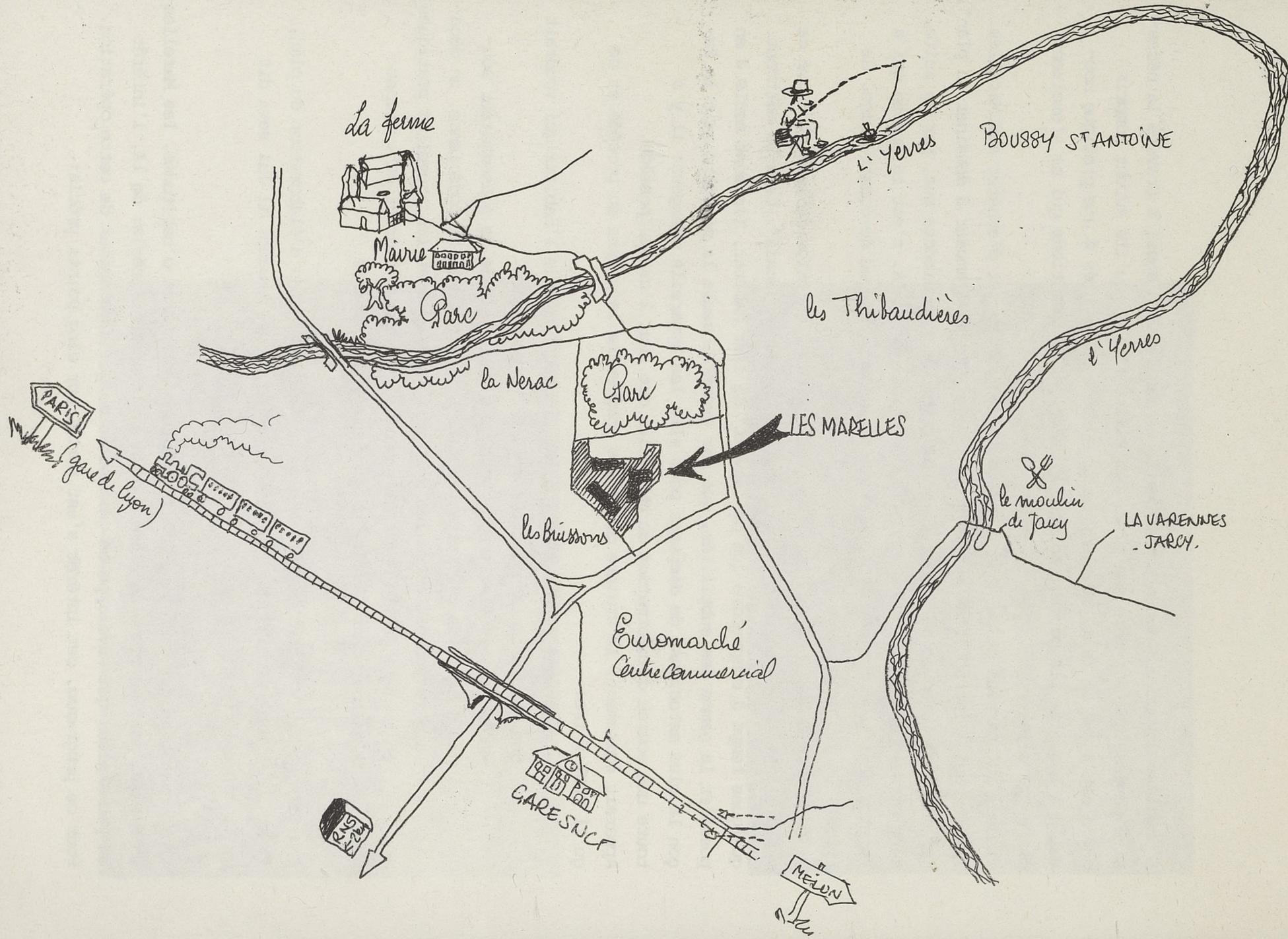
L'angoisse devant une situation nouvelle se manifestera aussi à travers la nécessité de dessiner soi-même son plan. Les visiteurs, lorsqu'ils auront compris que c'est à eux de faire ce plan, se trouveront confrontés à une pratique nouvelle à laquelle ils peuvent adapter trois types de réactions qui ne s'excluent pas entre elles:

- 1) Ceux qui partent et ne donnent pas suite à leur projet d'acheter aux Marelles.
 - 2) Ceux qui l'interprètent sur le mode du jeu: "On va s'amuser à dessiner un plan", car il s'agit bien de se donner un rôle: celui de l'architecte qui, par la suite, sera parfois considéré comme un collègue. (A ce niveau là, c'est la presse qui a le plus déployé cette métaphore, parlant de mécano, de jeu de construction, de tricot, de jeu de cubes et de maisons de poupées.)
 - 3) Ceux qui pensent que le dessin d'un plan est une question de "savoir" et que ce "savoir" est le monopole du spécialiste: "On ne saura jamais". Ceux-là mettront quelques temps à comprendre que ce "savoir" de leur habitat, ils sont seuls à en posséder la gamme des subtilités, que par exemple, seule la ménagère sait la façon la plus astucieuse de disposer pour elle les appareils ménagers: il y a toute une source d'information du quotidien que seul l'utilisateur possède.
- Apparaît également, la crainte de ne pas comprendre la nature du procédé et ce qu'il FAUT faire:

- référence directe à un impératif catégorique de l'habitat qui voudrait que les derniers consultés soient les habitants.
- réaction révélatrice du passage d'une attitude de consommateur soumis à celle de participant actif. A ce moment de la conscience, un décalage se produit entre les anciennes habitudes et les nouvelles pratiques et tout le problème est de savoir si les gens voudront et pourront l'assumer dans l'ordre et l'organisation sociale.

Une fois que le visiteur intéressé a compris le processus d'élaboration du plan, il s'inquiète de savoir jusqu'où il peut aller, à quel moment il lui sera dit qu'il est allé trop loin.

Nous constatons que dans cette chaîne de consommation et d'habitudes, les Marelles sont aussi perçues comme un élément d'un environnement précis; de là, l'intérêt un peu anxieux qui enveloppe ce qui est et ce qui sera autour de cette opération. Pour ce programme, cet intérêt s'est porté sur cinq points précis:





- La proximité d'un centre commercial
- La proximité d'un groupe scolaire avec des places encore disponibles
- La proximité de la gare
- Les projets à l'étude pour les terrains non aménagés à proximité des Marelles:
"On ne va pas avoir une tour de 15 étages en face de nos fenêtres, quand même."
- Pour une certaine catégorie d'acquéreurs, le voisinage humain est déterminant. Un discours raciste ("les arabes... ces bestiaux") vient dresser un mur entre eux et ceux qu'ils rejettent.

Au niveau de ce qui nous concerne, celui de l'habitat, cette idéologie s'appuie sur les oppositions entre différents modèles culturels concernant aussi bien les couleurs:

- *"C'est des noirs qui habitaient avant, alors, l'appartement était tout bariolé."*

que le bruit, l'hygiène, la discipline etc. Ce problème déborde trop notre sujet pour que nous envisagions de le traiter ici, si tant est qu'à travers de telles réactions, c'est tout un système de société et ses médias qui est mis en cause.

Toujours pour le voisinage, mais sous un autre registre, un acquéreur nous a dit craindre de se trouver isolé dans un habitat et dans une ville où une mentalité par trop traditionnelle et trop droitière serait de mise.

1.3 - Les attitudes positives

Nous avons déjà longuement parlé de la situation anxigène provoquée par la première visite. Nous avons montré comment elle se manifestait, mais nous n'avons rien déduit quant aux effets à plus long terme de cette réaction de surprise. Il ne s'agit pas, bien sûr, d'attribuer toutes les réactions à cette angoisse et de réduire toutes les critiques à un processus psychologique de défense. En particulier, certaines critiques seront maintenues par les acquéreur même

lorsqu'ils auront une longue pratique de notre méthode de commercialisation.

Les relations que nous aurons par la suite avec les acquéreurs montrent que la possibilité d'agencer soi-même l'intérieur de son logement sera appréciée et que les rapports de l'acquéreur à un programme se modifieront dans un sens positif puisque, dans certains cas, les problèmes techniques seront discutés d'égal à égal avec l'architecte, chacun donnant des conseils à l'autre. De la même manière, on peut supposer que les visiteurs cesseront de considérer les modes d'accueil habituellement pratiqués et les relations aux spécialistes comme une instance éternelle et immuable.

1.3 - 1 La qualité technique de la construction

De nombreuses personnes qui habitaient dans les immeubles avoisinants ou qui passaient souvent aux environs des Marelles étaient intriguées et admiratives après avoir assisté à la construction du gros oeuvre, l'ensemble présentant, selon eux, un caractère de qualité, de solidité et de rigueur technique. Cet aspect a été déterminant pour l'un des acquéreurs.

. Réactions des spécialistes extérieurs au programme:

Signalons de nombreux passages de techniciens du bâtiment, d'architectes, de décorateurs etc., qui sont venus en curieux prendre plus de renseignements.

Dans l'ensemble, leur réaction était nettement favorable par rapport à la qualité technique de la réalisation, seules, de temps en temps, quelques réserves étaient faites:

- quant à la capacité des acquéreurs de dessiner eux-mêmes leur plan; mais n'est-ce pas chez les spécialistes qu'est le plus profondément inscrite la nécessité d'un spécialiste ? ss

- quant à la rentabilité de l'opération, incertaine du fait de l'inexpérience et de l'ignorance des acquéreurs qui risque de compromettre le déroulement et le résultat des travaux; ss

- quant à la commercialisation du programme qui n'incitera pas à l'achat: la toute puissance du spécialiste n'est pas seulement indispensable, elle est aussi désirée.

1.3 - 2 Le procédé de construction.

Suivant les avatars respectifs qu'ils ont subis dans l'immobilier, les gens vont apprécier:

- la possibilité de dessiner soi-même son logement
- la possibilité de modifier ultérieurement l'emplacement des cloisons intérieures
- la possibilité de choisir soi-même ses prestations.
- la possibilité de réaliser soi-même l'aménagement intérieur de l'appartement.
- le courage de l'architecte, sa persévérance et ses qualités de concepteur.

Par la suite, ils apprécieront la qualité du contact qu'ils auront avec lui.

Les terrasses ont été particulièrement appréciées par leur caractère esthétique, spacieux, la possibilité d'y planter des fleurs, d'y manger, d'y jouer, d'y bricoler, d'y "regarder le soleil" et les enfants qui jouent dans la cour.

Ce qui nous amène à repenser aux remarques que nous faisons sur les rapports intérieur/extérieur, la terrasse étant d'emblée pensée en référence à plusieurs modèles culturels et en correspondance avec le ciel, la terre, l'animation extérieure et la vie intérieure du logement.

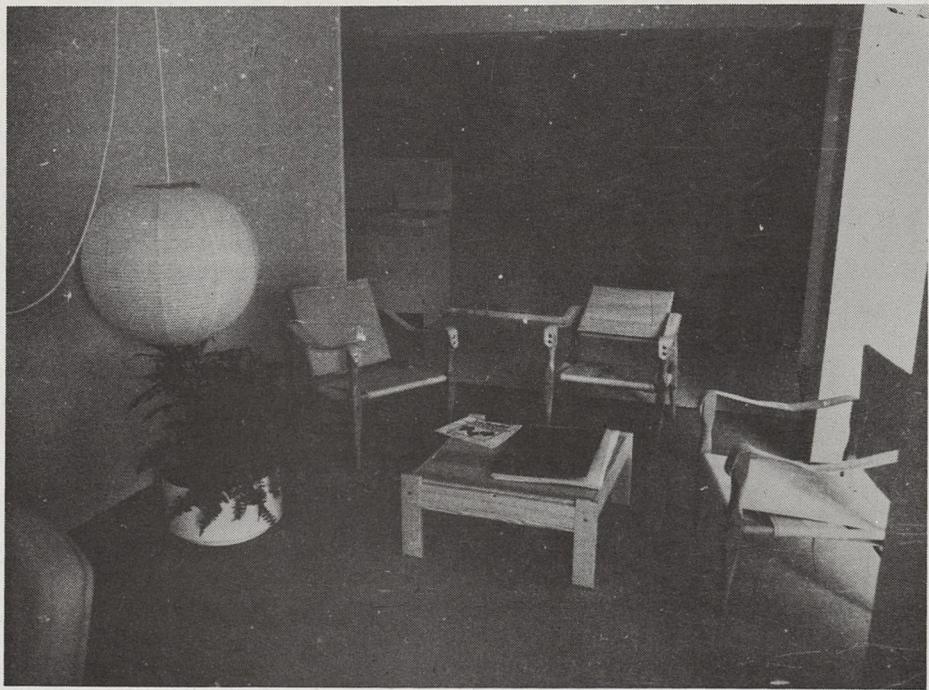
1.3 - 3 L'accueil

L'accueil est aussi objet de satisfaction. Si, au début, il est surprenant de ne pas subir l'effet de séduction d'un appartement témoin décoré avec brio, par la suite, on appréciera de ne pas avoir été l'objet d'un trompe l'oeil.

De même le fait que l'hôtesse, si elle prodigue les plus larges explications, ne cherche pas à vendre vite et à tout prix, mais laisse aux éventuels acquéreurs le temps de la décision et du choix.

1.4 - L'aspect financier

Une fois quelques explications données et comprises, la première question formulée par les visiteurs est celle concernant le prix d'achat. A la limite, il refusera d'en entendre plus tant qu'il ne possèdera pas cette information.



La différenciation entre le prix phase A et le prix phase B, ainsi que la pondération selon l'exposition et l'étage ne facilite pas une compréhension rapide, ce qui amène à donner un prix moyen de l'appartement fini (entre 1800 et 2000 F / m²), moyenne calculée en fonction de l'évaluation du prix d'un appartement possédant un équipement courant. Suivant les visiteurs, il nous sera dit que c'est un prix bon marché, moyen ou trop cher, ce jugement étant formulé en fonction de critères plus ou moins flous, parmi lesquels nous pouvons extraire deux facteurs essentiels:

- les prix pratiqués dans la région parisienne
- les budgets de la personne intéressée

De toute façon, une seconde étape sera nécessaire, qui se rattache à la pratique courante de l'habitat. Elle est marquée par la question:

- *"Mais, pour un 4 pièces, par exemple, ça fait combien ?"*

Effectivement, l'acquéreur éventuel a dans l'esprit une équation dont les deux termes sont l'argent dont il dispose et le nombre de pièces qu'il veut. L'hôtesse fournira tous les renseignements concernant l'estimation du logement, tant sur le prix approximatif du logement que sur le mode de financement, crédit et remboursement mensuel.

Dans la mesure où trois désistements qui ont eu lieu ont été justifiés par des problèmes financiers, dans la mesure où presque tous les acquéreurs ont spécifié que s'ils avaient eu plus de moyens, ils auraient acheté une surface plus grande, il nous semble essentiel de bien montrer que l'argent intervient effectivement comme un facteur de frustration.

Le système de prêt est généralement bien reçu et les gens apprécient beaucoup de pouvoir, à partir de la documentation qui leur est remise, établir un devis approximatif, et de savoir combien exactement ils devront verser de mensualités, pendant combien de temps et sous quelles conditions.

De même, le système de prêt pratiqué (prêt C.F. SGI, prêt supplément familial, prêt SCIC), dans la mesure où il offre la possibilité d'achat sans avoir recours à des prêts extérieurs, avec un apport personnel de 10 à 15 %, est en général l'objet d'une large approbation.

THE UNIVERSITY OF MICHIGAN LIBRARY



2 - LES ACQUEREURS. DOCUMENTS ET ANALYSE

Nous avons déjà défini notre projet d'étude dans le rapport préliminaire: par rapport à un plan donné et à ses conditions spécifiques d'élaboration, il s'agira de mettre en évidence les déterminants agissants: de voir comment fonctionnent ces déterminants entre eux, par rapport à un premier produit, le plan, et un deuxième produit, l'appartement; essayer de lire aussi à travers ces déterminants la nature du rapport à l'espace de l'habitat.

Les matériaux recueillis pendant l'observation nous livrent d'entrée de jeu des éléments manifestes: les acquéreurs "verbalisent" leur plan, en discutent, le modifient. Notre premier travail va donc s'effectuer essentiellement au niveau du discours (aussi bien de ce qui est dit que d'une absence significative).

Nous avons relevé un certain nombre de thèmes qui, sans cesse, reviennent dans les préoccupations et sont présentés par les acquéreurs eux-mêmes comme des déterminants.

Notre premier travail a donc été de les sérier en différentes catégories, et d'effectuer un repérage de la façon dont ils interviennent concrètement; tout en sachant que la liste des déterminants n'est pas exhaustive, et ne saurait à elle seule rendre compte de la production du plan. C'est ce premier travail qui va être présenté ici.

Ces catégories sont les suivantes:

- les déterminants socio-économiques (2.1)

Nous allons définir dans cette catégorie l'influence de la situation socio-économique de la famille dans la décision d'achat et le dessin du plan:

- problèmes d'obtention du crédit
- problème du rapport entre la surface désirée et le prix du m²
- situation de l'emploi dans la région
- coût de la scolarité
- augmentation du coût de la vie etc.

- l'environnement (2.2)

L'influence de l'environnement du Val d'Yerres dans la décision d'achat sera l'objet de cette catégorie:

- moyens de transport locaux
- équipements collectifs de la région
- équipements de l'opération elle-même
- loisirs praticables dans la région
- possibilités de travail etc.

- passé d'habitant (2.3)

C'est par rapport à l'expérience de chacun que seront produits les éléments d'évaluation et de jugement quant à la nature du programme.

C'est aussi par rapport à cette expérience, aux désagréments subis, que le plan sera dessiné et que de nouvelles aspirations s'exprimeront:

- traditions de jardinage
- relations au voisinage
- rapport à la nature
- influence du plan des appartements précédents
- pays d'origine.

- groupe familial résidant dans le logement (2.4)

Les rapports que les membres de la famille entretiennent les uns par rapport aux autres jouent un rôle fondamental dans l'élaboration du plan:

- relations du couple
- relations du couple vis-à-vis des enfants
- relations des enfants entre eux.

- famille, amis, relations, voisins (2.5)

Sur l'image que l'on veut donner de soi à travers son logement,

puis sur les relations que la famille désire avec les amis, relations, voisins (comment les recevoir, dans quelle pièce doit-on les faire entrer, prévoir un endroit où ils pourront passer la nuit),

les relations que la famille entretient avec l'extérieur seront doublement déterminantes.

Elles seront déterminantes aussi sur le mode de l'influence au niveau du plan parce que, bien sûr, cette pratique de l'espace est directement liée à la pratique sociale, ce qui va se concrétiser soit par une présence de la famille ou d'un ami lors du travail d'élaboration, soit par la prévention des éventuelles critiques qui vont être formulées.

- modèles culturels (2.6)

L'insertion de la famille dans un corps social ne se manifeste pas seulement par les relations que les gens entretiennent entre eux, mais aussi par toute une tradition d'habitudes liée à la pratique de l'espace.

Par rapport au problème qui nous concerne, nous l'étudierons sous trois aspects:

. la partition de l'espace, sa division;

. l'usage de cet espace, sa pratique;

. ce qui doit se faire dans cet espace, et se dire à son sujet.

- le mobilier (2.7)

. La disposition des cloisons et du mobilier interagissent continuellement l'une sur l'autre, tant pour marquer l'espace que pour se l'approprier.

C'est cette interaction que nous allons étudier en tenant compte aussi bien du statut affectif du mobilier lié à l'histoire du couple, que de l'encombrement dû à sa quantité, que de sa fonction de représentation sociale.

- les Marelles (2.8)

Cette rubrique comprendra toutes les réflexions liées au programme des Marelles.

- . Le procédé de construction
- . Sa nature expérimentale
- . Les outils d'élaboration du plan
- . Le processus de commercialisation etc.

N° DOSSIERS	SUPERFICIES	NBR OCCUPANTS	AGE		NBR ENFANTS	AGE DES ENFANTS	PROFESSIONS		NIVEAU D'ETUDES		REVENUS/MDS
			F	H			F	H	F	H	
1	67,59 m ²	3	30	30	1	2	SANS	FONCTIONNAIRE	2	3	4000 F
2	45,06 m ²	2	42	36	—	—	EMPLOYÉE MAGASIN	EMPLOYÉ SNCF	1	1	3000 F
3	88,25 m ²	5	32	38	3	6 + 3 + 1½	BABY-SITTER	AGENT TECHNIQUE	3	3	5000 F
4	91,56 m ²	6	37	41	4	18 + 16 + 15 + 11	SECRETARE (MI-TEMPS)	CHEF de CHANTIER	3		4800 F
5	88,19 m ²	4	27	24	2	2 + 2 mois	INSPECTEUR DES IMPOTS	'idem'	4	4	5100 F
6	42,56 m ²	2	22	23	—	—	PROFESSEUR D'ANGLAIS	ETUDIANT	4	4	3900 F
7	68,76 m ²	4	30	34	2	7 + 9	STANDARDISTE	EMPLOYE PTT	2	2	4200 F
8	87,17 m ²	4	36	35	2	10 + 7	LABORANTINE	AGENT TECHNIQUE	3	3	5300 F
9	89,77 m ²	3	32	32	1	4	SANS	FONCTIONNAIRE	4	4	4000 F
10	89,73 m ²	3	23	38	1	1	DOCUMENTALISTE	DECORATEUR	4	4	5300 F
13	45,17 m ²	1		24	—	—				2	
14	67,93 m ²	4	30	32	2	7 + 1	SANS	CADRE	3	4	
15	65,42 m ²	4	40	44	2	10 + 6	SANS	CHEF de RAYON	1	2	3500 F
16	45,94 m ²	1	23	—	—	—	EMPLOYÉE SNCF		2		1700 F

A l'heure actuelle (Décembre 1974), 14 familles ayant ou non acheté un logement, ont travaillé sur maquette.

- L'âge

Les âges se répartissent entre 24 et 44 ans pour les hommes, et 23 et 42 ans pour les femmes.

Nous trouvons 20 enfants depuis le bébé de 2 mois jusqu'à l'adolescent de 18 ans.

Aussi bien pour les parents que pour les enfants, aucune classe d'âge ne prédomine.

- Les professions et les revenus

Les professions se situent essentiellement dans le secteur tertiaire.

Trois femmes n'exercent pas de profession.

Les revenus mensuels varient entre 3.000 et 5.500 F. Lorsqu'il n'y a qu'un seul salaire, il n'excède pas 4.000 F.

Excepté le niveau des revenus et la nationalité, la population sensibilisée par le programme des Marelles ne présente aucune caractéristique particulièrement notable.

- Les niveaux d'instruction

Les niveaux d'instruction sont, eux aussi, très variables. Nous notons cependant que plus de la moitié des acquéreurs ont un niveau 3 ou 4 (baccalauréat, études supérieures).

Note: Nous n'avons pas présenté les dossiers 11 et 12 qui sont des plans de locaux commerciaux (cabinet de radiologie et cabinet commun de kinésithérapie, acuponcture et infirmerie).

2.1 - DETERMINANTS SOCIO-ECONOMIQUES

Ces déterminants sont toujours présents derrière le discours des gens venant aux Marelles.

Certains des acquéreurs, s'ils avaient eu plus d'argent, auraient acheté un appartement dans une autre opération:

- Un appartement de meilleur standing:

- *"Quand on a su que la Nerac, ça n'allait pas être dans nos moyens, on a suivi les Marelles."*

- Un pavillon:

- *"On sera dans un appartement, tout en ayant souhaité acheter un pavillon. Vous voyez l'esprit dans lequel on est venu habiter là. Ça fait qu'on a pris ce truc là. Il y a la terrasse qui sera notre petit jardin, et comme on va travailler tous les deux, on pourra pas s'occuper du jardin et tout le bastringue, c'est pourquoi on s'est rabattu là-dessus."*

ou

- *"...on en a trouvé des vieux, bien jolis (des pavillons), et puis on n'avait pas de crédit. On en a vu qui nous plaisaient, même dans la banlieue, mais on avait pas de crédit déjà à ce moment-là... Ah, oui, il était bien, mais 17,5 millions, c'était un peu cher..."*

- Un appartement en province, mais:

- *"Qu'est-ce que vous voulez faire, on ne va pas retourner en province: on n'a pas de travail." (F)*

- Presque tous ont exprimé qu'ils auraient pris plus de surface (une maille de plus), si...

. Un couple est particulièrement marqué par cet état de choses, puisqu'il a travaillé sur trois mailles et finalement, s'est désisté et n'a pris qu'un deux mailles:

- *"On a trop peur de ne pouvoir y arriver."*

- *"Ça fait plus de deux millions... Si ma femme tombe malade..."*

- "Pour bien faire, il aurait fallu une maille de plus... (mais)... vu que le m² s'étend très facilement lorsqu'il s'agit de francs..."
- F. "On aurait bien souhaité une chambre pour chacun..."
- H. "Bien sûr, bien sûr..."

Pour beaucoup, cet appartement, c'est un placement:

- H. "Si un jour on est en retraite, on aura toujours ça, dans vingt ans, ça sera fini de payer..."
- F. "C'est un peu un placement d'argent... C'est un placement un peu forcé."

Un peu forcé parce que, ce dont il s'agit ici, c'est de ne plus payer le loyer:

- H. "On paie pour nous, pas pour une société."
- "Ca m'énerve de payer de l'argent pour un trois pièces"(cette personne achète un deux pièces, et dans la région, il n'est pas possible d'en louer.)

Ce qui a amené certains clients aux Marelles, c'est que, venant de province, ils ont cherché à louer à Paris mais:

- "On a été dégoûté par les procédés et les tarifs des agences immobilières."

D'ailleurs, ce qui a séduit souvent dans les Marelles, c'est un prix d'achat jugé peu élevé; il a été néanmoins trop fort pour être supporté par certains des clients: nous avons eu quatre désistements, dont trois ont indiqué des motifs financiers:

Exemples

- . La femme n'a pu obtenir le prêt patronal qu'elle escomptait;
- . L'achat obligatoire du garage pesait trop lourdement (en fait, cette seconde raison est un peu fausse, puisqu'il est toujours proposé aux clients une solution leur permettant de se dispenser de cet achat.) *

Nous avons déjà parlé des clients qui se sont désistés d'un 3 mailles pour reprendre un appartement de 2 mailles (cf. ci-dessus). Précisions que le licenciement de l'Euro-Marché (à proximité des Marelles) d'une cliente a accentué l'état

* Depuis Janvier 1975, cette dérogation n'est plus possible.

d'insécurité et d'angoisse dans lequel se trouvait ce couple face à cette situation d'achat.

D'autres ont invoqué trois raisons d'ordre économique et professionnel:

- l'homme comptait sur une augmentation de salaire qui lui a été refusée;
- sa femme a démissionné parce qu'elle se jugeait sous payée;
- pour finir, ces personnes ont eu des propositions d'emplois plus intéressantes en province (à Angers).

Si ces personnes se sont désistées pour un problème d'emploi, d'autres par contre, ont eu l'attitude inverse.

A la question: "Qu'est-ce qui vous a intéressé le plus dans ce programme ?", l'homme a répondu:

- *"La possibilité pour mon épouse de travailler à proximité."*

Pour un couple avec deux enfants, le budget qu'ils pouvaient consacrer à l'achat d'un appartement ne pouvait dépasser 160.000 F; ils se sont très vite désistés au profit d'un programme financièrement plus avantageux (leur option était un 3 mailles + terrasse)

. Quand les acquéreurs ont calculé qu'il leur était possible d'acheter aux Marelles, ils ont en mains le plan de financement.

Trois déterminants interviennent dans la situation financière:

1 - Le devis final (phase A + phase B)

Dans la mesure où ce devis varie selon les équipements, le calcul effectué par l'acquéreur sera plus ou moins proche du prix calculé par l'architecte.

Dans un cas, l'attente de ce devis a provoqué une certaine inquiétude, il était attendu un peu comme un verdict.

Pour beaucoup, il y a un seuil à ne pas dépasser, et une certaine insécurité à risquer de le franchir.

2 - Tous les mois, les prix augmentent de 1 %

- *"Il y a les 1 % de plus, hé, hé... Ça n'a l'air de rien, quand on voit le plan de financement qu'on nous a fait au départ et qu'après on fait les calculs soi-même, ça a vite fait d'augmenter d'un million et demi de plus, hé, hé..."*

Cette augmentation mensuelle a pour effet second de précipiter le travail d'élaboration du plan pour que la promesse de vente soit signée avant la fin du mois.

3 - Les problèmes d'obtention de crédit

qui seront à l'origine de désistements et, pour presque tous, de démarches pénibles et fastidieuses, ces considérations étant faites en-deça du fait que, justement aux Marelles, un système de crédit particulièrement intéressant avait été mis au point.

