UNIVERSITE PARIS I PANTHEON – SORBONNE
U.F.R. de Géographie
Ecole Doctorale de Géographie de Paris
UMR 8504 – Géographie-cités

Thèse pour obtenir le grade de Docteur de l'Université Paris I en Géographie
Présentée et soutenue publiquement le 8 novembre 2011

Delphine CALLEN

LA « FABRIQUE PERI-URBAINE », SYSTEME D'ACTEURS ET PRODUCTION DES ENSEMBLES PAVILLONNAIRES DANS LA GRANDE COURONNE FRANCILIENNE.

Sous la direction de Denise PUMAIN, Professeur, Université Paris I Panthéon-Sorbonne

Membres du jury :

Jean-Claude DRIANT, Professeur, Institut d'Urbanisme de Paris - rapporteur
Jean-Pierre GAUDIN, Professeur, Institut d'Etudes Politiques d'Aix-en-Provence - rapporteur
Renaud LE GOIX, Maître de conférences, Université Paris I Panthéon-Sorbonne
Gilles NOVARINA, Professeur, Institut d'Urbanisme de Grenoble
Denise PUMAIN, Professeur, Université Paris I Panthéon-Sorbonne

UNIVERSITE PARIS I PANTHEON – SORBONNE
U.F.R. de Géographie
Ecole Doctorale de Géographie de Paris
UMR 8504 – Géographie-cités

Thèse pour obtenir le grade de Docteur de l'Université Paris I en Géographie
Présentée et soutenue publiquement le 8 novembre 2011

Delphine CALLEN

La « fabrique péri-urbaine », système d'acteurs et production des ensembles pavillonnaires dans la Grande Couronne francilienne.

Sous la direction de Denise PUMAIN, Professeur, Université Paris I Panthéon-Sorbonne

Membres du jury :

Jean-Claude DRIANT, Professeur, Institut d'Urbanisme de Paris - rapporteur
Jean-Pierre GAUDIN, Professeur, Institut d'Etudes Politiques d'Aix-en-Provence - rapporteur
Renaud LE GOIX, Maître de conférences, Université Paris I Panthéon-Sorbonne
Gilles NOVARINA, Professeur, Institut d'Urbanisme de Grenoble – président du jury
Denise PUMAIN, Professeur, Université Paris I Panthéon-Sorbonne

Image de couverture : D. Callen, Ensemble pavillonnaire European Homes – Etiolles, 2010

Remerciements

Au moment où s'achève cette thèse, je tiens à remercier tous ceux qui, de près ou de très loin, ont permis que ce travail arrive à son terme.

Je souhaite d'abord remercier Denise Pumain qui a accepté de suivre cette thèse. Je la remercie pour tous ses conseils et pour la liberté qu'elle m'a laissée dans la conduite de ce travail de recherche. Je la remercie aussi pour ses corrections et re-corrections de textes envoyés tout au long de l'année et au cœur de l'été et des vacances.
Je remercie également très chaleureusement Renaud Le Goix, qui a suivi ce travail de thèse depuis l'origine jusqu'aux tout derniers moments. Je le remercie aussi pour m'avoir accompagnée tout au long de mes études de géographie, depuis mon arrivée à l'Institut de Géographie en 2001 (eh oui, dix ans !). Son enthousiasme inébranlable n'est pas pour rien dans mon intérêt pour la géographie urbaine et les ensembles pavillonnaires, de Paris à Santiago, de Washington à la côte Ouest. Son aide et sa franchise ont été précieuses dans les moments de doute comme dans les moments de travail intense.
Je tiens à associer Thérèse Saint-Julien et François Durand-Dastès à ces remerciements. Ils n'ont suivi ce travail que de loin, mais tous deux ont été des enseignants attentifs, associant exigence intellectuelle, curiosité et humour … suivre leurs cours a été une très grande chance et un grand plaisir.

Je remercie Jean-Claude Driant, Jean-Pierre Gaudin et Gilles Novarina d'avoir accepté de participer à ce jury.

Je souhaite remercier l'UMR Géographie-cités et l'équipe PARIS qui m'a accueillie rue du Four dans des conditions dont bien des doctorants rêvent … et je remercie Arnaud Banos, qui a accepté de m'accueillir quelques jours à l'ISC, rue Lhomond. Merci également à tous les membres du projet ANR Jeunes Chercheurs « Interactions Public-Privé dans la Production du Périurbain » (IP4).

Je remercie également tous ceux qui ont accepté, à un moment ou à un autre, de répondre à mes questions sur la question complexe de la production des ensembles pavillonnaires : géographes, professionnels de l'urbanisme, promoteurs immobiliers, élus locaux, techniciens et responsables municipaux. Merci à Antoine Fleury de m'avoir accompagnée au cours de la plupart des entretiens menés dans le cadre du programme IP4, et à Perrine Hecquet pour ses éclairages concernant le jeu compliqué des procédures d'urbanisme.

Un grand merci à tous les doctorants (ou non) de l'équipe PARIS, présents dans la fournaise, bien serrés au cœur de l'été comme en plein hiver … la compagnie créole de la rue du Four, ceux qui font rire les oiseaux même en pleine rédaction : Hadri, Marion, Florent, Thomas, Pierre, David, Ioanna, Sébastien et Sébastien, Guilhain, Clara, Mathieu, Sylvain, Antoine, Anne-Lise et

tous les autres … Sans vous, les coups à boire, la musique, et bien sûr les discussions très sérieuses sur l'avenir de la géographie, j'aurais abandonné depuis longtemps.
Un merci spécial à Julie Fen Chong parce que la vie est compliquée, et parce qu'elle est drôle aussi. Pour les pintes, pour skype et pour les mangues, le rougail saucisses et l'amitié sans faille.
Merci pour tout à Charlène Le Neindre et Elodie Manceau, les Britney Spears de l'Institut de Géographie.
Merci aux pom-pom girls et professeurs de musique, de Mozart au rock noisy-garage : François et Juliana … avec une mention particulière à Guillaume, pour m'avoir accompagnée depuis le début, de l'Institut au ministère, et à Thomas, pour m'avoir fait découvrir Mark Lannegan et Nick Drake.

Un immense merci à mes parents, relecteurs et correcteurs, baby-sitters et soutiens inconditionnels. Toujours patients et disponibles.

Enfin et avant tout, merci à Lionel et Léo.

« Quatorze Avril 77
Dans la banlieue où qu'y fait nuit
La petite route est déserte
Gérard Lambert rentre chez lui
Dans le lointain les mobylettes poussent des cris... »

Renaud, « Les aventures de Gérard Lambert », Marche à l'ombre.

« …
Sometimes I wonder if the world's so small,
That we can never get away from the sprawl.

Living in the sprawl
The dead shopping malls rise like mountains beyond mountains
And there's no end in sight
I need the darkness. Someone, please, cut the lights …"

Arcade Fire, "Sprawl II (Mountains beyond Mountains)", The Suburbs.

Sommaire

Introduction générale

"Au coeur de la cité, en bordure d'un parc et d'un plan d'eau ... A deux pas du RER, à 5 minutes de la Francilienne ... en prise directe avec Val d'Europe, un des plus grands centres commerciaux de la région, mais aussi en moins de 20 mn, au coeur de Paris, à la station Châtelet ... En habitant Les Toscanes, vous serez proche du centre-ville. Votre vie s'organisera autour d'un jardin privatif et vous n'aurez qu'une rue à traverser pour jouir des charmes d'un plan d'eau paysagé et d'un parc richement arboré."[1]

Qui ne s'est jamais aventuré sur les autoroutes desservant Paris, Montpellier, Toulouse, Grenoble, n'a peut-être jamais posé les yeux sur un panneau publicitaire vantant, de façon lyrique, les charmes d'une maison dans un ensemble pavillonnaire neuf, sûr, dans un environnement verdoyant et pourtant proche de la grande ville. Les vastes ensembles résidentiels constitués de nombreux pavillons aux teintes roses, souvent presque identiques, avec jardinet, installés de part et d'autre de voies aux formes courbes et en impasse, font aujourd'hui partie du paysage commun des périphéries des grandes agglomérations, et de l'agglomération parisienne en particulier.

L'étalement urbain : contexte scientifique et urbain

Le contexte de notre étude est celui de la ville contemporaine, parfois qualifiée de « diffuse », étalée, fragmentée … ville quittée par une partie de ses habitants, dans un contexte de faible croissance démographique. En France, et pour la région parisienne, cette diffusion de la ville date essentiellement des années 1960, époque à laquelle la voiture individuelle permet d'augmenter les vitesses de déplacement et donc les distances parcourues, en même temps que de grandes infrastructures de transport sont créées. Les classes moyennes accèdent massivement à la propriété hors de l'agglomération, aidées par les mesures gouvernementales qui permettent, via une politique de crédits incitative, une accession à la propriété facile, en même temps que le modèle de la maison individuelle est mis en avant, inspiré en partie du modèle américain (Berger, 2003, Mangin, 2004, Kuisel, 1993).

L'intérêt pour la question de l'étalement urbain n'est pas nouveau : depuis le début des années 60, la compacité de l'aire urbaine de Paris est une obsession pour les urbanistes et les

[1] Dépliant publicitaire pour les constructions "Les Toscanes" à Bussy-Saint-Georges (Seine-et-Marne), une construction LW, en chantier en mars 2004.

aménageurs en France[2]. « Rurbanisation », « périurbanisation », « étalement urbain » ... en effet, les expressions ne manquent pas pour désigner le phénomène de développement d'espaces urbains en marge des villes, à leur périphérie. Celui-ci a été largement étudié dès les années soixante-dix, notamment en France, après la parution de l'ouvrage de G. Bauer *La rurbanisation ou la ville éparpillée* en 1976, alors que la croissance urbaine des communes autour de Paris a été intense après la seconde guerre mondiale et particulièrement spectaculaire à partir des années soixante. Si l'on observe des décalages dans le temps selon qu'on considère le Nord de l'agglomération, précocement urbanisé, ou le Sud et l'Ouest un peu plus tard, l'Est enfin, dans tous les cas, au cours des cinq décennies passées, ces espaces ont connu des transformations profondes, et la forme de l'agglomération parisienne a été bouleversée.

Le développement pavillonnaire : un mode de croissance urbaine en débat

Tant dans la presse que dans la littérature scientifique, les développements pavillonnaires deviennent l'image des mutations que connaissent les périphéries des grandes villes et sont parfois considérés comme responsables des maux associés à la périurbanisation.: Rares sont les travaux qui défendent les caractères innovants de ces nouvelles formes d'habitat urbain et des modes de vie qui leur sont associés, sous l'appellation de « ville émergente » (Dubois-Taine, Chalas, 1998) voire même en considérant qu'il y à là une « invention de la ville » (Chalas, 2000).
Dans la littérature, la première critique consiste en une dénonciation sociale et architecturale des ensembles pavillonnaires. Ceux-ci apparaissent souvent comme une "image-type" de l'étalement urbain et ils sont souvent "accusés" d'uniformiser les paysages, et de renforcer l'homogénéisation sociale et la ségrégation spatiale, révélateurs d'un souci sécuritaire de plus en plus fort tant au niveau local que national.

Olivier Mongin (2005) associe ainsi la forme de la voirie caractéristique des ensembles pavillonnaires et cette recherche de protection : *"La demande de protection, celle qui concerne aussi bien les espaces privés que publics, favorise la construction d'un "urbanisme en boucle", à l'image de celui de la "rue en boucle" qui s'est considérablement développé dans les lotissements" (Mongin, 2005, p.204)* tandis que certains auteurs associent modèle périurbain « diffus », et vote extrémiste ou « tribunicien » (Lévy, 2003). Guy Burgel, dans l'ouvrage collectif qu'il dirige, *La ville fragmentée, le lotissement d'hier et d'aujourd'hui*, rappelle, pour le discuter ensuite, que "*Par le morcellement foncier qui le crée, par les discontinuités*

[2] le Schéma Directeur d'aménagement et d'urbanisme de 1965 qui instaure la politique des villes nouvelles est conçu pour encadrer, structurer et densifier de nouvelles banlieues destinées à contrecarrer les tendances à l'étalement anarchique de la région urbanisée.

morphologiques, sinon architecturales qu'il génère, par les caractéristiques socio-démographiques d'âge, d'origine sociale et démographique de ses habitants, le lotissement c'est la non-ville. Cette urbanité en moins est dénoncée par tous les observateurs" (Burgel, 1989, p. 6). Finalement, l'individualisme et l'homogénéité sociale des ensembles pavillonnaires sont soulignés, préfigurant la pauvreté des rapports sociaux susceptibles de s'y développer : « *L'étalement résidentiel de ces trente dernières années apparaît davantage comme une sorte d'implosion des cellules du grand ensemble, une caricature de villages sans rues, sans cours, sans commerces, où se juxtaposent des familles précautionneusement distancées, dans des maisons « individuées » plus qu'individuelles. De manière très codée, une distance physique et sociale avec ses plus proches voisins est instaurée. La sociabilité mythique et tant vantée du village est inexistante, dans ces ensembles pavillonnaires de plus en plus segmentés socialement.* » (Mangin, 2004, p. 174). Le numéro de la revue Esprit de 1999, intitulé « la nouvelle question urbaine » a été un révélateur important du renouvellement de cette question de l'étalement urbain. Les ensembles pavillonnaires apparaissent pour certains à l'extrême, avec le phénomène de l'étalement urbain, comme une menace pour la cohésion sociale, et sont même qualifiés de « bombes à fragmentation urbaine », en particulier par l'homogénéité sociale qu'ils contribuent à produire (Lévy, 2008).

L'homogénéité sociale y est un trait tellement marquant qu'il a été utilisé comme fil directeur ou contexte de plusieurs œuvres artistique et/ou de fiction ayant pour cadre des ensembles pavillonnaires (Bosse A., Devisme L., Dumont M., 2007). Ainsi, dans The Truman Show (réal. P. Weir, 1998), Edward aux mains d'argent (T. Burton, 1991) ou Ma vie en rose (A. Berliner, 1997), l'ensemble pavillonnaire est plus que le simple lieu de l'action, il représente également le poids des conventions sociales qui pèsent dans une société où la normalité est une règle dont la transgression coûte cher.

L'homogénéité du périurbain est dénoncée au niveau local, mais au niveau mondial, plusieurs auteurs, soit dans la littérature scientifique, soit dans les médias, insistent également sur le fait que nous assisterions à une "mondialisation" et à une homogénéisation des paysages et des modes de vie périurbains. Dans Le Monde, on peut ainsi lire : "*il y a vingt ans, Bussy-Saint-Georges (Seine-et-Marne), à 30 km de Paris, était encore un bourg de 500 âmes, entouré de prairies. Aujourd'hui, c'est une vaste zone de maisons individuelles, à l'américaine, avec plus de 20 000 habitants*."(Vincent, 2007), Ce constat est parfois repris par des spécialistes de l'urbain, comme le souligne Chiarra Barratucci : "*Certains spécialistes de l'urbain soulignent, souvent avec inquiétude, la forte ressemblance de ces urbanisations dispersées européennes et de l'urban sprawl nord-américain, notamment de Los Angeles en tant que dispersed metropolis*"(Barratucci, 2004, p. 40).

Les inquiétudes sont loin d'être uniquement françaises : la question de « l'urban sprawl » et des ensembles pavillonnaires ou "planned unit developments" est également très sensible en

Amérique du Nord (certains auteurs, à l'image du couple d'architectes Andres Duany et Elizabeth Plater-Zyberk (1992), n'hésitent pas à qualifier l'étalement urbain de « croissance cancéreuse », et l'image est reprise dans le contexte français (Beaucire, 2006).

Enfin, le questionnement sur le modèle de développement pavillonnaire et l'étalement urbain, le débat qui oppose « ville diffuse » et ville compacte, a été renouvelé dans le contexte du discours sur le développement durable : on a notamment insisté sur le coût que représente l'étalement urbain, consommateur d'énergies, de réseaux, ce modèle étant également peu soucieux des populations les moins mobiles du périurbain (classes sociales défavorisées et population vieillissante notamment).

Dans ces critiques, le volet « résidentiel » et pavillonnaire de l'étalement urbain est souvent considéré comme un « tout », et pour qualifier les regroupements de maisons individuelles caractéristiques des périphéries urbaines, les observateurs évoquent indifféremment des « lotissements résidentiels », « lotissements pavillonnaires », « résidences pavillonnaires », « nouveaux villages »,… Le terme le plus courant pour qualifier ces ensembles résidentiels pavillonnaires est celui de « lotissements ». Comme le rappelle R. Kleinschmager (Pumain, Paquot, Kleinschmager, 2006), le lotissement correspond, pour le sens commun aujourd'hui, à une portion de territoire subdivisée en parcelles sur lesquelles ont été bâties des habitations, le plus souvent des maisons individuelles avec jardin, généralement non mitoyennes et présentant une certaine homogénéité architecturale. La voirie est aussi caractéristique, avec des rues courbes, en impasses, en boucles,... D. Mangin le rappelle (2004, p. 174) : « *cette acception [lotissement] désigne aujourd'hui, par métonymie, l'implantation de produits homogènes et fermés sur eux-mêmes.* »

Pour une étude systémique des ensembles pavillonnaires

Les enjeux sont tels que les études concernant le développement périurbain sont extrêmement nombreuses, et la situation de l'Ile-de-France, région « capitale » à plusieurs titres (politique, économique, symbolique) est particulièrement analysée. Les études sur la mobilité, élément moteur de la périurbanisation, se sont beaucoup développées (Orfeuil, 2002, Beaucire, Chalonge, 2007), celles concernant la diffusion des activités dans le périurbain également. On connaît relativement bien les caractéristiques des ménages qui participent au mouvement de périurbanisation : leur mobilité en Ile-de-France, l'endroit où ils s'installent, leurs catégories socio-professionnelles, les types de logements vers lesquels ils se dirigent, leurs caractéristiques démographiques. L'importance du parc pavillonnaire périurbain dans la division sociale de

l'espace en marge des agglomérations est bien connue. On connaît le parcours des personnes qui accèdent à ce parc de logements : on sait s'ils étaient déjà propriétaires ou non, on connaît leurs caractéristiques démographiques (Berger, 2004), ... Par ailleurs, dans les grandes lignes, les prix du foncier sont, eux aussi, assez bien connus. La Couronne la plus proche est aussi la plus onéreuse et les populations se regroupent selon leur catégorie sociale, sous différentes formes : tantôt sectorielle, avec une concentration croissante des employés à l'Est et au Sud-Est de l'agglomération, tantôt zonale, avec l'éloignement des ménages ouvriers. La division sociale de l'espace à l'échelle régionale est également étudiée (Saint-Julien, Le Goix, 2007).

En revanche, les études portant sur la production des espaces résidentiels comme des "objets" en tant que tels, et surtout en tant que formes produites par un certain nombre d'acteurs qui peuvent être définis, connus, et dont les relations peuvent être analysées, sont très peu nombreuses, surtout depuis la fin des années 70 (Topalov, 1974, Jaillet, 1982). La question de la production de l'espace dans son ensemble, et de l'espace urbain (ou périurbain) en particulier, semble datée. Comme le rappelle A. Bourdin (2005), la référence à la production évoque le marxisme qui a trop souvent professé un déterminisme radical parfois simpliste, la ville étant considérée comme la société projetée sur le sol. Les arguments qui s'y opposent, rappelant la complexité et la contingence des processus à travers lesquels la ville se fait et se défait en permanence, la difficulté d'isoler des producteurs spécifiques de la ville, sont tout à fait pertinents.

Il n'en reste pas moins que l'analyse de la production de la ville et de ses marges comme un système de relations, de négociations entre des acteurs variés, publics et privés, reste indispensable pour élaborer une analyse cohérente et éviter de tomber dans "*un discours très flou qui, à force de vouloir tenir compte de la complexité et du mouvement, ne dit plus rien*" (Bourdin, 2005, p. 157).