. Que les acquéreurs calculent ce qu'il leur est possible d'acheter aux Marelles ne signifie nullement qu'ils vont pouvoir aménager leur appartement comme ils le souhaitent. Ils vont chercher à faire des économies sur la phase B et l'agencement intérieur, même si ces économies sont proportionnellement assez restreintes par rapport au prix global de l'appartement.

Ces économies interviennent à deux niveaux:

- 1) Le catalogue des prestations

Prenons l'exemple de la peinture. L'un, chef de chantier en peinture pour bâtiments, aurait pu faire les peintures par lui-même (alors que certaines prestations de peinture sont obligatoires).

- *"J'aurais payé les matériaux et la peinture: rien du tout; ça m'aurait fait une économie de 2 millions, si ce n'est plus. Quand je vois les différences entre le prix phase A / phase B, ça aurait été aussi bien dans ma poche que chez vous, ça."* (Notons que les prestations de peinture, pour ce client, sont loin d'atteindre 2 millions; elles font au maximum 4.000 F).

Citons, parmi les éléments du devis phase B fréquemment discutés, la permutation des panneaux de façade.

- 2) La décoration intérieure à l'aide d'éléments qui ne font pas partie du catalogue

L'épouse de la personne que nous venons de citer nous disait à ce propos:

- *"Il va falloir se précipiter pour acheter des rideaux, on va vouloir acheter quelque chose de pas cher et qui nous plaira pas."*

Ou cette autre ménagère:

- *"Je préfère attendre un peu pour mettre du papier (pour)... vraiment mettre définitivement ce qui me plaît... c'est trop cher, (plutôt) que de mettre du papier qui ne me conviendrait pas... On fera pièce par pièce, selon nos moyens."*

Signalons le cas d'un client qui a été particulièrement satisfait d'apprendre qu'il avait le prix phase B, proportionnellement au nombre de mailles, le moins élevé, et les prestations les plus chères, ceci parce qu'il avait un minimum de cloisons.

Un autre se réjouit à la perspective d'économiser sur le chauffage:

- *"On consomme cinq tonnes de charbon par hiver (dans notre logement actuel). Je suis sûr qu'on économisera au moins 1.500 F par an."*

De la même manière que l'investissement dans l'appartement limite les possibilités financières d'agencement intérieur, il restreint également l'achat du mobilier. Ainsi:

- *"A chaque fois qu'on se réinstalle, il fallait dépenser de l'argent à ça et à ça, alors, il n'y avait plus d'argent pour les meubles."*

ou encore:

- *"Je sais qu'on ne peut pas en racheter d'autres (meubles), alors, je n'y pense pas."*

Ce à quoi cette personne fait allusion ici, c'est, en partie, au coût du déménagement. Ces craintes sont aussi exprimées ailleurs:

- *"Je crois que j'ai le déménagement gratuit, on est remboursé par les allocations familiales."*

Ces mêmes personnes d'ailleurs, qui sont sans doute le couple qui a le plus verbalisé la nature de ses problèmes financiers, parleront de deux autres préoccupations qui sont à l'origine de leur décision de déménager:

. le prix de la scolarité;

- *"Bien sûr, nous, on travaille tous les deux, alors, ça va bien, mais moi, je connais une dame qui habite derrière nous, elle a quatre enfants, eh bien, elle tire..."*

. le prix de la crèche;

- *"On s'arrange pour les garder, mais sinon, ça coûte très, très cher de les faire garder; il n'y a pas de crèche, il n'y a rien ici."*

Très significative aussi nous semble l'expression d'une certaine crainte face à la sédentarité forcée qu'impose l'achat d'un appartement avec un crédit sur 20 ans.

- *"C'est le premier appartement qu'on achète, et qu'on achètera jamais."*
- *"C'est ça, le problème: dans le désir d'avoir un truc à soi, après on y est pendant 20 ans, on y est pour 30 ans au moins, là-dedans."*

2.2 - ENVIRONNEMENT

Nous mettons dans ce concept: l'ensemble tant construit que sociologique des Marelles.

. La nature

De manière latente, dans presque tous les dossiers, transparait la nostalgie du petit village où le climat est agréable, la verdure abondante et la communauté villageoise très unie. Dans certains cas, ce désir d'exprimer, aussitôt freiné par l'impossibilité de trouver un emploi dans la région souhaitée. La vie devra donc s'organiser selon ce qui est offert, et c'est en fonction de cela que l'environnement des Marelles sera plus ou moins apprécié.

- *"Boussy, c'est dans un vallon, et même du temps où Epinay n'avait que 300 habitants, les gens de la région ont toujours préféré Boussy à Epinay, parce que Epinay, c'est construit sur un plateau."*
- *"C'est très bien pour les loisirs... On peut se promener, il y a beaucoup d'arbres... C'est calme, ça détend... Le village est très joli..."*

Dans une autre citation, la référence à la campagne est directement exprimée:

- *"Le chemin de la Niche me plaît beaucoup, c'est un chemin campagnard, si vous voulez..."*

Pour d'autres, la nature du Val d'Yerres reste un pis aller:

- *"On achètera un pavillon dans quelques années." (F)*
- *"Oui, à la campagne, parce qu'ici, c'est pas la campagne."*

De la même manière, d'autres appréciations s'exprimeront:

- "J'aime la banlieue Sud."
- "Je n'aime pas la région parisienne."
- "Je n'aime pas Paris."

A Boussy:

- "Il y a moins de pollution."
- "Il y a moins de bruit."
- "Il n'y a pas assez de soleil."

Ces appréciations seront donc toutes formulées par rapport à un modèle tout en sachant combien cette "utopie" ne manifeste jamais la totalité de sa richesse et reste toujours, soit dans l'imaginaire, soit dans la projection de la petite maison campagnarde du retraité.

En effet, le désir de réaliser cette aspiration est net, de même que s'exprime clairement ce qui s'y oppose: le travail, l'univers de la production et la porte de sortie envisagée est souvent cette mise hors production qu'est la retraite.

. Les loisirs

Subsiste toujours l'organisation de la vie en dehors du temps de travail. A ce niveau, l'environnement des Marelles sera apprécié positivement parce que:

- Il y a des cinémas;
- Il y a une bonne animation au Centre Culturel (bons spectacles);
- Il y a un club de sport;
- Il y a des zones de jeu.

On peut remarquer que la plupart de ces réflexions ont été émises par les membres d'un jeune couple qui souhaiteraient pouvoir déterminer eux-mêmes le type de loisirs correspondant à leurs désirs, et passer du rôle de consommateur de spectacles à celui d'acteurs, d'où l'idée de prendre une maille pour faire une salle de cinéma.

. Les équipements collectifs

Quant au fonctionnement social local, les désirs se situent au niveau des équipements collectifs et des moyens de communication pour soi et les enfants:

- . la proximité de la gare
- . la proximité du centre commercial
- . une allocation municipale pour la scolarité
- . la possibilité d'organiser une crèche

Nous n'allons pas reproduire les multiples citations que nous avons recueillies à ce sujet, elles sont suffisamment nombreuses pour que l'on puisse avoir la certitude que ce sont là des exigences communes au niveau de l'organisation de la vie, et que ce programme n'aurait pas été viable sans ces possibilités.

. les espaces extérieurs des Marelles

Les espaces extérieurs sont imposés aux acquéreurs; leurs réflexions à ce sujet ont porté sur trois domaines:

- . L'accès des voitures à l'intérieur du programme:

- *"Il n'y aura pas d'autos dans la résidence, ça, c'est bien."*

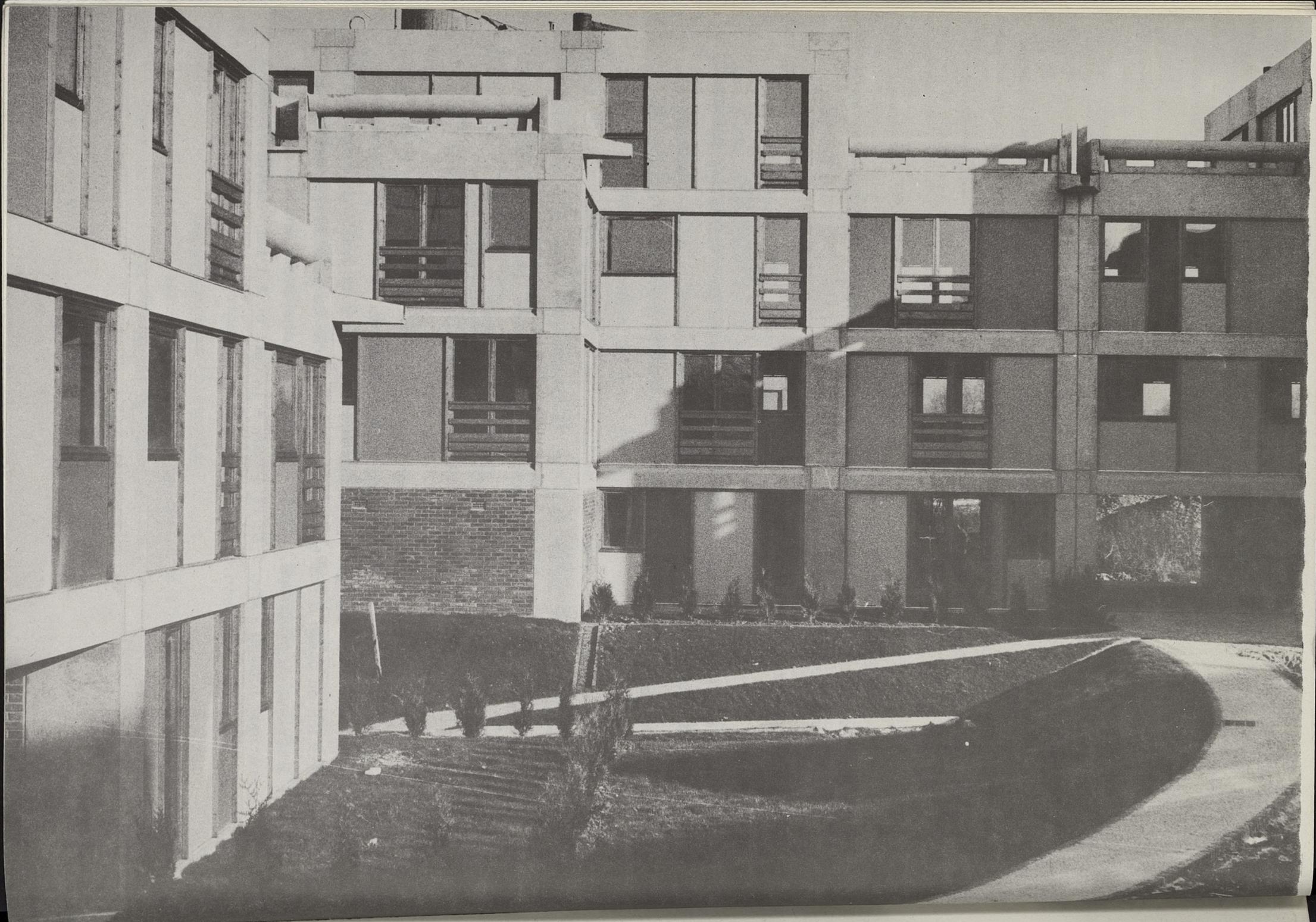
- . Le fait que, de certaines terrasses et fenêtres, on puisse voir les enfants à l'école ou dans les aires de jeux des Marelles.

- . La nomination des bâtiments;

- *"Ca fait caserne: bâtiment B; on a été casernés pendant 15 ans, on en a marre. "Bâtiment B": nous revoilà dans les H.L.M., c'est une question de standing."*

La poursuite de l'étude nous permettra de voir comment les usagers qui ont fait le plan de leur logement se seront appropriés les espaces communs, et dans quelle mesure le caractère expérimental du programme marquera cette appropriation.

En définitive, les appréciations sur l'environnement (du moins pour ce qui est des équipements et de la nature - nous verrons par la suite ce qu'il en est des relations de la famille / aux autres), ont été, soit des évaluations faites en fonction du passé d'habitant, soit des notations de détails quant à la vie à l'intérieur du programme, plutôt des jalons, chacun réservant son opinion à la pratique future; excepté la référence à la gare et à l'Euro-Marché, beaucoup n'ont pas parlé de l'environnement et se sont concentrés sur le logement.



2.3 - PASSE D' HABITANT

Dans le chapitre précédent, nous avons montré que les usagers font référence à un modèle. A ce sujet, nous avons parlé d'"utopie". De fait, il ne s'agit pas seulement d'utopie, puisqu'au moins deux éléments très réels sont mis en jeu dans cette évaluation:

- le lieu d'origine;
- le passé des relations de voisinage.

Nous n'avons que très peu d'indications sur le lieu d'origine. Bien que nous ayons toujours posé la question: " Dans quel type d'habitation, et où, habitaient vos parents ?", les réponses obtenues étaient très laconiques.

Ceux qui se sont étendus sur ce sujet en ont parlé avec beaucoup de nostalgie, en particulier lorsque la retraite est envisagée:

- *"Pour partir à la retraite... on repartira dans le pays d'origine, naturellement."*
- *"Ma femme vient de province. Elle a des difficultés à s'adapter à la vie parisienne."*
- *"Je suis solignote, moi... Oui, c'est très joli vers chez moi... J'aime beaucoup... On ne va pas retourner en province, on n'a pas de travail."*

Quant aux relations de voisinage, elles sont envisagées, la plupart du temps, sur le mode négatif, sur le mode de la protestation, parce que les gens sont "trop renfermés sur eux-mêmes ou trop conformistes", ou sur le mode du racisme le plus virulent - mais nous y reviendrons par la suite dans le chapitre "Famille, amis, relations, voisins." (2.5)

L'évocation du passé fonctionnera surtout, dans le discours, sur le mode de:

- la comparaison entre les Marelles et le (ou les) précédents logements:
- comparaison des charges,
 - de l'environnement,
 - de la surface,
 - de l'isolation phonique
 - de l'entretien de l'immeuble,

de l'exposition
de la topologie de l'appartement
ou évocation des équipements insatisfaisants:

- *"La gare est à 20'"*

Certains d'ailleurs, de par leurs problèmes d'habitat, en viennent à considérer leur situation actuelle comme insupportable:

- *"Moi, ... j'en ai marre." (F)*

- *"Ca me dégoûte, maintenant..." (H)*

- *"Pour l'instant, je suis chez ma soeur, bientôt, je vais aller chez une amie, mais c'est pas agréable... Deux dans une chambre, et tout... Je serai très mal logée d'ici que j'ai mon appartement, je serai toujours invitée chez des gens." (F)*

- *"Notre studio, actuellement, à deux + un enfant, ça devient impossible, et puis, dans le bois de Vincennes, les promenades, c'est dangereux." (H)*

- *"Un logement de fonction, ? dans un 4 pièces, c'est insupportable."*

Certains couples font référence au premier appartement qu'ils ont occupé ensemble et à ceux où ils ont vécu, et reliront, à travers ces souvenirs, l'histoire de leur couple.

On pourra s'interroger sur l'impact que ce premier appartement, avec toute la charge affective qu'il contient, peut avoir dans le dessin du plan de l'appartement des Marelles.

- La comparaison de "l'apparaître," phénomène lié au standing.

Le fait de passer du statut de locataire à celui de propriétaire représente pour les acquéreurs la possibilité d'extérioriser un statut social supérieur, de dresser une barrière entre eux et les autres (étrangers) afin de préserver un "extérieur" présentable:

- *"Les propriétaires, c'est peut-être plus propre, c'est plus calme."*

Le changement de statut sera clairement explicité:

- *"On sort d'un H.L.M., on veut quelque chose qu'on a pour soi..."*

- *"C'est ça le problème dans le désir d'avoir un truc à soi, après on y est pour 20 ans".*

Un autre couple a de telles relations avec le propriétaire qu'il se réjouit de pouvoir s'en passer :

- *"C'est une vieille fille... une conne... Elle est enquiquinante. Elle a dit, le chauffage au gaz, c'est pas fait pour les ouvriers... Elle doit se croire au stade où il y a des serfs et des seigneurs."*

2.4 - GROUPE FAMILIAL RESIDANT DANS LE LOGEMENT

Par rapport au dessin du plan, les relations que les membres de la famille entretiennent entre eux vont intervenir à deux niveaux:

2.4 - 1 Le couple dessinant le plan vit à travers cette production une actualisation de ses accords et désaccords.

2.4 - 2 Le couple dessine le plan en fonction du savoir qu'il possède sur lui-même, de son histoire.

2.4 - 1 Dans aucun des plans nous n'avons noté une unanimité portant sur tous les détails, de la part des deux membres du couple; il y a continuellement discussion et échange sur l'ensemble ou une partie du plan, qui pouvait s'exprimer de façon agressive:

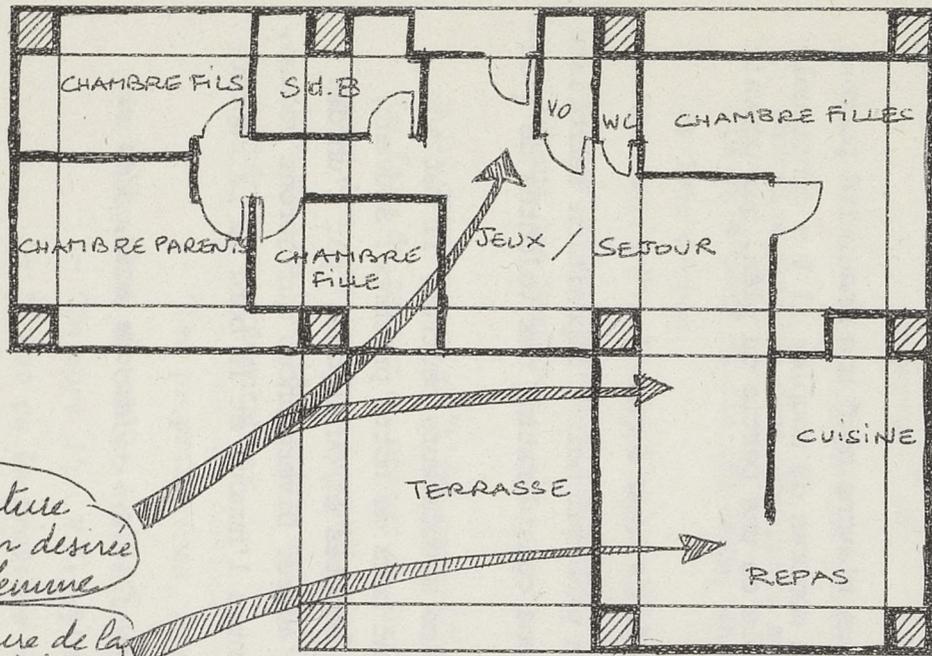
- *"Mais, mon pauvre, tu ne réfléchis donc à rien !..."*

D'autre part, il n'y a pas eu non plus de plan qui soit l'imposition terroriste des desiderata d'un seul des membres, sans considération des volontés de l'autre.

Ces conflits, si nous en sommes souvent les spectateurs neutres, il est sûr qu'ils se seraient exprimés plus fortement hors de notre présence. Souvent, certains détails définitifs du plan sont adoptés et/ou imposés par l'un des membres du couple contre la volonté de l'autre. Divergeances qui seront vécues, selon les cas, de façon très variable, entre l'humour et le bord de la rupture définitive:

- *"... litige, c'est un mot un peu faible... Dimanche soir, j'ai cru qu'on ne se parlerait plus jamais..."*

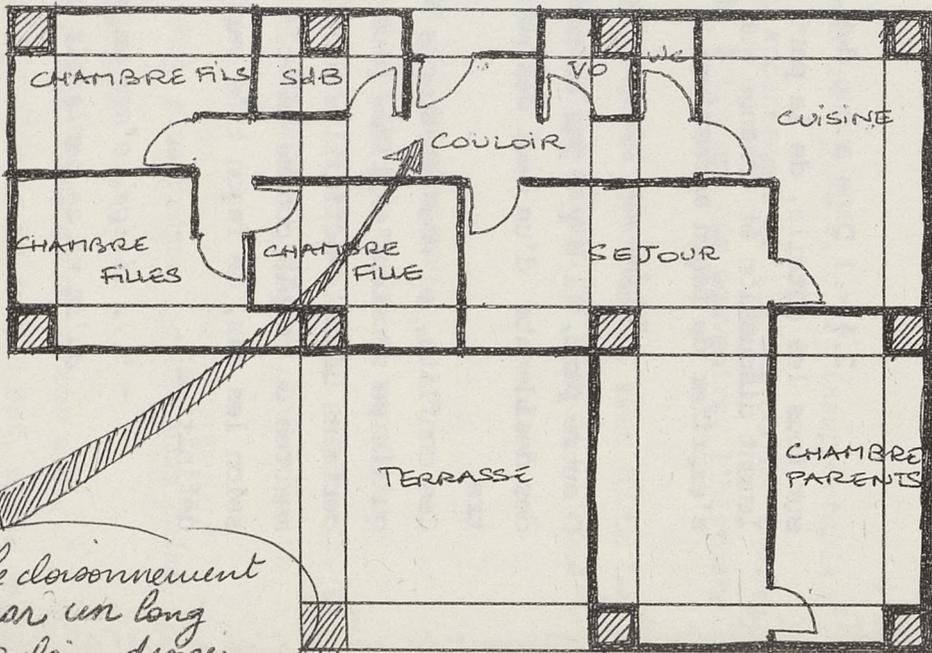
PLAN N°1



l'ouverture du salon désirée par la femme

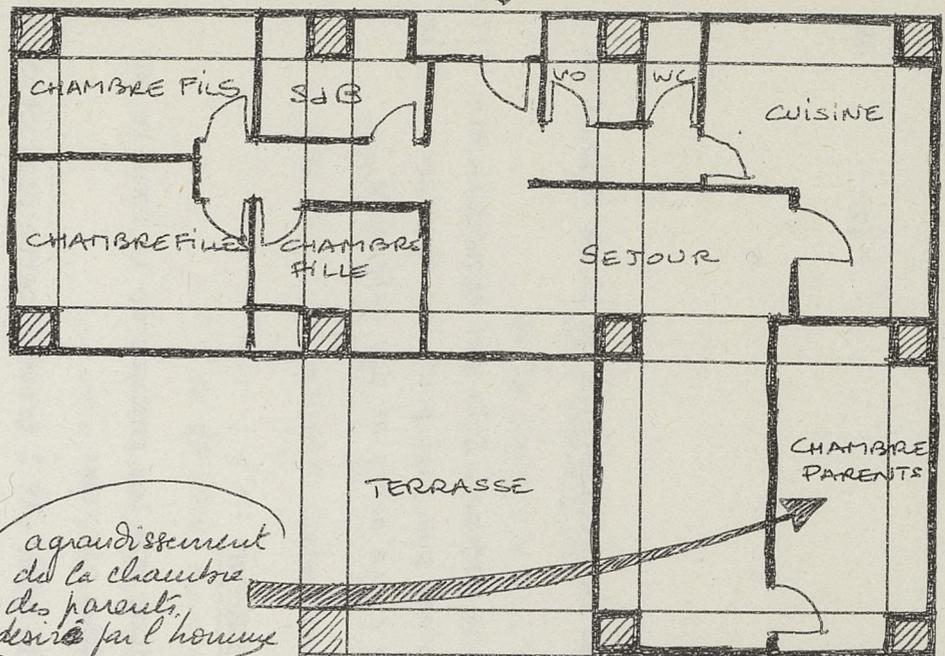
l'ouverture de la cuisine désirée par la femme

PLAN N°3



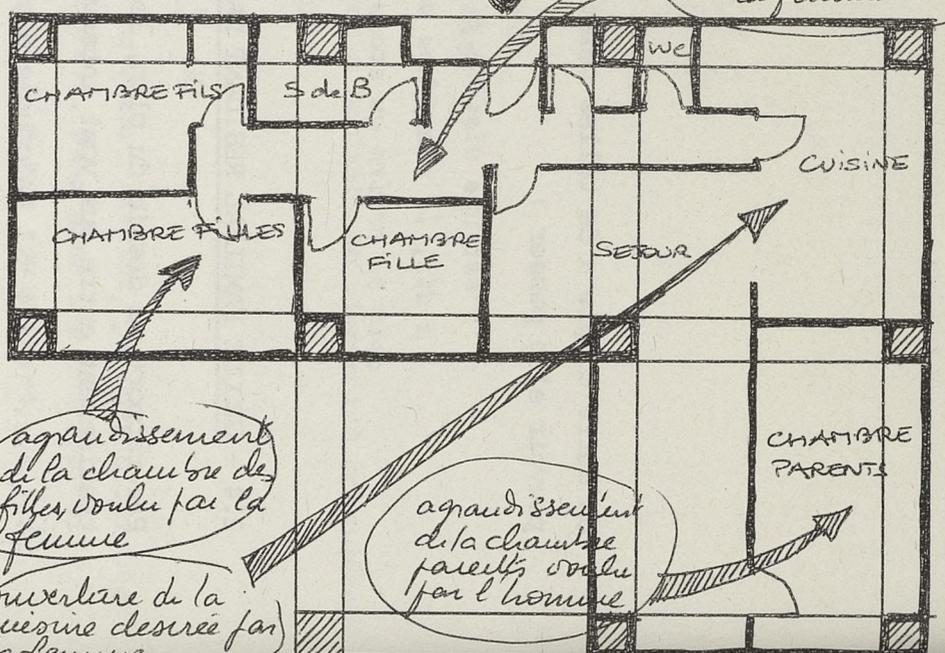
Le cloisonnement par un long couloir, désiré par l'homme

PLAN N°2



agrandissement de la chambre des parents, désiré par l'homme

PLAN N°4 (définitif)



cloisonnement par un long couloir voulu par la femme

agrandissement de la chambre des filles, voulu par la femme

ouverture de la cuisine désirée par la femme

agrandissement de la chambre parents voulu par l'homme

Ce cas montre à quel point certains couples peuvent s'impliquer dans une telle entreprise: penser ensemble et décider ensemble de l'appartement dans lequel ils vont vivre ensemble.

C'est bien un problème de pouvoir qui se joue là entre le mari et la femme, entre les parents et les enfants. Dans un cas précis, nous avons eu huit ébauches de plans précédant le plan définitif, le mari "rectifiant" le plan n° 1 de sa femme dans un plan n° 2, qui était lui-même modifié dans un plan n° 3 etc. Au bout du compte, un compromis s'est fait. Les litiges portaient sur 5 points:

- a. L'ouverture de salon désirée par F.
- b. L'ouverture de la cuisine désirée par F.
- c. L'agrandissement de la chambre des parents désirée par H.
- d. L'agrandissement de la chambre des filles désiré par F.
- e. Le cloisonnement par un long couloir désiré par H.

Les points b, c, et e ont été adoptés et les points a et d rejetés.

Ce type de démarche, très manifeste lors de ce travail, se retrouvera dans de nombreux cas: un plan "global" est dessiné, les détails en seront discutés, l'armature du plan ayant de fait l'accord des deux membres.

Quand le litige ne peut pas se régler, l'un des deux membres du couple (pas obligatoirement le mari) impose sa décision à l'autre, soit d'une façon qui nous échappe, soit parce que seul l'un des deux vient travailler avec nous, soit parce que, lors du travail, la personnalité de l'un fait taire celle de l'autre. Ce débat ne se clôt sans doute pas lors de la remise du plan à l'architecte, mais se poursuit lors de l'occupation, avec la manifestation de rancunes ou le désir de modifier les cloisons.

Le décalage entre l'appartement tel qu'il a été imaginé et tel qu'il se présente réalisé et occupé pourra nous aider à saisir les concessions mutuelles qui ont été faites lors du travail sur la maquette et sur le plan, et qui nous avaient peut-être échappé à cette étape-là.

Une remarque à faire est que, parfois, des décisions sur lesquelles nous ne sommes pas intervenus et qui sont la manifestation d'un pouvoir à l'intérieur du groupe familial, nous sont imputées. Nous émettons cette hypothèse que la présence d'un conflit trop manifeste est alors projetée sur un tiers (architecte, sociologue, promoteur).

2.4 - 2 De la même façon que les gens ont effectué une partition de l'espace en fonction de leurs habitudes quotidiennes d'habitat et des personnes qu'ils recevront, ils vont dessiner ce plan en pensant aux relations qu'ils entretiennent et souhaitent entretenir les uns avec les autres; en fonction aussi de ceux qui sont absents pour le moment mais viendront peut-être par la suite occuper l'appartement (le futur bébé, le futur fiancé etc.)

Nous allons repertorier ces relations à 4 niveaux:

- Relation homme-femme

L'alternance souhaitée entre les temps de séparation et les temps passés ensemble n'est pas obligatoirement la même pour chacun des membres du couple; dans certaines situations, c'est à travers l'espace, dans sa délimitation tacite ou imposée, que cela peut se lire.

Sans que cela signifie nécessairement une dégradation des relations du couple, l'un peut souhaiter par rapport à l'autre (ou par rapport aux enfants), avoir un coin pour s'isoler.

- *"Ca, c'est ton coin bureau" (F)*
- *"Oui, il me faut mon petit coin pour lorsque j'ai mes moments de cafard, lorsque je veux pleurer."*

Un autre installera une maille indépendante de son appartement pour se faire un atelier.

- *"Je ne sais pas si je pourrai y mettre les pieds." (F)*
- *"Si je suis en train de travailler dans la cuisine, ils ne vont pas être à me bousculer pour passer, les enfants, mon mari ou n'importe qui, il y a une entrée, je veux être isolée, je veux être tranquille."*

Souvent la différence entre le mari et la femme se manifestera non à propos de la partition de l'espace, mais dans sa décoration:

- *"De toute façon, on n'a pas des goûts communs. (H)*
- *"Pour faire le plan de l'appartement, on a décidé en commun, au niveau de la décoration et de l'aménagement, il y a des problèmes. Par exemple, mon mari trouve très important d'avoir une cuisine installée, pas moi... On a deux conceptions tout à fait différentes." (F)*

De façon plus diffuse, on trouve dans le discours un révélateur du projet de chacun sur cet espace futur:

- *"Notre chambre, nous (chambre parents), elle est faite; je vais descendre mon lit, j'ai un lit avec quatre pieds, mais je vais les enlever, j'ai du lin, pour l'instant, dans ma chambre. Je ne sais pas si je vais la refaire... Je veux le lit par terre, j'ai deux petites tables à côté, toutes simples. (F)*
- *De toute façon, une chambre, il faut que cela soit simple." (H)*

Dans un autre cas, l'homme et la femme parlent toujours en disant "on" ou "nous", et, lorsqu'ils ne partagent pas la même opinion, spécifient:

- *"Moi, personnellement..."* ou
- *"Mon mari, ... mais moi..."* etc.

Mais, pour l'instant, nous ne pouvons guère en dire plus. Nous ne pouvons que constater qu'à travers cette alternance du je / tu, mon / ta-notre-on-nous, quelque chose se dit qui concerne la relation qu'ils ont entre eux. Le reste est du domaine secret.

Relation parents-enfants

Il y a, de fait, un projet des parents sur les enfants. Il nous est difficile de savoir si les parents réalisent dans la conception du plan les souhaits de leurs enfants dans la mesure où ceux-ci ne sont jamais associés au travail. Celà n'est pas notre fait, et aux questions à ce propos nous avons eu deux types de réponses:

- ils sont trop petits.
- ça ne les intéresse pas.

Par contre, il est souvent fait mention d'une participation des enfants lors de la réflexion sur le plan, à domicile, ou lors de la décision d'achat:

- *"Mon fils voulait à tout prix une chambre qui donne sur la terrasse."*
- *"On leur avait donné à choisir entre la terrasse et le jardin. Alors, ils ont choisi la terrasse."*

Les interventions mentionnées sont toujours des demandes qui ont été satisfaites. S'il y a eu, ce qui est probable, des requêtes "ajournées", les parents n'en font pas mention.

Ce "projet" des parents dont nous parlions plus haut, il est discuté sur trois points:

- La taille de la chambre des enfants:

- *"La chambre des filles, on pourrait peut-être l'agrandir ? (F)*
- *Ben... Ca va..." (H)*

- La séparation chambre enfants / chambre parents:

- *"Faut pas mélanger les torchons et les serviettes." (H)*

- Leurs espaces de jeux - ce qui est permis, ce qui ne l'est pas:

- *"Un enfant vient se mettre à faire un puzzle à quatre pattes par terre, ce ne sera pas dans le salon qu'on le laissera faire... On pourra l'envoyer dans sa chambre..."*

Sur ce "projet", les parents ne sont d'ailleurs pas toujours d'accord:

- *"Un gamin, il s'amuse autant dans le séjour que dans sa chambre. (H)
(alors elle peut être petite)*
- *Oui, c'est ça, il joue dans l'appartement, et moi je range (...) Je veux pas l'enfermer, mais il vaut mieux qu'il ait de l'espace..." (F)
(dans sa chambre)*

Relation enfants / enfants:

S'il y a bien une carence manifeste dans notre recueil d'informations, c'est bien quant à ce que nous pouvons savoir des enfants et de leurs désirs. Nous n'avons affaire à eux que par un interprète aux interprétations parfois hatives: les parents. Il y a bien là un aspect peu considéré de l'habitat. Il nous semble que, même lorsque les parents sont en situation de participation pour l'aménagement de leur logement, le rôle des enfants ne soit pas modifié.

Si l'on en revient aux difficultés que nous avons à savoir quelle est la volonté des enfants, nous nous trouvons en face d'interprétations tellement différentes face à un objet commun, qu'il est impossible de conclure.

Un exemple: *"Ils voulaient chacun leur chambre, ça, ils étaient décidés..." (H)*

- *C'est aussi bien, comme ils se battent sans cesse... (F)*
- *Les enfants, il faut les guider un peu, au point de vue goût... Mais c'est les enfants qui choisiront... Une chambre commune, ce serait contrarier leur goût, leurs besoins personnels."*

- La présence de l'absent

Certains pensent à un absent que l'on connaît déjà ou dont on prévoit qu'il pourrait venir:

- un futur bébé,
- un futur mari,
- une compagne,

et dessinent leur plan en fonction de l'espace qu'il faudra prévoir pour cet absent. Par exemple, un père dira à sa fille qui n'est pas fiancée:

- "Tu pourras mettre un berceau là."

et l'appartement sera prévu pour être habitable par un couple.

En conclusion, donc, nous pouvons noter qu'il y a manifestement dans le dessin du plan, influence et prise en considération des relations que les membres du groupe entretiennent entre eux, mais que, lorsque cette influence se traduit par un pouvoir exercé par l'un sur l'autre, il y a occultation, déformation ou déviation de la parole du plus faible. Plus concrètement, dans certains cas, il y a réduction d'espace, rejet à un endroit de l'appartement etc.

2.5 - FAMILLE, AMIS, RELATIONS, VOISINS, VISITEURS

Dans ce chapitre, nous allons examiner ce que les gens nous ont présenté de leurs rapports avec l'extérieur; même si certains détails semblent étrangers à l'élaboration du plan, il est évident que ce plan est dessiné en grande partie en fonction des personnes extérieures qui vont y pénétrer. Une certaine hiérarchie s'établit entre les différentes qualités de visiteurs; dans certains cas, elle va se mesurer au degré de pénétration permise à l'intérieur de l'appartement. Par ailleurs, à travers l'information par l'espace que le groupe familial présente à ses visiteurs, on peut parfois sentir la façon dont la famille se situe par rapport aux autres.

Lors du travail sur maquette ou lors des entretiens que nous avons eus avec eux, les acquéreurs ont toujours montré l'importance de la présence / absence des autres. Il y a là une dynamique qui met en jeu l'ensemble des rapports sociaux - dynamique particulièrement agissante lors du dessin du plan.

2.5 - 1 La famille

Mentionnons d'abord deux cas où le plan a été élaboré à la fois par la personne qui allait habiter l'appartement et ses parents.

- *"Le premier plan, ce sont mes parents qui s'en sont occupés, moi, j'étais en Angleterre... donc, mes parents avaient tout organisé."*

. Pour ce plan, le travail s'est effectué par séances successives avec:

- les parents seuls,
- la mère seule,
- les fiancés avec un ami,
- les fiancés seuls;
- la fiancée seule,
- la fiancée avec son beau-frère,

avec, entre chaque travail, confrontation des parties respectives, par exemple:

- *"Nous (F. + son fiancé), on aurait bien mis une douche, mais A. (le beau-frère) et mes parents ne veulent pas."*

. Dans le deuxième cas, le travail s'est effectué entre la jeune fille concernée et ses parents, lorsqu'ils ont pu se déplacer à Paris, mais:

- *"Maintenant, c'est à toi de travailler, en fait c'est pour toi"*
(la mère)

A travers ce type de situations se manifeste réellement un "pouvoir" de la famille élargie sur la fabrication du futur appartement. Pouvoir qui se manifeste par pressions affectives, et qui sera plus ou moins bien vécu suivant que la nature des rapports est de complicité, de défiance ou d'autorité.

Dans le premier cas cité plus haut, l'influence de la famille élargie est particulièrement prégnante, puisque les deux soeurs prennent chacune un appartement aux Marelles, que les parents résident à Boussy-Saint-Antoine, et que la belle mère d'une des soeurs habite Epinay.

Ainsi:

- *"On pourra même faire une porte de communication entre les deux appartements."*
- *Elle (soeur) se servira de notre machine à laver, ou bien elle se servira de notre terrasse si elle veut se faire bronzer, moyennant quoi, on peut partir, laisser les enfants le temps qu'on est au cinéma. Ce sont les avantages réciproques."*

Dans deux autres cas, la prégnance de la famille élargie a été moindre, elle s'est quand même manifestée par la visite des proches et leur approbation ou désapprobation de certains détails:

- L'oncle a critiqué la conception de la cuisine ouverte et certains détails du plan.

"On a montré ça à nos parents, aux parents de ma femme et aux miens... Je dois dire qu'il n'y a eu aucun commentaire. Ils disent pas que c'est mal, ils disent pas que c'est bien."

Dans les autres dossiers, la famille élargie ne sera évoquée qu'au sujet d'éventuelles invitations ou pour comparer des styles de décoration, ou pour mentionner que:

- *"J'ai des trucs que j'aime pas, des trucs que m'a donné ma grand' mère."*
- *"Ma belle soeur, par exemple... (H)*
- *Elle a de l'argent... (F)*
- *Et pourtant, c'est affreux..." (H)*

2.5 - 2 Les amis

Les personnes qui vont être reçues interviennent à deux niveaux:

- Elles donnent des conseils lors de la décision d'achat, de la prise d'option et de l'élaboration du plan:

"Les deux terrasses, c'est pas notre faute, c'est un ami qui nous a conseillé."

- Le plan sera déterminé par leur future réception: il faudra que telle partie de l'appartement leur soit réservée, que telle autre soit invisible etc.

Certains sont venus travailler sur la maquette accompagnés d'amis, parfois de spécialistes:

- *"Je suis donc venu avec un gars du métier pour faire les plans, et ce gars du métier est tout ce qu'il y a de moderne... qu'avait fait ses études aux Etats Unis... C'était bien pour un couple avec un enfant, la kitchenette... Mais avec un papa pantouflard comme moi..."*

Quant aux visiteurs / démarcheurs, ce qui importe à leur sujet, c'est l'ouïe et la vue.

Les habitants ont chacun un projet quant à l'accueil de leurs visiteurs: un certain nombre d'informations que l'oeil devra ou ne devra pas enregistrer. De l'entrée au salon doit s'établir un "passage" qui permette que soit vu ce qui doit l'être et ignoré ce qui doit le rester. Bien sûr, les modes d'accueil vont différer selon les acquéreurs, la manière dont ils vivent leurs relations, l'importance qu'ils attachent à ce que l'on pourrait penser d'eux, et bien sûr, quant à leur mode de vie:

- *"On n'a pas des gens qui viennent tous les quatre matins chez vous... S'il vient quelqu'un, il vient dans la cuisine."*
- *"On a souvent du monde... C'est très important, quelqu'un vient, il faut toujours avoir une pièce ouverte... l'accueil... tout en réservant l'intimité des autres pièces."*

La forme de cet accueil a des incidences sur trois aspects du plan:

- l'entrée (la première impression, le message)
- le séjour
- la séparation public / privé.

L'entrée

- *"D'ailleurs, dans une maison, quand on voit l'entrée, on se doute de ce qu'on va trouver; quand il y a une entrée bien meublée, eh, bien, vous êtes sûr que les pièces sont bien. Quand c'est le foutoir dans l'entrée, c'est le foutoir partout."*
- *"Je veux que la cuisine soit bien fermée de l'entrée, parce que je trouve désagréable, quand on entre dans un appartement, de sentir la cuisine, si c'est du poisson, on sent le poisson. Moi, j'aime pas entrer chez les gens et de savoir ce qu'ils mangent le soir, surtout quand je suis invitée, j'aime la surprise."*

Le séjour

- *"Ce qu'il faut, c'est une salle à manger pour tous les jours pour les enfants, puis, un séjour / salle-à-manger pour recevoir."*

- "Pour les jours où il y aura du monde, on aménagera avec des poufs au ras du sol, mais c'est pas tous les jours que ça se produit."
- "Dans le premier plan, on entrait directement dans le séjour... Ca, il (fiancé) ne veut pas, ça le choque profondément."

La séparation public / privé

- "J'avais essayé de faire la partie commune et la partie privée: toute la partie privée avec la salle de bains et les chambres, et la partie commune avec la salle de séjour et la cuisine qui est au fond; théoriquement, c'est ce qui doit se faire... parce que maintenant, l'entrée donne juste sur la chambre, ça fait moche."
- "Vous recevez quelqu'un où les enfants n'ont pas besoin de savoir..."

Dans un cas particulier, cette séparation public / privé ne semble pas être une préoccupation dominante:

- "S'il vient quelqu'un, il vient dans la cuisine..."
- "On peut dormir dans la salle à manger, aussi... ou dans la cuisine, si on a quelqu'un en trop..."

Les conséquences de ces relations avec l'extérieur vont se traduire, au niveau du plan, par la détermination de plusieurs objectifs:

. Etablir, de manière distincte, les groupes en présence:

parents	enfants
visiteurs	démarcheurs
amis	

et contrôler, par la disposition spatiale, les interactions entre ces groupes:

- "S'il arrive quelqu'un sur le palier et que vous avez quelqu'un dans la salle à manger, c'est pas normal qu'ils se voient."
- "Il est préférable que nous ayons pour l'instant notre chambre près du salon, et que les enfants soient isolés de l'autre côté: les filles risqueraient de gêner ou d'être gênées lorsque nous recevons."
- "Les gens qu'on reçoit, pour qu'ils puissent rentrer, c'est pas comme les pompiers qui viennent chercher leur truc en fin d'année... Faut quand même qu'il y ait une différence... On les fait pas entrer."

. Etablir au maximum un cloisonnement de contrôle qui soit aux mains des parents:

- *"Vous recevez quelqu'un, les enfants n'ont pas besoin de savoir."*
- *"Il y aura toujours plein de monde et il faut qu'il puisse s'isoler, le gamin."*

2.5 - 3 Les voisins

Les relations de voisinage sont envisagées, soit de manière positive, soit de manière négative, ceci en référence au passé d'habitant, aux tentatives de coopération, aux conflits. Elles sont souvent recouvertes d'une écorce de préjugés:

- *"Les gens ne peuvent jamais s'entendre..."*

ou du racisme le plus virulent:

- *"Les arabes, ces bestiaux..."*

ce qui ne s'explique pas seulement par le passé d'habitant, mais par des déterminants sociaux plus généraux.

. Dans le domaine des expériences négatives, notons:

- le bruit,
- l'hygiène et la propreté,
- l'entretien des locaux communs,
- les odeurs,
- l'intolérance politique et religieuse,
- l'intolérance aux animaux domestiques,
- l'indiscrétion, l'atteinte à la vie privée,
- l'intolérance aux jeux des enfants,
- le manque de solidarité.

Suivant les personnes, la crainte de déplaire sera forte ou nulle:

- *"Les voisins, on s'en fout ! Dis, tu veux toujours d'occuper des autres..."*

. Dans le domaine positif, il ne s'agit pas seulement d'expériences passées, mais aussi de souhaits pour l'avenir:

- entr'aide dans la garde des enfants,
- mise sur pied d'une laverie collective,
- création de loisirs communs,
- nouer des liens amicaux
- avoir des relations d'une neutralité bienveillante.

Notons qu'il ne faut pas toujours prendre ces assertions au pied de la lettre,

mais les lier à la nature profonde des liens que chacun noue avec un "autre", et à l'angoisse suscitée par la perspective future de se retrouver face à des voisins inconnus avec lesquels il faudra essayer d'établir un consensus de co-habitation. D'abord, être sûr qu'on ne sera pas agressé, ensuite essayer, peut-être d'établir une difficile communication.

Les préjugés existant sur les rapports entre voisins ne facilitent pas cette communication, chacun

- soupçonnant l'autre d'être attaché à son cercle familial fermé à tout intrus,
- craignant de se heurter à l'individualisme du voisin,
- capitulant devant toute tentative pour établir ce premier contact qui pourrait donner naissance à une vie collective plus riche,

mais aussi

- fixant au départ des limites très étroites pour se défendre de l'intrusion d'autrui dans son intimité:

"Ce sont des avantages réciproques et qu'on ne peut pas demander dans un immeuble, même si tous les gens en meurent d'envie, il ne le demanderont pas."

"(On a)... de bons rapports, un peu à l'américaine: on se rend des services. Très décontractés, sans jamais se fréquenter... Je pense que là, il y a peut-être une question de mentalité pure et simple..."

2.6 - LES MODELES CULTURELS

Quelle que soit la définition que nous donnons à ces termes "modèles culturels" les exemples cités

- soit pourront s'appliquer à une autre catégorie,
- soit ne répondront à nos souhaits que comme un écho lointain, se prêtant en fait très mal à cette catégorisation que nous sommes en train d'effectuer.

De fait, nous voulons mettre dans cette catégorie tout ce qui relève d'habitudes culturelles, toutes ces images, ces données, ces impulsions qui vont venir se nouer dans l'esprit des acquéreurs pour composer le plan définitif de leur habitat. Les unes souvent s'opposant aux autres, et presque toutes ayant de fait une signification qui déborde le simple détail matériel. A travers elles, ce qui va

se jouer, c'est souvent, en fait, la manière dont l'individu va exprimer l'alchimie de ses modèles sociaux et de ses désirs propres.

Cette catégorie en recouvre d'autres, mais il ne s'agit, en fait, que d'artifices de discours dont il reste à déterminer la juste valeur: opérationnelle par rapport à un premier objectif qui est une mise en ordre des différentes données intervenant dans la détermination du plan. Cette mise en ordre ne s'effectue, dans un premier temps, que par un relevé de la fréquence de thèmes dans le discours.

Ceci étant dit, nous allons tenter de répertorier à l'intérieur de cette catégorie les éléments qui nous sont apparus les plus prégnants dans le discours des usagers. Ce qui va nous servir de "boussole", pour nous orienter dans cette jungle de pratiques quotidiennes, ce sera d'abord une séparation entre ce qui relève de la partition de l'espace: séparations, cloisonnements, couloirs, surfaces, et ce qui relève de l'usage de cet espace: mode de vie, jugements de valeur, références culturelles etc.

2.6. - 1 La partition de l'espace

Formulons avant tout une hypothèse quant au processus de réflexion concernant ce marquage: d'abord, il y a la possibilité envisagée - puis rejetée partiellement ou totalement - d'une grande pièce nue, sans cloisons.

- "On a fait un appartement très classique avec des pièces cloisonnées
- T'aurais pas pu vivre dans une grande pièce. (H)
- On a toujours aimé les petites cellules. (F)
- Notre plan n'est pas un plan d'homme libre." (H)

Sur cette possibilité vont venir se greffer des nécessités d'abord très simples et reconnues partout:

- Il faut cloisonner les W.C. (pour la pudeur)
- Il faut cloisonner la salle de bains (pour la pudeur)
- Il faut cloisonner la chambre des parents (pour l'intimité de l'acte sexuel)
- Il faut cloisonner la chambre des enfants (pour préserver leur indépendance et la tranquillité de leurs parents)

Ensuite, des comportements culturels peuvent entraîner des différences:

- *"La cuisine, c'est son domaine; faut qu'elle puisse s'isoler, qu'on ne la dérange pas."*
- *"Je ne veux pas être isolée quand il y a du monde; la cuisine, elle sera ouverte sur le salon."*

Effectuons d'abord un relevé de ces différences; même si certaines sont contradictoires, elles sont toutes vécues comme nécessaires:

- Il faut:
 - . des couloirs,
 - . pas de couloirs,
 - . des portes,
 - . pas de portes,
 - . de grandes pièces,
 - . de petites pièces.
- Toutes les pièces:
 - . doivent être éclairées par la lumière du jour,
 - . ne doivent pas être trop claires.
- Les enfants:
 - . doivent jouer dans leur chambre,
 - . auront un espace de jeu,
 - . joueront dans le salon.
- Il faut que la cuisine soit:
 - . grande,
 - . petite,
 - . ouverte,
 - . fermée.
- Il faut qu'il y ait une entrée (sauf dans 1 cas).
- Il faut que la salle de bains soit:
 - . près de la chambre des enfants,
 - . près de la chambre des parents.
- Il faut que la chambre des parents soit:
 - . près de la chambre des enfants,
 - . éloignée de la chambre des enfants.
- Il faut:
 - . pas de séparation jour / nuit,
 - . une séparation jour / nuit.

Notons à part les différents usages prévus pour la terrasse:

- Eclairer telle ou telle pièce ou y accéder,
- pouvoir: . y manger
 - . y jardiner
 - . y bricoler
 - . y jouer (pour les enfants)
 - . regarder les enfants jouer dans l'aire de jeu
 - . s'y bronzer, faire la sieste
 - . y laisser les animaux domestiques.

Ces appréciations sont formulées avec plus ou moins de force selon les cas:

- ex. . il faut un couloir pour...
- . il faut un couloir...
- . il me faut à tout prix un couloir
- . j'exécute les couloirs
- . la seule chose que je veux, c'est des couloirs.

Il est très difficile de cerner les raisons qui ont entraîné ces différences spatiales et de comportement. Certaines sont directement lisibles, telle la dialectique parents / enfants: autonomie ou osmose, tel le rapport entre le statut de la femme à l'intérieur et la structure de la cuisine. D'autres sont insaisissables: pourquoi avoir insisté sur le sens d'ouverture de telle porte, alors que rien de rationnel ne vient étayer cette insistance.

Ces différences apparaissent pour la fabrication d'un même plan, et c'est à ce propos que se manifestent les relations de pouvoir. L'importance de tel ou tel point est variable selon le moment de l'élaboration du plan, et les groupes familiaux concernés.

2.6 - 2 L'usage de l'espace

Les acquéreurs, lorsqu'ils essaient d'élaborer le plan, ont dans l'esprit la présence d'un certain nombre d'habitudes, et c'est aussi en fonction de ces habitudes que le plan sera dessiné.

Dans certains cas, va s'effectuer une relecture critique de ces habitudes et un tri avec la volonté d'en abandonner certaines, par exemple, regarder la télé en mangeant, pour les remplacer par d'autres, en l'occurrence, se parler et discuter

en famille durant les repas.

Dans d'autres, elles seront évoquées pour essayer d'aménager le nouvel appartement plus en harmonie avec ses habitudes, par exemple:

- *"On a l'habitude de recevoir les visiteurs dans la cuisine; cette fois-ci, il n'y aura pas de porte à la cuisine et elle sera d'accès facile."*
- *"Comme je suis gros, il faut que je prévois un espace toujours adapté à mon gabarit."*

De manière évidente apparaît la relation étroite entre la partition de l'espace et le mode de vie.

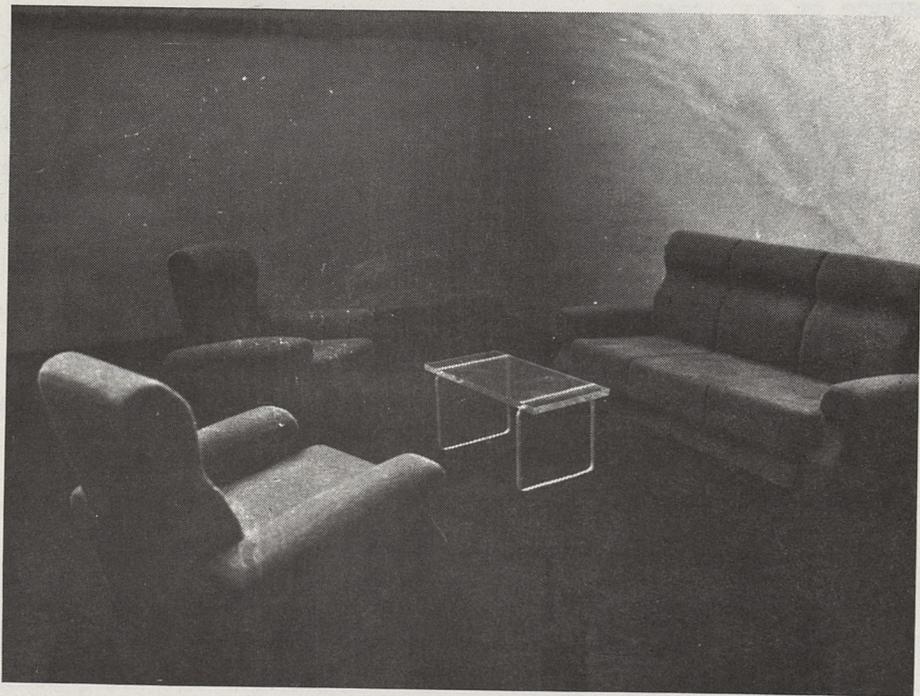
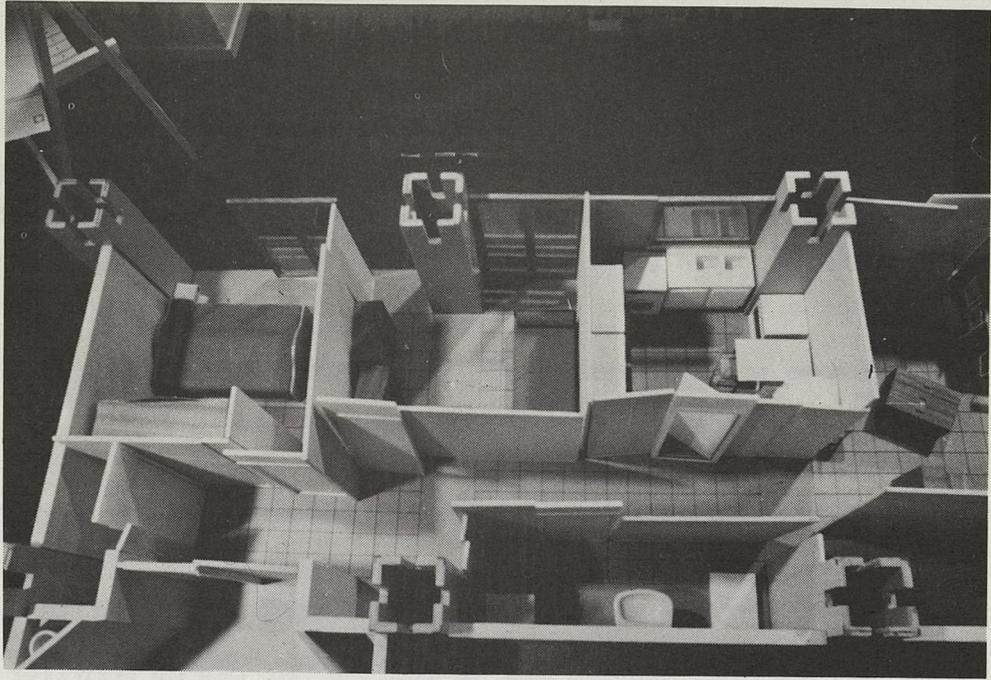
- *"Pour deux, on ne cuisine pas souvent."* d'où: petite cuisine.
- *"J'aime bien vivre à ras du sol."* d'où: pas de mobilier trop massif dans le séjour.
- *"On ne passe pas sa journée à se laver."* d'où: petite salle de bains.

Outre cet aspect fonctionnel, apparaît un langage culturel et stéréotypé définissant l'espace et son usage:

- *"Une cuisine laboratoire"*.
- *"Une salle de bains à l'allemande."*
- *"Une vie à l'américaine."*
- *"Une porte western."*
- *"Un certain style."*
- *"Une touche de design."*
- *"Une vie mouvementée."*

Ce langage est fortement influencé par les revues de décoration, les films, les journaux...

- *"On pêche des idées à droite, à gauche..."*
- *"Je pioche un peu partout."*
- *"J'ai été voir le film "Emmanuelle", elle a une cuisine formidable."*
- *"Nous, on se refait pas la salle de bains tous les ans, comme Claude François."*



2.7 - LE MOBILIER

Nous avons montré, à propos des modèles culturels, combien les remarques faites au sujet de détails matériels avaient une signification qui débordait l'aspect simplement matériel.

De la même façon, nous allons étudier le rôle du mobilier sous deux angles complémentaires:

- L'importance du mobilier par rapport au plan.
- Le rôle symbolique du mobilier.

2.7 - 1 Le mobilier par rapport au plan

A un niveau strictement matériel, le mobilier intervient de deux façons, en tant qu'objet occupant un certain espace, et donc le marquant, et en tant qu'objet ayant un certain usage.

. Le mobilier et le marquage de l'espace

L'acquéreur, face au dessin qu'il a élaboré, n'est pas, nous l'avons déjà montré, vierge de toute détermination impérative; l'une des plus marquantes sera sans doute un mobilier trop envahissant.