Etudier les ensembles pavillonnaires groupés pour comprendre la production des espaces résidentiels périurbains.

Afin de clarifier l'étude du pavillonnaire périurbain, il paraît indispensable d'en préciser les composantes. Contrairement au vocabulaire flou souvent utilisé et présenté ci-dessus, le pavillonnaire périurbain est constitué de trois types d'ensembles bien distincts : les maisons individuelles produites « en diffus », au coup par coup, par des propriétaires particuliers ; les maisons individuelles en lotissement ; et enfin les maisons individuelles construites dans le cadre d'opérations groupées ou « en village », en référence aux « Nouveaux Villages » des années 1970.

Ces trois types sont intéressants à distinguer : ils diffèrent par leurs fondements juridiques, leurs logiques de production et de localisations, ainsi que par leurs morphologies ou le segment de marché auquel ils s'adressent. Enfin, les acteurs qui les produisent sont en partie différents.

Or, selon nous, la forme juridique adoptée n'est pas anodine. Elle est le résultat d'un choix de la part des opérateurs qui interviennent dans la production de ces ensembles. Choix lié à la spécialisation producteurs d'ensembles pavillonnaires (simples lotisseurs et constructeurs de maisons individuelles, "builders" et gros promoteurs immobiliers, ...), à l'implication des responsables des collectivités locales dans les opérations immobilières, et au type de propriétaires fonciers qui mettent à disposition le terrain à bâtir.

Parmi ces opérations, les ensembles pavillonnaires groupés présentent des caractéristiques morphologiques qui en font des espaces très reconnaissables dans les périphéries des grandes métropoles. Dans le débat sur l'étalement urbain, leur étude mérite une place particulière.
L'homogénéité est une de leurs caractéristiques première : homogénéité en termes de fonctions, mais également homogénéité en termes architecturaux. Ce sont des espaces presque toujours exclusivement résidentiels, même s'ils contiennent parfois en leur sein des espaces récréatifs : piscines, golfs, tennis. Ils concernent, au même titre que les lotissements et le diffus, une partie importante de l'espace et des paysages périurbains. Ils sont constitués de maisons individuelles le plus souvent isolées au milieu d'un jardin, parfois « en bandes », jointives ou jumelées deux à deux. Les maisons se ressemblent, dans la mesure où elles sont réalisées au sein d'une même opération, le plus souvent par un seul architecte. Gros consommateurs d'espace puisque les opérations comptent de 10 à 100 ou 200 maisons, voire plus selon les périodes, ils constituent une composante importante de la croissance de la ville ou de l'agglomération, puisqu'ils représentent, selon les périodes et selon les régions, de 20 à 60 % des maisons individuelles construites

Surtout, ce qui distingue ces ensembles groupés des autres développements pavillonnaires, c'est essentiellement leur mode de production par un seul opérateur : le promoteur immobilier qui réalise de façon intégrée toutes les étapes de construction de l'ensemble, depuis la recherche du foncier, en passant par la conception des plans-masses et la construction, jusqu'à la commercialisation clé en main des maisons. Ces opérations présentent donc l'originalité d'être réalisées dans un cadre *théoriquement* très simple, qui fait intervenir les promoteurs immobiliers, les maires et les propriétaires fonciers. Ce cadre juridique clair se prête ainsi bien à l'étude des

différentes composantes du système des acteurs qui participent à la production des ensembles pavillonnaires, même si nous verrons que ces composantes sont plus complexes qu'il n'y paraît.

Les ensembles pavillonnaires : bombes à "fragmentation", à standardisation ? Pourquoi, dans quelle mesure et à quels niveaux ?

Le secteur de la promotion immobilière a connu un relatif regain d'intérêt au cours des dernières années (en particulier Pollard, 2007, 2009). Secteur central pour la production des ensembles pavillonnaires, il s'est considérablement transformé au cours des quinze dernières années. En France comme dans d'autres pays européens, la construction immobilière de maisons individuelles est traditionnellement le fait de petites entreprises locales ; le marché est segmenté, local, ... Pourtant, comme d'autres secteurs, il connaît une ouverture à la mondialisation, notamment par le biais du développement d'une offre immobilière qui est le fait de promoteurs de niveau mondial (parmi lesquels Kaufmann and Broad, Nexity, Bouygues), et un phénomène de concentration de l'offre au sein de ces quelques très grands groupes.

Une hypothèse centrale de notre travail est que le développement de ces grands groupes a des conséquences sur l'organisation du système, et sur les manières de faire des différents acteurs qui interviennent dans la production des ensembles pavillonnaires ainsi que sur la morphologie des ensembles produits, en particulier sur leur homogénéité.

En effet, pour être rentable, une offre mondialisée ou, dans le moindre des cas, largement industrialisée, doit être standardisée. Dans le domaine de la promotion immobilière, on peut chercher à connaître ce qui relève du produit standardisé en s'intéressant à la description de l'offre, aux normes de fabrication ainsi qu'aux discours publicitaires, dans lesquels les promoteurs renforcent l'image qui leur convient et participent, en partie, à la transformation de la demande et à la création d'un besoin ou d'un désir qui corresponde au produit qu'ils vendent. La description de l'offre montre ce qui est "vendable", la norme imposée par le producteur.

Ces réflexions s'inscrivent dans une interrogation plus générale qui consiste à savoir jusqu'à quel point la mondialisation du secteur immobilier peut conduire à l'uniformisation des villes et des pratiques d'habiter.

Cette uniformisation doit faire l'objet d'une attention particulière : elle peut être comprise au niveau international ou national, comme la diffusion de types standardisés d'ensembles pavillonnaires que l'on retrouve dans les différents pays où agissent les promoteurs internationaux, ou dans différentes métropoles d'un même pays. Elle est aussi à comprendre à un échelon plus réduit. D'abord au niveau régional, que nous proposons d'étudier plus

particulièrement. Ensuite, au niveau local, au sein d'une commune dans laquelle ce type de produits ou d'espaces résidentiels se développent. C'est alors l'homogénéité interne au lotissement qui est à étudier, en termes d'architecture, de typologie des maisons, de niveau de prix et donc de catégories sociales représentées.

Le problème central de notre étude est donc de comprendre dans quelle mesure les transformations des différents acteurs de la production des ensembles pavillonnaires, liées au contexte de mondialisation et de métropolisation, ont un impact sur les formes périurbaines construites. La question à laquelle nous cherchons à répondre est donc la suivante : en quoi les conditions de la « fabrique » périurbaine ont-elles un rôle sur les types d'espaces produits ?

Pour tenter de connaître les acteurs et les conditions de cette « fabrique », notre étude s'articule autour de trois grands moments.

Dans un premier temps, après avoir fait un travail de définition juridique des différentes composantes de la croissance des ensembles pavillonnaires, nous nous proposons de mettre en perspective le développement des opérations groupées, d'une part avec le mouvement général de « pavillonnarisation » à l'œuvre en Ile-de-France , d'autre part avec les transformations récentes du secteur de la promotion immobilière.

Une fois ces éléments importants de définition et de contexte mis en place, nous nous attachons à étudier de près le fonctionnement de la production des ensembles pavillonnaires groupés dans la Grande Couronne francilienne. Le système local de production, dont nous avons tenté de distinguer précisément les différents acteurs et d'en définir le rôle, s'intègre dans des contextes nationaux et internationaux qui modifient en partie leur jeu. Dans ce cadre complexe, nous analysons en détail les caractéristiques, les intérêts et les logiques de production de deux acteurs centraux : les promoteurs immobiliers et les collectivités locales. Les relations qu'ils entretiennent créent des modèles locaux de négociation, influencés notablement par les caractéristiques des communes dans lesquelles se déroulent ces négociations prennent place.

Enfin, dans un troisième temps, nous proposons d'analyser les espaces résidentiels produits, leur localisation au niveau régional et communal, et leur rôle dans le processus d'étalement urbain en Ile-de-France. Les logiques des différents types de promoteurs, locaux, nationaux et internationaux sont alors analysées en termes de spécialisations géographiques et sociales, par le biais de l'étude des produits réalisés. Les morphologies créées, entre enclavement et intégration au cadre communal, homogénéité et hétérogénéité architecturales et sociales sont étudiées.

Partie I.

Ensembles pavillonnaires et étalement urbain

INTRODUCTION

L'habitat pavillonnaire francilien illustre plusieurs types de la « fabrique péri-urbaine » apparus depuis environ un siècle d'expansion puis d'étalement urbains : le pavillonnaire construit de manière diffuse, hors de toute opération d'aménagement, les lotissements traditionnels, datant surtout de l'entre-deux guerres, et le pavillonnaire dit « groupé ». Loin de pouvoir étudier en détail la façon dont est produite, aujourd'hui encore, la totalité de ces espaces pavillonnaires dans leur diversité, nous nous attacherons à en analyser une forme particulière : les « ensembles pavillonnaires groupés », parfois qualifiés de « villages » ou « nouveaux villages » dans les années 1970 et 1980.

Le choix de n'étudier que les ensembles pavillonnaires groupés est en partie lié au fait que ceux-ci constituent des opérations réalisées par un seul promoteur, ce qui permet de mieux saisir les différentes phases de l'opération et d'appréhender plus facilement les relations d'un type d'acteur avec les autres agents intervenant dans la production. De plus, ce type d'opérations semble aujourd'hui avoir le vent en poupe : les ensembles pavillonnaires groupés sont préconisés

par plusieurs auteurs pour développer des formes d'habitat individuel dense. Ce sont des « outils » plus simples à maîtriser que les lotissements et les élus les utilisent souvent, au moins en région parisienne, car ils n'ont alors qu'un seul interlocuteur et un seul dossier est à instruire par les services de l'urbanisme ou les services techniques de la mairie. Enfin, plusieurs études ont été réalisées au moment de la vague des « nouveaux villages » dans les années 1970-80. Ces travaux sont un point d'appui pour comprendre l'évolution actuelle de ces nouveaux villages (si transformation il y a …).

Pour définir précisément ce type particulier d'habitat, il faut le mettre en perspective avec les autres composantes de l'habitat pavillonnaire, en particulier les lotissements stricto sensu, et préciser les caractéristiques morphologiques et fonctionnelles, ainsi que le cadre juridique dans lequel ces constructions s'inscrivent et qui les régit (chapitre 1).

L'Ile-de-France connaît le double processus de concentration de la population dans les plus grandes agglomérations et d'étalement urbain. L'attractivité de la métropole parisienne dans la concurrence nationale et internationale la place au premier rang des métropoles françaises et européennes et, depuis la fin des années 1960, elle présente une extension importante de son aire d'influence et de son agglomération. Les ensembles pavillonnaires se développent dans ce contexte d'étalement urbain qu'ils participent à entretenir, mais leur localisation et leurs formes sont également largement déterminées par des éléments à comprendre à un niveau supérieur : le rôle des prix fonciers et immobiliers au sein de l'agglomération est ainsi à étudier, de même que les transformations économiques du secteur de la construction immobilière et le rôle des décisions politiques de niveau national (chapitre 2).

Afin d'étudier les acteurs et l'organisation du système de production de ces ensembles nous avons utilisé des données à la fois quantitatives et qualitatives (chapitre 3). L'étude de ces données et de la littérature concernant le secteur de la promotion immobilière montrent que celui-ci connaît dans son ensemble, depuis les années 1970 et au cours de la dernière décennie, des transformations importantes (chapitre 4).

Dans le cadre de l'étalement urbain, les ensembles pavillonnaires sont dénoncés par différents auteurs comme des éléments favorisant l'entre-soi, l'homogénéité sociale et, partant, la fragmentation des espaces périurbains. Pourtant, si les critiques sont récurrentes, nous verrons, d'une part, qu'elles concernent souvent l'étalement urbain de façon générale, sans en distinguer les différentes composantes et, d'autre part, que l'étude précise des conditions de production de ces ensembles reste peu développée aujourd'hui, ne permettant donc pas de conclure quant au

rôle que les ensembles pavillonnaires peuvent jouer dans le processus de croissance et d'étalement de l'agglomération (chapitres 5 et 6).

L'état de la question que nous proposons de développer dans cette première partie tentera donc de faire un lien entre le contexte (conjoncture) économique (dont les cycles sont relativement bien connus) dans lequel sont produits les ensembles pavillonnaires, le contexte juridique des règlements d'urbanisme, et le contexte urbanistique général et de doctrine urbanistique, en particulier un contexte de dénonciation et de refus de l'étalement urbain, présenté comme responsable de nombreux maux sociaux et environnementaux, relayé ou développé par le *New Urbanism* par exemple.

Chapitre 1.

Habitat pavillonnaire et lotissements, une histoire ancienne

L'habitat pavillonnaire peut être considéré comme un type de résidence particulier (le pavillon avec jardin en périphérie des agglomérations) associé aux autres dans un agencement spatial spécifique (le lotissement au sens large, le plus souvent). Plusieurs auteurs (Vogel, 1979 ; Haumont, 1965 ; Raymond 1966) font remonter les origines du pavillon (qui est à distinguer de la maison rurale isolée) dès le début du 19ème siècle, dans un contexte de fort accroissement de la population urbaine, des débuts de l'industrialisation (dont le corollaire a été la nécessité de loger une main d'œuvre nombreuse) et des migrations massives des campagnes vers les villes en même temps que les premiers développements du chemin de fer dans les environs de Paris à la fin des années 1830.

Les formes initiales du pavillon apparaissent diverses, plus ou moins nombreuses selon les auteurs. Raymond (1966) dénombre ainsi trois types de formes pavillonnaires développées au cours du second tiers du 19ème siècle. Les « *maisons de plaisance* » de la noblesse puis de la grande et de la moyenne bourgeoisie après la Monarchie de Juillet s'apparentent plutôt à des résidences secondaires voire à des maisons de campagne, mais plusieurs exemples d'ensembles de maisons bourgeoises ont vu le jour dans la deuxième moitié du 19ème siècle et peuvent être étudiés comme des ensembles précurseurs des lotissements hauts de gamme actuels. La mise en œuvre de lotissements ou de rues privées est en effet d'abord une affaire de riches et les lotissements de première génération, cultivant l'image du pavillon de chasse ou de la résidence à la campagne,

sont souvent construits dans le parc ou le domaine forestier d'anciens châteaux (Le Goix, 2006). Il en va ainsi pour le domaine du Parc de Montretout à Saint-Cloud (1832) ou les lotissements de Maisons-Laffitte (1834) et du Vésinet (1858). La recherche du prestige et de la salubrité poussent ainsi la nouvelle bourgeoisie à acquérir une maison « de campagne » à proximité de la ville, dotée d'un jardin ; les signes de richesse y sont à l'honneur et le caractère « moderne » de lotissements dont les plans sont inspirés des cités-jardins alors à l'honneur en Grande Bretagne participent au succès des opérations. Annie Fourcaut note que ces colonies créent un modèle nouveau d'établissement suburbain : il s'agit de projets destinés au départ à la villégiature temporaire, toujours situés à proximité d'une gare, et qui donnent naissance par étape à un quartier résidentiel permanent, à destination de la bourgeoisie parisienne et pensé au départ comme socialement homogène. Un strict cahier des charges organise la préservation des espaces communs et la normalisation des espaces privés. Une association de propriétaires assure la gestion collective et l'entretien de l'ensemble. Une morphologie particulière s'agence autour des pavillons construits : recul d'alignement, isolement en milieu de parcelle, environnement paysager, clôture basse en façade. La profusion de l'espace, le goût de la nature, la variété des grandes villas se retrouvent dans tous les « lotissements-parcs » construits à cette époque (Maisons-Laffitte, Le Vésinet, Le Raincy, …) (Fourcaut, 2000).

Destinés à une population située à l'autre extrémité de l'échelle sociale, le « *logement patronal* » est une autre forme qui participe au développement de l'habitat pavillonnaire. Le développement de l'industrie en France après 1830 et l'arrivée d'une population ouvrière nombreuse dans des zones où les possibilités de logements étaient limitées force le patronat à rechercher des solutions de logement qui stabilise la main d'œuvre et qui convienne à des salariés aux revenus peu élevés. Le choix du logement individuel est largement motivé par le rejet du logement collectif suspecté d'offrir un milieu favorable au développement de l'idéologie communiste, et par le souhait de fixer la main d'œuvre par la propriété privée. Ces motivations sont assez bien résumées par G. Picot, en 1891 : « *En rendant l'ouvrier propriétaire, la société Mulhousienne a rendu un grand service. Elle a fixé l'ouvrier nomade, l'a attaché à son pays, lui a fait comprendre le but de l'épargne, lui a donné avec le goût de la propriété l'habitude des efforts persévérants et féconds*. » (cité par Raymond, 2001, p. 33). Les ensembles de maisons individuelles avec jardin, corons, cités minières, ont rapidement connu les faveurs du patronat industriel : Koechlin à Mulhouse avant 1840, Dollfus, également à Mulhouse, en 1852, les compagnies minières du Nord ou Schneider au Creusot.

Enfin, le dernier type de pavillons repéré par Raymond (1966) est le « *logement marginal* ». Il se développe particulièrement en région parisienne où la crise du logement dans Paris intra-muros et l'afflux d'une population nombreuse venant de province ainsi que l'amélioration des transports urbains, pousse d'abord une partie importante de la petite bourgeoisie (employés, boutiquiers, …) à acquérir des terrains peu coûteux en périphérie pour y construire une maison. Il s'agit d'abord de la construction ou de l'auto-construction de maisons au pied des fortifications, puis aussi loin que les chemins de fer le permettent. Ces pavillons sont rapidement construits dans des lotissements qui se développent dans un contexte de spéculation foncière importante et qui transforment de vastes terrains anciennement agricoles ou d'anciennes propriétés bourgeoises ou nobiliaires en terrains constructibles. Avant la Première Guerre mondiale, Annie Fourcaut observe la prolifération d'un grand nombre de lotissements ordinaires, vendus par des spéculateurs d'origine diverses dont le but est de gagner de l'argent en vendant des parcelles quels qu'en soient finalement les acquéreurs. C'est le cas à Saint-Maur-des-Fossés ou là Compagnie des Chemins de fer de l'Est vend dans les années 1860 des terrains nus dans un lotissement, à un prix très faible, et pourvus d'un aménagement réfléchi : bonne voierie, squares et places, réseau de distribution des eaux. L'espace résidentiel pensé initialement comme élitiste attire finalement une population de résidents relativement mélangée.

Autour de la Grande Guerre le bilan concernant les ensembles pavillonnaires et les lotissements (Fourcaut, 2000) montre qu'il n'existe pas vraiment d'imitation grossière qui ferait glisser le goût de la résidence individuelle suburbaine de la grande à la moyenne bourgeoisie puis aux classes populaires. On note surtout une image positive du lotissement de banlieue qui se répand à partir d'exemples célèbres (le Vésinet, ou Paris-Jardins popularisé par l'Humanité). La propagande ambiante pour les cités-jardins, les jardins ouvriers et la vie à la campagne, comme la prolifération des sociétés d'épargne contribuent à ce développement. Reste que l'on peut considérer que le chalet, mythe architectural de la grande bourgeoisie imité par la petite, devient un modèle d'habitation à bon marché pour la population ouvrière sous la forme du pavillon individuel, isolé sur sa parcelle clôturée.

Ces lotissements se développent à la fin du 19ème siècle et surtout après la Première Guerre mondiale hors de toute réglementation, sans adduction d'eau, sans égout, sans évacuation des ordures ni équipement d'aucune sorte. C'est à ce moment-là qu'éclatent les premiers scandales des « lotissements défectueux », et en réaction les premières politiques tendant à mieux contrôler ce type de croissance de la ville seront mises en œuvre.