Dans un cas, les acquéreurs ont acheté une salle-à-manger à crédit en fonction d'un plan dessiné sur trois mailles; ils se sont, par la suite, désistés pour prendre un deux mailles et n'avaient plus guère de choix pour aménager leur salon, beaucoup plus petit, avec un bahut de 2,20m.

Dans une autre situation, nous nous trouvons devant un plan avec des espaces vides très dégagés, mais de fait, un excès de mobilier

(*"Il y en a vraiment trop, mais..." F.*)

est le grand responsable de cet état de choses, puisque ces grands espaces sont surtout prévus pour accueillir les meubles qui fonctionneraient de fait comme des cloisons, des séparations entre le séjour, l'entrée, le coin repas et la cuisine.

Inutile d'ailleurs, d'interpréter, les acquéreurs le disent:

- *"Il y a une chose qui joue, c'est, quand on n'a pas de meubles on joue sur du vide, mais quand on a déjà les meubles, il faut les placer; on a des contraintes beaucoup plus importantes... J'ai mes petits*

meubles que j'ai découpés à l'échelle, en carton, et j'ai placé les cloisons après ! C'est plus rationnel..."

- "Sachez que moi, je mets les meubles avant les cloisons."

Ce ne sont pas là des exceptions. Mis à part ceux qui n'ont pas ou très peu de meubles, tous ont fait le plan en fonction du mobilier - la différence entre tous est que, chez certains, il y avait "excès" (difficultés à penser le plan à cause des meubles provoquant une "contrainte" très lourde), et chez d'autres, le processus consistait simplement à toujours tenir compte du mobilier prévu, les cloisons étant simultanément dessinées en fonction des meubles qui n'étaient pas encore achetés.

Notons également que le mobilier intervient concrètement comme contrainte au niveau

- des portes qui risquent de ne plus s'ouvrir,
- des fenêtres qui risquent de ne plus s'ouvrir,
- des styles qu'il ne faut pas mélanger (donc, mettre dans des pièces différentes),
- de la lumière qui risque de ne plus pouvoir passer,
- du rapport panneau vitré / panneau plein. La présence d'un meuble oblige, dans certains cas, à remplacer certains panneaux vitrés par des panneaux pleins.

. L'usage du mobilier

Bien évidemment, l'usage que l'on a du mobilier détermine son emplacement, donc, indirectement, le dessin du plan.

Tel, ce couple qui organise le rapport cuisine / coin repas / salon, en fonction des occasions auxquelles ils comptent regarder la télévision.

- *"La séparation salon / salle-à-manger, on verra ça. (F)*
- *Et le canapé sera dirigé vers la télé, dans le coin. (H)*
- *.... comme ça, on mangera dans l'autre coin. (F)*
- *Voilà... On pourra déjeuner tranquille, ou dîner tranquille. Les enfants regarderont pas la télévision."*

Citons, dans cette détermination par l'usage du mobilier:

- l'emplacement des éléments de cuisine par rapport à l'évier, et de l'évier par rapport à la fenêtre,
- l'emplacement de l'armoire de toilette par rapport aux équipements sanitaires,

- l'emplacement du meuble à chaussures par rapport à l'entrée,
- l'emplacement des fauteuils, canapés, par rapport à la télévision (donc par rapport à la lumière),
- l'emplacement des placards par rapport aux poteaux et renforcements,
- l'emplacement des meubles par rapport aux convecteurs (donc, par rapport aux cloisons).

2.7 - 2 Le rôle symbolique du mobilier

"C'est tout de suite après notre mariage que nous aurions dû habiter ici"

Cette phrase a été formulée en partie à propos du mobilier. Dans une certaine mesure, le mobilier, c'est quelque chose qu'un couple achète quand les deux membres se disent qu'ils vivront ensemble, si ce n'est toute leur vie, du moins très longtemps.

Le mobilier est donc très lié à ce projet du couple, et par là-même, il a un statut affectif très fort: chaque objet, chaque meuble possède un peu une charge affective qui dépasse la simple valeur d'usage.

"On y est attaché, on ne peut pas s'en séparer."

Cette charge affective, liée à des restrictions financières, fera que le mobilier sera gardé, quitte à devenir une contrainte spatiale.

Un bon exemple, c'est ce fauteuil dont l'emplacement sera discuté longuement et dont, finalement, on nous dira:

"Le fauteuil, c'est pas pour moi, hein, c'est pour le chat... Vous ne le saviez pas, hein?"

Lors de l'élaboration du plan, tous les emplacements de meubles, sans exception, ont été l'objet de litiges pour un couple, et la verbalisation de ses griefs s'est effectuée à travers des discussions sur le mobilier.

De même que le couple envisagera son futur, il pensera son mobilier en fonction de l'évolution de la famille:

"Nous en changerons quand les enfants seront plus grands."

et tel autre qui

"n'aime pas les appartements avec trop de meubles"

et envisagera de se meubler lors de la naissance du deuxième enfant.

Liés au futur, liés aussi au passé, parce que les meubles sont parfois ceux que l'un avait chez ses parents avant son mariage ou que tel ou tel membre de la famille a donné:

- *"J'ai des meubles que mes parents ont laissés en déménageant, des meubles que j'avais dans ma chambre chez mes parents."*

et qu'à travers ses meubles, le couple se sent vieillir:

- *"Maintenant, parce qu'on a toujours ces meubles, on a toujours ça derrière nous. Quand on n'a pas de meubles, c'est qu'on est jeunes."*

Encore, n'avions-nous sans doute saisi là que certains aspects de la multiplicité des significations du mobilier. Un meuble, par exemple, peut être un jeu pour les enfants. Pour les adultes, il a aussi une fonction de représentation: le mobilier lié à la décoration informe l'étranger, le visiteur; il est de fait un véhicule de communication (Cf. Baudrillard: "Le système des objets").

Chez certains, le fait d'avoir peu de meubles, ou d'exprimer qu'ils y attachent peu d'importance, correspond au besoin de prouver qu'ils ne se sont pas "embourgeoisés", qu'ils ne sont pas liés aux objets avec tout ce que cela suppose de conservatisme et de respect des traditions :

- *"Nous, on vivra à ras le sol, avec quelques poufs, ça suffit."*

Par contre, pour d'autres, le mobilier, son style, son ancienneté, permettent de présenter une image de soi plus gratifiante.

2.8 - LES MARELLES

Ce qui, bien sûr, détermine l'élaboration du plan, c'est le contexte dans lequel il est réalisé.

Dans celui des Marelles, nous le suivront à trois niveaux

- Le procédé de construction (les contraintes)
- Le processus d'élaboration (les moyens de représentation)
- Les relations aux différents intervenants (accueil + spécialistes).

2. - 1 Le procédé de construction

La nature même du programme et le procédé de construction induisent le dessin du plan:

- en tant que contrainte,
- en tant que liberté.

Mais il faut relativiser ces deux mots, puisque les contraintes le sont par rapport à un programme immobilier idéal et que ce qui est liberté l'est par rapport à la situation actuelle de l'habitat.

Les contraintes

Nous en avons relevées quelques unes; mais ce relevé n'est pas exhaustif, dans la mesure où d'autres détails ont pu être relevés mais rejetés sans que nous en ayons été informés, et que d'autres contraintes ont été intégrées tout de suite, et ne sont donc pas réapparues lors de l'élaboration du plan:

- Il est impossible de poser des cloisons en biais, pourtant certains l'ont envisagé.

- Les poteaux sont jugés trop encombrants:

- *"Il y a quand même pas mal de contraintes dans un certain sens, il y a surtout les piliers qui gênent souvent, ils sont en saillie."*

(Notons que d'autres ont jugé les mêmes poteaux comme des éléments positifs par rapport à l'esthétique et la décoration).

- Le déplacement des cloisons n'est pas toujours une opération aisée et bon marché:

- *"Les cloisons sont mobiles, certes, mais vous ne pouvez pas déplacer ces cloisons comme ça..."*

à cause des problèmes de raccords, de revêtements de sol et de mur, et d'électricité.

- L'emplacement de l'escalier, qui est fixe n'offre bien sûr qu'une ou au maximum deux possibilités d'emplacement pour la porte d'entrée. De plus, mis en rapport avec d'autres exigences (orientation, niveau,) il peut induire certaines dispositions des mailles.

- On ne peut installer des bouches de ventilation sur les chéneaux de façade, ce qui limite les possibilités d'emplacement des pièces humides.



10. The room contains the remains of the old structure and the new structure is being built on top of it.

- La législation du Crédit Foncier impose une réglementation très précise en ce qui concerne le choix des matériaux (phase B), et la surface (par exemple, il est impossible de bénéficier du Crédit Foncier si l'on n'achète qu'une seule maille).
- Les marchés avec les entreprises imposent un choix limité de prestations en phase B (exemple : échantillon limité de qualités de revêtements muraux).

Les libertés

Il y a certaines libertés évidentes qui créent la nature expérimentale du programme. Nous avons déjà expliqué ce qu'était le projet de l'architecte; l'expérience nous a montré que ce projet était largement apprécié et utilisé. Si les contraintes ont été faiblement mentionnées, les libertés ont été l'objet d'une approbation quasi totale.

- *"On peut faire tout ce que l'on veut."*

ce qui n'est pas tout à fait exact; mais cette remarque montre bien comment certains ont réagi à la possibilité de faire leur plan:

- *"On peut construire la maison de ses rêves."*

- *"On peut disposer ses cloisons comme on veut."*

De toute façon, comme nous ne proposons aucun plan, c'est là une chose qui a été utilisée par tous et qu'aucun n'a regrettée.

- *"On peut permuter les panneaux de façade."*

- *"Ce qui m'intéressait, c'était l'aspect technique et surtout le fait de placer les panneaux de façade, ça développe les combinaisons d'habitation."*

Tous les clients ont utilisé cette possibilité qui leur était offerte, et elle a été l'objet d'une approbation générale.

Celui qui désire, par goûts personnels ou pour raison économique, effectuer certains travaux lui-même, apprécie beaucoup la possibilité de bricoler et regrette parfois de ne pouvoir s'occuper entièrement de la phase B:

- *"Il y a une chose aussi que je déplore un peu, j'aurais très bien pu faire faire la plomberie, j'aurais pu faire faire ma menuiserie, mon sol, les peintures de A à Z..."*

- L'évolutivité dans le temps n'est pas tant appréciée par rapport à la perspective de modifier l'aménagement intérieur du logement, que par rapport à la possibilité d'acheter une maille supplémentaire ou, au contraire, d'en revendre une.
- L'un des acquéreurs a particulièrement apprécié le fait d'être informé sur la nature du système constructif et de "pouvoir participer à l'évolution d'un local en construction dans lequel on va habiter."

2.8 - 2 Le processus d'élaboration du plan

. Le plan: 1/3 des personnes qui ont travaillé à l'élaboration de leur logement avaient déjà une certaine pratique de dessin sur plan, pratique généralement liée à leur profession ou à celle d'un de leurs proches:

- un décorateur,
- un ex-décorateur,
- un ex-dessinateur industriel,
- un technicien du bâtiment,
- un fils d'architecte.

Mentionnons aussi une jeune personne qui nous a dit qu'être architecte était sa vocation frustrée.

Une réflexion des acquéreurs relativement courante à ce sujet est que, pour s'intéresser aux Marelles, il faut être du métier ou il faut être jeune.

Ceux qui n'ont jamais eu cette pratique, ont exprimé leur crainte de ne pas pouvoir y arriver, de ne pas être à la hauteur.

- *"Moi, je ne me sentais pas capable, mais enfin, on m'aurait dit un jour que je ferais moi-même le plan de mon appartement..." (F)*

Cette crainte a été surmontée dans tous les cas sans qu'elle vienne "paralyser" le travail d'élaboration. Elle se traduisait, dans un premier temps, par le désir d'être aidé ou d'avoir une proposition de plan - qui n'a été exprimé très vivement qu'une fois.

A ce souhait, nous répondons en proposant une séance de travail sur plan précédant l'intervention sur maquette. Nous nous limitons alors à faire verbaliser des aspirations, après quoi l'utilisateur a su les traduire lui-même sur plan.

Il existe une étape de l'élaboration du plan qui nous échappe en partie puisqu'elle a lieu en famille, chez les gens. Les acquéreurs ont consacré beaucoup de temps, de nombreuses soirées à discuter, dessiner des ébauches de plans:

- *"On a même dû éteindre la télé, on n'y arrivait pas..."*

. Les moyens de représentation (vidéo-maquette):

Le plan - les fonds de plans - ne sont pas, pour beaucoup, un moyen de représentation suffisant. Nous proposons donc le travail / maquette et l'utilisation de la vidéo. Chacun, selon ses compétences propres, y a été plus ou moins sensible:

- *"La vidéo, je me suis dit, c'est un argument publicitaire, c'est du tape à l'oeil, ça faisait sérieux, mais personnellement, je suis beaucoup plus à l'aise sur un plan."*

tandis qu'un autre manipulera lui-même la caméra pour mieux percevoir les choses à son gré.

Pour certains, la maquette a été le meilleur moyen de représentation. Les séances de travail étant, de fait, investies d'une forte concentration, duraient parfois 3 heures et se répétaient jusqu'à 5, 6 fois, et même, dans certains cas, 7, 8 fois.

- *"Moi, ce qui m'a frappé, c'est que c'est très fatigant. Est-ce les responsabilités ? Vous êtes en train de faire le projet définitif..."*

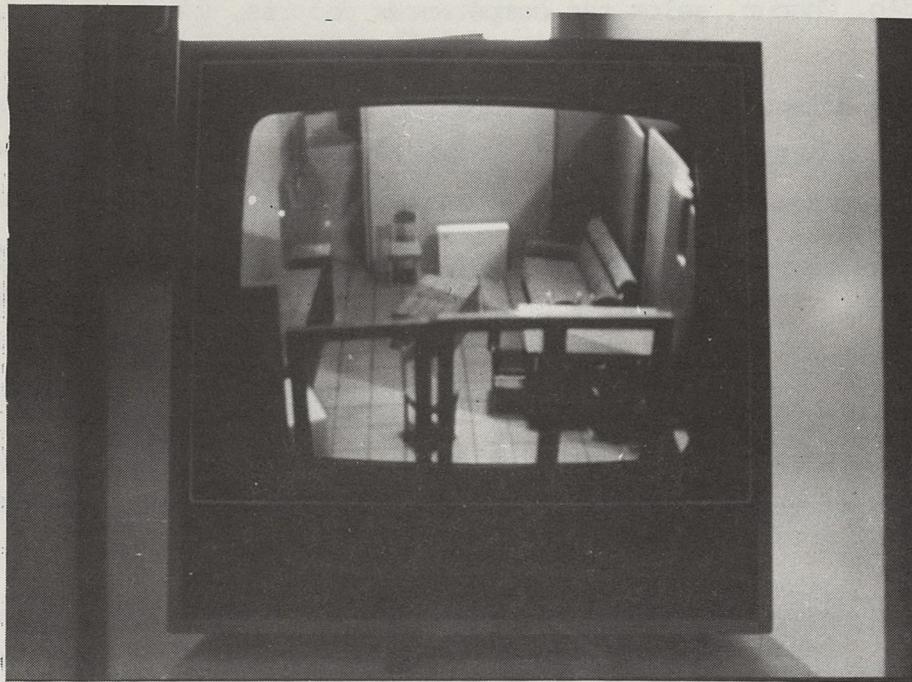
- *"La maquette a été bien vue, ça aide bien, c'était marrant et agréable de le faire, c'était pas une corvée."*

- *"Au fond, cette histoire de maquette, je trouve que c'est un peu inutile."*

- *"J'aurais préféré une maquette plus grande et pas de télévision, parce que la télévision, ça ne donne pas une idée d'ensemble."*

- *"La maquette, c'est un élément très important, surtout pour le mobilier."*

Comme on peut le constater, l'importance accordée à ces outils permettant une meilleure appréhension de l'espace varie beaucoup selon les individus. Cependant, au cours du travail, les usagers ont toujours eu recours, au moins pour un point de détail, à l'un des instruments qui étaient mis à leur disposition.



Par exemple, ils nous demandaient de filmer uniquement un couloir pour se rendre compte de sa largeur.

2.8 - 3 Les relations aux différents intervenants

. assistance des psycho-sociologues:

Si les moyens de représentation ont été différemment appréciés, l'assistance des psycho-sociologues n'a pas été critiquée, mais une absence de critiques ne signifie pas automatiquement une satisfaction générale.

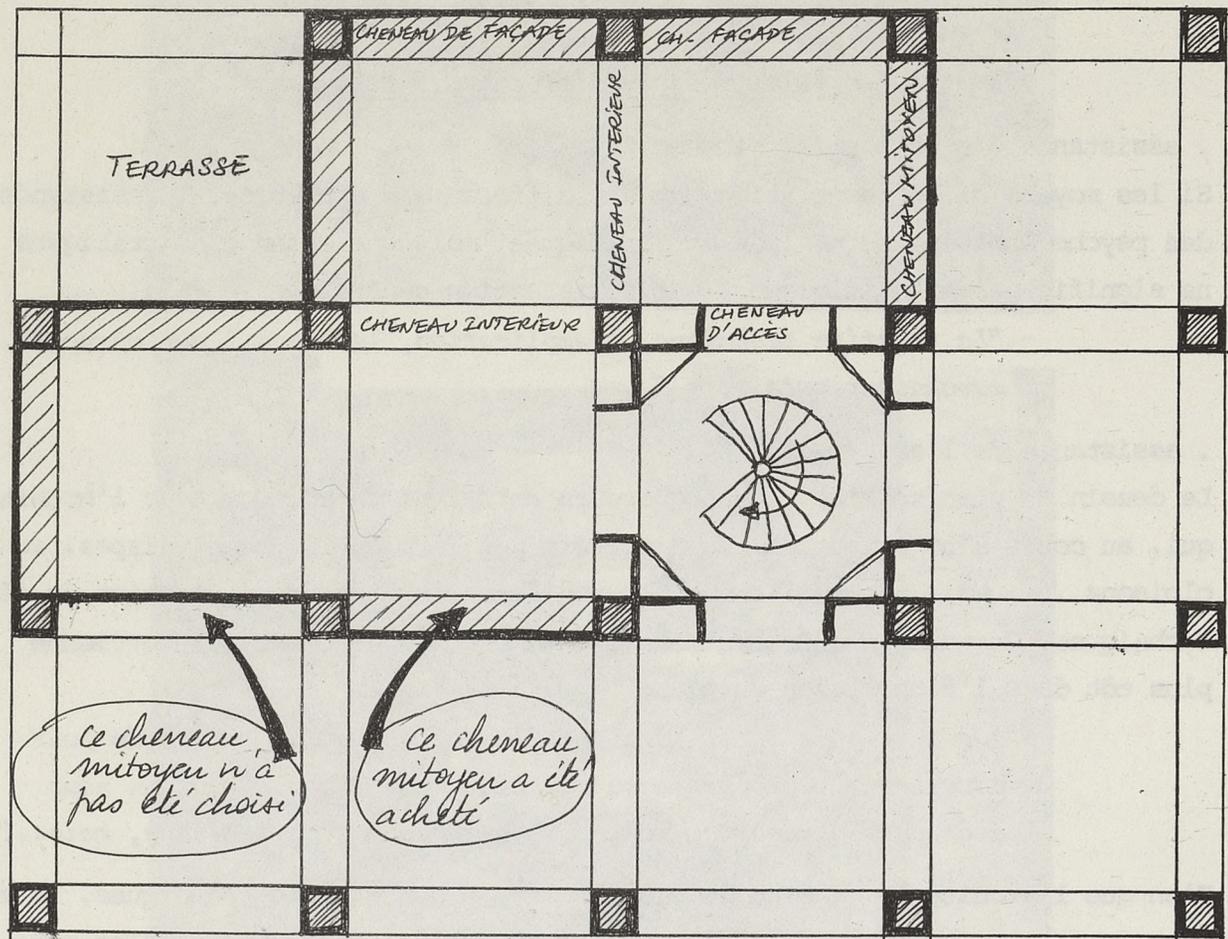
- *"La fonction technique, l'explication, le travail sur maquette, marchaient très bien."*

. assistance de l'architecte:

Le dessin du plan terminé, les acquéreurs entraient en contact avec l'architecte qui, au cours d'un entretien, ne discutera pas le plan lui-même. (disposition des cloisons...), mais éventuellement, le modifiera légèrement en fonction de détails techniques. Certains acquéreurs auraient aimé que l'architecte intervienne plus tôt dans l'élaboration du plan:

- *"Je suis sûre qu'il aurait fallu que quelqu'un nous aide pour pouvoir (...) Je pense qu'il aurait fallu que quelqu'un nous aide pour changer ça. On a retourné dans tous les sens, mais..!"*

Bien que l'architecte examine le plan au niveau des erreurs techniques, il se peut donc que l'acquéreur manifeste quelques craintes par rapport à sa propre production. Ceci est d'autant plus normal que cette situation est inhabituelle. Il est même étonnant de voir que, finalement, les acquéreurs dans l'ensemble se sont très bien accommodés de ce travail et ont très peu mis en cause cette hypothèse que nous faisons: ils sont les seuls à posséder les éléments d'élaboration de leur futur habitat.



Les variations de surface observées dans des appartements constitués d'un même nombre de mailles, sont dues au nombre de cheneaux mitoyens choisis.

III - REMARQUES ARCHITECTURALES

L'étude des 14 logements élaborés actuellement par les gens, nous a permis de faire plusieurs constatations tant sur l'occupation et les caractéristiques globales des logements, que des considérations analytiques sur chacun des espaces composants.

3.1 L'occupation des logements et les caractéristiques globales

Les surfaces des logements élaborés jusqu'à présent sont constituées de 2, 3 ou 4 "mailles", et varient entre 40 et 90 m². Les variations de surfaces observées dans les appartements constitués d'un même nombre de mailles sont dues au nombre de cheneaux mitoyens choisis. (cf. schéma)

Il est intéressant de constater que, quel que soit le nombre de mailles achetées, les acquéreurs ont toujours intégré à leur logement au moins les 2/3 des cheneaux mitoyens. On peut cependant émettre l'hypothèse que l'acquisition de ces cheneaux n'est pas liée nécessairement aux possibilités nouvelles d'implantation des pièces humides qu'elle entraîne, mais également à l'accroissement de la surface qu'elle permet.

2 Mailles	3 Mailles	4 Mailles
42 à 45 m ²	65 à 69 m ²	87 à 92 m ²

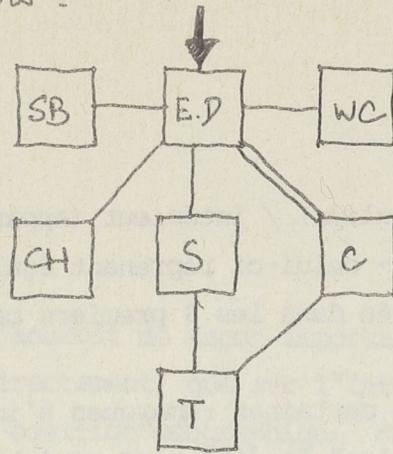
3.1.1 Les "2 mailles" (Plans n°2. 6. 13. 16)

Les "deux mailles" ont toujours été transformés en 2 pièces, qu'ils soient d'ailleurs prévus pour 1 ou 2 occupants (Cf. 2.4 : "Groupe familial résidant dans le logement".)

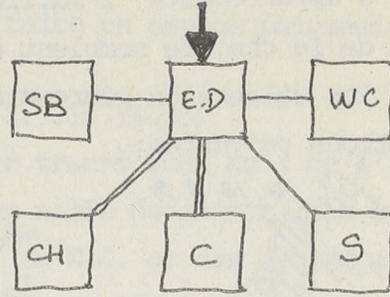
3 d'entre eux sont organisés de façon similaire (n° 2.6.13) : un espace (entrée, couloir, dégagement...) dessert les différentes pièces. Organisation "simple" dans laquelle chaque pièce est isolée de l'autre, les liaisons d'un espace à l'autre s'effectuant systématiquement par l'espace de desserte (entrée, couloir...)

Dans le quatrième appartement, la partition intérieure amène une remarque : l'entrée en tant qu'espace cloisonné, distinct des autres pièces, n'existe

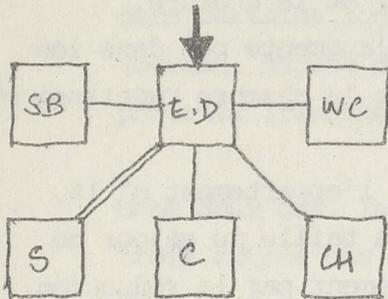
2 Mailles	Surface totale	Séjour	Cuisine	Chambre	Dégagement	Salle de bains	W.C.
N° 2	45,06 m2	14,16 31,50%	8,19 18%	11,56 25,60%	4,58 10,20%	4,68 10,40%	1,89 4,20%
N° 6	42,56 m2	13,84 32,50%	7,21 17,00%	9,39 22,00%	5,89 13,80%	3,54 8,30%	1,53 3,60%
N° 13	45,17 m2	17,19 38,00%	8,45 18,70%	9,05 20,00%	4,80 10,60%	3,85 8,50%	1,83 4,1%
N° 16	45,13 m2	21,37 47,40%	5,40 12,00%	8,64 19,10%	1,80 4,00%	4,14 9,20%	1,98 4,40%



Affartement n° 2

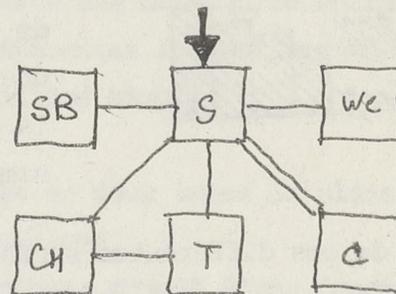


Affartement n° 6



Affartement n° 13

affartement n° 16

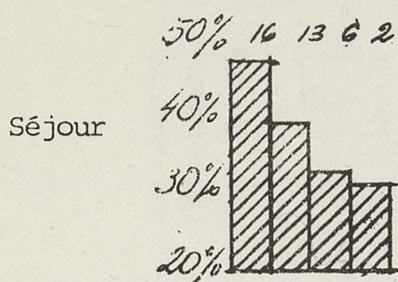


- E - Entrée
- D - Dégagement
- S - Séjour
- C - Cuisine
- CH - Chambre
- SB - Salle de bains
- WC - WC
- T - Terrasse

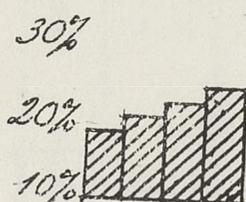
liaisons: — un trait signifie
liaison directe avec porte
= deux traits signifie
liaison directe sans porte
≡ trois traits signifie
liaison directe avec ouverture
importante ou "intégration."

plus, la transition extérieur (palier) / intérieur (appartement) s'effectuant directement au niveau du séjour - celui-ci reprenant également la fonction de distribution qu'assure l'entrée dans les 3 premiers cas (Cf. schéma)

Au vu des chiffres du tableau 1, certaines remarques s'imposent: d'une part, parmi les 4 appartements "2 mailles" étudiés, les variations de taille du séjour et de la chambre semblent être inversement proportionnelles. Si l'on considère les valeurs en pourcentage de ces surfaces, on constate en effet les variations suivantes:



Chambre



Toutefois, on n'assiste pas à un "échange total" de m² entre le séjour et la chambre.

En fait, le séjour n'augmente pas dans les mêmes proportions que la chambre rapetisse et vice-versa.

En particulier, dans l'appartement n° 16, l'accroissement de la taille du séjour ne s'explique pas uniquement par la réduction de celle de la chambre, mais également par une réduction, elle aussi très sensible, de la cuisine, et de la suppression pure et simple de l'entrée.

L'analyse de ces différentes surfaces permet de dégager de l'ensemble l'appartement n° 16 qui, déjà différent des trois autres au niveau de l'organisation spatiale, offre également au niveau des surfaces des variations sensibles comparés aux plans n° 2, 6 et 13.

Il est donc possible, au niveau des "2 mailles", de définir, à partir de l'étude de ces plans, deux types d'aménagement:

* Un type de plan "fermé" (n° 2. 6. 13) pouvant correspondre à un équilibre relatif des différents types de fonction à l'intérieur de l'appartement. En effet, si l'on considère le rapport séjour / chambre / espace de service, aucun des termes de ce rapport ne semble "hypertrophié". De plus, chaque pièce est bien isolée dans sa fonction (chaque pièce n'est en relation qu'avec l'espace de desserte, et toutes les liaisons passent par celui-ci.)

* Un type de plan "ouvert" (n° 16) où, dans le rapport séjour / chambre / espace de service, l'espace de séjour est nettement privilégié.