Les scandales concernant ces lotissements ont marqué durablement l'image de la banlieue et ont participé au refus, après la Seconde Guerre mondiale et jusqu'au milieu des années 1960, de développer l'habitat individuel pavillonnaire. La politique des grands ensembles a été favorisée en partie par ce rejet, avant que ces mêmes grands ensembles connaissent à leur tour une désaffection profonde.

Les années 1960 ont été marquées par un regain d'intérêt pour l'habitat pavillonnaire, à la fois de la part des autorités politiques de l'époque, des acquéreurs potentiels, en même temps que le secteur de la construction de maisons individuelles se restructurait. C'est dans ce contexte qu'apparaissent et se développent de nouveaux types d'ensembles de maisons individuelles. Souvent regroupés sous le terme de « lotissements », ou de « nouveaux villages », ces ensembles ont attiré massivement les classes moyennes et populaires aussi bien que les cadres en périphérie des grandes agglomérations. Leur filiation avec les types d'ensembles précédents, en particulier avec les lotissements bourgeois de la fin du 19ème siècle, est nette, tant dans les formes produites que dans les méthodes de production employées (réalisation par un seul promoteur, création de plan-masse parfois soignés, constitution d'associations de propriétaires chargés de faire observer un cahier des charges parfois strict). En revanche, le rôle de l'Etat et les différents acteurs de la production des ensembles pavillonnaires ne sont plus les mêmes, tout comme le contexte économique et juridique dans lesquels ils voient le jour.

Après avoir présenté la généalogie des ensembles pavillonnaires en France nous nous intéressons davantage aux deux autres types juridiques d'opérations qui ont connu un succès qui ne s'est pas vraiment démenti.

1 Les lotissements : définition juridique et perspective historique

D'après la définition qu'en donne Pierre Merlin, le lotissement est la "division d'une propriété en vue de l'implantation de bâtiments, ayant pour objet, sur une période de moins de dix ans, de porter à plus de deux le nombre de parcelles constructibles." (Merlin, Choay, 2000, p. 472). Les divisions de propriétés sont réglementées par le législateur qui s'est inquiété,

particulièrement entre les deux guerres, du développement anarchique de la construction périurbaine.

La législation concernant les lotissements est, en partie, le résultat de l'histoire du « succès » du développement des ensembles pavillonnaires dans l'entre-deux guerres et elle montre l'intervention progressive et continue des pouvoirs publics dans leur régime juridique. A cette époque, le législateur prend conscience de la nécessité d'une réglementation concernant les divisions de propriétés, en raison du développement anarchique de la construction périurbaine qui a fait éclater de nombreux scandales liés au développement des « lotissements défectueux » et à la situation dramatique des « mal-lotis ».

1.1 L'histoire des lotissements défectueux

Le travail d'Annie Fourcaut sur les lotissements défectueux (Fourcaut, 2000) permet, à la fois, de connaître et de mieux comprendre l'histoire de ces pavillons de banlieue et leurs propriétaires, en même temps qu'elle permet d'appréhender ces pavillons dans leur dimension juridique et spatiale à différents niveaux, celui du lotissement et celui de l'ensemble des communes concernées par le phénomène. Si l'absence de sources continues ne permet pas une étude diachronique de cette forme d'habitat à l'échelle de la banlieue sur un siècle et demi (depuis le lotissement des communes voisines des barrières de Paris à l'époque de la Restauration jusqu'à l'actuelle périurbanisation débutée dans les années 1960), les éléments d'explication sont à connaître et peuvent éventuellement permettre de mieux comprendre les formes et les modes de développement des ensembles pavillonnaires contemporains.

Les lotissements défectueux désignent ces quartiers de pavillons improvisés, s'étendant, à la périphérie des grandes villes et d'abord autour de Paris, sur des terrains bon marché découpés au hasard de la spéculation et des opportunités foncières, surtout au cours des années 1920. Ils ont été le résultat d'une sur-densification et d'un sous-équipement considérables, réalisés dans le contexte d'une forte spéculation immobilière. Ils fixent pour longtemps la trame urbaine des communes de banlieue et leur image est durablement associée à ces communes. Jusqu'aux grands ensembles des années 1960-70, ils constituent l'essentiel de la construction des logements populaires. Par ailleurs, l'expérience montre qu'on ne détruit que très rarement de la propriété pavillonnaire ; souvent transformées (construction en dur, extensions, clôtures, …) ces traces de l'histoire populaire demeurent. Alors qu'ils existaient déjà avant la Première Guerre mondiale, les

lotissements des années 1920 sont perçus par l'opinion de l'époque comme une radicale nouveauté. Ces espaces lotis étonnent à la fois par leur caractère très ouvrier et par les paysages incongrus (la presse parle alors des "colonies de bicoques") dont se couvrent des portions entières de la banlieue. Ils suscitent ouvrages, thèses d'urbanisme et de droit qui tentent de rendre compte d'un développement anarchique jugé à la fois inédit et nuisible.

A. Fourcaut met en avant différents facteurs permettant d'expliquer l'extension importante de ce phénomène. Outre la croissance démographique de la banlieue d'après-guerre et la crise du logement (en particulier du logement populaire dans Paris intra-muros et en proche banlieue), elle évoque également la croissance de la mobilité citadine en général à partir de 1900. Les trains ouvriers, les lignes de bus et de tramway se développent, même si les situations locales varient fortement). De même, la loi des huit heures de travail journalier permet à cette clientèle presque exclusivement ouvrière de plus longues navettes. A. Fourcaut insiste également sur le développement de modalités particulières d'achat dans le contexte de crise économique de l'époque, en particulier l'achat à tempérament d'une parcelle de terrain nu sans aucun aménagement[3].

La diffusion des thèmes hygiénistes en milieu populaire explique aussi le choix de la banlieue[4], parfois pourtant dans des conditions d'une apparente insalubrité. La cherté de la vie pendant la Première Guerre et l'immédiat après-guerre a également répandu le goût et le besoin de la culture potagère (le succès des jardins ouvriers témoigne de cet engouement) en même temps que le désir de s'affranchir du poids d'un loyer. Le pavillon offrait alors la liberté de disposer de sa maison (parfois de simples constructions en bois, d'un seul niveau pour l'immense majorité d'entre elles) et de disposer d'un « espace en plus »[5].

Le vide juridique, s'agissant du droit de lotir où s'engouffrent les lotisseurs, est un autre élément d'explication à l'ampleur du mouvement, de même que la méconnaissance de la législation sur les voies privées de la part des acquéreurs qui pensent que la commune doit s'occuper de la viabilisation (routes, gaz, eau, égouts, …). Les publicités mensongères des lotisseurs (qui utilisent pour la première fois des méthodes de publicité ciblée et de grande

[3]L'acquéreur verse des arrhes qui correspondent à une partie minime du prix du terrain et s'acquitte du solde, augmenté d'un intérêt qui tourne autour de 6% par an, par des versements hebdomadaires ou mensuels, pendant 3 à 10 ans. Au début des années 20 les prix sont faibles, mais augmentent assez rapidement avec l'inflation et surtout après la loi de juillet 1924 qui contraint les lotisseurs à aménager les terrains, même sommairement, ce qui les conduit à répercuter le coût de l'aménagement sur les prix de vente. Le contexte d'inflation et de dépréciation de la monnaie explique alors des stratégies de placement immobilier ou de spéculation.

[4] Cet aspect est largement développé par M.G. DEZES (2001)

[5] Pas celui de la maison, souvent très petite, mais du terrain ...Dans un premier temps, en effet, les lotissements accentuent le surpeuplement dans les communes (ainsi à Drancy en 1926, 66% des habitants de maisons ordinaires, soit essentiellement les maisons des lotissements, disposent de moins d'une pièce par personne)

ampleur) ne sont pas étrangères à cette relative "innocence" des acquéreurs, au moins dans les premières années du processus.

Les lotissements sont construits en banlieue parfois lointaine (jusqu'à Esbly, aux limites de la Seine-et-Marne, par exemple) ou plus proche. S'il est très difficile d'avoir une idée globale de l'extension du phénomène, totalement incontrôlé jusqu'à l'application de la loi de juillet 1924, certaines communes sont toujours évoquées dans la presse ou les débats publics comme étant les plus mal loties (Antony, Drancy, Bobigny, Paray-Vieille-Poste, Sainte-Geneviève des Bois) mais cette omniprésence tient autant à la personnalité de leurs élus (Auguste Mounié à Antony, Jean-Marie Clamamus à Bobigny) qu'au nombre d'hectares de lotissements défectueux qu'elles contiennent.

Annie Fourcaut analyse le phénomène des "lotissements défectueux" comme une crise urbaine. Les composantes en sont assez visibles : rapidité de la construction (3000 hectares lotis avant 1914, 16000 hectares dans l'entre-deux-guerres, dont l'essentiel en 10 ans, de 1919 à 1928-29), massivité et visibilité (504 lotissements dans la Seine, 1625 lotissements en Seine-et-Oise comportant 173042 parcelles, 250 lotissements en Seine-et-Marne offrant 34206 lots, qui logent 700 000 personnes à la fin de l'entre-deux-guerres[6]). Les lotissements ont ainsi massivement participé à la période de très forte croissance de la banlieue des années 20 tandis que la population de Paris stagne ou baisse légèrement. Des régions entières contiguës sont loties, comme la radiale de Drancy à Tremblay-les-Gonnesses, et certaines communes sont entièrement bouleversées, telles Antony ou Drancy. L'auteur souligne également la brusquerie du passage du rural au semi-urbain banlieusard (des lotis se plaignent que l'on continue de labourer un champ qui jouxte leur parcelle). Enfin, la diffusion de la propriété pauvre périphérique est un phénomène qui prend l'Etat comme les responsables locaux totalement de court. Le fait d'aborder cet épisode comme un phénomène de crise permet de mettre en valeur le jeu des acteurs: Etat, premiers aménageurs, techniciens de l'urbain, élus, municipalités, techniciens des préfectures, mal lotis regroupés en associations ou agissant individuellement.

La fin de l'épisode de crise apparaît bien circonscrite : conséquences de la crise économique, ralentissement de la croissance démographique, mise en place d'une législation, efficacité nouvelle des services préfectoraux et contrôle du Comité supérieur d'aménagement et d'organisation de la région parisienne (CSAORP). Les lotissements défectueux constituent donc un phénomène bref : les lotissements de 1932-1933 sont en général légaux et aménagés. A la fin

[6]Bastié, 1964, cité par Fourcaut, 2000

de l'entre-deux-guerres, Il semble même que trop d'espaces aient été aménagés et restent vides faute de peuplement des lotissements projetés.

En revanche, les conséquences de cette crise ont été nombreuses et se sont fait sentir jusqu'à la fin des années 1950. Plusieurs thèmes récurrents concernant les espaces périurbains et leur extension apparaissent alors. Pour la première fois, un problème technique urbain (raccorder les nouveaux quartiers à la voirie existante et les aménager) devient un débat moral et politique (qui met en cause la responsabilité des lotisseurs et de l'Etat) et un problème stratégique, celui de la « ceinture rouge », d'autant plus difficile que les lotissements défectueux ont, dans un premier temps, été marqués par une panne importante de l'intégration des couches populaires installées dans les périphéries (les écoles et les églises, par exemple, faisant longtemps défaut).

Pour les observateurs, l'échec du libéralisme et de l'initiative privée en matière de croissance de l'agglomération est visible dans l'aspect anarchique des nouveaux quartiers, leur localisation parfois hasardeuse (dans des terrains inondables par exemple), le manque d'équipements et des tracés de voirie problématiques. L'idée que tout le mal vient de l'impuissance de l'initiative privée (couple loti-lotisseur) à organiser l'agglomération parisienne s'installe durablement. Les lotissements sont désormais perçus comme des « débordements pathogènes de la capitale », (les descriptions de Demangeon dans son tableau d'ensemble de la banlieue parisienne (Fourcaut, 2000, p. 151) en sont l'illustration) et l'expérience des années 1920 et 30 annonce le rejet durable de cette forme d'urbanisation et le choix des grands ensembles : le lotissement devient l'anti-modèle pour les décideurs jusqu'à la fin des années 1950.

1.2 L'encadrement juridique des lotissements

La crise des lotissements défectueux et le problème inédit de la diffusion massive de la propriété individuelle dans les classes populaires ont surtout pour conséquence la mise en place d'une législation nouvelle qui encadre le développement des ensembles pavillonnaires. Celle-ci se met en place progressivement de 1919 à 1952, la loi du 26 mars 1952 étant l'aboutissement ultime de la législation de l'entre-deux guerres.

Avant 1919, la loi ignore le lotissement ou n'en régule, par des biais, que certaines conséquences. Quelques textes existent mais ont rarement servi à réguler la question du

développement des lotissements[7]. La façon de faire la plus courante est donc la suivante : les lotisseurs font constituer des sociétés d'épargne ; ils consentent à ces sociétés des baux avec promesse de vente (le terrain acquis est donc réparti entre diverses sociétés), la société se substitue au lotisseur dans ses droits sur le terrain, le lotisseur attend d'avoir touché le prix du terrain de la société d'épargne pour lever la promesse de vente qu'il tenait des anciens propriétaires et, enfin, il leur verse le prix d'achat. Dans la plupart des cas, il est impossible d'aménager les lotissements : individuellement les lotis sont trop pauvres et le lotisseur a juridiquement disparu. Certaines communes poussent alors les acquéreurs à se constituer en associations de propriétaires intéressés à l'exécution des travaux mais le problème des aménagements coûteux demeure.

La loi Cornudet, de mars 1919, est le premier texte législatif qui mentionne les lotissements, sans toutefois les définir (Gaudin, 1991). La loi instaure en France l'urbanisme de plan : cinq catégories de villes sont tenues d'avoir un Plan d'aménagement, d'embellissement et d'extension et cette obligation s'applique « aux groupes d'habitation et aux lotissements créés ou développés par des associations, des sociétés ou des particuliers ». Cette obligation est précisée par l'art. 8 : « les associations, sociétés ou particuliers qui entreprennent la création ou le développement de groupes d'habitation sont tenus de déposer à la mairie un plan d'aménagement comprenant le raccordement avec les voies publiques et s'il y a lieu, avec les canalisations d'eau potable et les égouts de la commune ». Le plan doit être approuvé par une commission départementale et, enfin, par approbation préfectorale. Par ailleurs, il est indiqué qu'aucune construction ne pourra se faire sans délivrance par le maire du permis de construire. Reste une lacune de poids : aucune sanction n'est prévue en cas de non présentation du plan ... ce qui amène les observateurs à remarquer que « le nombre de lotissements défectueux n'a jamais été si considérable que depuis qu'il existe une loi destinée à les combattre. ». Par la suite, diverses campagnes et rapports ont été proposés pour réviser la loi de 1919 dans un sens plus contraignant pour les lotisseurs.

La loi de mai 1924 généralise le permis de construire en cas de lotissements, quelle que soit la taille des communes. La possibilité de frapper d'interdiction d'habiter dans un lotissement sans permis de construire est donnée au maire. Ses sept derniers articles constituent une « charte

[7] Il s'agit essentiellement des textes sur l'alignement et concernant l'ouverture de voies nouvelles par les particuliers de la loi du 16 sept 1816, et la loi du 15 février 1902 relative à la protection de la santé publique (l'article 1 concerne la salubrité des maisons le long de la voie publique ; l'article 2 instaure l'ancêtre du permis de construire dans les agglomérations de plus de 20 000 habitants) mais la loi est complexe et les communes où démarrent les lotissements n'ont souvent pas le seuil de population requis donc les lotisseurs ne sont pas tenus de demander une autorisation de bâtir

du lotissement ». Elle comprend l'obligation pour le lotisseur de déposer à la mairie avant toute mise en vente, non un plan, mais un projet avec un plan du lotissement, un projet d'aménagement et un cahier des charges. Seule l'approbation préfectorale permet de commencer les opérations (le dossier passe d'abord par le conseil municipal, puis au niveau départemental, et enfin à la préfecture). Le délai d'instruction des dossiers est de trois mois, (plutôt 8 en général), ce qui a pour premier effet de ralentir les opérations. Enfin, tout acte de vente doit être accompagné d'un certificat du maire mentionnant l'accomplissement des formalités légales. On parle désormais de « lotissement autorisé ». Des amendes sont prévues mais le texte comporte encore une lacune importante : le lotissement n'est pas défini par la loi.

La loi Sarraut, de mars 1928, vise à aménager les quartiers de lotissements les plus défectueux, antérieurs à la loi de juillet 1924, en attribuant aux mal-lotis réunis en associations syndicales obligatoires, des subventions à hauteur de 50% du prix des travaux d'aménagement, les 50% restant étant financés par des taxes syndicales prélevées sur les propriétaires de lots.

Les lois de mars 1919 et de juillet 1924 ont théoriquement mis fin à la liberté de lotir, imposant au lotisseur la création d'équipements collectifs avant de commercialiser les lots. La loi de 1924 n'ayant connu qu'une efficacité très relative, la loi Sarraut de 1928 l'a renforcée en imposant le financement a posteriori de ces équipements dans les lotissements défectueux. Après-guerre, divers textes (1944, 1958, 1959) renforcent le lotissement comme véritable opération d'urbanisme et le décret du 26 juillet 77 (modifié par celui du 14 mars 86) en fixe encore le cadre général et prévoit son intégration dans l'aménagement de l'ensemble du territoire communal.

Par la suite, les lotissements sont devenus de véritables "opérations d'urbanisme", réglementées notamment par la loi du 31 décembre 1973 et celle du 31 décembre 1976, qui contiennent des dispositions financières sur les subventions qui peuvent être accordées aux communes désireuses d'acquérir des lots invendus ou mal équipés, mais surtout par le décret du 26 juillet 1977 (modifié en 1986) qui consacre le caractère opérationnel du lotissement et son intégration dans l'aménagement de l'ensemble du territoire communal. Une demande d'autorisation de lotir doit être formulée et doit notamment contenir une note de présentation de l'opération qui précise les mesures prévues pour assurer son insertion dans l'environnement ainsi qu'une étude d'impact pour les lotissements les plus importants. Elle est de la responsabilité du maire ou du préfet, selon les cas. Le lotissement est donc une opération rigoureusement contrôlée, c'est une construction juridique, ce qui en fait un projet et une construction territoriale spécifiques dans le paysage périurbain. Cette définition juridique des opérations de lotissement est celle qui a prévalu jusqu'en octobre 2007.

La demande de permis de lotir telle qu'elle existait avant 2007 était, et demeure, une procédure relativement proche de celle du permis de construire. Elle est de la responsabilité du maire si la commune a un POS approuvé depuis plus de 6 mois, du préfet dans le cas contraire. Le dossier de demande d'autorisation de lotir comportait : une note de présentation de l'opération (pour insertion dans l'environnement), un plan de situation du terrain, plan de l'état actuel et de ses abords, plan précisant la composition d'ensemble, programme des travaux, ..., une étude d'impact si le lotissement fait plus de 3000 m² de SHON dans une commune non couverte par un POS, le règlement de lotissement s'il existe (facultatif depuis le décret de 1977). La réalisation du lotissement comporte aussi l'exécution des travaux de viabilisation des terrains, aménagement des équipements prévus et commercialisation des lots (possible, depuis 1977, avant achèvement des travaux...)

Depuis la réforme des permis de construire en octobre 2007, le code de l'urbanisme dispose qu'en cas de division de terrain et dès le premier lot créé, il y a lotissement. *Un lotissement est donc une division foncière en vue de la création d'un lot à bâtir. Strictement, les ZAC et les ensembles pavillonnaires qui impliquent aussi des divisions foncières ne sont pas considérés comme des lotissements. En effet, dans le lotissement la division foncière précède la construction, alors que dans les deux cas évoqués ci-dessus la construction précède la division foncière.*

Pour être autorisé à diviser un terrain en vue de la création d'un ou plusieurs lots à bâtir (donc à réaliser un lotissement), deux procédures sont possibles selon les cas : soit dépôt d'une déclaration préalable en mairie, soit demande de permis d'aménager (celle-ci remplace la demande de permis de lotir qui existait avant 2007).[8] Le permis d'aménager est nécessaire lorsque deux conditions sont réunies (sauf exceptions prévues par le code) : en cas de création de plus de 2 lots à bâtir (1ère condition) avec la création d'une voie commune (2ème condition). Si une des conditions manque, une Déclaration préalable suffit (c'est le cas lorsque seulement un ou deux lots sont créés, c'est également le cas lorsque plus de deux lots sont créés mais sans création de voies). Le délai d'instruction de la déclaration préalable est relativement court (1 à 2 mois en fonction de la localisation du projet contre 3 à 6 mois pour une demande de permis d'aménager) et le dossier à constituer est plus léger.

[8]Par ailleurs, dans le cas du lotissement, une déclaration préalable ou un permis d'aménager n'autorise pas à effectuer des constructions (sauf construction annexe, petite construction, soit par exemple le petit local EDF au bout de lotissement et qui va servir à tout le lotissement ou encore le local pour les poubelles ...).

Aujourd'hui, le lotissement constitue, avec la ZAC, un grand instrument "de droit commun" de l'urbanisme opérationnel. La dimension du périmètre aménagé ne les différencie pas nécessairement (le lotissement étant traditionnellement plus restreint, mais cette distinction s'estompe avec la pratique récente des "mini-ZAC"), mais plutôt le type d'habitat (en majorité individuel en lotissement, collectif en ZAC). Si des lotissements communaux peuvent être créés, l'initiative des lotissements demeure principalement privée, alors que celle des ZAC est nécessairement (au moins formellement) publique.

Enfin, le problème de la maîtrise foncière préalable à l'aménagement différencie aussi les deux régimes : dans le lotissement, le lotisseur est propriétaire, alors que dans la ZAC, l'organisme aménageur devra le plus souvent acquérir les terrains par voie de préemption. Pour un lotissement communal (dont le nombre est aujourd'hui très faible), ceux-ci pourront éventuellement l'être par voie d'expropriation.

La faveur des acquéreurs pour les lotissements a été fluctuante. Ils furent très nombreux entre les deux guerres (approximativement 700000 personnes, d'après Annie Fourcaut) puis, après une période de rejet relatif après la Seconde Guerre mondiale, ils connurent un regain d'intérêt dans les années 1980 (en 1981, plus de 10 000 autorisations ont été délivrées, soit 115 000 logements) (Merlin, 1996). La réforme de financement du logement, en 1978, instituant les Prêts pour l'Accession à la Propriété (PAP, remplaçant les prêts HLM et les prêts spéciaux du Crédit Foncier), a favorisé l'accession à la propriété de maisons individuelles bon marché, sur des terrains peu chers, le plus souvent en périphérie urbaine. Au milieu des années 1990, ce nombre a été sensiblement plus faible (même si le ministère de l'Equipement est incapable de le chiffrer, ou même de l'estimer). Depuis la fin des années 1980, cette procédure a connu un reflux relatif avec le recul de la construction, un moindre engouement pour l'habitat individuel et l'apparition des "mini-ZAC".

2 Les ensembles pavillonnaires groupés : procédures juridiques, de la vague des « nouveaux villages » aux ensembles groupés actuels

Les ensembles pavillonnaires groupés, s'ils se rapprochent parfois morphologiquement des lotissements, ont connu historiquement des périodes de développement en partie distinctes et obéissent à des logiques de production différentes.

Le travail de Reine Vogel sur les « Nouveaux Villages » (Vogel, 1979) présente une étude assez complète du phénomène. Ces « Nouveaux Villages » connaissent un essor particulier à partir de 1965, sous l'impulsion notamment des politiques d'incitation mises en œuvre par le gouvernement (concours de la maison individuelle, facilités foncières et financières). Si, en 1964, seulement 27 % des demandes de permis de construire portaient sur des maisons individuelles, ils représentaient 62 % en 1978. Parmi eux, certains concernent des maisons construites dans le cadre d'opérations de maisons individuelles groupées sous l'impulsion d'un seul maître d'ouvrage. Le terme de « nouveau village » apparaît surtout après 1966 et la première exposition de la maison individuelle.

Parmi les éléments de définition des « nouveaux villages » donnés par les promoteurs privés et publics, R. Vogel note qu'il s'agit d'opérations qui s'opposent au développement de maisons au « coup par coup », et qu'ils ne nécessitent pas, ou presque, la réalisation d'équipements autres que les infrastructures propres aux lotissements courants.

D'autres promoteurs soulignent qu'il s'agit d'opérations réalisant un « ensemble ordonné », ou de « conception d'architecture globale ». Certains, enfin, affirment qu'il s'agit parfois d'ensembles réalisés avec une visée politique, la réalisation d'un « certaine démocratie », avec une « population équilibrée », c'est-à-dire présentant moins qu'ailleurs un mélange socio-économiques, ou ethnique.

R. Vogel (1980) note que le modèle américain a été, en partie, un moteur de ce type d'urbanisation. Des sociétés immobilières américaines sont apparues à cette époque sur le marché français (Levitt, Kaufman and Broad), des constructeurs et des membres du gouvernement sont également allés aux Etats-Unis pour étudier l'évolution de l'urbanisation (Gournay, 2002, Kuisel, 1993).

Les nouveaux villages apparaissent comme un type d'urbanisation original, influencé par l'image des suburbs anglo-saxons mais avec des particularités françaises (en particulier la réactualisation de l'image du « pavillon », de la maison bourgeoise, le retour à la tradition rurale).

R. Vogel cherche à comprendre, à la fois, les pratiques des résidents des nouveaux villages, et les politiques et stratégies mises en œuvre par les protagonistes, dont bon nombre sont des promoteurs privés, à l'origine des images véhiculées par l'habitat. Elle se fixe comme objectif de mettre à jour les arguments économiques, sociaux, techniques et urbanistiques justifiant la conception et la réalisation des nouveaux villages français, tout en soulignant le fait que ces nouveaux villages apparaissent aussi dans un système de valeurs particulier, qu'elle décrypte en

analysant le discours de chacun des protagonistes intervenant dans la réalisation des nouveaux villages : directives officielles, déclaration des promoteurs, annonces publicitaires.

Ces opérations ont été réalisées préférentiellement en périphérie de l'agglomération et sont surtout à destination d'une population de « jeunes cadres ». Il s'agit, selon R. Vogel, « d'offrir à crédit les symboles, les apparences d'un statut qu'elle ne possède pas ». Elles sont par ailleurs situées hors de la ville (déjà inaccessible aux catégories modestes ou moyennes, ou encore trop populaire dans les quartiers bon marché), et suivent trois facteurs de localisation : l'existence de zones vertes et de vallées, la proximité du chemin de fer ou celle de l'autoroute.

Les promoteurs ont réalisé de gros efforts de publicités pour commercialiser leurs nouveaux produits. On parle de « village », de « hameau ». Le terme de « résidence », qui introduit l'image d'un univers valorisé, celui des « résidences princières », puis les termes de « village », « hameau », « cottage », apparaissent alors nettement en opposition aux réalités de la « grande métropole », des « grands ensembles » ou des « villes nouvelles ». Les voisinages parfois indésirables de la ville, la promiscuité des grands ensembles sont assez clairement visés en creux dans des publicités vantant, notamment, l'absence de vis-à-vis des maisons proposées à la vente.

R. Vogel fait un parallèle entre les cités jardins de la fin du XIXe et du début du XXe siècle et les Nouveaux Villages. Elle note que l'on retrouve en partie l'idéologie qui a présidé à la conception des premières dans les seconds. Ainsi pour la recherche de la stabilisation sociale par l'accès à la propriété, le développement d'un esprit communautaire, et enfin en matière de conception formelle (tracé régulier de la voirie, maisons en grappes).

Aujourd'hui, les termes de « clos », « parc », « domaine » sont largement privilégiés et le terme de « nouveau village » est tombé en désuétude (dans les annonces du GRECAM, le terme utilisé par et pour les professionnels est celui de « maisons en village »).

Reine Vogel fait un lien net entre la naissance, dans les années 1950, d'une nouvelle catégorie d'acteurs économiques intéressés au développement de logements : les promoteurs, et le développement des « résidences » suburbaines. Ceux-ci auraient ainsi profité de la situation de pénurie de logements, de l'inactivité des propriétaires du sol, et des possibilités de plus-value considérables à réaliser, ainsi que de la possibilité nouvelle de drainer d'importants capitaux privés et bancaires, pour réaliser de grandes et nombreuses opérations. De nouvelles méthodes de construction et de promotion ont été mises en œuvre : regroupement des fonctions d'aménagement et de construction avec achat des terrains, lotissement et réalisation des

équipements éventuels par un seul opérateur. Ce sont elles qui sont encore largement à l'œuvre aujourd'hui dans la réalisation des opérations de « maisons individuelles groupées » dont la définition juridique est désormais relativement claire.

2.1 Définition juridique des opérations d'habitat groupé

L'habitat pavillonnaire groupé est un ensemble d'habitations individuelles produit en une seule opération. Il ne s'agit pas de lotissements à strictement parler, puisque la procédure juridique suivie est en général celle liée à une demande de « permis de construire valant division » (communément appelé « permis groupé ») et non de « permis de lotir ». Le permis de construire valant division (ou permis groupé), à la différence du lotissement, n'est pas seulement une autorisation de division foncière. Il autorise également la construction des bâtiments sur les terrains : le permis groupé est avant tout un permis de construire (son objet principal reste la construction). Ainsi, le lotissement et le permis groupé ne procèdent pas de la même logique : dans le cas du lotissement, les divisions foncières ont lieu avant les constructions, tandis que, pour le permis groupé, elles se font au moment ou après l'édification des constructions.

Les procédures utilisées dans le cas du lotissement et dans celui du permis groupé correspondent souvent à des porteurs de projets dont les moyens financiers diffèrent.

Lorsque le porteur du projet n'a pas de gros moyens financiers, il se limite généralement à la création d'un lotissement, en divisant son terrain. Il vend les lots pour lesquels il a éventuellement prévu le raccordement aux réseaux et la création d'une voie (l'infrastructure) et ce sont les acquéreurs des lots qui déposent ensuite individuellement une demande de permis de construire. Le projet de construction doit se faire dans le respect du règlement de lotissement, mais il s'agit d'un projet individuel de construction. La procédure se fait en deux temps.

Par contre, lorsque le porteur du projet dispose de gros moyens financiers, il dépose généralement une demande de permis groupé qui lui permet de construire des maisons ou des immeubles et de diviser ensuite les terrains : avec une même autorisation il construit et divise. Il s'agit donc d'un seul permis pour l'ensemble des maisons à construire, avec une procédure d'étude par les services d'urbanisme ou les DDE[9] en partie simplifiée. Les pièces nécessaires pour la demande de permis groupé sont les mêmes que celles d'un permis de construire simple, mais des pièces complémentaires sont également nécessaires (Encadré 1).

[9] Le terme DDE a le plus souvent été conservé dans cette étdue, bien que celles-ci aient été supprimées définitivement à partir du 1er janvier 2010 et leurs domaines de compétence transférés au sein d'autres administrations.

Encadré 1 - Pièces complémentaires liées aux caractéristiques du projet dans le cas d'un permis de construire groupé

En application de l'article R.421-7-1 du Code de l'Urbanisme, les documents énumérés à l'article R.315-5 a) et, le cas échéant, à l'article R.315 -6 du Code de l'Urbanisme en cas de construction sur un terrain devant faire l'objet d'une division en propriété ou en jouissance :

⇒ une note exposant les objectifs poursuivis par l'opération, sa justification et indiquant les dispositions prévues pour assurer son insertion dans le site et répondre aux préoccupations d'environnement et d'architecture ainsi qu'aux besoins, notamment en équipements publics ou privés, découlant de l'opération projetée.

⇒le programme des travaux projetés (suivant l'opération).

En cas de division de terrain :

⇒l'engagement du demandeur de constituer une association syndicale des acquéreurs des lots à laquelle seront dévolus la propriété, la gestion et l'entretien des terrains et équipements communs en vertu de l'article R.315-6 du Code de l'Urbanisme.

⇒les statuts de l'association syndicale conformément à l'article R.315 -6 du Code de l'Urbanisme.

⇒l'engagement du demandeur de provoquer la réunion d'une assemblée de l'association syndicale dans le mois suivant l'attribution de la moitié des lots ou au plus tard dans l'année suivant l'attribution du premier lot (article R.315-6 du Code de l'Urbanisme).

⇒l'engagement du demandeur d'attribuer les équipements communs en propriété divise ou indivise aux acquéreurs de lots (cf. article R.315-7 du Code de l'Urbanisme).

⇒lorsqu'un Coefficient d'Occupation des Sols (C.O.S.) est applicable, un plan de division du terrain répartissant entre chacun des terrains issus de la division la Surface Hors Oeuvre Nette constructible (article R.421-7-1 alinéa 2 du Code de l'Urbanisme).

⇒le cas échéant la convention conclue avec une personne morale de droit public prévoyant le transfert dans le domaine de cette personne morale de la totalité des équipements communs une fois les travaux achevés (article R.315-7 du Code de l'Urbanisme).

(extrait http://www.orne.equipement.gouv.fr/IMG/pdf/composition_cle66ba26.pdf)

L'opération est menée par un seul maître d'ouvrage -le promoteur- qui, après avoir recherché et acquis le terrain, le rend constructible, définit le projet en faisant appel à des conseils (architectes, bureau d'études, ...), réunit le financement nécessaire à la réalisation de l'opération, met en place son support juridique de l'opération (par exemple en créant une Société Civile Immobilière (SCI)), suit le déroulement du chantier avec le maître d'œuvre, commercialise le produit (éventuellement en faisant appel à un agent immobilier) et assure la responsabilité des éventuels défauts de construction (Merlin, Choay, 1996). Les maisons sont donc le plus souvent livrées « clés en main » aux acheteurs individuels. Ces opérations présentent généralement une forte unité architecturale, liée au faible nombre de modèles de maisons différentes proposées

Si le nombre de lotissements construits en France est difficile à estimer de façon très précise (il existe bien des autorisations de lotir, mais leur dénombrement ne semble pas harmonisé), en revanche, les opérations groupées sont connues et les dénombrements relativement accessibles grâce à la base de données Sitadel (voir chapitre 3, encadré 2).

Chapitre 2.

Les ensembles pavillonnaires dans le contexte de la métropolisation et de l'étalement urbain en Ile-de-France

En Ile-de-France, le développement des ensembles pavillonnaires construits à partir de la fin des années 1960, a participé à un phénomène que Martine Berger qualifie « d'explosion » ou de « vague » pavillonnaire. Ils sont, à la fois, facteur d'étalement urbain et résultat du processus de croissance de l'agglomération à ses périphéries. Leur étude ne peut se passer de celle du contexte de croissance de l'agglomération parisienne dans lequel ils se sont développés (Berger, 2004, p. 22).

1. Les composantes et les déterminants de l'étalement urbain en Ile-de-France

Le travail de Martine Berger sur les périurbains en Ile-de-France (Berger, 2004) met en lumière le nouveau cycle d'urbanisation qui s'ouvre à la fin des années 1960, en rupture avec la période de l'entre-deux-guerres, marquée par une grave crise du logement malgré le développement des lotissements pavillonnaires de banlieue, et avec l'immédiat après-guerre, où les politiques publiques ont privilégié la construction d'immeubles collectifs locatifs en Petite Couronne. La fin des années 1960 est ainsi marquée par une extension considérable du territoire

urbanisé, qui se traduit par une augmentation des distances moyennes au centre de l'agglomération. Les années 1970 marquent alors une rupture dans le rythme de desserrement des logements et de leurs habitants. L'essor de la construction de maisons individuelles explique en partie cette transformation, leur nombre ayant été quasiment multiplié par deux entre 1968 et 1999 (M. Berger montre ainsi que la proportion de pavillons dans les logements neufs double presque dans les années 1970 et atteint près de la moitié du parc construit entre 1982 et 1990).

Les quatre départements de la Grande Couronne sont les principaux bénéficiaires de cette redistribution de la population : en 1999, ils regroupent 44% de la population francilienne, contre 30% en 1968. Ils gagnent ainsi près de deux millions d'habitants et leur parc de logement a plus que doublé en 30 ans. Si les villes nouvelles ont accueilli une grande partie des nouveaux habitants de la région, dans le même temps les communes rurales (dans les limites de 1999) ont presque doublé leur population tandis que, dans les limites de 1968, l'espace rural a multiplié par 2,5 le nombre de ses habitants.

Le nombre de résidences principales dans la région francilienne a été multiplié par trois et ce gain a essentiellement été constitué de maisons individuelles. Près des deux tiers des pavillons ruraux franciliens ont ainsi été construits depuis 1968. Il en résulte une extension remarquable de l'espace bâti consacré au logement, d'autant plus que la maison individuelle a largement eu la faveur des ménages. Martine Berger note ainsi que, si de 1949 à 1967, en moyenne et par an, on construisait, en Ile-de-France, 12300 maisons individuelles, ce chiffre double presque entre 1968 et 1975 pour atteindre 24000 maisons individuelles, et se maintient jusqu'en 1990. Le parc de pavillons a ainsi été multiplié par trois en trente ans et la maison individuelle en pavillon représente, aujourd'hui, près d'une résidence principale sur quatre, en Ile-de-France. Les nouveaux pavillons ont essentiellement pris la forme, soit de nouveaux villages, soit de lotissements, soit encore, dans une proportion moindre, de constructions au coup par coup.

L'habitat pavillonnaire est loin d'être une spécificité de la région parisienne mais la progression y est d'autant plus spectaculaire qu'elle se situe presque exclusivement en Grande Couronne[10]. Alors que près des ¾ des pavillons datant de l'entre-deux-guerres se situent à moins de 20 km du centre de Paris, la moitié des maisons individuelles construites depuis la fin des années 1960 se concentrent dans une zone comprise entre 20 et 40 km du centre de l'agglomération. Même si les logements en immeubles collectifs représentent la moitié des résidences principales construites depuis 1968 en Ile-de-France, leur visibilité dans le paysage est bien moindre, tout comme leurs effets sur l'organisation de l'espace régional.

[10] 4/5 des constructions de maisons individuelles sont ainsi réalisées en Grande Couronne lors des trente dernières années (BERGER, 2004).

Joseph Comby remarque d'ailleurs que, bien plus que le nombre de logements, c'est la surface de plancher qu'il est pertinent d'analyser pour caractériser le volume bâti d'un secteur géographique : ainsi, « paradoxalement, un quartier ancien va perdre d'autant plus de population que son attractivité augmente, et inversement » (car la gentrification d'un quartier s'accompagne d'une diminution du nombre de pièces comme du nombre de logements puisque les petits logements sont regroupés en grands logements et les petites pièces sont décloisonnées) (Comby, 2008, p. 3).

La progression de l'équipement automobile des ménages a rendu possible leur desserrement dans l'espace francilien, surtout dans les communes rurales. La part des ménages franciliens disposant d'au moins deux voitures a plus que doublé entre 1975 et 1999, passant de 8 à 20%,. C'est là un facteur clé de l'explosion des constructions pavillonnaires depuis la fin des années 1960 et du changement d'échelle et de nature de l'urbanisation.

L'élévation du niveau de vie est un autre des facteurs de l'étalement urbain. Elle se traduit par une augmentation de la consommation d'espace et est largement liée à l'augmentation de la taille des logements. Plusieurs auteurs insistent sur la faiblesse des sources relatives à cet élément (Comby, 2008 ; Merlin, 2003). Cependant, P. Merlin précise que, pour l'Ile-de-France, on est passés d'un logement de 2,5 pièces pour 3 personnes au début du siècle, à un logement moyen de 4 pièces pour 2,5 personnes. Par ailleurs, d'après les enquêtes sur les conditions d'habitat des ménages, J. Comby note qu'en France, en une génération, de 1972 à 2006, la surface moyenne de plancher de résidence principale dont dispose chaque habitant, est passée de 25 m² à 40 m².