Ce séjour s'accroît de façon importante et s'ouvre tant sur l'extérieur (on y pénètre directement) que sur l'intérieur. Il dessert les autres pièces. De plus, sa position "géographique" dans l'appartement tend à renforcer cet aspect "central" et contribue à en faire un espace polysémique.

3.1 - 2 Les "3 mailles" (plans n° 1.7.10.14.15)

Les cinq "3 Mailles" étudiés ont été transformés en 3 ou 4 pièces.

Dans tous les cas, nous trouvons une salle de séjour, une cuisine, deux ou trois chambres, une salle de bains, un W.C. et des dégagements. De plus, dans certains logements, nous voyons apparaître une pièce supplémentaire (bureau, espace de jeu pour les enfants...) ou des espaces utilitaires importants (rangements...)

Dans deux cas, les mailles sont disposées en lignes (plans 1 et 15). Dans les trois autres cas, en "angle" (plans 7. 10. 14).

Dans tous les appartements, on observe une contiguïté entre séjour et cuisine, la liaison s'effectuant de différentes façons: cuisine intégrée, ouverte, en liaison directe ou en liaison médiate simple.

Les 3 mailles semblent être aménagés en deux types de plans qui se trouvent être les mêmes que pour les deux mailles:

- un type de plan "fermé", chaque espace chargé d'une fonction précise, étant cloisonné et s'assurant d'une autonomie de fonction par rapport aux autres espaces avec lesquels il n'a aucune liaison directe. Toute liaison s'effectue en fait par l'espace de desserte.

- un type de plan "ouvert" où aucun espace n'est spécifiquement attribué aux circulations.

3.1. - 3 Les "4 mailles" (plans n° 3.4.5.8.9)

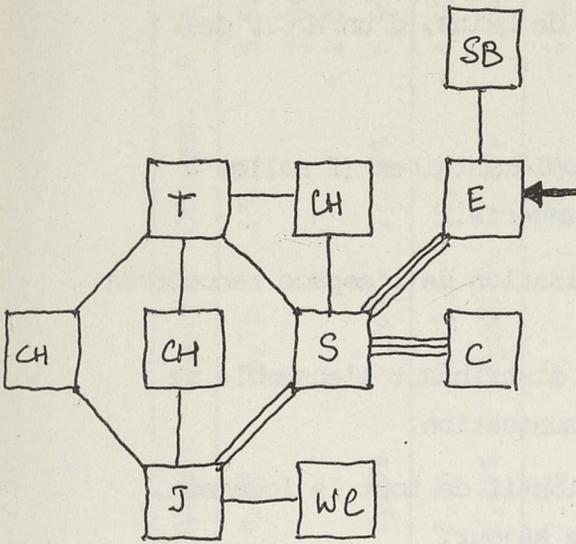
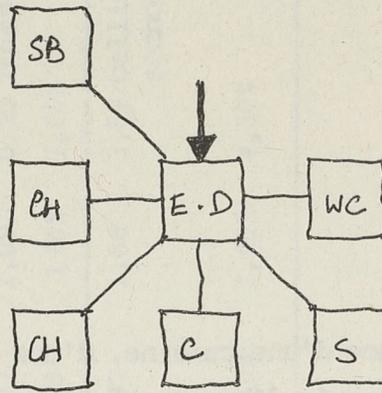
Les cinq "4 mailles" (de 87,17 m² à 91,56 m²) ont été transformés en logements de 4 à 6 pièces, pour un nombre d'occupants variant de 4 à 6.

Les mailles sont disposées selon deux schémas: soit en L (plan 3.4.8 et 9), soit en S (plan 5).

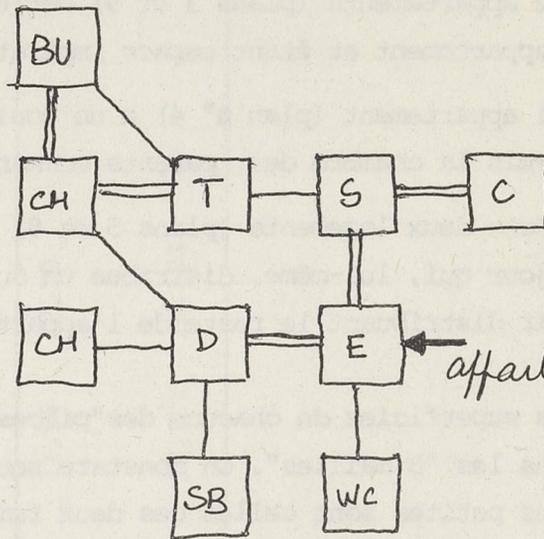
3M.	S. T.	Séjour	Cuisine	Chambre parents	Chambre	Chambre	Dégagement	S.de Bains	W.C.	Divers
N° 1	67,59 m ²	30,83 m ² 45,60 %	6,15 m ² 9,10 %	11,04 m ² 16,33 %	7,56 m ² 11,20 %		6,10 m ² 8,90 %	3,72 m ² 5,50 %	2,16 m ² 3,20 %	
N° 7	68,76 m ²	21,46 m ² 31,21 %	5,04 m ² 7,30 %	8,55 m ² 12,43 %	7,74 m ² 11,25 %	7,20 m ² 11,47 %	1,49 m ² 2,14 %	3,69 m ² 5,37 %	1,53 m ² 2,22 %	7,20 jeux 10,47 %
N° 10	66,60 m ²	23,27 m ² 34,90 %	6,95 m ² 10,44 %	19,99 m ² 30,00 %	11,52 m ² 17,30 %		3,33 m ² 5,00 %	6,29 m ² 9,40 %	1,80 m ² 2,70 %	
N° 14	67,93 m ²	18,43 m ² 27,13 %	4,23 m ² 6,23 %	9,76 m ² 14,37 %	14,49 m ² 21,33 %		9,50 m ² 13,98 %	4,68 m ² 6,89 %	2,34 m ² 3,44 %	4,50 bureau 6,62 %
N° 15	65,42 m ²	17,19 m ² 26,28 %	7,95 m ² 12,15 %	7,83 m ² 11,97 %	8,86 m ² 13,54 %		11,23 m ² 17,17 %	4,58 m ² 7,01 %	1,56 m ² 2,38 %	6,12 rang ^{ts} 9,35 %

3 MAILLES liaisons

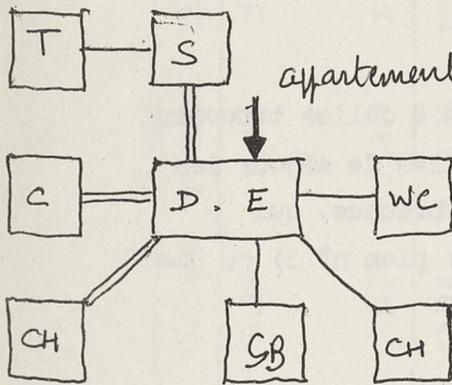
Appartement n° 1



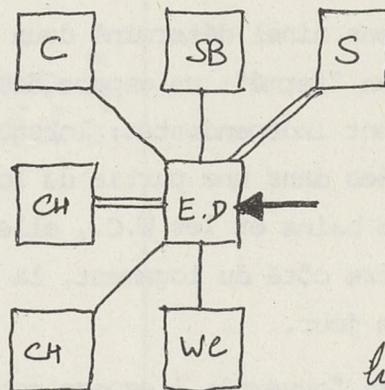
appartement n° 7



appartement n° 10



appartement n° 14



appartement n° 15

- E Entrée
- D dégagement
- S séjour
- CH chambre
- BU Bureau
- SB Salle de bains
- WE —
- T Terrasse
- C Cuisine

liaisons :

- direct avec porte
- == direct sans porte
- ≡ direct avec ouverture importante ou "intégration"

On note la présence d'une cuisine, d'une salle de séjour, de deux à quatre chambres, d'une entrée dégagement, d'une salle de bains, d'un W.C., de rangements.

Dans trois logements, on trouve des espaces supplémentaires (2 salles à manger, 1 bureau, 2 cabinets de toilettes, 1 lingerie.)

Nous trouvons également les deux types d'organisation de l'espace rencontrés dans les 2 et 3 mailles:

- 2 appartements (plans 3 et 9) ont un couloir distribuant l'ensemble de l'appartement et étant espace impératif de communication.
- 1 appartement (plan n° 4) a un couloir distributif de tout le logement, hormis la chambre des parents commandée par le séjour.
- Dans deux logements (plans 5 et 8) l'entrée se fait directement dans le séjour qui, lui-même, distribue un ou plusieurs espaces, ainsi qu'un couloir distribuant le reste de l'appartement.

Les superficies de chacune des "pièces" sont comparables à celles trouvées dans les "3 mailles". On constate seulement que les salles de séjour les plus petites sont celles des deux familles les plus nombreuses, qui cependant ont une pièce supplémentaire (salle-à-manger; plan n° 3) ou une très grande cuisine (13,14 m²; plan n° 4).

Nous avons ainsi déterminé deux types principaux de logements déjà effectués:

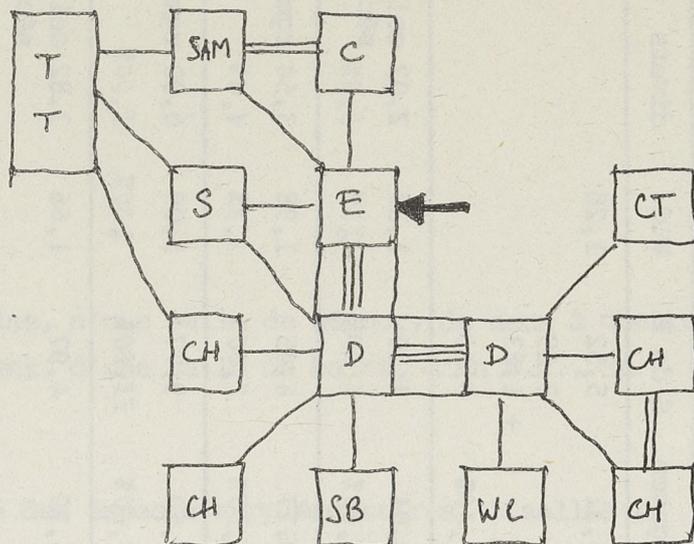
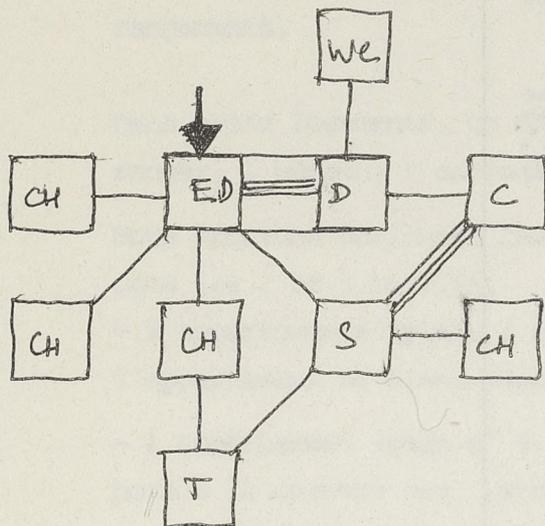
- Un plan "fermé": un espace dessert chacune des pièces et les rend potentiellement indépendantes; lorsqu'il y a plusieurs chambres dans ces logements, regroupées dans une partie du logement, le plus souvent, avec ou sans la salle de bains et les W.C., elles déterminent ainsi une zone nuit. De l'autre côté du logement, la cuisine et la salle de séjour déterminent une zone jour.

- Un plan "ouvert": l'espace est plus ambigu. Les chambres ne sont plus contigües, mais séparées. D'une part, nous trouvons celle des parents, et, à l'opposé, celle (s) des enfants, déterminant ainsi beaucoup plus une séparation parents / enfants avec variation selon les cas de l'importance des

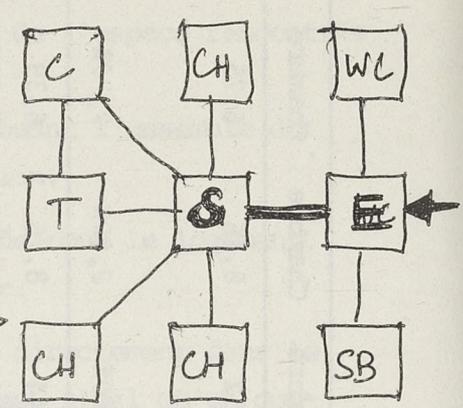
4 Mailles	S.T.	Séjour	Cuisine	Chambre parents	Chambre	Chambre	Chambre	Dégagem.	S de B	W.C.	divers
N° 3	88,25 m2	25,36 17,20 + 8,16 28,7%	6,39 7,20%	9,96 11,30%	9,52 10,80%	8,16 9,30%	6,75 7,70%	15,31 17,30%	5,52 3,69 + 1,83 6,20	1,28	
N° 4	91,56 m2	21,57 23,60%	13,14 14,40%	13,35 14,60%	10,44 11,40%	8,76 9,60%	6,39 7,00%	10,04 11,00%	4,50 4,90%	1,35 1,5%	2,02 cellier séchoir 2,2%
N° 5	88,19 m2	26,73 30,30%	9,51 10,80%	10,33 11,70%	12,14 13,80%	7,74 8,80%		9,77 11,00%	6,45 7,30%	1,98 2,2%	3,54 rgmts 4,4%
N° 8	87,17 m2	29,20 33,5%	9,91 11,40%	10,80 12,40%	9,99 11,50%	8,01 9,20%		7,50 8,60%	9,77 11,20%	1,09 1,20%	0,90 rgmts 1,00%
N° 9	89,77 m2	33,23 20,76 + 10,47 37,00%	8,45 9,40%	11,56 12,90%	10,29 11,50%			15,79 17,60%	4,97 5,50%	1,66 1,80%	3,82 cellier séchoir 4,30%

4 MAILLES - liaisons

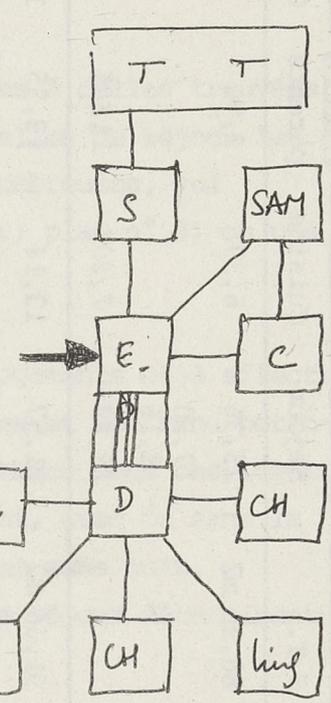
Affartement n° 3



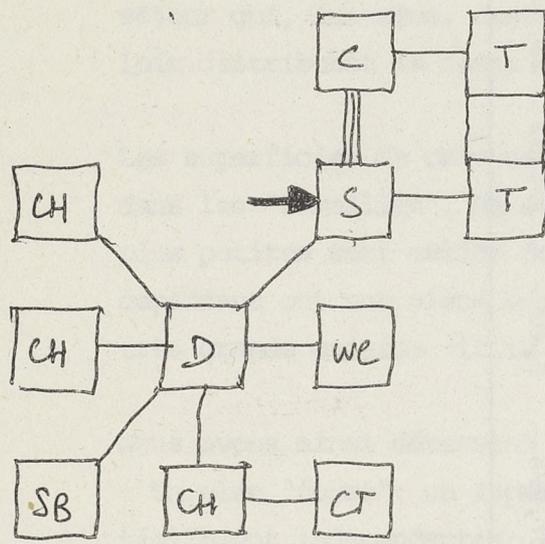
← affartement n° 4



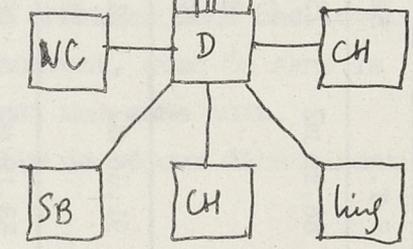
affartement n° 5 →



← affartement n° 8



affartement n° 9 →



- E entrée
- D dégagement
- S Séjour
- CH chambre
- C Cuisine
- SAM Salle à manger
- SB Salle de bain
- CT cabinet de toilette
- ling lingerie

- liaison directe avec porte
- == liaison directe sans porte
- === liaison directe avec ouverture importante ou "intégration"

zones réservées à chacune de ces classes.

3.2 - Caractéristiques des espaces nommés par les gens

Nous étudierons les caractéristiques des espaces suivants:

- séjour,
- terrasses,
- cuisine,
- entrée, dégagements, couloir,
- chambre parents,
- chambre enfants

3.2 - 1 Le séjour

Sa surface est très variable, de 13,83 m² à 30,83 m².

Cette variation est, bien sûr, liée à la dimension des appartements. Cependant, on trouve des 2 pièces avec un séjour de 21 m² et un 6 pièces avec un séjour de 17 m². De plus, les différences de surface ne sont pas évidentes entre les 3 mailles et les 4 mailles.

Elle est également liée au nombre d'occupants qui entraîne un nombre impératif de pièces dans une surface donnée; d'où le rétrécissement du séjour au profit des chambres.

Un des points que l'on remarque est le nombre d'ouvertures sans porte du séjour sur d'autres espaces: . sur la cuisine, dans 6 cas sur 14

. sur le couloir, dans 5 cas sur 14

. sur l'entrée, dans 5 cas sur 14

Cette caractéristique d'ouverture nous semble liée à la deuxième forme de logement décrite précédemment (logement "ouvert").

Tous les séjours se relient à la terrasse lorsqu'il y en a une.

Le nombre de liaisons directes, avec une porte, est également très important.

Hormis les couloirs, nous trouvons:

- liaison avec la cuisine 1
- liaison avec la chambre des parents 3
- liaison avec la chambre d'enfants 1
- liaison avec le bureau 1

- liaison avec une porte et un sas sans porte
 - . avec la salle de bains 4 (dont deux 2 pièces et un 3 pièces)
 - . avec les W.C. 2 (dans un 2 pièces et un 3 pièces)

Ces relations directes caractérisent également les appartements "ouverts". Les liaisons sont médiatees simplées dans les autres cas: il est nécessaire de prendre le couloir et de franchir deux portes pour aller du séjour dans un autre espace.

Une autre caractéristique de ces salles de séjour est leur géométrie: aucune n'est totalement rectangulaire ou carrée, on y trouve toujours un ou plusieurs décrochements.

Cette caractéristique est en partie due à la trame et à la présence des poteaux-gaines, mais les habitants l'ont accentuée en mettant un ou plusieurs autres décrochements.

3.2 - 2 Les terrasses

12 sur 14 acquéreurs ont pris une ou deux (dans deux cas) terrasses. Ces terrasses sont toujours liées directement à la salle de séjour et, dans trois cas, à la cuisine; dans un cas, à la salle à manger; dans trois cas, à la chambre d'enfants; dans deux cas, à la chambre des parents, et dans un cas, au bureau.

La terrasse ne semble donc pas être seulement un prolongement de l'espace séjour, mais, dans certains cas, aussi de la cuisine et des chambres tant parents qu'enfants. Elle est alors une continuation du logement à l'extérieur, avec éventuellement des fonctions propres: bronzage, sieste, lecture, repas barbecue etc...

3.2 - 3 La cuisine

Il existe deux types de cuisines:

- la cuisine fermée (7 cas)
- la cuisine ouverte (7 cas).

. Les cuisines ouvertes sont toujours directement liées au séjour. L'ouverture peut être réalisée aussi bien à partir d'une absence totale de séparation qu'à partir d'un espace ouvert de 90 cm (correspondant à la dimension

d'une porte qui pourrait être éventuellement rajoutée).

L'ouverture de la cuisine étant souvent l'objet de controverses, on aboutit fréquemment à une solution de compromis: ouverture en suspens qui pourra être comblée par la suite par un "rideau", une "porte western", ou une "porte accordéon".

Parmi les cuisines de ce type, une est ouverte sur l'entrée confondue avec le séjour.

. Les cuisines fermées sont en liaison directe avec l'entrée ou le couloir. Elles sont alors toujours situées à proximité de l'espace où l'on mange: coin repas, salle-à-manger ou séjour.

. Trois cuisines sont en liaison directe avec la terrasse.

Les cuisines sont relativement petites. 7 ont moins de 7,5 m² et une seule plus de 10 m².

D'après le tableau suivant, on peut constater que leur dimension n'est pas liée de façon évidente à leur ouverture / fermeture.

	Cuisine ouverte	Cuisine fermée
2 Mailles	5,40 m ²	7,21 m ²
	8,19 m ²	8,45 m ²
3 Mailles	4,23 m ²	6,15 m ²
	5,04 m ²	7,95 m ²
	6,95 m ²	
4 Mailles	9,91 m ²	6,39 m ²
	13,14 m ²	8,45 m ²
		9,51 m ²

3.2 - 4 Entrée, dégagements, couloir

. Leur surface est variable: parfois inexistante, parfois très importante (variation de 0 à 15,79 m²).

Cette surface varie naturellement en fonction de la dimension du logement; cependant, les différences sont très marquées entre les deux types de logements décrits plus haut (ouverts et fermés).

Les appartements ayant des couloirs distribuant une série d'espaces fermés ont plus de surface d'entrée-dégagements que les appartements ouverts.

. Leur géométrie varie selon les orientations et la disposition des mailles ainsi que selon l'organisation interne des logements. Certains couloirs présentent plusieurs décrochements.

3.2 - 5 Les chambres "parents"

. Leur surface varie entre 7,83 m² et 13,30 m².

La distribution est très étalée entre ces deux extrêmes. Elle ne semble être liée ni à la dimension du logement, ni au nombre d'occupants, mais beaucoup plus au statut accordé à cette pièce par les acquéreurs.

- . une chambre parents a une liaison souple avec le couloir (porte sur rails)
- . les autres sont en liaison directe soit
 - avec le couloir ou l'entrée
 - avec le séjour (dans 4 cas)
- . dans deux cas, elle est en liaison directe avec la terrasse.

Le plus souvent, elle semble donc une pièce fermée reliée aux autres par un couloir servant de transition.

. Du point de vue de la localisation:

dans 3 cas, nous trouvons la chambre des parents séparée de la chambre (ou des chambres) d'enfants par la salle de séjour, et ce sont trois appartements ouverts.

Dans tous les autres cas, elles en sont soit mitoyennes, soit séparées par la salle de bains.

3.2 - 6 Les chambres "enfants"

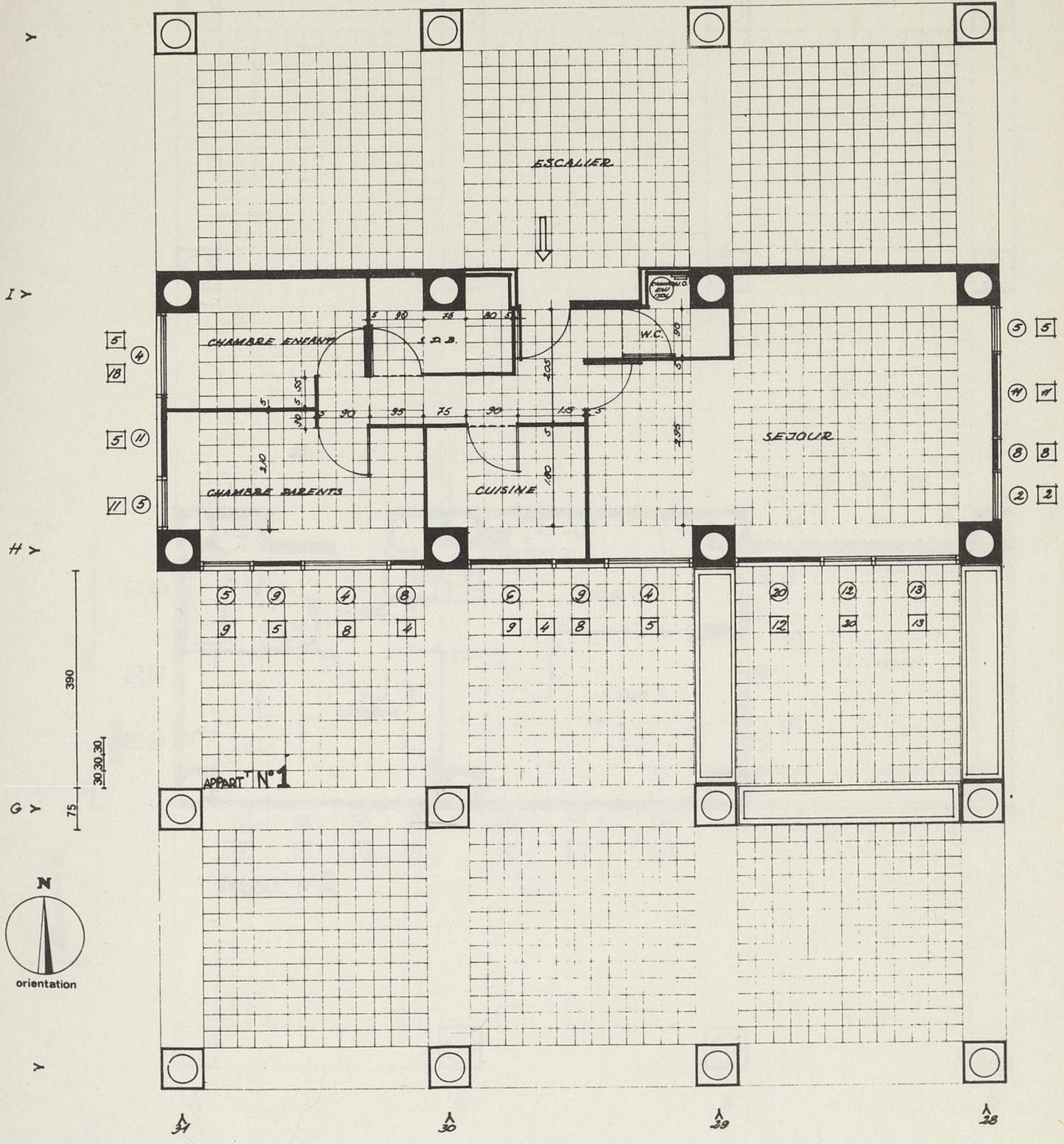
Elles sont au nombre de 15 et généralement destinées à un seul enfant; dans 3 cas seulement, elles sont prévues pour deux enfants.

. Les surfaces varient de 6,39 m² à 14,49 m², mais elles se situent surtout entre 7 et 9 m². Elles sont le plus souvent plus petites que les chambres parents. (Dans deux cas seulement, la chambre parents est plus petite que la (les) chambre(s) enfants, dont le cas de la chambre de 14,49 m² prévue pour deux enfants).

. Dans un logement, les deux chambres enfants donnent sur la terrasse. Dans deux autres logements, comprenant chacun trois chambres enfants, l'une de ces chambres donne sur la terrasse.

Dans un cas, les deux chambres enfants sont en liaison directe avec un espace de jeu.

Dans tous les autres cas, elles donnent sur un couloir ou sur l'entrée. Elles sont toujours groupées en situation extrême de l'appartement, seules ou avec la chambre des parents.