Si les prémisses de la périurbanisation sont visibles dès 1965, c'est entre 1968 et 1975 que se situe vraiment le démarrage du processus en Ile-de-France (Bauer, Roux, 1976). C'est le moment d'une forte progression du pouvoir d'achat des ménages de salariés et d'une accélération de l'inflation, deux facteurs favorisant l'accession à la propriété.

Cette période est également marquée par les politiques publiques de l'expansion de l'habitat pavillonnaire : création du livret puis du plan épargne logement, concours Chalandon de la maison individuelle (Bonvalet, Brun, Segaud, 1998, Raymond 1966). Ces politiques -nous y reviendrons- s'appuyaient, en partie, sur une aspiration à l'habitat de type « maison individuelle », semble-t-il assez ancienne. Elles ont largement contribué à faire émerger et encouragé un

nouveau modèle résidentiel qui a parfois prétendu reproduire l'image des « suburbs » nord-américaines, avec leur organisation en communauté de « pairs ».

Les mécanismes de financement du logement sont un des déterminant~~s~~ important~~s~~ de l'étalement urbain en Ile-de-France, selon Pierre Merlin. Après la Seconde Guerre mondiale, dans un contexte de grave crise du logement, les pouvoirs publics sont intervenus directement dans le financement du logement en apportant des aides financières massives, en premier lieu en faveur des logements locatifs sociaux, publics ou privés. Le logement locatif aidé est donc devenu la forme d'urbanisation privilégiée tandis que les idées de la Charte d'Athènes, la pénurie de terrains constructibles et les plans d'urbanisme approuvés à la veille de la guerre pour contrecarrer les lotissements pavillonnaires conduisaient à des formes urbaines assez denses. La loi du 3 janvier 1977, par les prêts aidés à l'accession à la propriété (PAP) et l'aide personnalisée au logement (APL), a favorisé le financement de logements sociaux en accession à la propriété, mais les prix plafonds imposés pour ces logements obligeaient à utiliser des terrains bon marché qu'on ne pouvait trouver qu'en périphérie, particulièrement en Ile-de-France.

Le mythe de la maison individuelle à la campagne est un facteur souvent évoqué pour expliquer la vogue de l'habitat périurbain dès les années 1970. Le changement opéré alors ne saurait sans doute être attribué aux seuls mécanismes législatifs de financement du logement. P. Merlin évoque le changement radical d'opinion concernant les grands ensembles, pourtant bien accueillis dans un premier temps, et fait un parallèle avec le fait qu'au même moment la maison individuelle semblait rallier tous les suffrages, d'après les enquêtes d'opinion réalisées dans les années 1960. L'engouement pour la maison individuelle est ancien et MG Raymond dans l'introduction de *La politique pavillonnaire* (Raymond MG, 1966) citait déjà une étude de 1947 (Girard, 1947) indiquant que la maison individuelle « répond aux vœux de la majorité des français ». Ce constat semble encore d'actualité, comme le montre une étude du CREDOC de 2008 (réalisée à la demande du ministère de la ville et du logement) sur les "Conditions de vie et les aspirations des français". Il apparaît dans cette étude que parmi les 47% de locataires qui souhaitent accéder à la propriété, 83% souhaitent acquérir une maison individuelle. Cette enquête rejoint les résultats d'une enquête précédente réalisée par le même organisme (Djefal, Eugène, 2004) qui indiquait déjà l'attrait pour la propriété d'une maison individuelle avec jardin.

Comme nous le développerons par la suite (chapitre 4), la modification des modes et des techniques de production de la maison individuelle a également favorisé le développement des

ensembles pavillonnaires à grande échelle, qu'il s'agisse de lotissements ou de résidences de « nouveaux villages ». On assiste ainsi, à la fin des années 1960 puis au cours des années 1970, à l'entrée sur ce marché de promoteurs-constructeurs proposant des produits standardisés à différentes clientèles et en premier lieu aux plus solvables, c'est-à-dire à une fraction des classes aisées et moyennes.

2. Prix fonciers et immobiliers et étalement urbain : une perspective par les jeux d'acteurs

L'étalement urbain que connaissent les métropoles aujourd'hui ne saurait être compris sans faire référence au contexte de croissance des prix immobiliers au sein des centres urbains de ces mêmes métropoles.

La distribution des valeurs immobilières, cartographiée pour l'année 2006, en Ile-de-France (figure 1), révèle bien, de façon générale, un gradient du centre vers la périphérie : les prix les plus élevés se trouvent au centre de l'agglomération, particulièrement dans Paris intra-muros, et ont tendance à décroître en fonction de la distance au centre. Cette organisation illustre assez bien la « désirabilité » du centre ou « l'utilité des lieux ». Le centre est en effet le lieu où la compétition des « demandeurs » ou des acheteurs est la plus vive tandis que l'offre y est plus rigide, ce qui a pour conséquence de faire « monter les enchères ».

Le lien entre valeurs immobilières et valeurs foncières, s'il est complexe à expliciter et à comprendre, est étroit. Et le gradient centre-périphérie de ces valeurs explique, en partie, la propension des promoteurs à développer des ensembles pavillonnaires au-delà des espaces urbains afin de répondre à la demande de logements d'une partie importante de la population des classes moyennes recherchant un logement abordable en région parisienne. En effet, les prix immobiliers dans Paris intra-muros sont particulièrement élevés, du fait de son rang de métropole mondiale. Les gradients de prix au m² au sein de la commune atteignent et dépassent des rapports de 1 à 3 selon les arrondissements, mais ils atteignent des rapports de 1 à 10 voire plus avec les communes périurbaines. Une telle organisation a nécessairement des conséquences sur l'organisation et l'étalement urbain. En effet, les classes moyennes, même celles disposant de revenus relativement élevés, ne peuvent pas "s'offrir" un centre de plus en plus gentrifié voire même plus les communes de la plus proche couronne. Il en résulte une pression sur la

construction de logements en plus grande couronne qui favorise le développement en lointaine périphérie.

Notons néanmoins que la carte des prix immobiliers révèle de fortes irrégularités du gradient, et suivant plutôt le modèle en secteurs de Hoyt : le secteur ouest « privilégié » qui prolonge la radiale des « beaux quartiers » parisiens en périphérie, les radiales correspondant à une forme en « doigt de gant », à proximité des axes de transport en commun, au Sud et à l'Est en particulier et le creux des prix immobiliers dans un secteur Nord-Est, au sud de l'aéroport de Roissy-CDG, à la limite entre la Seine-Saint-Denis et le Val d'Oise. Ces irrégularités révèlent une autre composante de la formation des prix immobiliers très fortement liée à l'image sociale des quartiers.

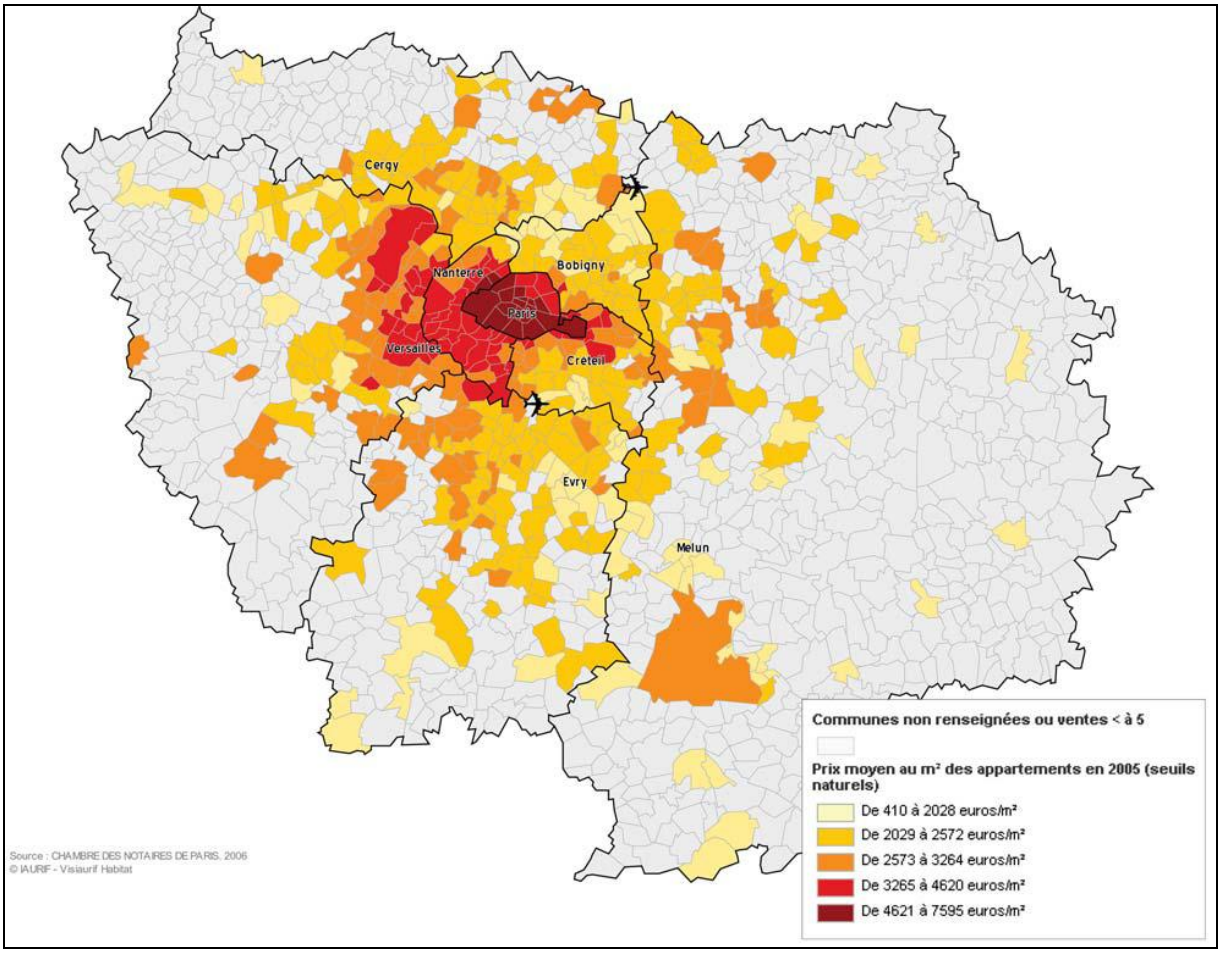


Figure 1. Les prix immobiliers, en 2006, en Ile-de-France

Source : Observatoire régional du foncier en Ile-de-France, nov. 2007, rapport de groupe de travail, *Offre foncière et choix de localisation des opérations de construction*, p. 10
(http://www.orf.asso.fr/documents/rap_offrefonciere.pdf)

Si le modèle théorique de l'utilité des lieux offre un cadre général à la compréhension de l'organisation des prix immobiliers en région parisienne, une étude plus approfondie s'impose. De nombreux auteurs (parmi lesquels Renard 2003, Comby 2010) insistent sur le fait que les jeux

purs du marché sont loin d'expliquer de façon satisfaisante la formation des prix fonciers et immobiliers. Joseph Comby affirme ainsi, de façon un peu polémique : « La loi de l'offre et de la demande qui, depuis l'école, conditionne toutes nos réflexions, n'est décidément d'aucun secours pour comprendre quelque chose à l'économie foncière. Pire, elle nous égare » (Comby 2010, p. 1). Vincent Renard, dans un article intitulé « Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers » (2003), rappelle également que la ville est le siège de mécanismes économiques complexes, entre des mécanismes de marché, des règles de droit et des modes de gouvernance collective.

Les acteurs divers intervenant sur cet espace poursuivent des objectifs concurrents mais ces objectifs ont un support commun : la disposition du terrain, du foncier, dont le prix n'est pas seulement fonction de l'offre et de la demande mais également des règles et des normes qui s'y appliquent (la valeur d'un terrain réside notamment dans la valeur des droits qui y sont attachés : droit de construire, droit de vendre librement, …). Il souligne le fait que les politiques publiques prennent différentes formes : règlementaire, financière, fiscale, et qu'elles permettent d'assurer une certaine compatibilité entre efficacité économique et équité redistributive tout en poursuivant des objectifs urbanistiques et environnementaux.

Il convient dès lors de distinguer clairement ce qui relève de la régulation par les institutions aux différentes niveaux : politiques publiques et réglementations de niveau national, normes et règles de droit local ainsi que décisions politiques de la part des différentes collectivités territoriales, et comment ces règles et décisions politiques sont prises en compte et contraignent l'ensemble des acteurs qui interviennent dans la production de l'espace périurbain et en particulier des ensembles pavillonnaires. Ceci est d'autant plus nécessaire en Ile-de-France que les enjeux de l'étalement urbain y sont anciens et politiquement et économiquement très forts, et que les acteurs qui interviennent dans cette production sont nombreux et se livrent parfois une concurrence très vive qui les amène à connaître de profondes transformations.

Nous présenterons ici les fondements théoriques sur lesquels nous avons appuyé notre analyse, et nous reviendrons dans la deuxième partie de ce travail (Partie II) sur le système d'acteurs à l'œuvre en Ile-de-France.

3. Penser les transformations économiques et la construction de l'espace urbain : une théorie des acteurs et des systèmes

3.1 Une théorie des acteurs et des systèmes

Les acteurs et les relations qu'ils entretiennent les uns avec les autres ont été particulièrement étudiés par différents courants de la sociologie urbaine. Nous ne nous référons pas spécifiquement à l'un ou l'autre de ces courants, qu'il s'agisse de l'*interactionnisme*, qui se situe essentiellement au niveau individuel des acteurs et de leurs actions-réactions les uns par rapport aux autres, ou du *marxisme*, qui, à l'inverse, place les rapports de classes et la tension capital-travail comme moteur du système en considérant que les acteurs individuels sont essentiellement contraints par les conditions économiques et politiques dans lesquelles ils évoluent. La *sociologie des organisations*, dans la mesure où elle développe l'étude des rôles des pouvoirs locaux et centraux, les effets de la « mixité » croissante des acteurs, les apprentissages, se prête sans doute davantage aux objectifs posés dans notre travail.

Pour mieux comprendre les mécanismes de production de l'espace périurbain, nous nous sommes inscrits à la fois dans une théorie de l'acteur et dans une théorie du système (Le Goix et alii, 2011) Notre approche combine en effet la prise en compte des caractéristiques des *acteurs* (positions, ressources, etc.) et les *logiques d'action* qui les sous-tendent, par lesquelles l'acteur est d'une certaine façon mis en scène et contraint par le système d'activités dans lequel il s'inscrit, vis-à-vis duquel il se positionne et établit des stratégies. Dans la perspective développée par H. Amblart *et al.* (2005), il s'agit notamment de s'intéresser aux conditions de l'accord et au rôle des relations de pouvoir, en intégrant également le rôle des structures et des contextes.

L'objectif étant de mieux comprendre la forme périurbaine qu'est l'ensemble pavillonnaire, c'est sous l'angle de la production de l'espace (planification, aménagement, construction et gestion) qu'ont été envisagées ces approches, en mobilisant les apports d'H. Lefebvre (1970), et plus récemment, d'H. Gumuchian (2003), de B. Pecqueur (in Gumuchian, Pecqueur, 2007) ou encore de M. Lussault (2007). Il s'agit en particulier de comprendre comment les promoteurs immobiliers, acteurs centraux de la production des ensembles pavillonnaires, agissent dans un système complexe à plusieurs niveaux dans lequel d'autres acteurs interviennent, et de montrer comment s'agence, fonctionne, et que produit spatialement ce système

Certes les modes de production du logement ont été étudiés dans les années 1970, en particulier par des auteurs marxistes, faisant une large place aux acteurs et aux contextes, aussi bien politiques qu'économiques (sur les promoteurs : Topalov, 1974 ; sur l'organisation générale

de la production du logement : Lipietz, 1974). Mais depuis lors, ce genre de perspective a été relativement peu adopté dans l'analyse des espaces périurbains. En particulier, les négociations informelles entre acteurs, même si elles sont bien connues des acteurs eux-mêmes et des professionnels de l'urbain, ont été peu étudiées empiriquement, encore moins théorisées et articulées à des questionnements plus généraux sur la production de l'urbain dans ses contextes à plusieurs échelles.

3.2 La théorie de la régulation

Ces réflexions s'apparentent à certains travaux d'économistes et géographes qui ont développé, depuis les années 70, des approches originales concernant la production, la construction de l'espace urbain, la théorie de la régulation[11]. C'est d'abord une réflexion globale en économie qui repose sur l'idée marxiste de l'accumulation du capital comme fondement de l'économie capitaliste. Un régime d'accumulation dominant caractériserait chacune des grandes périodes, régime défini par des régularités, des institutions qui favorisent l'accumulation du capital. Chaque régime comporterait ainsi son mode de régulation, soit un ensemble de mécanismes et d'institutions qui assurent sa stabilité (rapport salarial, fonction de l'Etat, ...). Ces institutions ne sont pas que des rigidités mais résultent de négociations pour la coordination des activités économiques. Les crises économiques majeures sont alors des crises d'un mode de régulation.

En géographie économique, cette théorie a développé l'idée que le passage d'un régime d'accumulation à un autre entraîne une restructuration du tissu productif ayant de fortes répercussions géographiques. Ainsi, au régime flexible dominant dans les pays développés, serait lié le mode de production "post-fordiste" qui correspondrait aux régions qui prônent une organisation flexible du travail, notamment sous la forme des districts (appelés aussi "clusters" en suivant le terme anglais).

Chanteau, Du Tertre, Nieddu et Pecqueur (2002), analysent, dans le contexte des mutations économiques actuelles, ce qui caractérise les transformations du système productif et les changements dans l'articulation entre secteurs d'activité et territoires. Ils montrent d'abord, que les premières de ces transformations sont l'importance croissante prise par les activités immatérielles, ainsi que l'internationalisation des échanges et des communications, les changements radicaux des formes de concurrence, et enfin l'évolution des modes de relations

[11] pour un panorama de l'Analyse Théorique de la Régulation : BOYER Robert, 1995

entre les entreprises. De tels changements, d'après ces auteurs, font émerger de nouvelles tensions dans la sphère du travail. Ces tensions concernent les conditions d'ancrage territorial des activités (avec toutes les difficultés nées des délocalisations et des relocalisations), ainsi que l'évolution des équipements productifs. L'importance croissante des activités de services immatériels et relationnels, de conseils, pose la question-clé de leur localisation, et celle de la proximité entre les prestataires et les bénéficiaires, proximité géographique et proximité culturelle. Cette question nous amène à nous pencher sur les lieux où l'association entre grappe industrielle (ou "cluster") et ensemble résidentiel (un autre genre de "cluster" ...) se développe. La théorie de la régulation s'intéresse donc à l'étude du marché du travail, des mécanismes d'exclusion, des nouvelles formes d'inégalités.

Elle conduit à associer étroitement les dimensions sectorielles et spatiales, à la fois de la production et des dispositifs de régulation. Elle développe surtout l'analyse du rôle des pouvoirs publics dans la fabrication de la ville, du rôle des institutions dans la production des formes urbaines, et des rapports entre les partenaires publics et les acteurs privés. Dans ce cadre, une étude des rapports entre les responsables locaux (maires, responsables de services techniques) et les experts privés par exemple (architectes conseils, promoteurs) est particulièrement intéressante.