390

30,30,30

75

G Y



Y

A

A

A

A

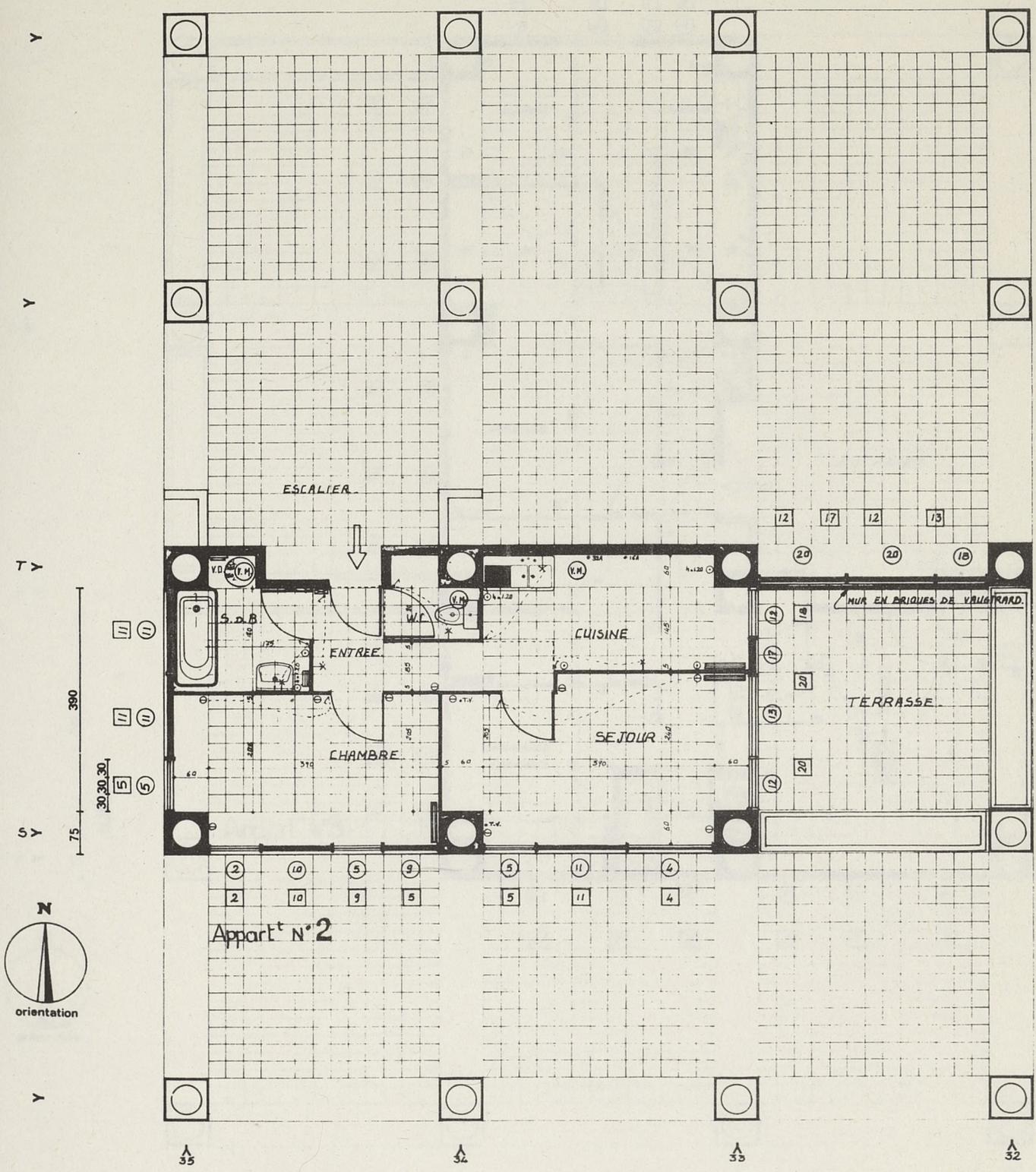
5 4
 8 4
 5 11
 11 5

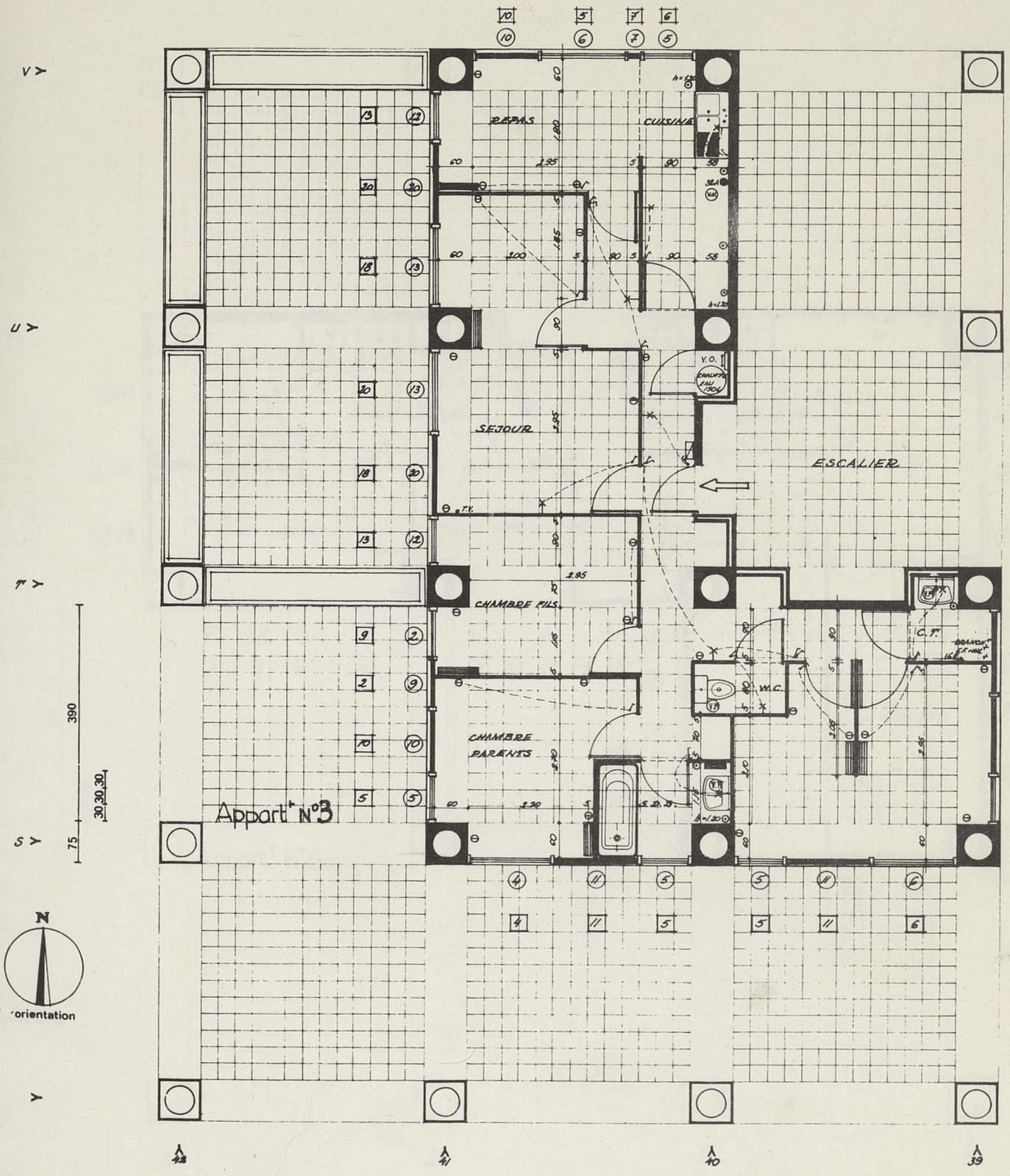
5 5
 11 11
 8 8
 2 2

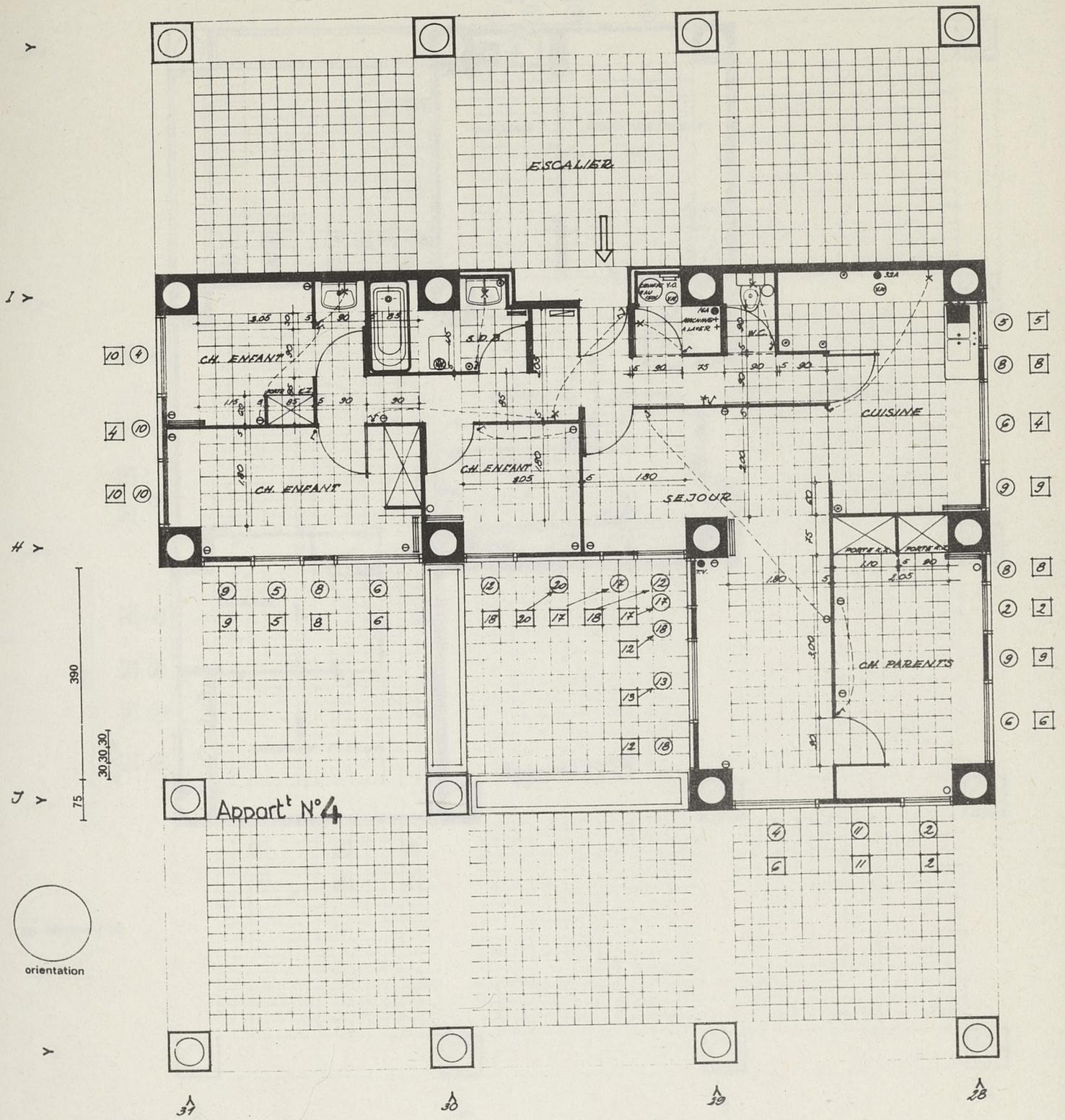
5 9 4 8
 9 5 8 4

6 9 4
 9 4 8 5

20 12 13
 12 20 13







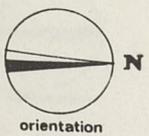
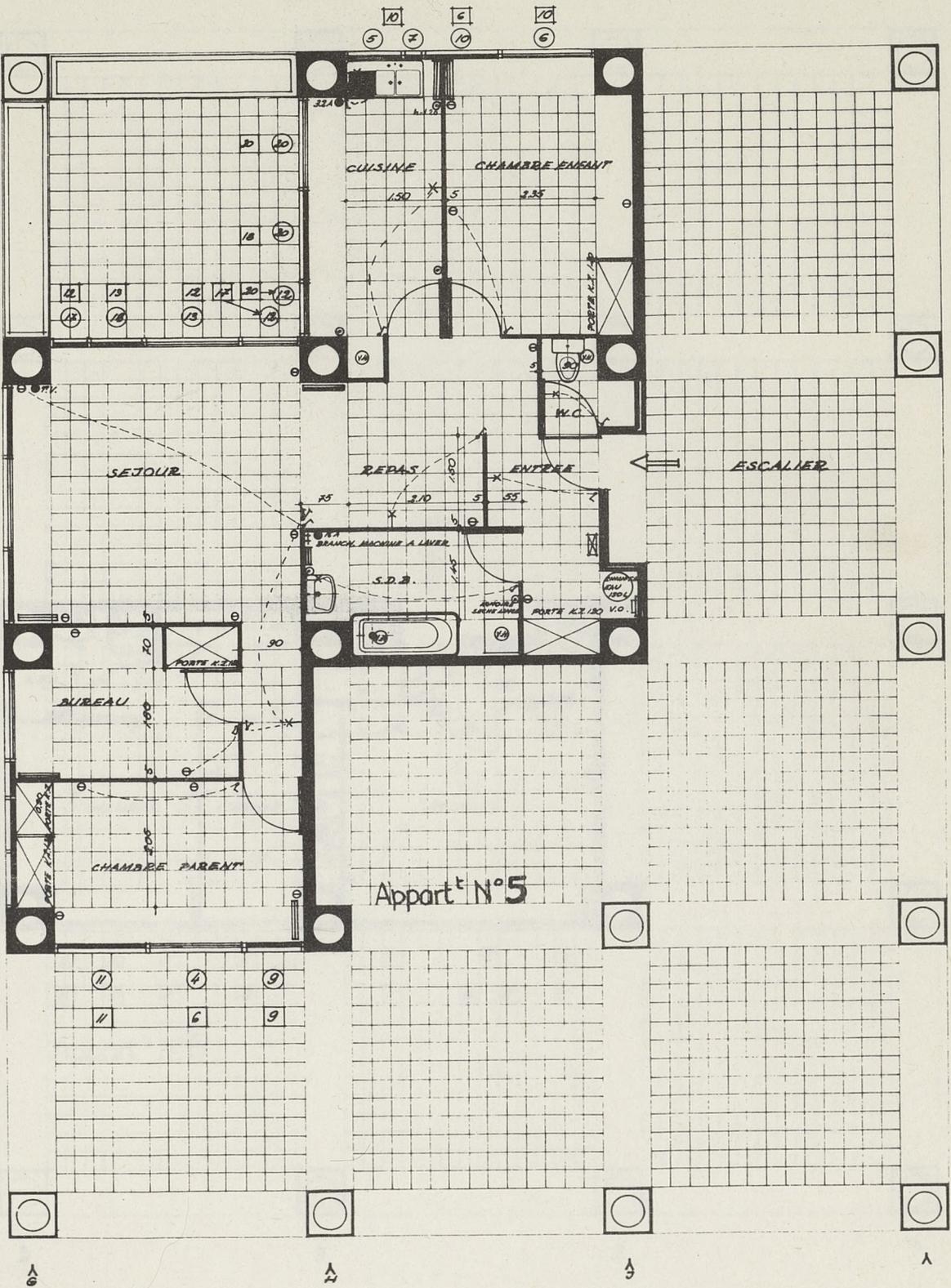
31 >