La question du foncier et du sol tient alors une place centrale dans les analyses de la régulation et la production de l'espace urbain. Ces analyses s'opposent à la théorie classique. Selon cette dernière, la localisation des acteurs serait fonction de la seule rente d'utilité du sol (qui varie selon les coûts de transport, le revenu disponible pour le loyer, ...) et l'échange marchand, seul, structurerait dans ses grandes lignes l'allocation du sol : la rente foncière varierait selon un gradient centre-périphérie en fonction de l'utilité de la localisation. Les auteurs qui développent la théorie de la régulation s'appuient sur la réflexion de Marx sur la rente foncière, et des théories développées par Maurice Halbwachs au début du vingtième siècle, qui introduit la notion de subjectivité du prix foncier et de l'image sociale d'un quartier. Il écrit ainsi : "la valeur du sol est essentiellement fonction de l'opinion qu'on s'en fait" (Halbwachs, 1909).

Marcel Roncayolo (1996) reprend certains des développements de l'analyse de la régulation en affirmant que le principe d'organisation et de discrimination dans l'espace paraît être de nature sociale et institutionnelle et non pas exclusivement technique ou économique. Il subordonne la répartition des activités économiques à la division sociale de l'espace : les activités se classent socialement dans l'espace tout autant qu'elles classent socialement les espaces.

Dans cette même logique, l'un des aspects principaux de la théorie de la régulation est sa réflexion sur la capacité du marché à réguler l'allocation du sol. Pour Scott (1980), l'allocation du sol dans la ville est un phénomène très complexe qu'il décrit comme un "noeud" (nexus) où

interviennent les propriétaires du sol, les spéculateurs, les pouvoirs publics. Le rôle de ces derniers dans la formation des prix et l'allocation du sol est considérable : l'Etat, comme les collectivités locales, dispose de réserves foncières très importantes, ce qui lui permet de peser sur les prix fonciers s'il venait à en vendre une partie par exemple. Son pouvoir de législateur lui permet d'orienter, parfois, l'allocation du sol, en réalisant des zonages, en acceptant ou non certains permis de construire. Les lieux, les centres d'activités, sont le résultat spatial des relations entre l'ordre social et les rapports de propriété.

La formation des prix du sol en ville n'est donc pas le résultat du fonctionnement libre du marché et la conséquence du simple jeu de l'offre et de la demande. Un autre paramètre renforce cet aspect de l'analyse de la théorie de la régulation : le rôle de la spéculation foncière et immobilière en ville, dans laquelle les acteurs privés jouent un rôle majeur, en particulier dans un contexte de régime d'accumulation dans les systèmes post-fordistes (Harvey, 1973). Elle apparaît, elle aussi, comme un blocage dans le système de l'offre et de la demande en particulier dans la mesure où elle relève d'anticipations qui introduisent des délais parfois importants avant l'ajustement des prix par le marché.

Par ailleurs, le « marché » de l'espace urbain qui ne prendrait en compte que les coûts fonciers et immobiliers n'intègre pas d'autres coûts laissés à la collectivité tels que les externalités négatives (pollution, problèmes de circulation, ségrégation, ...), ce qui constitue la preuve de l'échec du marché, dans la mesure où il a pour conséquence des coûts pour la société. Les interventions des institutions publiques sont donc aussi des impératifs sociaux.

Une analyse de la production de l'espace dans la ville capitaliste requiert, d'après Scott, une analyse du rôle des acteurs et des logiques institutionnelles. Acteurs individuels, acheteurs potentiels, pouvoirs publics, promoteurs immobiliers et constructeurs participent de façon complexe à la production de l'espace urbain, au sein d'un système économique et politique donné (le « *urban land nexus* »). Plusieurs auteurs insistent sur la relation entre l'organisation économique et politique dans laquelle sont produits les espaces urbains, et les types d'espaces produits (Harvey, 2008, Mac Leod, 2002). Dans cette logique nous tenterons, dans la suite de notre étude, de mettre au jour le système de ces acteurs dans la production des espaces périurbains que sont les ensembles pavillonnaires groupés.

Chapitre 3.

Une base de données originale : croiser les méthodes quantitative et qualitative pour l'étude de la production des ensembles pavillonnaires.

L'étude du système d'acteurs de la production des ensembles pavillonnaires nécessite non seulement une présentation générale du secteur immobilier et du contexte économique dans lequel a lieu cette production, mais également une approche concrète étayée par des données précises. Pour connaître à la fois chacun des acteurs du système, les interrelations existant entre ces acteurs, et les ensembles résidentiels produits, la collecte des données a constitué un point central de notre travail.

Si de multiples essais sur les ensembles pavillonnaires ont été publiés dans les années 2000, en revanche les études systématiques et quantitatives sur cet « objet » se sont révélées fort rares. La même remarque peut être faite concernant les promoteurs immobiliers privés (excepté le travail récent de Pollard, 2009). La faiblesse des informations est une caractéristique du secteur des marchés fonciers et immobiliers en général, mais elle est plus importante encore à l'échelle des ensembles pavillonnaires. Cette rareté peut être liée à la fois à la difficulté de définir clairement ce que recouvre le terme « ensembles pavillonnaires », et à la rareté des données sur cet objet.

En effet, si les données concernant la construction, son rythme, le type de logements construits, le nombre d'habitants des nouveaux logements sont relativement accessibles, il est en revanche difficile d'obtenir des informations sur les ensembles pavillonnaires construits par un ou

plusieurs promoteurs lors d'opérations d'aménagement, de lotissement ou de constructions groupées. Les données sont, le plus souvent, intégrées à des bases plus globales qui recensent, par exemple, les constructions de maisons individuelles en général, au niveau communal en ce qui concerne les communes de l'espace périurbain au sens large. Il est alors très difficile de distinguer ce qui relève du mitage et de la construction individuelle de pavillons au coup par coup, des opérations de construction d'ensembles pavillonnaires.

Les bases de données permettant d'obtenir une information fine sur les programmes mis en œuvre et leurs promoteurs sont essentiellement développées par des organismes privés qui les exploitent et les commercialisent auprès des divers acteurs de la production de logement. Cet aspect commercial et la méthode de collecte des données introduisent des biais particuliers pour la représentativité de la base de données.

Nous reviendrons sur ces difficultés au cours de cette partie et montrerons quelles ont été les options choisies pour y remédier ainsi que les bases de données utilisées.

1. Quelques sources d'information sur les marchés fonciers et immobiliers

Les sources d'information concernant le marché immobilier sont peu nombreuses. C'est vrai notamment pour les informations sur les prix des produits immobiliers. JP Shaefer, dans une étude pour l'Association des études foncières (ADEF) sur le prix des logements neufs en banlieue (1998) souligne ce fait et rappelle que les promoteurs eux-mêmes, dans un contexte de marché peu actif, ne disposent pas d'informations très nombreuses pour mettre en œuvre des études de marché précises. De façon générale, comme le souligne Vincent Renard (2003), les marchés immobiliers, particulièrement en France, sont moins transparents que d'autres malgré la visibilité des biens économiques en cause et l'importance des sommes mises en jeu.

Plusieurs explications peuvent être avancées, en particulier celle de la <u>non diffusion de l'information</u> de base relative au marché, c'est-à-dire le fichier immobilier du Ministère des Finances (encadré 2): le principe du secret professionnel continue à lier le service des Domaines quant à l'accès public à ce fichier, qui sert de base aux évaluateurs et inspecteurs de l'Etat. La « Loi Aménagement » du 10 juillet 1985 a posé le principe de la communication de ces données aux collectivités publiques qui en font la demande mais, en pratique, la <u>situation n'a guère été modifiée</u>. La transparence n'a donc que peu progressé du côté du Ministère des Finances. En

revanche depuis 1991, le fichier des notaires est devenu national. Alimenté par les extraits d'actes, il comprend près de 80 rubriques caractérisant le bien, la transaction, le vendeur et l'acquéreur. La Base d'Informations Economiques Notariales (BIEN) est l'une des sources utilisables pour connaître à la fois certaines caractéristiques des maisons vendues et des informations sur le vendeur.

Plusieurs auteurs ont utilisé la base BIEN pour géolocaliser les prix immobiliers notamment, ou pour analyser les catégories sociales d'acheteurs et de vendeurs. Cependant, nous nous sommes heurtés à plusieurs difficultés pour l'utiliser dans notre travail. Tout d'abord, cette base de données est souvent critiquée car elle est remplie de façon parfois rapide et peu exhaustive par les notaires au moment de la vente : ainsi, les informations sur la taille des logements, le nombre de pièces … ne sont pas renseignées de façon complète, ce qui s'explique notamment par le fait que cette base de données s'intéresse particulièrement au prix des biens vendus. Surtout, cette base de données ne traite pas directement de l'échelle des ensembles pavillonnaires et les informations sur les maisons vendues par des promoteurs sont donc à rechercher « au cas par cas ». Par ailleurs, le nom du promoteur n'est pas accessible, ce qui rend l'exploitation de cette base difficile dans le cadre d'une recherche sur les acteurs de la production des ensembles pavillonnaires à un niveau fin.

Une autre difficulté concernant l'étude de la production des ensembles pavillonnaires réside dans l'absence de fichier national public, en France, qui recenserait toutes les maisons individuelles construites dans le cadre de lotissements ou d'ensembles pavillonnaires, et qui contiendrait des informations sur les caractéristiques, à la fois de l'ensemble créé, et des maisons considérées de façon individuelle.

Il semblait difficile de mesurer correctement l'ampleur du phénomène et d'en étudier les particularités, notamment morphologiques, sans une base de données solide et aussi complète que possible.

Encadré 2 Quelques sources sur la production de logements et le marché foncier et immobilier

Les données concernant le foncier et la production de logements peuvent être collectées à différents moments :

- avant la construction pour la production de logements,
- avant la mutation pour ce qui concerne le foncier (le vendeur doit avertir de la vente l'autorité disposant éventuellement d'un droit de préemption sur la zone où se trouve le terrain, en lui envoyant un formulaire rempli, la « déclaration d'intention d'aliéner » ou DIA),

- au moment de la mutation (les actes étant enregistrés par un notaire),
- ou après la vente (auprès des services fiscaux).

Ministère des Finances

- Le fichier des extraits d'actes, ou fichier immobilier, est consultable avec des conditions restrictives. Autrement appelé OEIL (Observatoire des évaluations immobilières locales), c'est un fichier informatique créé à partir des extraits d'actes de mutation pour les besoins propres de l'administration des Domaines. Il est utilisé comme système d'indexation informatique pour retrouver tous les exemples de mutations selon leurs caractéristiques et définir ainsi des prix de référence à l'appui d'une évaluation ou d'un contrôle fiscal. Il n'est, a priori, pas destiné à des observations foncières générales.

Ministère de l'Equipement

- Base de données SITADEL (aujourd'hui Sit@del2) sur la construction de logements neufs. Cette base est réalisée à partir des informations renseignées au moment de la demande de permis de construire.
- Enquête semestrielle sur le prix des terrains pour les maisons individuelles, l'Enquête sur la Commercialisation des Logements Neufs (ECLN)

Chambre interdépartementale des notaires de Paris et chambres des notaires au niveau national

- Base d'informations économiques notariales (BIEN) concernant l'Ile-de-France. Cette base existe depuis 1983 pour Paris et les trois départements de la Petite Couronne et depuis 1999 pour les départements de la Grande Couronne. La base BIEN est disponible sur abonnement payant avec une mise à jour trimestrielle.
- La base PERVAL concerne l'ensemble du pays. La société PERVAL est une société anonyme créée en 1990 dont le capital est détenu à 100% par les notaires. Elle intervient dans toute la France (à l'exception de l'Ile-de-France) pour la constitution d'une base de données de références immobilières pour le notariat.

  Ces bases sont constituées d'une quarantaine de variables concernant le terrain, l'acquéreur et le vendeur.

SAFER, Département, Commune ou Conservatoire du littoral

- Analyse des déclarations d'intention d'aliéner ou DIA (droit de préemption des différents niveaux de compétence)

INSEE

- Le recensement de la population apporte également des informations nombreuses et fiables sur le nombre de logements par commune, l'âge de ces logements, certaines de leurs caractéristiques (notamment concernant le confort).

Outre ces systèmes à portée générale, de multiples observatoires produisent des données spécifiques, sur certains types de produit, ou bien relatives à un champ géographique limité.

On peut ainsi ajouter deux bases de données privées à destination des acteurs du secteur immobilier

CAPEM :

- Le Centre d'Analyse et de Prévisions immobilières est un organisme privé qui développe des analyses sur les évolutions du marché du logement neuf et de bureaux, des notes de conjoncture à destination des professionnels de l'immobilier. C'est, depuis 1993, une société commerciale liée à la chambre syndicale des promoteurs-

constructeurs. En plus d'analyses générales réalisées à partir de diverses bases de données (INSEE, Sit@del, ….), le CAPEM réalise des enquêtes régulières auprès des promoteurs immobiliers et développe des analyses à partir de la base de données ainsi constituée. Cette base permet d'obtenir des informations sur les programmes immobiliers, sur les promoteurs et sur le «commercialisateur» du programme. Les dates de mise en vente et de livraison prévisionnelle sont précisées ainsi que la taille des logements, le nombre de logements mis en vente et leur nombre.

Cette base de données payante, commercialisée par le CAPEM, n'a pas été exploitée pour notre étude, car elle est difficilement accessible pour les non-professionnels et par ailleurs relativement onéreuse. En revanche, par le biais de notre collaboration avec l'IAU-Idf, nous avons pu avoir accès à des données très proches semble-t-il de celles du CAPEM : celles du Groupe de Recherche sur l'Economie de la Construction et de l'Aménagement (GRECAM)

GRECAM : voir présentation complète ci-dessous (chapitre 3, section 2).

Sources : Renard, 2003 et ADEF, 2007.

2. Une base de données à l'échelle des ensembles pavillonnaires

Repérer et décrire les ensembles pavillonnaires récents construits en Ile-de-France signifiait à la fois être capable de quantifier le phénomène pour mesurer son importance, localiser les ensembles pavillonnaires le plus précisément possible et les caractériser. Connaître les producteurs de ces ensembles nécessitait de connaître, pour chaque opération, le nom de son promoteur et éventuellement d'obtenir des informations le concernant. Ceci afin de savoir non seulement qui produit ces ensembles mais également qui produit quels types d'ensembles et où.

Rendue nécessaire par l'absence de fichier national public, la constitution d'une base de données personnelle s'est faite en plusieurs étapes.

2.1 Recensement des annonces de revues immobilières

Dans le cadre d'un programme de recherche financé par l'Agence Nationale de la Recherche (ANR) « Interactions Public-Privé dans la Production du Périurbain » associant le laboratoire Géographie-cités et l'IAU-Idf, une première option choisie pour la collecte de données a été de travailler à partir de plusieurs revues d'annonces immobilières. Le groupe de travail de l'IAU était intéressé par la recherche de données dans la mesure où leur apport à l'ANR

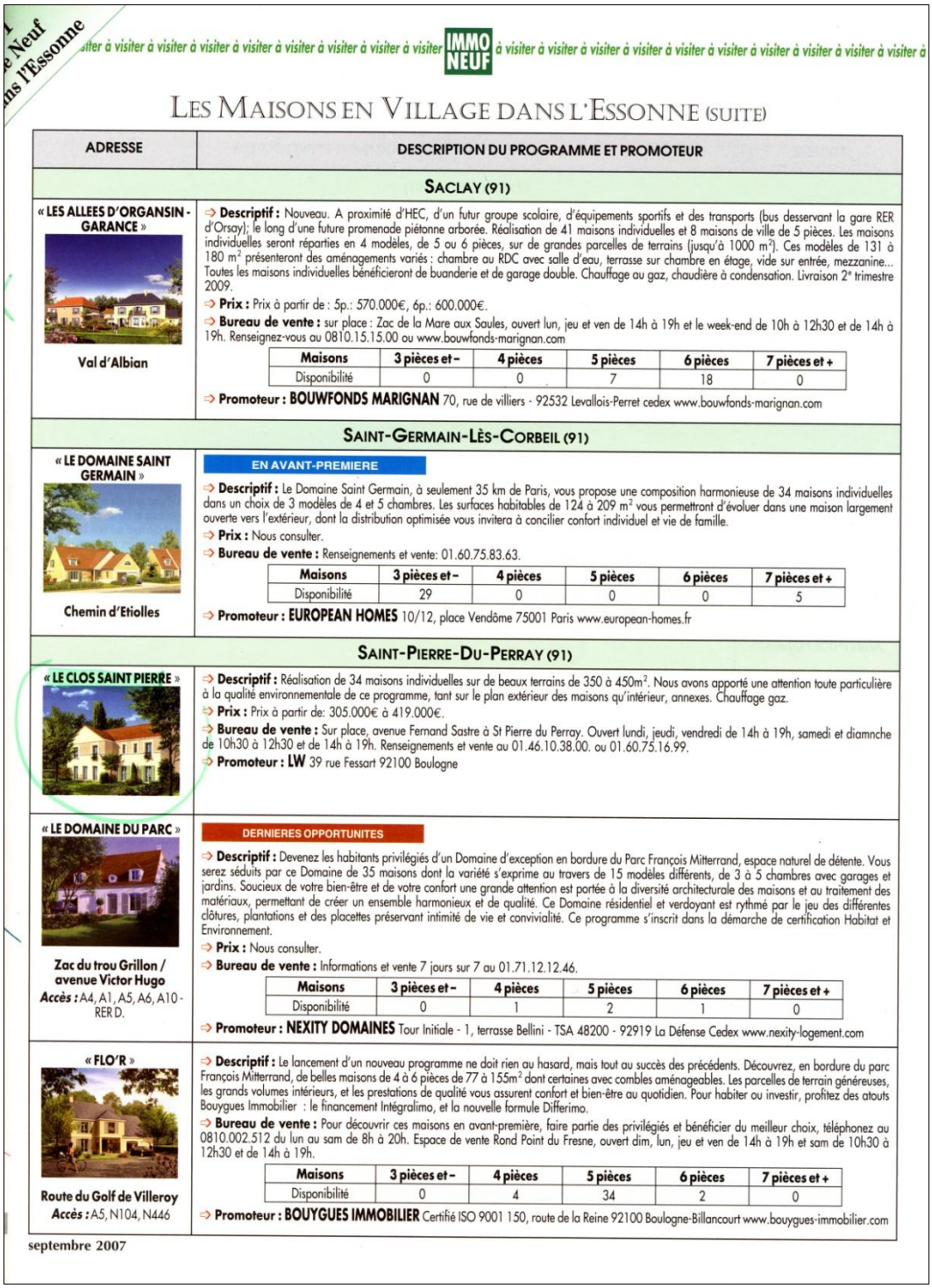
concernait les ensembles pavillonnaires fermés. La collecte des données consistait à relever des informations à partir des annonces publicitaires de ventes de maisons neuves en ensembles pavillonnaires. Un stagiaire de l'IAU devait réaliser une partie du recensement général considérant à la fois les ensembles fermés et les ensembles ouverts, de même que notre travail consistait à obtenir également des informations sur le caractère ouvert ou fermé des ensembles recensés. Le travail devait par la suite être mutualisé.

Dans un premier temps, le recensement a été fait en bibliothèque à partir des annonces papier publiées dans le mensuel Immoneuf (figure 2 et encadré 3), mais un recensement complémentaire devait être réalisé à partir de deux autres revues choisies pour leur large diffusion : l'Indicateur Bertrand et le Guide du Neuf, de façon à améliorer éventuellement l'exhaustivité de la première base.

Encadré 3. Les journaux immobiliers consultés pour la constitution d'une base de données sur les ensembles résidentiels neufs

Le mensuel ImmoNeuf appartient au groupe De Particulier à Particulier. Depuis 1996, ce journal présente des annonces concernant l'immobilier neuf (appartements, maisons et terrains) et comporte des conseils juridiques, pratiques, fiscaux pour faire construire, aménager ... Il s'adresse donc, à la fois, à un public large de personnes recherchant un logement (et consultant par exemple le site Internet De Particulier à Particulier qui appartient au même groupe et qui propose des publicités pour ImmoNeuf) et à un public plus ciblé d'investisseurs individuels souhaitant profiter des opportunités liées aux différentes lois sur l'investissement immobilier (loi Besson, ...). On y trouve également des adresses de constructeurs de maisons individuelles. C'est un journal payant qui se trouve en kiosque.

Le Guide du Neuf appartient aussi au groupe De Particulier à Particulier. N'y figurent que les annonces de programmes neufs proposés par les promoteurs, constructeurs et lotisseurs dans toute la France. C'est un supplément offert tous les 3è jeudi du mois dans l'hebdomadaire De Particulier à Particulier. Ce titre existe depuis février 1992 (le n° 1)



à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter IMMO NEUF à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à visiter à

LES MAISONS EN VILLAGE DANS L'ESSONNE (SUITE)

ADRESSE	DESCRIPTION DU PROGRAMME ET PROMOTEUR

SACLAY (91)

« LES ALLEES D'ORGANSIN - GARANCE »

Val d'Albion

Descriptif : Nouveau. A proximité d'HEC, d'un futur groupe scolaire, d'équipements sportifs et des transports (bus desservant la gare RER d'Orsay); le long d'une future promenade piétonne arborée. Réalisation de 41 maisons individuelles et 8 maisons de ville de 5 pièces. Les maisons individuelles seront réparties en 4 modèles, de 5 ou 6 pièces, sur de grandes parcelles de terrains (jusqu'à 1000 m²). Ces modèles de 131 à 180 m² présenteront des aménagements variés : chambre au RDC avec salle d'eau, terrasse sur chambre en étage, vide sur entrée, mezzanine... Toutes les maisons individuelles bénéficieront de buanderie et de garage double. Chauffage au gaz, chaudière à condensation. Livraison 2e trimestre 2009.

Prix : Prix à partir de : 5p.: 570.000€, 6p.: 600.000€.

Bureau de vente : sur place : Zac de la Mare aux Saules, ouvert lun, jeu et ven de 14h à 19h et le week-end de 10h à 12h30 et de 14h à 19h. Renseignez-vous au 0810.15.15.00 ou www.bouwfonds-marignan.com

Maisons	3 pièces et –	4 pièces	5 pièces	6 pièces	7 pièces et +
Disponibilité	0	0	7	18	0

Promoteur : BOUWFONDS MARIGNAN 70, rue de villiers - 92532 Levallois-Perret cedex www.bouwfonds-marignan.com

SAINT-GERMAIN-LÈS-CORBEIL (91)

« LE DOMAINE SAINT GERMAIN »

Chemin d'Etiolles

EN AVANT-PREMIERE

Descriptif : Le Domaine Saint Germain, à seulement 35 km de Paris, vous propose une composition harmonieuse de 34 maisons individuelles dans un choix de 3 modèles de 4 et 5 chambres. Les surfaces habitables de 124 à 209 m² vous permettront d'évoluer dans une maison largement ouverte vers l'extérieur, dont la distribution optimisée vous invitera à concilier confort individuel et vie de famille.

Prix : Nous consulter.

Bureau de vente : Renseignements et vente: 01.60.75.83.63.

Maisons	3 pièces et –	4 pièces	5 pièces	6 pièces	7 pièces et +
Disponibilité	29	0	0	0	5

Promoteur : EUROPEAN HOMES 10/12, place Vendôme 75001 Paris www.european-homes.fr

SAINT-PIERRE-DU-PERRAY (91)

« LE CLOS SAINT PIERRE »

Descriptif : Réalisation de 34 maisons individuelles sur de beaux terrains de 350 à 450m². Nous avons apporté une attention toute particulière à la qualité environnementale de ce programme, tant sur le plan extérieur des maisons qu'intérieur, annexes. Chauffage gaz.

Prix : Prix à partir de: 305.000€ à 419.000€.

Bureau de vente : Sur place, avenue Fernand Sastre à St Pierre du Perray. Ouvert lundi, jeudi, vendredi de 14h à 19h, samedi et diamnche de 10h30 à 12h30 et de 14h à 19h. Renseignements et vente au 01.46.10.38.00. ou 01.60.75.16.99.

Promoteur : LW 39 rue Fessart 92100 Boulogne

« LE DOMAINE DU PARC »

Zac du trou Grillon / avenue Victor Hugo
Accès : A4, A1, A5, A6, A10 - RER D.

DERNIERES OPPORTUNITES

Descriptif : Devenez les habitants privilégiés d'un Domaine d'exception en bordure du Parc François Mitterrand, espace naturel de détente. Vous serez séduits par ce Domaine de 35 maisons dont la variété s'exprime au travers de 15 modèles différents, de 3 à 5 chambres avec garages et jardins. Soucieux de votre bien-être et de votre confort une grande attention est portée à la diversité architecturale des maisons et au traitement des matériaux, permettant de créer un ensemble harmonieux et de qualité. Ce Domaine résidentiel et verdoyant est rythmé par le jeu des différentes clôtures, plantations et des placettes préservant intimité de vie et convivialité. Ce programme s'inscrit dans la démarche de certification Habitat et Environnement.

Prix : Nous consulter.

Bureau de vente : Informations et vente 7 jours sur 7 au 01.71.12.12.46.

Maisons	3 pièces et –	4 pièces	5 pièces	6 pièces	7 pièces et +
Disponibilité	0	1	2	1	0

Promoteur : NEXITY DOMAINES Tour Initiale - 1, terrasse Bellini - TSA 48200 - 92919 La Défense Cedex www.nexity-logement.com

« FLO'R »

Route du Golf de Villeroy
Accès : A5, N104, N446

Descriptif : Le lancement d'un nouveau programme ne doit rien au hasard, mais tout au succès des précédents. Découvrez, en bordure du parc François Mitterrand, de belles maisons de 4 à 6 pièces de 77 à 155m² dont certaines avec combles aménageables. Les parcelles de terrain généreuses, les grands volumes intérieurs, et les prestations de qualité vous assurent confort et bien-être au quotidien. Pour habiter ou investir, profitez des atouts Bouygues Immobilier : le financement Intégralimo, et la nouvelle formule Differimo.

Bureau de vente : Pour découvrir ces maisons en avant-première, faire partie des privilégiés et bénéficier du meilleur choix, téléphonez au 0810.002.512 du lun au sam de 8h à 20h. Espace de vente Rond Point du Fresne, ouvert dim, lun, jeu et ven de 14h à 19h et sam de 10h30 à 12h30 et de 14h à 19h.

Maisons	3 pièces et –	4 pièces	5 pièces	6 pièces	7 pièces et +
Disponibilité	0	4	34	2	0

Promoteur : BOUYGUES IMMOBILIER Certifié ISO 9001 150, route de la Reine 92100 Boulogne-Billancourt www.bouygues-immobilier.com

septembre 2007

Figure 2. Fac-similé d'une page du mensuel ImmoNeuf, septembre 2007.

Une première base de données, réalisée sous Excel, a été construite de façon à conserver le plus grand nombre d'informations possibles disponibles dans les journaux immobiliers. La première phase du recensement a été menée de façon collective sur les annonces parues dans ImmoNeuf en janvier, mai et septembre, de mai 2000 à mai 2002, ainsi que les annonces de septembre 2007.

Ce travail s'est rapidement révélé particulièrement long. Le premier problème rencontré à été de repérer les annonces qui se répétaient d'un trimestre à l'autre. En effet, les annonces apparaissaient plusieurs fois d'un mois sur l'autre puisque l'ensemble des maisons d'une opération était rarement vendu dans un laps de temps de trois mois. Il fallait donc repérer ces opérations afin de ne pas les compter plusieurs fois. Une première solution envisagée afin d'optimiser le temps de dépouillement a été de limiter le recensement à deux numéros par an (janvier et septembre), mais il est apparu, après deux mois de dépouillement, que le travail était trop long pour que l'étude soit menée à bien dans des délais raisonnables, en particulier au vu des exigences de l'IAU-Idf. L'entreprise collective a donc été arrêtée, le stagiaire de l'IAU-Idf limitant son recensement aux ensembles pavillonnaires fermés ou présentés comme tels dans les annonces publicitaires.

Au total, l'enquête de l'IAU-Idf a permis de repérer 155 ensembles pavillonnaires fermés grâce à ce travail de recensement à partir des magazines immobiliers[12] (Loudier-Malgouyres, 2010). Nous avons par ailleurs récolté des informations sur les ensembles pavillonnaires commercialisés par le biais du magazine Immoneuf en 2007, en février et mai de cette année, soit 60 ensembles pavillonnaires, et réalisé un recensement supplémentaire mais non détaillé pour février et mai 2008. Outre la difficulté que représentent les "doublons", il est apparu que de nombreux champs ne pouvaient pas être renseignés. Ainsi, le nombre de maisons par ensemble pavillonnaire est souvent manquant, ce qui rend tout traitement ultérieur très lacunaire.

La pause dans notre recensement en collaboration avec l'IAU-Idf a permis de nous interroger davantage sur les ressources à mobiliser pour mener à bien notre étude. Il a notamment permis, avec l'aide de l'IAU-Idf, de rechercher d'autres sources d'informations sur les ensembles pavillonnaires et de découvrir les documents produits par le Groupe de Recherche sur l'Economie de la Construction et de l'Aménagement (GRECAM). Ceux-ci ont par la suite constitué l'une des sources principales utilisées pour étudier les ensembles pavillonnaires produits par des promoteurs immobiliers en Ile-de-France. Le recensement exhaustif des ensembles à partir des annonces dans les journaux immobiliers a été arrêté.

Le travail réalisé sur les annonces publicitaires n'a toutefois pas été inutile. Il a permis, d'une part, d'avoir un aperçu assez complet du discours publicitaire des différents promoteurs immobiliers sur leurs produits pour une période de trois ans. D'autre part, la comparaison des

[12] Pour consulter les résultats de l'enquête de l'IAURIF, partenaire de l'ANR Jeunes Chercheurs Interactions Public-Privé dans la Production du Périurbain (IP4), voir : http://www.iau-idf.fr/fileadmin/Etudes/etude_755/L_enclavement_et_la_fermeture_des_ensembles_d_habitat_individuel.pdf

résultats du recensement dans les journaux immobiliers et des données obtenues par le GRECAM, a permis de mesurer les biais éventuels de l'une et de l'autre méthode.

2.2 Une base exhaustive recensant les ensembles pavillonnaires construits en Ile-de-France : le fichier du GRECAM :

Le GRECAM est une société d'études et de conseils privée, dont les clients sont d'abord les professionnels de l'urbanisme, les promoteurs et les aménageurs, ainsi que les collectivités territoriales, les investisseurs institutionnels, ... Le GRECAM a mis en place, depuis 1978, l'Observatoire Immobilier de l'Habitat (pour analyser le marché des logements neufs à la vente). Cet observatoire est fondé sur la gestion d'un fichier des opérations neuves de logements, en cours et en projet, réalisées en Ile-de-France. Il existe un "observatoire" de l'habitat individuel et un autre pour l'habitat collectif. Nous nous intéressons au premier.

Dans ce cadre, le GRECAM réalise le recensement des ensembles de maisons « en village » de manière assez exhaustive, pour l'Ile-de-France. Le site Internet de la société présente la base de données comme « *couvrant l'intégralité des programmes de plus de 10 logements neufs en accession en cours de commercialisation en région Ile-de-France. Par enquêtes directes et systématiques auprès de tous les promoteurs, et recoupement avec les permis de construire, nous vous garantissons l'exhaustivité et la fiabilité des données.* ». Ce fichier recense donc, par enquête auprès des promoteurs et pour l'ensemble des communes franciliennes, les opérations depuis leur autorisation administrative jusqu'à leur livraison et la fin de leur commercialisation. Il est mis à jour deux fois par an, en mars et en septembre. Le répertoire des programmes réalisés apparaît comme une base de données de référence pour les professionnels (Schaefer, 1998), qu'il s'agisse de professionnels du secteur, ou des analystes de ce domaine (par exemple les responsables et les analystes du Syndicat National des Aménageurs-Lotisseurs). Dans le cadre d'un travail sur la production des ensembles pavillonnaires et sur le système d'acteurs à l'origine de cette production, la base du GRECAM offre la possibilité, d'une part d'identifier des ensembles pavillonnaires, d'autre part d'identifier les promoteurs qui portent chacun des projets immobiliers, information qui n'est pas disponible de façon aussi complète dans les autres bases de données repérées (BIEN, Sit@del, INSEE).

Les résultats de ces enquêtes prennent une double forme dans la version papier que nous avons pu consulter et qui est distribuée aux abonnés du fichier. Tout d'abord, une "note de conjoncture" présente une analyse synthétique du marché pour l'ensemble de l'Ile de France sur les quatre dernières années et semestre par semestre. Ensuite, sont présentées des fiches détaillées

pour chaque programme, dans un classement par département et par commune. Les programmes « nouveaux » sont indiqués de façon rigoureuse, ce qui permet d'éviter les doublons (les annonces que l'on reprend d'un semestre sur l'autre alors qu'il s'agit d'un seul programme) et d'obtenir un recensement relativement exhaustif des lotissements construits dans la période choisie si l'on prend systématiquement les annonces des nouveaux programmes.

Chaque programme est repéré par sa dénomination commerciale (nom du lotissement) et par son adresse. Le numéro de permis de construire est parfois renseigné. La desserte par les transports en commun est précisée. Les noms du promoteur et du «commercialisateur» sont indiqués. Un "échéancier" est présenté (date de début de commercialisation, date de livraison, nombre de logements du programme ...) ainsi qu'une description de chaque programme (type de logements : maisons en bandes, isolées, jumelées, ... ; surfaces habitables, nombre de pièces, noms commerciaux des modèles de maisons ; prix maximum et minimum des maisons restant disponibles, taille des terrains, ...).

LE CLOS VILLAGE
RUE DU CLOS LANGLET
RUE DE COPERNIC

91130 RIS-ORANGIS

N° 9394
Permis de construire n° 91521 00C1007

RER D SNCF : Grigny - Centre à 0,5 Km

Promoteur : *PROMOGIM* — *01.48.25.46.25* — *BV 01.69.43.25.50*
Commercialisateur : *PROMOGIM* — *01.48.25.46.25* — *Logement témoin*

	Début com.	Livraison	Nbre log.
Programme total	***9/2000***	***6/2002***	***55***

Type	Modèle	Surf. hab.	Surf. utile	Caractéristiques	Prix		Total	Vendu	*dont sem.*	Dispo.
4P	AZALEE	*68*	*82*	*JU ET GR*	*138 000 / 141 000 €*	*(905 / 925 kF)*	*20*	*17*	*9*	***3***
4P	CAPUCINE	*77*	*91*	*JU ET GR*	*142 000 / 155 000 €*	*(931 / 1 017 kF)*	*16*	*9*	*3*	***7***
4P	IRIS	*76 / 77*	*90 / 91*	*JU ET GR*	*147 000 / 152 000 €*	*(964 / 997 kF)*	*15*	*9*	*1*	***6***
5P	MAGNOLIA	*103*	*117*	*JU ET GR*	*186 000 €*	*(1 220 kF)*	*4*	*3*	*1*	***1***
							55	***38***	***14***	***17***

Parcelles de 130 m² à 290 m².

Rythme de vente mensuel global ***2,19*** Taux d'écoulement ***3,98%***

Prix unitaire moyen		
Initial (9/2000)	*134 057 €*	*(879 359 F)*
Actuel (25/2/2002)	***149 471 €***	***(980 463 F)***

Figure 3. Fac-similé d'une fiche-programme du répertoire du GRECAM concernant les opérations de maisons « en villages »

Tous les programmes neufs construits entre le début de l'année 1999 (présentés dans le n° du GRECAM de septembre 1999) et septembre 2007 ont été recensés à raison d'un numéro par semestre et intégrés à notre base de données. Ne disposant que des données papier du GRECAM, le choix a été fait d'intégrer manuellement les informations présentées dans les tableaux (figure 3) dans une base de données personnelle, reprenant en grande partie l'armature

de la base réalisée initialement pour intégrer les informations récoltées dans les journaux immobiliers[13].

Cette base de données a été réalisée sous Access. Ce système de gestion de base de données relationnelle permet de croiser des données récoltées sur les promoteurs, sur les «commercialisateurs», sur les lotissements ainsi que sur les communes concernées par la construction de lotissements. Par ailleurs, une interface rendant la saisie de données relativement simple et rapide a été créée, ce qui était indispensable au vu du nombre de programmes réalisés au cours de la période choisie. Pour le traitement des données, l'exportation des données vers Excel est très aisée.

2.3 Les données retenues pour l'analyse de l'offre immobilière francilienne

Les données retenues pour l'analyse de l'offre immobilière francilienne sont relatives aux ensembles pavillonnaires eux-mêmes. Elles renseignent sur leur morphologie, les promoteurs et les «commercialisateurs».

Les données concernant l'ensemble pavillonnaire lui-même sont les suivantes :

- Son **nom** (qui pourra être analysé au même titre que l'annonce immobilière, comme élément du discours du promoteur sur son "produit").

- Son **adresse précise.** Cette information est disponible de façon très inégale pour les différents ensembles pavillonnaires. En effet, elle peut être très précise comme elle peut être particulièrement vague lorsque le programme est encore à l'état de projet et que les noms des voies ne sont pas définis (parfois les voies elles-mêmes ne sont pas encore réalisées alors que le programme est déjà renseigné dans le répertoire du GRECAM). Cette information n'est donc malheureusement disponible de façon fiable qu'au niveau communal. Plusieurs tentatives ont été menées pour obtenir une localisation intra communale précise[14], mais il s'est avéré que seule une étude de terrain permettait de donner des résultats satisfaisants (parfois même l'entretien avec les responsables locaux, élus ou techniciens de l'urbanisme, n'a pas permis de localiser avec certitude les programmes les plus anciens).

---

[13] Voir dictionnaire des données, annexe 1.

[14] Nous avons ainsi tenté de croiser les données de la base du GRECAM avec les biens recensés dans la base BIEN en utilisant diverses techniques disponibles de croisement par SIG, mais les correspondances n'ont pas été concluantes, de même que le croisement avec les données de la base d'Antonin Gosset, qui n'a permis d'obtenir qu'une vingtaine d'adresses précises.

- Sa **localisation par rapport aux transports en commun** les plus proches, exprimée par la distance en kilomètres à la station du métro, RER ou gare SNCF.

- S'il fait partie d'une **ZAC ou non** et s'il fait partie d'un **programme comprenant des logements** collectifs et, si oui, combien.

- S'il est **fermé** ou non : on repère les lotissements fermés soit par le nom du lotissement : ainsi les "clos" ont de fortes chances d'être effectivement fermés, soit par la mention de la fermeture dans l'annonce immobilière lorsque l'annonce existe. La base de données de l'IAU-IdF sur l'enclavement résidentiel a par ailleurs été vérifiée presque intégralement sur le terrain. Elle permet ainsi de renseigner ce champ de façon précise, même s'il est apparu que la fermeture est largement sous-estimée puisque les annonces immobilières ne la mentionnent pas toujours et que les seuls « clos » ne représentent pas la totalité des ensembles fermés (Loudier-Malgouyres, 2010).

D'autres données concernent la forme des lotissements :

- Le **type majoritaire de maisons** construites (maisons isolées, en bande, jumelées)

- Le **nombre total de logements** construits dans la tranche du programme concerné

- Eventuellement, le **nombre de tranches** prévues pour la construction du lotissement.Si le lotissement comprend plusieurs tranches, les informations sont collectées à nouveau pour chacune d'elles ; une tranche est donc considérée comme un programme, au moins au moment de la collecte des données. Ceci à la fois pour des raisons pratiques de recensement et parce que les programmes réalisés en plusieurs tranches sont parfois très étendus et que la finalisation du programme dans son ensemble peut prendre plusieurs années. Sur le terrain, chaque tranche a souvent une homogénéité interne relativement importante qu'il convient de conserver dans les données.