30 >

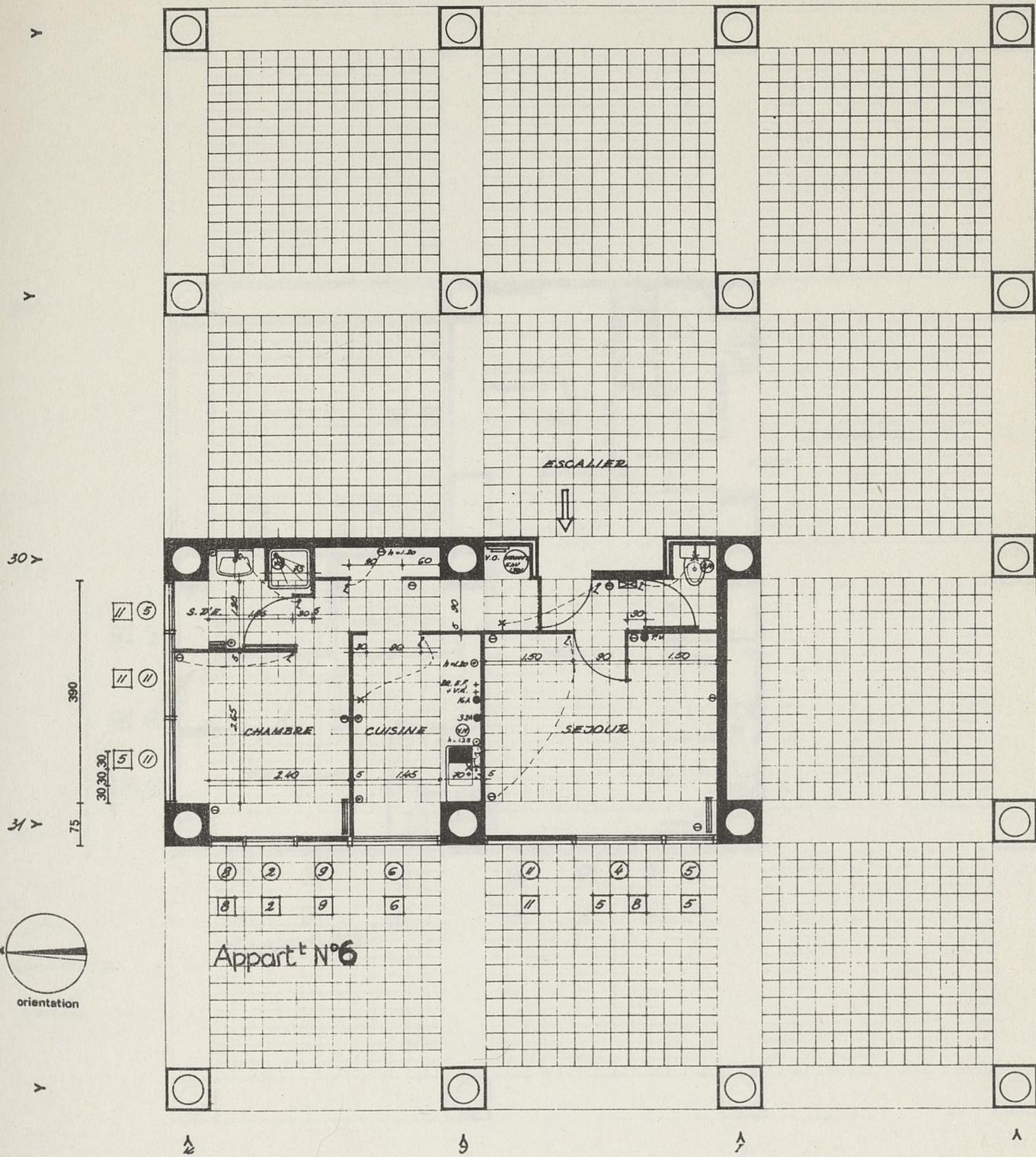
29 >

28 >

390
75
30 30 30



Y

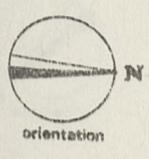


Y

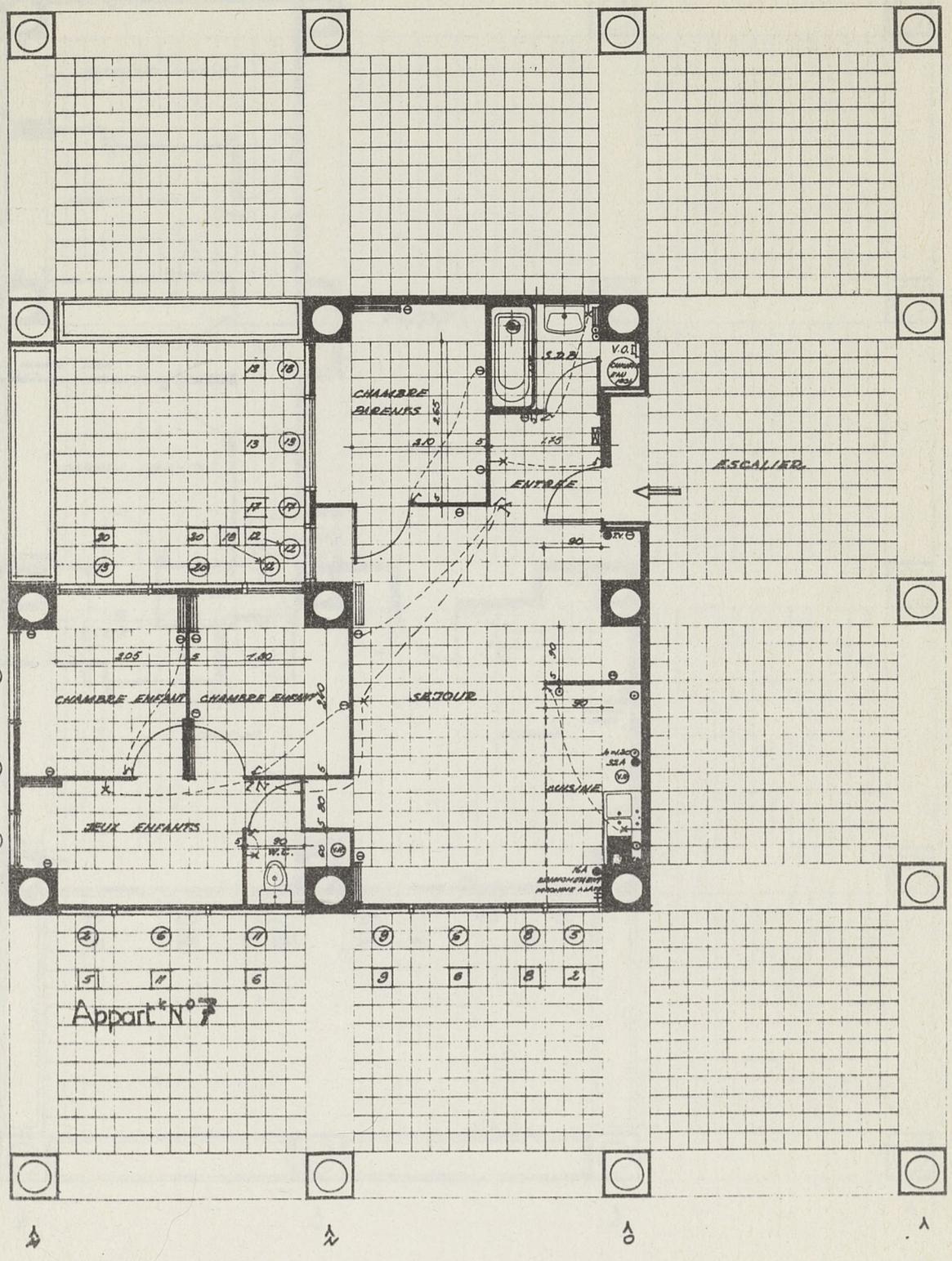
24 Y

23 Y

22 Y



Y



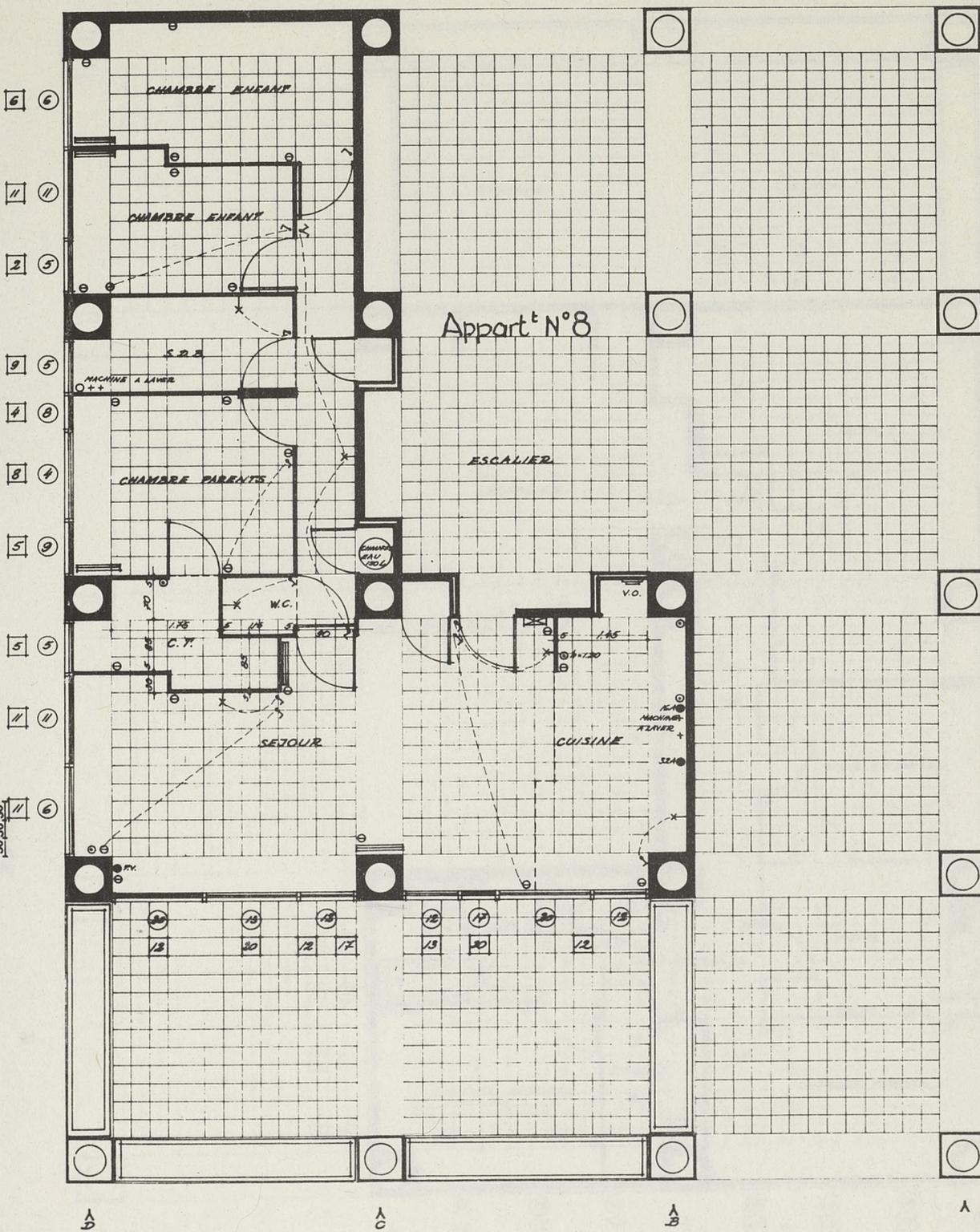
16 Y

17 Y

18 Y

19 Y

20 Y



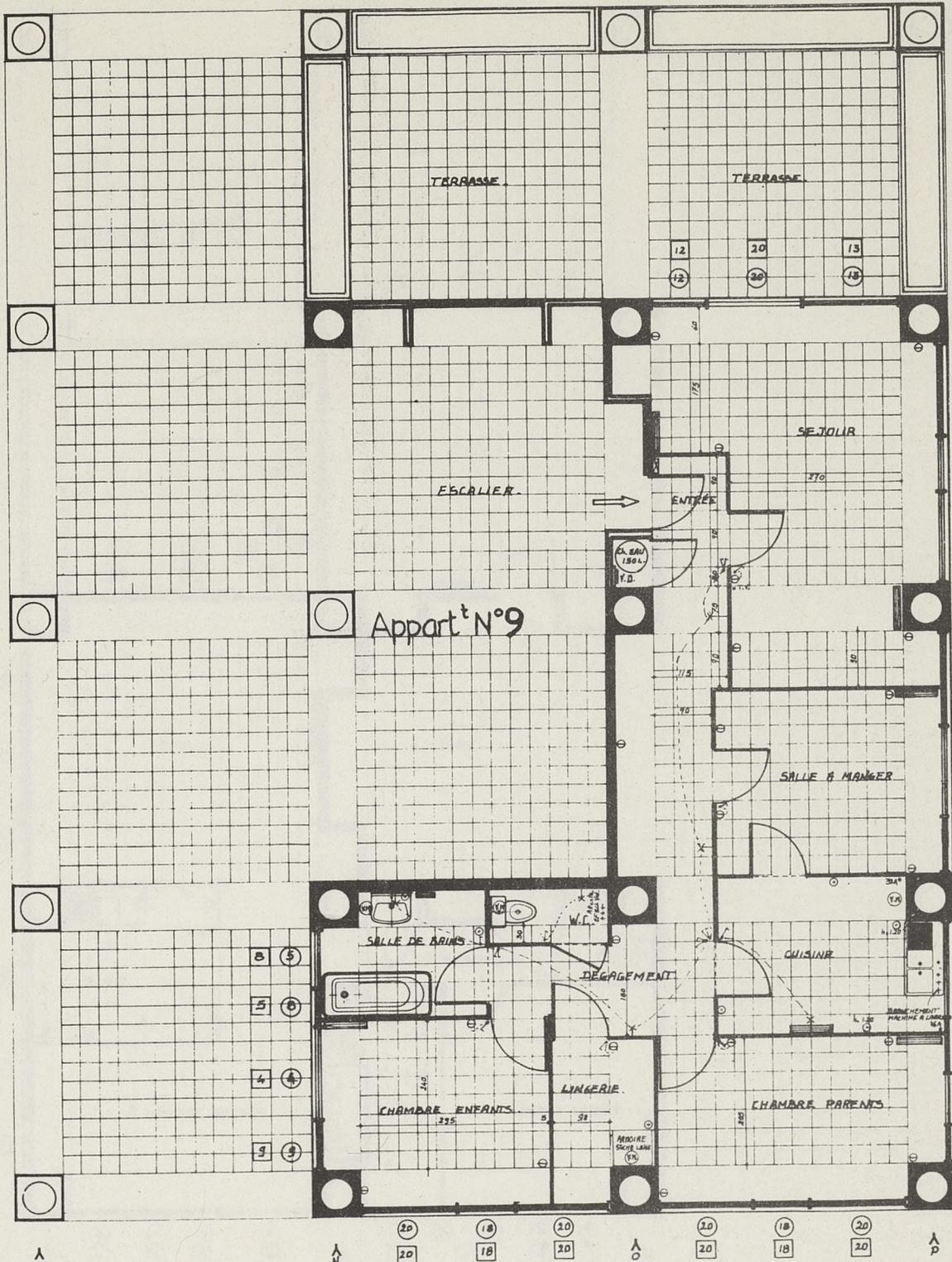
30 y

29 y

28 y

27 y

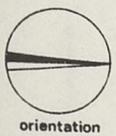
26 y



390

30, 30, 30

75



N

A

N

O

A

P

20

18

20

20

18

20

11 11

5 4

4 2

11 8

6 6

9 9

2 2

6 5

9 11

2 6

8 6

Appart N°9

TERRASSE

TERRASSE

ESCALIER

ENTREE

SEJOUR

SALLE DE BIENS

SALLE A MANGER

CHAMBRE ENFANTS

LINGERIE

CHAMBRE PARENTS

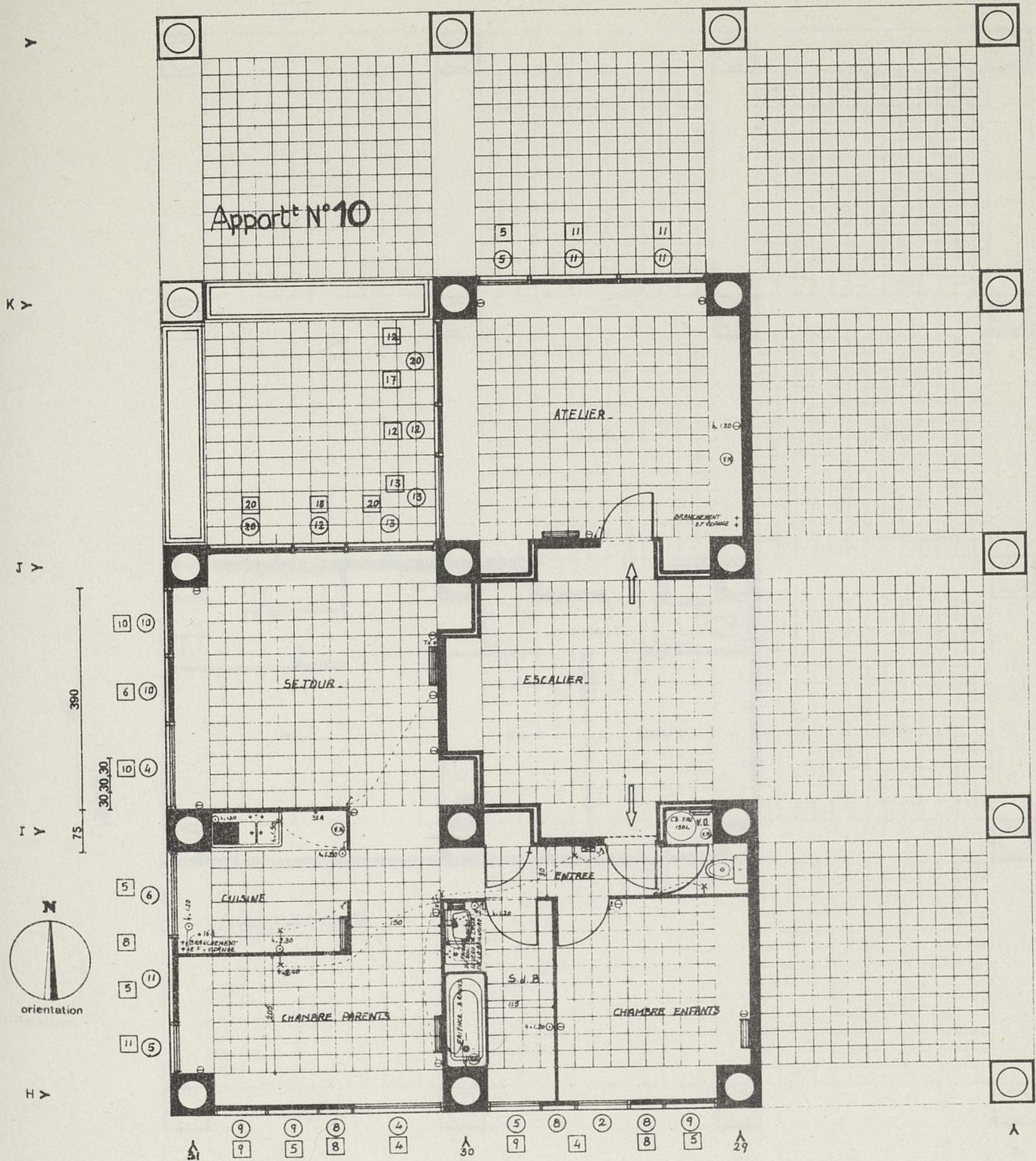
DEGAGEMENT

CUISINE

CA. BRU
130A
f.D.

ARMOIRE
130A
f.D.

BOISSEMENT
130A
f.D.



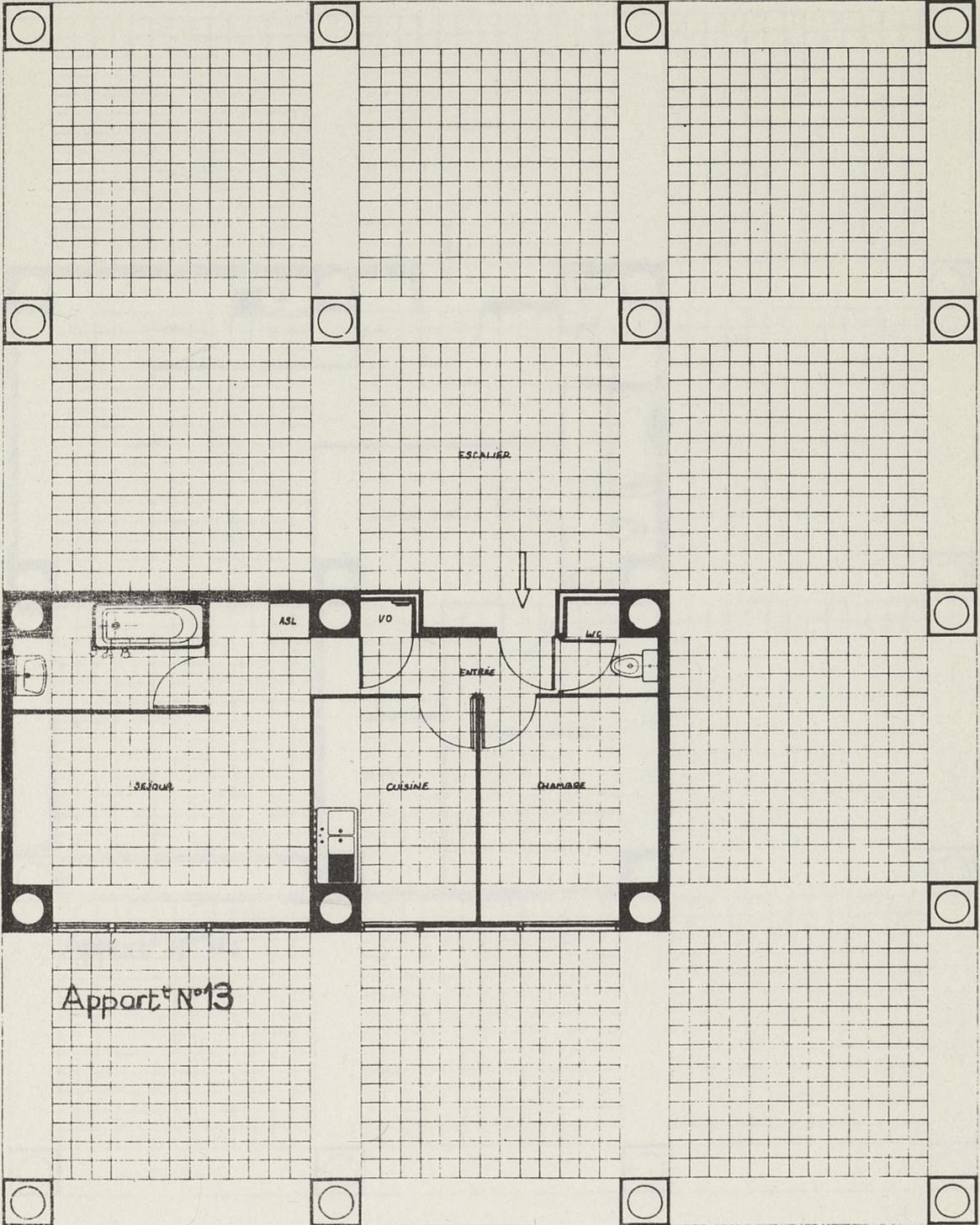
Y

Y

Y

Y

Y

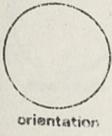


390

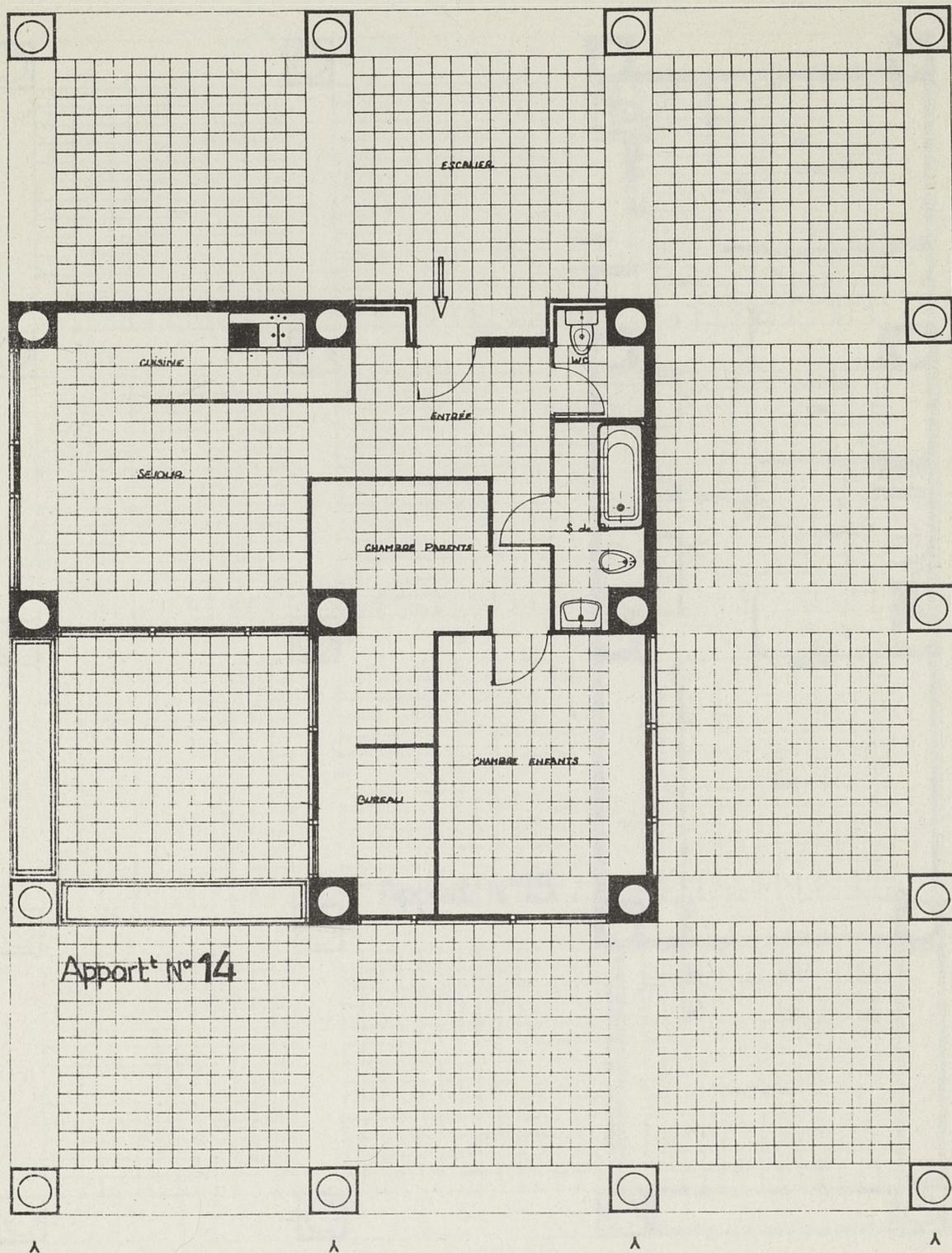
75

30, 30, 30,

Appart^e N°13

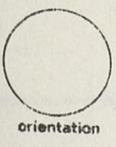


Λ Λ Λ Λ



Appart^t N° 14

390
30 30 30
75



Y

Y

Y

Y

Y

A

A

A

A

Y 40

Y 39

Y 38

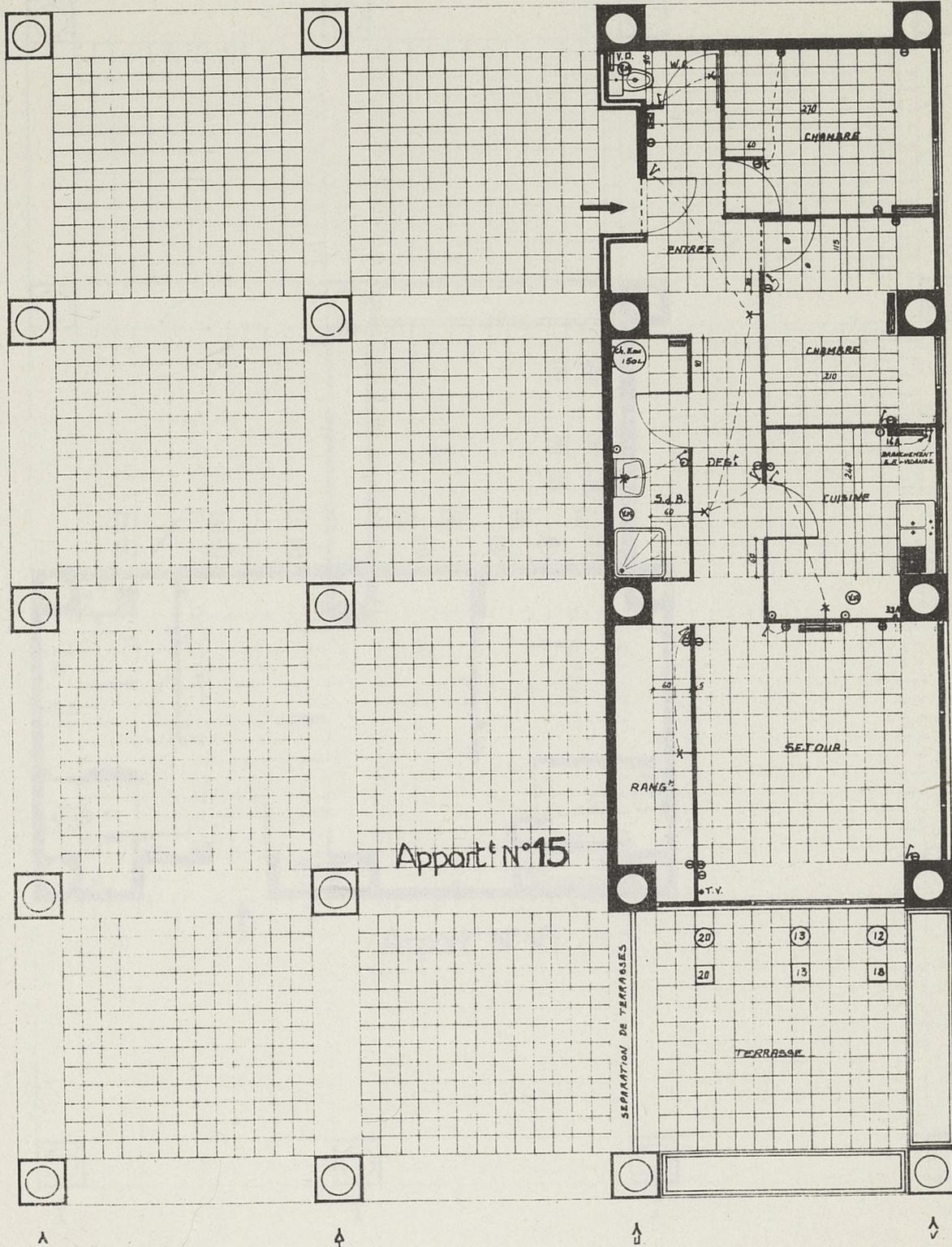
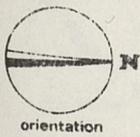
Y 37

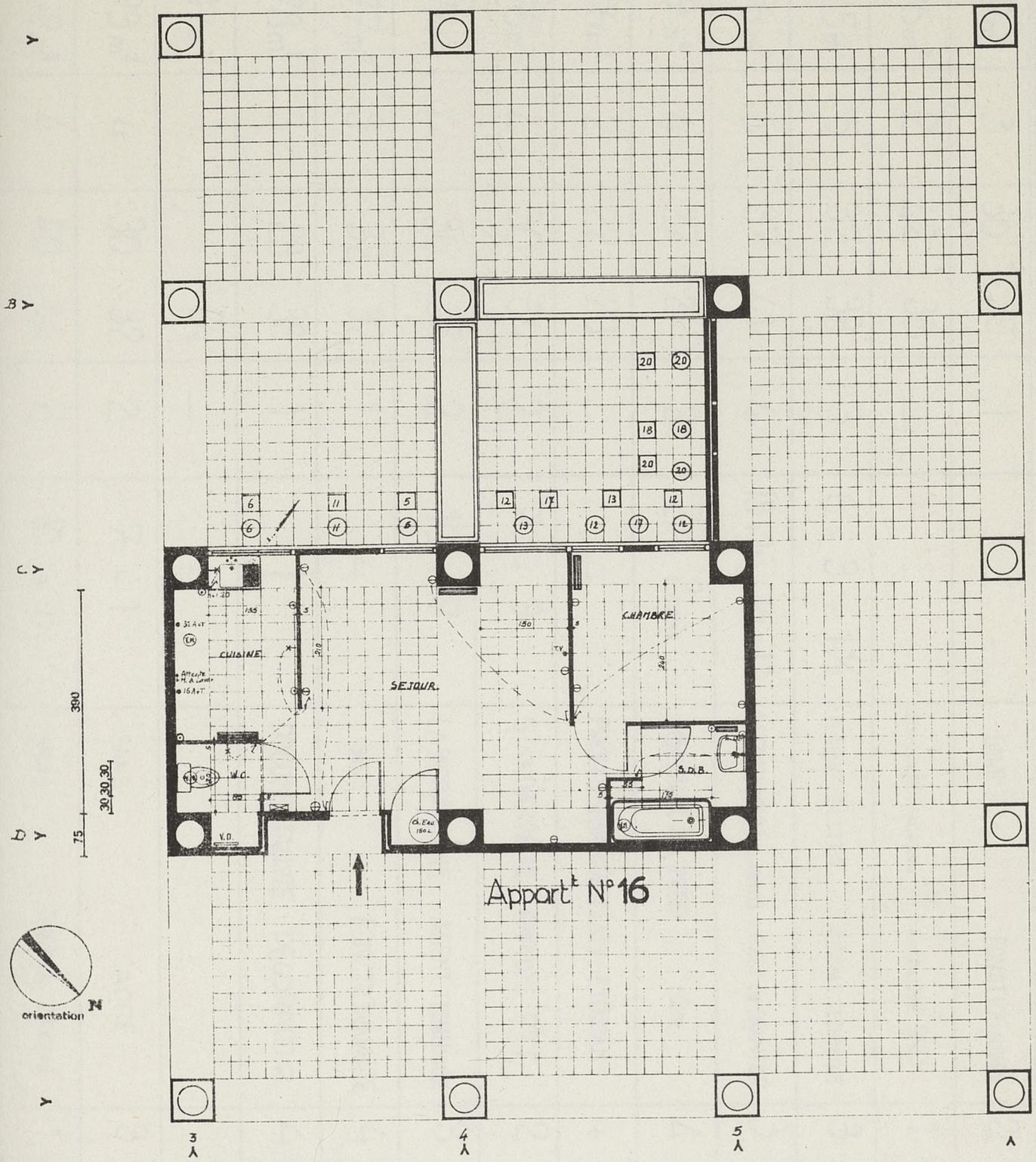
Y 36

390

30,30,30

75





N ^{OS} DOSSIERS	SUPERFICIES	N ^{BRE} OCCUPANTS	AGE		N ^{BRE} ENFANTS	AGE DES ENFANTS	PROFESSIONS		NIVEAU D'ETUDES		REVENUS/MOIS
			F	H			F	H	F	H	
1	67,59m ²	3	30	30	1	2	SANS	FONCTIONNAIRE	2	3	4000F
2	45,06m ²	2	42	36	—	—	EMPLOYÉE MAGASIN	EMPLOYÉ SNCF	1	1	3000F
3	88,25m ²	5	32	38	3	6 + 3 + 1½	BABY-SITTER	AGENT TECHNIQUE	3	3	5000F
4	91,56m ²	6	37	41	4	18+16+15+11	SECRETARE (Mi-TEMPS)	CHEF de CHANTIER	3		4800F
5	88,19m ²	4	27	24	2	2 + 2 mois	INSPECTEUR DES IMPOTS	'idem'	4	4	5100F
6	42,56m ²	2	22	23	—	—	PROFESSEUR D'ANGLAIS	ETUDIANT	4	4	3900 ^F
7	68,76m ²	4	30	34	2	7 + 9	STANDARDISTE	EMPLOYE PTT	2	2	4200 ^F
8	87,17m ²	4	36	35	2	10 + 7	LABORANTINE	AGENT TECHNIQUE	3	3	5300F
9	89,77m ²	3	32	32	1	4	SANS	FONCTIONNAIRE	4	4	4000F
10	89,73m ²	3	23	38	1	1	DOCUMENTALISTE	DECORATEUR	4	4	5300F
13	45,17m ²	1		24	—	—				2	
14	67,93m ²	4	30	32	2	7 + 1	SANS	CADRE	3	4	
15	65,42m ²	4	40	44	2	10 + 6	SANS	CHEF de RAYON	1	2	3500F
16	45,94m ²	1	23	—	—	—	EMPLOYÉE SNCF		2		1700F

CONCLUSION

Actuellement, par rapport aux objectifs de la recherche qui sont de mieux comprendre les réactions des usagers à leur logement dans une situation de participation, nous avons recueilli et décrit plusieurs types d'informations:

- les réactions des visiteurs, acquéreurs potentiels, face aux Marelles;
- les déterminants intervenant pour les futurs habitants dans l'élaboration du plan;
- les plans réalisés.

Les premiers acquéreurs vont habiter leur logement dans quelques jours. Jusqu'à maintenant, ils se sont situés par rapport à une démarche active dans l'élaboration de leur futur logement et à certains de leurs désirs. Nous allons pouvoir maintenant appréhender l'autre aspect du processus engagé: le passage à la réalité - comment l'acquéreur vivra-t-il dans son nouveau logement. C'est cette nouvelle approche qui nous permettra de mieux comprendre les significations des catégories que nous avons dégagées et leur importance non tant sur la création du plan que sur l'organisation de l'espace familial souhaité et réalisé.

Nous allons donc devoir effectuer un nouveau recueil d'information sur la relation à l'espace construit chez les acquéreurs devenus habitants. Nous le réaliserons par une visite de l'appartement habité et meublé, et une nouvelle interview sur le logement. Nous aurons ainsi des indications sur le rôle de l'organisation de l'espace par rapport aux autres déterminants influant la pratique de l'espace (voisinage, caractéristiques techniques, finitions...) Cela nous permettra de tester les premières interprétations, et cette nouvelle observation sera la clé qui donnera un sens à l'information déjà recueillie.

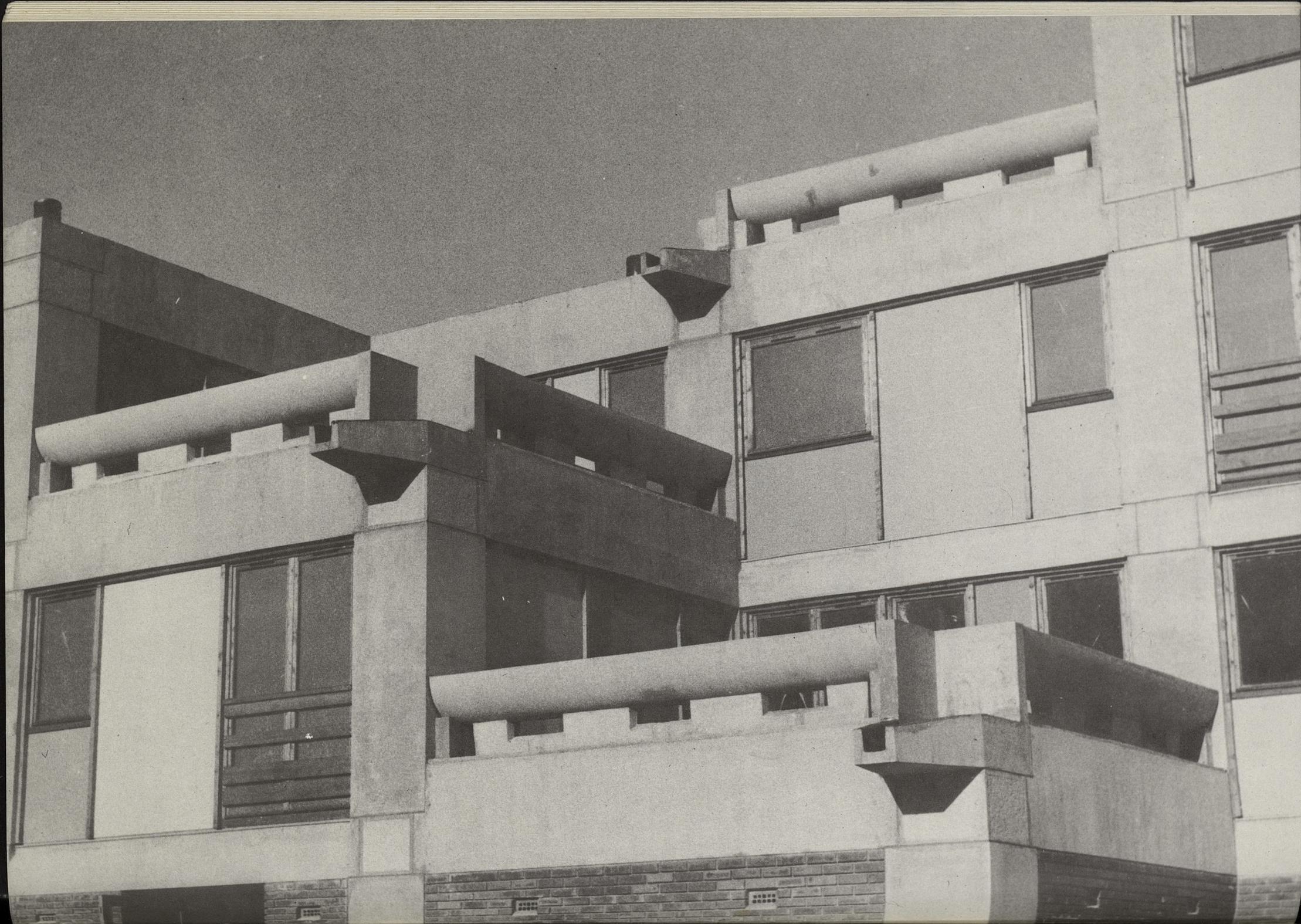
Au cours de la première analyse des données (ci-joint), nous avons acquis des éléments qui nous permettent de nous déterminer par rapport à notre axe méthodologique. Cet appartement qui va être habité n'est plus vierge de

tout discours et de toute appréciation. Ce projet de relation à l'espace a été verbalisé sur un certain mode, il reste à le confronter aux discours qui vont se greffer sur la pratique.

En particulier, si nous reprenons chaque dossier, et si nous les relisons en gardant bien présentes à l'esprit ces catégories que nous avons cernées, il est singulier de constater que chaque groupe d'acquéreurs s'exprime essentiellement par rapport à une, deux ou trois catégories omniprésentes à l'intérieur du discours, et que ces catégories ne sont pas les mêmes pour chaque dossier.

Par exemple, une personne verbalisera la relation à l'espace à travers les relations au couple et à la famille élargie. Un autre couple ne verbalisera ses relations de pouvoir qu'à travers le mobilier. Pour un autre, tout sera étudié en fonction des relations au passé d'habitant et à la famille élargie, les amis, les voisins.

Il nous appartiendra de comparer ce "fonctionnement" des catégories, la façon dont elles s'interpénètrent très différemment selon les dossiers, au discours sur l'espace habité; voir comment ces catégories fonctionnent dans la production de ce nouveau discours, et les nouvelles catégories qui peuvent apparaître. Cela s'effectuera en tenant compte du fait que, jusqu'à maintenant, tout discours portait essentiellement sur un projet, sur un plan, alors que maintenant il portera sur un espace construit et vécu, dont la programmation et la conception ont été effectuées par celui qui va l'utiliser... et qui pourra être utilisé par ceux qui se chargent de programmation.



LE PROCESSUS DE COMMERCIALISATION
E T
L'EXPERIMENTATION SOCIOLOGIQUE
AUX MARELLES

Rapport méthodologique

	Pages
<u>1 - INTRODUCTION</u>	
1.1 - Le cadre de référence théorique	4
1.2 - Objectifs et stratégie	5
1.21 - Permettre aux gens...	
1.22 - Amélioration de la connaissance...	
1.3 - Spécificité du programme	6
1.31 - Situation géographique	
1.32 - Les contraintes	
1.33 - Intérêts du programme	
<u>2 - METHODES ET MOYENS DE LA COMMERCIALISATION</u>	9
2.1 - Le client et comment le joindre	10
2.2 - L'accueil	10
2.21 - La première visite	
2.22 - Les équipements de l'accueil	
2.3 - L'élaboration du logement	12
2.31 - Le but	
2.32 - Les équipements	
2.33 - Le travail d'élaboration du plan	
2.4 - L'intervention de l'architecte	15

	Pages
3 - <u>L'ETUDE</u>	16
3.1 - Introduction	16
3.1 - 1 Objectifs	
3.1 - 2 Stratégie	
3.2 - Le processus du recueil d'informations	18

1 - INTRODUCTION

1.1 - LE CADRE DE REFERENCE THEORIQUE

On construit actuellement en France plus de 500 000 logements par an. La plupart sont livrés finis, entièrement conçus par l'architecte et les spécialistes de l'habitat.

Ce phénomène peut s'interpréter de deux manières:

- les spécialistes sont à même de penser et de décider à la place de l'habitant
- l'habitant n'est pas capable ou n'a pas la possibilité de décider lui-même.

Cependant, une question peut être posée:

Qui doit concevoir et organiser le logement ? Les spécialistes ou les gens qui vont y habiter ?

De nombreux travaux et recherches sur l'urbanisme formulent des hypothèses en réponse à cette question:

Ainsi, les études d'Henri Raymond, et en particulier "Habitat et pratique de l'espace: étude des relations entre l'intérieur et l'extérieur du logement", dont nous extrayons deux citations qui arrivent au terme d'un travail d'enquête sur la manière dont l'habitant vit l'espace du logement:

p. 170: "En définitive, seul l'habitant est capable de créer son habitat."

p. 172: "Au terme de l'étude en question (...) l'architecte et le sociologue sont tous deux ramenés à la conscience nette de leur relative efficacité et aussi à davantage de modestie".

Mentionnons aussi l'étude que nous avons effectuée sur le profil de qualité du logement, qui met en évidence certains décalages surtout entre les normes des spécialistes de l'habitat et les critères de jugement de l'habitant.

De toute manière, il suffit d'être attentif aux réflexions des usagers (exemple: "on voit bien que ce n'est pas l'architecte qui habite ici!"), pour s'apercevoir de la non concordance totale entre les désirs des habitants et les choix des spécialistes de l'habitat.

1.2 - OBJECTIFS ET STRATEGIE

- L'objectif de cette opération "Les Mareilles" consiste à donner les moyens aux gens de concevoir eux-mêmes, si ce n'est leur maison, au moins leur espace habité

Nous avons été amenés à formuler les hypothèses de travail suivantes :

- les habitants sont capables de déterminer concrètement leur logement, les spécialistes n'intervenant que comme prestataires de services ;
- l' "habiter" (fabrication et utilisation du logement) provoque un comportement par rapport à l'habitat, dans son acception la plus large.

p. 139: (H. Raymond) : "Une des fonctions de l'habitat permet d'exprimer certaines tendances latentes, dans un groupe social déterminé de la population." Ce phénomène, déjà noté par quelques sociologues (H. Coïn), c'est la réalisation soudaine, avec le changement d'habitat, d'aspirations ou de désirs jusque là réprimés (...). "C'est donc dans l'espace de l'habitat que commence la possibilité de cette organisation des relations avec les autres." Dans la mesure où nous souhaitons que la prise en charge de l'habitat par l'habitant soit la plus large possible, nous sommes conduits à laisser la possibilité à l'acquéreur de disposer de deux pouvoirs qui, le plus souvent, lui sont refusés, surtout dans les habitats collectifs :

- le pouvoir de décision par rapport à l'organisation de son logement ;
- le pouvoir d'utilisation et d'appropriation de son espace.

Pour vérifier ces hypothèses, nous avons mis au point une méthode de commercialisation basée sur le pouvoir de décision de l'utilisateur et les moyens à mettre en oeuvre pour qu'il puisse exercer ce pouvoir. L'expérimentation porte sur l'agencement intérieur de la cellule-logement. En conséquence, nous avons séparé deux phases dans la commercialisation :

- le gros oeuvre (phase A) a été déterminé par l'architecte et est réalisé. Les futurs habitants n'ont que la possibilité de choisir l'emplacement de leur logement ;
- la phase B correspond à l'agencement intérieur de la cellule du logement et est laissée au choix de l'acquéreur.

1.3 - SPECIFICITE DU PROGRAMME DES "MARELLES"

1,31 - Situation géographique et nature du programme.

1,32 - Les contraintes du programme et de sa réalisation.

1,33 - Intérêt du programme.

1,31 - Situation géographique et nature du programme

- Localisation : Les "Mareilles" sont situées à Boussy-St.-Antoine, dans l'opération "Val d'Yerres", à 300 m. de la gare (30 minutes, en train de la gare Lyon), à 200 m. d'un important centre commercial (ouverture fin 1974), à proximité de la Forêt de Sénart, dans le voisinage d'immeubles récents (Les Buissons, La Nérac...), d'un groupe scolaire...

- La nature du programme : Il s'agit d'une opération d'habitat collectif en accession à la propriété, bénéficiant des prêts spéciaux immédiats du Crédit Foncier.

La surface de plancher est de 7.100 m² environ, représentant un nombre de logements pouvant varier de 70 à 104. Cette surface est répartie en 3 bâtiments dont la hauteur varie entre R+2 et R+3.

33 terrasses sont prévues pour les appartements en étage ; les appartements en rez-de-chaussée bénéficient d'un jardin privatif.

Des aires de jeux et des espaces verts sont en voie de réalisation entre les bâtiments.

Les partitions des logements n'ont pas été effectuées par l'architecte. Les acquéreurs ont la possibilité de choisir la surface qu'ils désirent, les orientations, la localisation et l'enveloppe géométrale à l'intérieur de l'opération, et d'organiser leur logement.

1,32 - Les "Mareilles" s'inscrivent dans le contexte habituel (financier, réglementaire, juridique, technique...), qui entraîne plusieurs types de contraintes :

- Les contraintes financières : L'opération s'inscrit dans le cadre des prêts spéciaux immédiats du Crédit Foncier, qui entraîne deux types de conséquences :

- au niveau du programme : Le coût de l'opération, y compris certains aspects de l'expérimentation, doit respecter les prix plafond du Crédit Foncier ;

- au niveau de l'acheteur : Pour bénéficier des prêts, l'acheteur doit se situer dans une tranche de revenus très précise, ce qui exclut les possibilités d'achat aux "Mareilles" pour les gens extérieurs à cette tranche et pour ceux qui ont la possibilité d'acheter. Il en résulte une limitation dans la taille du logement à réaliser.

- Les contraintes réglementaires : Tout logement terminé dans cette opération doit être conforme au règlement de construction, au label promotelec. Par ailleurs, le règlement d'urbanisme oblige à construire 1,4 parkings ou garages par logement, ce qui conduit le promoteur à obliger chaque acquéreur à acheter un garage, au prix de 15.000 francs, ce qui correspond à 10 % du prix du logement.

- Les contraintes juridiques : La formule de vente pour cette opération est "clés en main", ce qui veut dire que le logement n'est réellement vendu qu'après sa réalisation complète.

- Les contraintes techniques : L'organisation des parties communes a été faite par l'architecte. L'aménagement intérieur est lié aux contraintes du procédé de construction

1,33 - Intérêt du programme

Concrètement, l'aménagement de la cellule du logement par les habitants eux-mêmes signifie :

- que les gens peuvent choisir, dans une marge variant de 3 à 15 m² près, la surface de leur logement (3m² = 1 cheneau - 15 m² = 1 maille) ;

- qu'ils peuvent en déterminer l'exposition ;
- qu'ils peuvent choisir la disposition des mailles
- qu'ils peuvent déterminer eux-mêmes le plan de leur appartement ;
- qu'ils peuvent prévoir la qualité et la quantité des équipements qu'ils désirent.

2 - METHODE DE COMMERCIALISATION

Afin de vérifier l'hypothèse que les gens sont capables de déterminer et d'agencer leur logement, nous avons mis au point une méthode de commercialisation visant à donner aux gens au maximum la possibilité d'exprimer ce qu'ils voulaient comme logement. Elle comprend :

- une information portant sur les aspects financiers et techniques, ainsi que sur la règle du jeu : ce qui est donné intangible, ce qui est aménageable selon la volonté de l'acquéreur. Cette information est donnée par l'hôtesse d'accueil, lors d'une visite de l'opération, et par des brochures explicatives ;
- l'utilisation de moyens d'aide à la conception :
 - des fonds de plans à grande échelle sur lesquels est imprimé le tramage des mailles (poteaux, cheneaux, éléments dimensionnels ...) ;
 - une maquette au 1/10° leur permettant de simuler leur logement.

Cette maquette comprend :

- . un socle formé de 12 mailles + un socle de 2 mailles, pouvant s'ajuster en tous points ;
- . tous les éléments de la structure technique (poteaux, cheneaux, plafond, escalier, v.o., terrasses...) ;
- . tous les équipements et aménagements intérieurs : panneaux de façade, cloisons séparatives et distributrices, sanitaires, cuisine...) ;
- . 2 séries de mobilier (1 classique et 1 moderne), afin de pouvoir regarder le logement meublé.

- l'emploi d'un système de magnétoscope permettant de filmer les agencements successifs dans la maquette et de montrer, sur un écran de télévision, l'intérieur de la maquette, comme si la caméra se trouvait dans un appartement en vraie grandeur.

Ces moyens d'aide à la conception sont mis à la disposition des acquéreurs dans 3 mailles aménagées spécialement aux "Mareilles" et sont présentés par un psychosociologue, dont le rôle est de faciliter l'élaboration du logement.

- une intervention de l'architecte portant sur la faisabilité technique des prestations demandées.

2.1 - LE CLIENT ET COMMENT LE JOINDRE

Notre objectif est de pouvoir contacter les gens qui aspireraient à concevoir eux-mêmes leur logement, au Val d'Yerres.

Pour atteindre cet objectif, deux modes d'information ont été privilégiés :

- l'information sur place, visant le voisinage et les visiteurs du Val d'Yerres,
- l'information rédactionnelle, dans la presse spécialisée ou non.

Les premiers acquéreurs sont venus essentiellement par voisinage. Une grande campagne de presse a déjà débuté (voir annexe).

Signalons qu'il existe un centre d'information et un service de vente de la S.C.I.C. pour le Val d'Yerres ("La Ferme") qui informe les gens et qui, s'ils sont susceptibles d'être intéressés, les dirige vers l'hôtesse d'accueil des "Marelles". Le hall d'information à la S.C.I.C. Montparnasse met également à la disposition de la clientèle éventuelle et des visiteurs les renseignements concernant les "Marelles".

Des panneaux de signalisation indiquent aux visiteurs l'emplacement exact du programme.

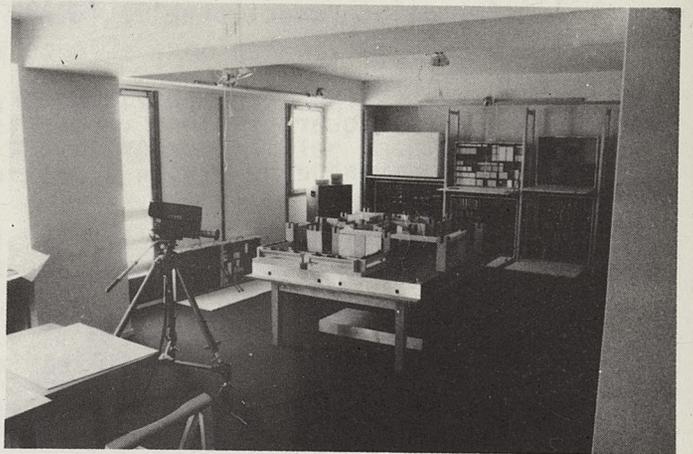
2.2 - L'ACCUEIL

2.21 - La première visite

Un visiteur arrive au bureau d'accueil (réalisé dans 3 mailles avec une terrasse). L'hôtesse lui présente le procédé de construction, en lui faisant visiter des mailles non aménagées. Elle explique ensuite le processus de commercialisation : l'acquéreur choisit un nombre de mailles et de cheneaux, pour y faire son logement. Cela revient à choisir une surface, des orientations, la localisation dans le bâtiment..., un appartement sans aucune cloison et sans aucun équipement (phase A). Le prix de



Un étage du bâtiment A avant la partition des logements



La salle de travail ...

vente du m² de la surface close non équipée est de 1.500 F. (Juin 1974). L'hôtesse explique qu'il revient à l'acquéreur de choisir les équipements qu'il désire, compte-tenu qu'un appartement terminé revient environ à 1.850 F. du m². Elle lui remet un bordereau de prix unitaire où sont détaillés les différents équipements possibles et leur prix.

Elle informe également le futur acquéreur des conditions de financement (apport personnel, prêt spécial immédiat, prêt complémentaire).

Elle remet une série de fonds de plan pour que le futur acquéreur commence, sur place ou chez lui, à envoyer les dispositions souhaitées de son logement. Un rendez-vous est pris pour le travail sur la maquette.

2.22 - Equipements de l'accueil

- L'opération elle-même:

Les gens peuvent déterminer l'emplacement exact des mailles qu'ils désirent acheter, en visitant l'opération elle-même. Ainsi, ils pourront:

- découvrir par eux-mêmes la vue qu'ils auront de leur appartement,
- choisir l'orientation de leur appartement,
- "sentir" mieux la surface qu'ils auront, plus tard, à aménager.

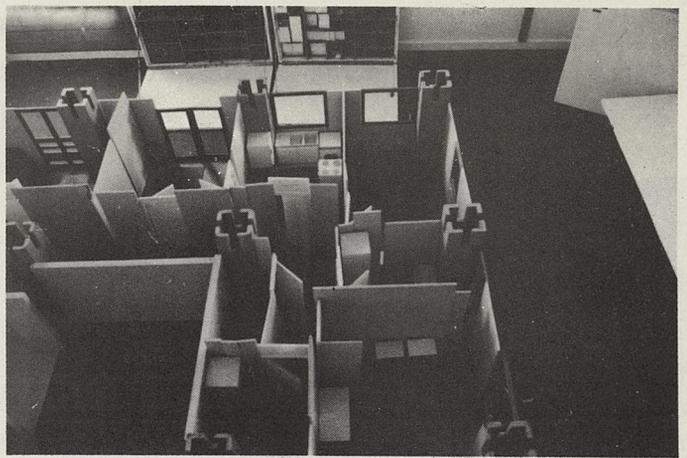
- La salle des matériaux:

Située à côté du bureau d'accueil, elle comprend: une baignoire, les 2 types de lavabo offerts sur le descriptif, un bidet, une douche, une armoire sèche-linge, les 2 types d'évier, une petite cloison intérieure posée avec les verrous apparents, une cloison séparative présentant ses qualités acoustiques et thermiques, un cheneau ouvert avec canalisations et appareillages électriques apparents, un panneau de façade avec tranche apparente.

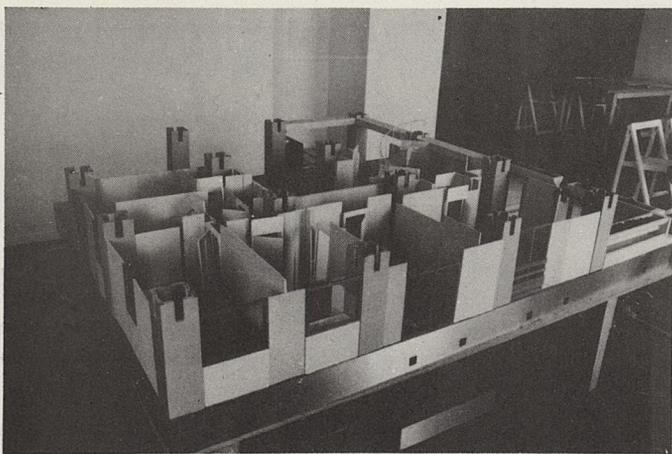
- Documentation:

Certains documents sont remis aux visiteurs.

Par ailleurs une bande dessinée, réalisée par le dessinateur Massonat, explique d'une manière humoristique le processus de commercialisation.



La maquette ...



2.3 - L'ELABORATION DU LOGEMENT

2.31 - Notre but est d'aider à l'élaboration du logement. Les psychosociologues s'efforceront, tout au long de leur intervention, d'avoir une attitude rationnelle, propre à limiter l'effet d'induction et à réduire le rôle du spécialiste.

2.32 - Les équipements

Pour aider à l'élaboration du plan, le client a, à sa disposition, plusieurs choses :

- Une série de fonds de plan quadrillés, sur lesquels il pourra retravailler, étant entendu qu'il pourra, à n'importe quel moment, rompre avec le plan initial.

- La maquette, qui est située dans 3 mailles, près du bureau d'accueil. Elle est réalisée à l'échelle de 1/10^o et est composée d'un socle aimanté, tramé tous les 3 cm. et des sous-systèmes nécessaires à la conception d'un appartement. Tous les éléments de la maquette s'ajustent et s'emboîtent sans manipulation complexe. Ils sont démontables; des présentoirs permettant d'en disposer à volonté sont contre les murs autour de la maquette.

Dans les éléments sont compris : les cloisons séparatives intérieures, les panneaux de façade, les poteaux, les cheneaux, les équipements sanitaires, les portes, les meubles, les convecteurs... Tout ce qui peut être déterminant pour régler les détails du plan.

Une caméra video mobile circule autour de la maquette. Elle projette sur un écran une image de l'espace aménagé sur la maquette. Les gens ayant l'habitude de lire sur un écran de télévision peuvent aisément se représenter leur appartement en grandeur réelle. Certains détails, qui n'apparaissent pas sur la maquette elle-même, deviennent manifestes sur l'écran. Ainsi, la position d'un bidet, la largeur d'un couloir, l'ouverture d'une porte, l'éclairage des pièces, deviennent plus apparents.

L'appareil enregistre le son et l'image, ce qui a une double fonction : à n'importe quel moment de son travail, le client peut revenir sur les étapes successives de l'élaboration du plan, et peut confronter deux solutions : celle qu'il est en train de réaliser (sur la maquette) et celle qu'il a déjà réalisée (sur l'écran video).

- Les bandes enregistrées sont d'un apport essentiel pour la seconde phase de notre travail : l'étude et l'analyse de l'information recueillie. La salle de la maquette comporte deux grandes tables de travail, autour desquelles peuvent se réunir quelques personnes, un tableau noir, sur lequel les adultes peuvent dessiner, mais qui a surtout pour utilité de permettre aux enfants de se distraire.

Des plans de masse et des plans de bâtiments, affichés au mur, permettent le repérage des options et une vue d'ensemble du programme ; des plans de façade permettent de repérer les différents types de panneaux de façade. Notons ainsi que les fenêtres de la salle de la maquette ont une très bonne vue sur l'ensemble de l'opération et permettent à certains clients de voir leur option tout en travaillant sur la maquette. Dans la mesure où nous souhaitons que le lien entre le projet sur plan et sur maquette et l'appartement tel qu'il sera terminé, soit évident pour l'acquéreur, cette visualisation nous paraît importante.

2.33 - Le travail d'élaboration du plan

Au stade où nous en sommes, l'acheteur possède tous les renseignements financiers et a pu s'exercer sur les fonds de plan. Sur le programme, il a pu repérer l'emplacement de son appartement, ainsi que la distribution des panneaux de façade. S'il s'agit d'une famille, très vraisemblablement, le mari et la femme en ont déjà discuté.

Sur la maquette, ils vont pouvoir tester le projet qu'ils ont déjà dessiné ; d'une représentation plane, ils vont passer à une représentation spatialisée mais miniaturisée, de leur appartement. Il y a déjà là une première concrétisation de leur représentation imaginaire, représentation qui sera encore plus forte, grâce à l'image projetée sur l'écran de la vidéo.

Le client pratique une sorte d'habillage progressif des mailles nues, qui lui permet d'avoir une perception parcellaire et détaillée de son appartement. Exemple : d'abord l'entrée, puis le couloir, la chambre des parents, la salle de bain, etc.

Dans ce travail, les psychosociologues, bien sûr, ne formulent pas de jugement et s'efforcent au maximum de percevoir l'intention et les désirs du client et de l'aider à en prendre conscience, par des reformulations.

Pour cela, ils s'efforceront de clarifier les données du problème, à partir des préoccupations déjà exprimées par les gens.

Pour remettre en mémoire les phases précédentes de l'élaboration du plan sur maquette, ils repassent certaines séquences de la bande video.

Leur rôle sera également d'introduire le principe de réalité entre les désirs des gens, exprimés par un plan, et certaines contraintes techniques (ce sera également le rôle essentiel de l'architecte).

Exemple : On ne peut pas poser une bouche d'aération sur un cheneau de façade. Ils essaieront au maximum de leur permettre d'imaginer ce que sera pour eux la vie dans cet appartement qu'ils sont en train de concevoir. C'est pourquoi nous essaierons de faire verbaliser le plus possible leurs aspirations, en leur demandant, par exemple, de raconter sur la maquette le trajet parcouru dans l'appartement à certains moments de la journée. La description par les usagers des activités qu'ils auront, par exemple, le soir, en rentrant du travail ou des courses, ou après le repas, permettra de dégager les réseaux de circulation dans l'appartement, ainsi que la manière dont les gens pensent occuper leur espace.

L'habitude d'avoir un spécialiste pour prendre les décisions existant, les gens demandent des avis sur tel ou tel point et, éventuellement, de trancher à leur place. Dans ce cas, les psychosociologues leur expliquent que c'est eux, futurs habitants, qui savent le mieux la façon dont ils veulent vivre, et se contentent d'éclaircir les données du problème, pour aider à prendre une décision qui, finalement, ne concerne qu'eux, futurs habitants.

Une fois le logement déterminé, les psychosociologues font fixer par les clients, les prestations : revêtements de sol, revêtements muraux, équipements techniques et sanitaire, etc., dont les caractéristiques et les incidences financières sont fournies par le bordereau de prix.

Le client, qui a toujours la possibilité de revenir sur sa décision, peut dès lors prendre rendez-vous avec l'architecte.. D'une façon générale, le nombre de séances de travail est laissé à l'appréciation de l'acquéreur ; comptons néanmoins un minimum de 5 heures. A partir du moment où l'option est prise (réservation de l'emplacement), nous proposons un délai d'un mois de réflexion et de travail, avant la signature de la promesse de vente. Toutefois, si la nécessité s'en fait sentir et que l'intérêt du client est réel, nous offrons de prolonger cette période. C'est une éventualité que nous ne mettons pas en avant, pour éviter une fuite dans le processus de décision.

2.4 - L'INTERVENTION DE L'ARCHITECTE ET LA SIGNATURE DE LA PROMESSE DE VENTE

Le client prend alors rendez-vous avec l'architecte, qui examinera le plan d'un point de vue technique et fixera un devis ferme et définitif du coût en phase B. Si un remaniement du plan s'impose, deux éventualités sont envisageables :

- les modifications à apporter sont importantes, auquel cas de nouvelles séances de travail sur maquette sont proposées ;
- le plan est à retoucher légèrement, auquel cas l'architecte et le client se mettront d'accord pour effectuer ensemble cette retouche.

Après ce rendez-vous, intervient la signature de la promesse de vente, après laquelle la réalisation du logement est effectuée. Trois mois après, les gens peuvent entrer chez eux.

Remarques : Dans ce processus, le rôle du spécialiste (sociologue, architecte) est épuré au maximum et se réduit à trois fonctions :

- information ;
- assistance technique : explication des contraintes techniques et réglementaires, etc..
- éventuellement, structuration des problèmes posés pendant l'élaboration du plan.

3 - L'ETUDE

3.1 - INTRODUCTION

L'originalité même du programme des Marelles, ainsi que les moyens mis en oeuvre pour l'élaboration du plan, nous invitent à une étude particulièrement approfondie sur le processus de création de l'habitat et de son espace.

Notre étude portera donc sur ce point précis : recueillir et analyser l'information concernant les processus de création et d'appropriation de l'espace.

Précisons ici qu'il ne s'agit pas d'une appropriation directe de l'espace. En effet, il n'y a pas de travail de création effectué directement sur la surface acquise, mais une mise en oeuvre de moyens, propres à faciliter une conception de l'appartement, en vue de sa réalisation, réalisation prise en compte par les techniciens. En quelque sorte, l'habitant se substitue à l'architecte, dans son rôle de concepteur du plan, mais ce rôle-là subsiste, avec tout ce qu'il implique comme relation à l'espace et au plan.

3.11 - Les objectifs

Nous allons cerner les variables qui déterminent les processus d'appropriation de l'espace : manifestation du pouvoir à l'intérieur de la cellule familiale, le mobilier vécu comme un fardeau, investi d'une mémoire et de multiples interdits (ses significations et les modèles culturels qu'il véhicule).

Le processus d'agencement de la cellule intérieure du logement révélera une sensibilité globale dans la relation de l'habitant à l'espace, dans laquelle il s'agit de désamorcer et d'appriivoiser un espace anxigène et de contrôler ce qui sera une extension du propre corps de l'habitant (cf. Mac Luhan in "Pour une Théorie des Media").

Nous allons centrer notre recherche, en particulier, sur trois domaines :

- les comportements qui manifestent cette surdétermination ;
- une appréhension plus large de la relation entre l'individu et l'espace ;
- une appréhension très claire de la situation de l'habitat en tant que production et manifestation de cette relation à l'espace.

3.12 - La stratégie

Pour cela, nous allons recueillir le maximum d'information, durant la durée de la commercialisation. Nous nous efforcerons de ne rien laisser passer de ce qui, par la suite, pourrait être significatif ou révélateur.

Effectivement, les étapes de l'élaboration d'un logement se situent dans un processus non réversible, et l'information perdue est définitivement perdue.

Nous traiterons et analyserons, ensuite, cette information.

Le recueil d'information ne se fera pas seulement en fonction des impératifs d'analyse car il se peut que certains détails, qui nous paraissent maintenant anodins, se révèlent, au cours de l'étude, particulièrement intéressants.

Les études réalisées portaient sur un logement que les gens habitaient déjà. Les interviewés n'étaient, la plupart du temps, pas intéressés directement par le résultat de l'étude. Ils avaient donc à s'exprimer sur un choix déjà fait, et le recueil d'information était essentiellement verbal.

Aux "Mareilles", la situation psychologique est particulière : parce que les acheteurs déterminent eux-mêmes l'agencement intérieur de leur logement, parce qu'ils ont des conditions de crédit qui les engagent sur vingt ans, il ne leur est pas possible d'avoir une attitude passive, de rationaliser d'une manière excessive et d'habiller leurs discours.

3.2 - PROCESSUS DU RECUEIL D'INFORMATION

Successivement, durant le processus de commercialisation :

- le visiteur pose des questions, s'informe, s'étonne. Tout ce qui est significatif et révélateur est noté ;
- les clients éventuels apportent avec eux des fonds de plans, pour dessiner le plan de leur appartement. Ces fonds de plans seront conservés ;
- lors du travail sur maquette, nous enregistrons toutes les hésitations par rapport à la décision d'attribution d'un espace et à l'élaboration progressive de l'espace ;
- un observateur prend des notes sur le comportement et l'expression des acquéreurs, sur les relations inter-personnelles du groupe qui travaille, ceci pour avoir des éléments sur la relation apparente du couple ;
- un récapitulatif de l'appartement est effectué, à la fin de la séance de travail, avec l'appareil vidéo ;
- nous demandons aux gens de décrire ce que sera leur vie dans l'appartement ;
- une série de photos du résultat final est prise ;
- parallèlement à cette observation qualitative, nous demandons de répondre à un questionnaire sur leur situation sociale actuelle.

Des notes sont prises à chaque fois que les clients reviennent au bureau d'accueil, pour telle ou telle raison.

Un observateur est présent lors de la rencontre entre l'acquéreur et l'architecte.

Un interview non directif est effectué avec les gens et, dans certains cas, nous leur demandons de décrire (et, s'ils le souhaitent, de réaliser sur maquette) l'appartement qu'ils auraient réalisé en faisant abstraction de toute contrainte.

LES MARELLES: ELABORATION DU LOGEMENT / ETUDE DU PROCESSUS