- Les **dates** de début et de fin théorique de commercialisation du programme,

- Des données sur les **superficies** maximum et minimum des parcelles ainsi que le **nombre de pièces** maximum et minimum des maisons du programme, le **nombre de maisons** de 3, 4, 5, 6 et 7 pièces et plus, les **surfaces habitables** minimum et maximum des logements, les **surfaces des maisons** de 3, 4, 5, 6 et 7 pièces et plus et le **prix unitaire moyen** des maisons du lotissement au début de la commercialisation. Toutes ces informations sur les maisons concernent les logements qu'ilreste à vendre au moment où le recensement a été réalisé par le GRECAM ; elles sont donc à considérer avec prudence et ne sont parfois que très peu représentatives de l'ensemble des maisons du programme. Il arrive ainsi, lorsque l'opération est un succès commercial et que le taux d'écoulement du programme est très important, que certains tableaux du GRECAM donnent l'information alors qu'une seule maison est encore à vendre.

Enfin, nous avons pu récolter des données concernant les promoteurs et les «commercialisateurs» des différents programmes ; il s'agit là de l'un des apports importants de la base du GRECAM :

- le **nom du ou des promoteur**(s) éventuel(s) qui ont mené le programme. Les opérations menées en collaboration entre deux promoteurs sont notées.

- le **nom du « commercialisateur » de l'opération** : la plupart du temps le «commercialisateur» et le promoteur ne font qu'un. Lorsque ce n'est pas le cas, les agences immobilières chargées de la vente des maisons sont mentionnées (le cas reste cependant relativement rare).

- l'**adresse du siège social** du promoteur

Par ailleurs nous avons ajouté dans notre base de données des informations sur les promoteurs ou les «commercialisateurs», en particulier lorsque nous avons observé, à partir de la base du GRECAM, le rachat d'un promoteur immobilier par un autre. Au cours de la période étudiée, ce fut le cas particulièrement pour le groupe Marignan, devenu Bouwfonds Marignan, ou pour les opérations Apollonia, devenues par la suite Nexity-Apollonia. L'idée qui présidait au maintien de ces précisions était surtout d'étudier éventuellement les transformations (ou la continuité) des caractéristiques des programmes liées au rachat d'un promoteur par un autre.

Deux données qui permettent de connaître la pertinence de l'offre sont disponibles dans la base du GRECAM mais n'ont pu être récoltées pour l'ensemble des programmes, faute de temps, puisqu'il était nécessaire de reprendre l'ensemble des données papier correspondant à la dernière occurrence de l'annonce d'un programme pour chacun des ensembles pour obtenir une information fiable :

- Le **rythme de vente mensuel** global : il s'agit du rapport entre les ventes totales et le nombre de mois écoulés depuis la date de commercialisation. Plus cet indicateur est élevé, plus les ventes ont été rapides ...

- Le **taux d'écoulement** : c'est le rapport entre le rythme mensuel global et le nombre de logements de l'opération.

2.4 Biais et difficultés rencontrées, solutions apportées concernant la base du GRECAM

Plusieurs questions se sont posées concernant la qualité des données fournies par le GRECAM. L'exhaustivité du recensement nécessitait d'abord d'être vérifiée, ou pour le moins les erreurs méritaient d'être évaluées. Ensuite, il était nécessaire de connaître la qualité des données sur les caractéristiques des ensembles.

Une étude précise de la base de données permet tout d'abord de repérer des erreurs liées au renseignement de la base de données par les promoteurs.

Un premier « nettoyage » a consisté à repérer les ensembles qui apparaissent en doublon dans la base du GRECAM. Ce repérage a été effectué en triant les ensembles pavillonnaires d'après leur nom et leur commune d'appartenance. La répétition des noms de programme pouvait être liée au fait que l'ensemble avait été réalisé en plusieurs tranches sans que cela ait été correctement renseigné dans la base du GRECAM, ou au fait que les promoteurs avaient présenté plusieurs fois le même ensemble pavillonnaire au GRECAM à deux moments distincts.

Ce type d'erreurs peut être expliqué par le fait que les données sont fournies au GRECAM par les promoteurs eux-mêmes, parfois dès que l'opération est lancée ou le permis de construire accepté, bien avant que les constructions soient réellement engagées. L'opération est alors susceptible d'être modifiée sans que cette modification soit prise en compte par le GRECAM. Ainsi, le nombre ou le type de maisons peut varier, de même que les superficies. C'est le cas, par exemple, à Vernouillet où le programme de Bouygues « Les manoirs de Marsinval », lancé avec 15 grandes maisons isolées et théoriquement livré en 2004, n'a pas trouvé d'acheteurs. Après avoir été présenté une fois dans le GRECAM en septembre 2002 sous le nom « Le manoir de Marsinval », un autre programme est mentionné en septembre 2004. Le nom commercial du programme est presque le même : « Les villas de Marsinval », le promoteur est le même, l'adresse aussi, bizarrement le prix unitaire moyen initial également, mais le nombre de maisons est doublé et ces dernières apparaissent jumelées. Après un entretien auprès des services de l'urbanisme de la commune, il est apparu que les maisons de la première opération ne trouvant pas preneur, le promoteur a choisi de diviser chaque maison en deux pour créer des logements plus petits, plus abordables et visiblement plus adaptés à la demande locale (suite à cette opération toutes les maisons ont été vendues assez rapidement). Le recensement sans vérification aurait donc amené à compter deux fois un seul programme.

Nous avons donc procédé à une vérification systématique, commune par commune en triant selon le nom des opérations, en repérant les ensembles présentés deux fois sans que soit précisée la mention de plusieurs tranches pour l'opération. Ces ensembles étaient au nombre de 12. Une vérification au cas par cas, par analyse des images satellite, recherche Internet sur le site des mairies ou des promoteurs concernés, voire appel téléphonique au service d'urbanisme des mairies, a permis de montrer que les 12 ensembles repérés étaient des doublons qui devaient être supprimés.

A ce biais, lié à la date d'annonce du projet par le promoteur, s'ajoute une deuxième cause éventuelle d'inexactitude dans le traitement des données. En effet, les superficies, prix et caractéristiques des logements présentés sur l'annonce du programme ne sont valables que pour les maisons non encore vendues. Les données indiquées par tableau ne permettent donc pas de réaliser des calculs de prix moyens par programme ou par m² de programme par exemple.

2.5 Evaluer la qualité des bases de données

Vérification sur le terrain et comparaison avec les images GoogleMaps

Une première vérification des informations fournies par le GRECAM (nombre d'opérations, nombre de maisons dans un programme, …) peut être faite en comparant les données du GRECAM avec la réalité des ensembles pavillonnaires sur le terrain. La vérification systématique sur place n'étant pas possible vu le nombre d'ensembles considérés, une première évaluation des erreurs de la base a été menée en utilisant les images satellites des communes disponibles sur le web.

Une telle vérification s'est avérée difficile du fait de l'absence de géocodage des ensembles pavillonnaires présentés et de la faible précision des données concernant l'adresse des ensembles. Mais elle n'était pas impossible. Les images satellites choisies sont celles présentées par Google Maps, plus récentes (même si difficiles à dater précisément pour l'ensemble de l'Ile-de-France) que celles de Géoportail ou les orthophotos de l'IAU-Idf.

Comparaison avec d'autres bases de données

La base de données Sit@del est la base de données du ministère de l'écologie, du développement durable concernant les constructions neuves.

Cette base est réalisée à partir des informations fournies par les communes ou les services instructeurs des permis de construire. Elle recense les informations relatives à ces mêmes permis de construire. Les données potentiellement disponibles sont nombreuses et concernent à la fois les locaux (commerciaux ou non), et les logements. Les logements sont distingués selon qu'ils sont collectifs ou individuels, et cette dernière catégorie est divisée en deux sous-catégories : l'individuel pur et l'individuel groupé. Par ailleurs, il est possible de connaître les permis de construire autorisés, ou les permis de construire pour lesquels les chantiers ont commencé. Enfin, les données sont disponibles en date réelle (disponibles rapidement elles sont modifiées tout au long de la « vie » du permis de construire et sont donc adaptées aux études de conjoncture) ou en date de prise en compte (pour les études structurelles).

Les informations publiques accessibles sur Internet concernent le nombre de logements de chaque type ainsi que les surfaces de logements construits par commune mais les informations existantes sont plus nombreuses puisqu'elles concernent tous les champs renseignés lors du dépôt de la demande de permis de construire. Il s'agit, entre autres, du nom du maître d'ouvrage ou du pétitionnaire de la demande ainsi que son adresse (plus récemment le numéro de SIRET des entreprises a été ajouté au formulaire), de l'adresse du chantier programmé et de la section cadastrale de la ou des parcelles concernées.

Pour notre travail de thèse, nous n'avons eu accès qu'aux données publiques de la base Sit@del. Outre les informations de contexte sur la construction de maisons individuelles en Ile-de-France, ces données ont été utilisées pour mesurer en partie les biais ou lacunes éventuels de la base du GRECAM. Nous avons ainsi procédé à une comparaison de ces deux bases, cherchant à repérer les zones pour lesquelles la base du GRECAM était plus ou moins lacunaire.

Un premier travail cartographique a tenté de mettre au jour les communes où les données semblaient les plus dissemblables (figure 4). Il apparaît ici que les zones de forte production de logements individuels groupés (Sit@del) ou de maisons « en village » (GRECAM) sont relativement proches pour l'une et l'autre base : les cercles vides et pleins de même taille sur la carte de la figure 4 se superposent à peu près bien. Cependant, la simple lecture de la carte ne permet pas une analyse très fine des résultats.

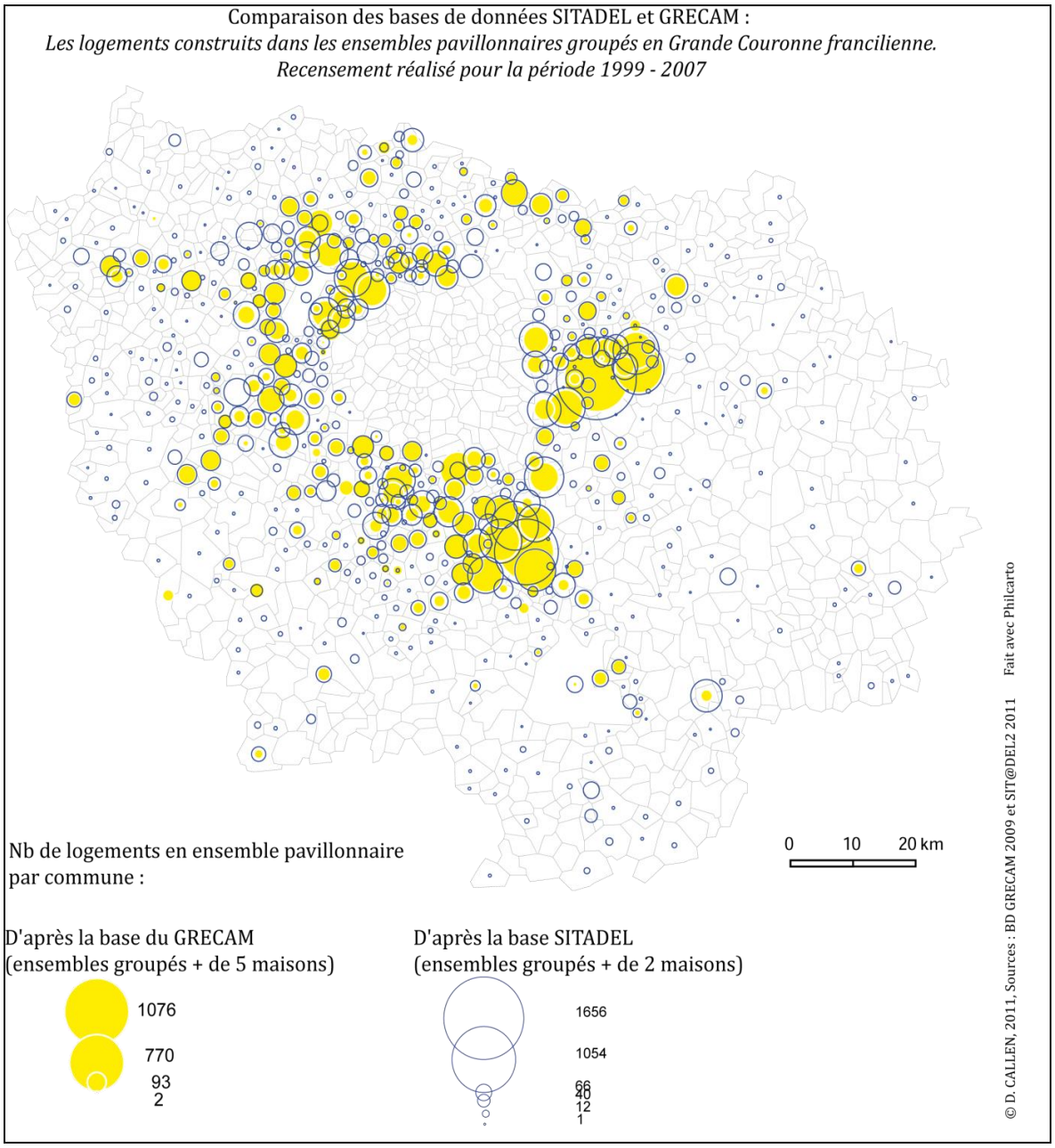


Figure 4. Comparaison des bases de données Sitadel et GRECAM

Certaines différences apparaissent néanmoins. De nombreuses communes apparaissent « faiblement actives » dans la base Sitadel et ne sont pas recensées par la base du GRECAM. Ceci peut assez aisément être expliqué par les différences de définition des objets considérés dans l'une et l'autre base, et notamment du seuil de logements pris en compte : le GRECAM recense ainsi les ensembles de plus de 5 maisons tandis que Sit@del compte les ensembles à partir de deux logements (ou d'un logement s'il est associé à la construction d'un local). Par ailleurs, les maisons en lotissement, qui ne sont pas prises en compte dans la base du GRECAM, sont parfois recensées comme des maisons en individuel groupé par la base Sit@del (cela nécessite que le

pétitionnaire renseigne correctement le formulaire de demande de permis de construire et que cette information soit ensuite relayée par les services instructeurs aux services centraux responsables de la base de données … il s'agit là d'un cas plutôt rare d'après le responsable statistique de la base sit@del, mais il existe et peut expliquer une partie des différences observées entre les deux bases).

Ces communes moins bien prises en compte par la base du GRECAM sont des communes plus éloignées de la zone la plus dense de l'agglomération. Ce sont souvent des communes comptant moins d'une dizaine de maisons construites. Elles apparaissent présentes partout dans la zone plus périphérique de la région, à l'exception notable des confins de la Seine-et-Marne.

Pour les deux bases de données, les zones les plus actives sont assez similaires et sont dans l'ensemble assez proches des limites de l'agglomération dense. Les communes de villes nouvelles, en particulier Marne-la-Vallée et Sénart, sont ici des pôles dynamiques pour la construction de maisons individuelles groupées (nous reviendrons sur une étude fine de la localisation des ensembles pavillonnaires dans la 3ème partie).

Une méthode d'évaluation de la base du GRECAM a pris en compte les différences existant entre les bases, l'objectif étant de savoir si les différences constatées étaient liées à des différences générales de définition des ensembles recensés, ou si les différences apparaissaient en partie localisées.

Les communes pour lesquelles aucun programme n'était comptabilisé, soit par une base soit par l'autre, n'ont pas été prises en compte, ce qui permettait d'écarter d'emblée les différences potentiellement liées à des questions de définition des ensembles ou à des effets de seuil (ainsi, les communes prises en compte seulement par Sitadel parce qu'elles ne comptent que des ensembles de moins de 5 logements sont écartées).

Pour chaque commune, nous avons calculé la différence entre le nombre de maisons construites d'après la base du GRECAM et le nombre de maisons construites d'après la base Sid@del. Les sous-estimations ou sur-estimations peuvent aisément être cartographiées (figure 5).

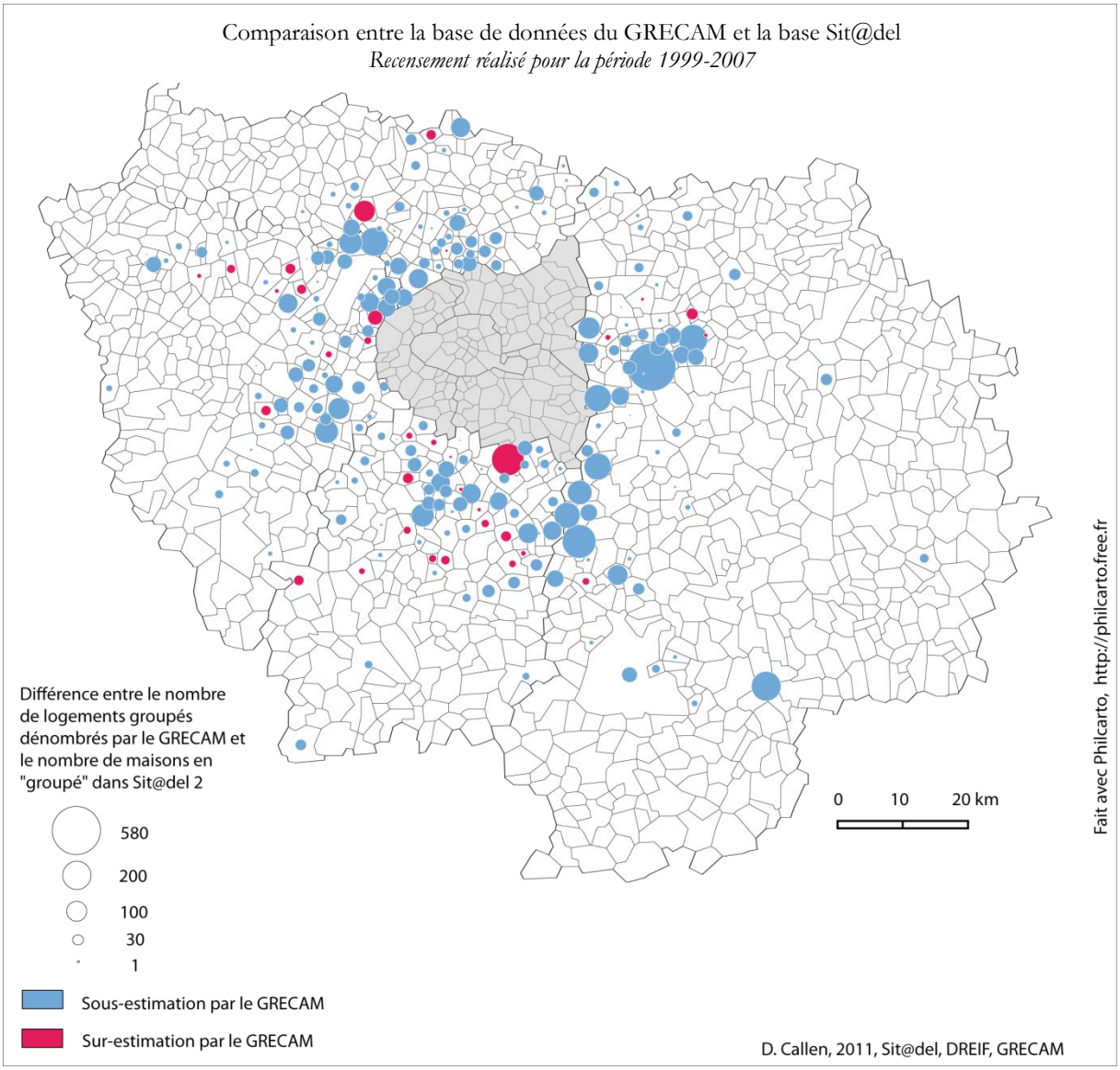


Figure 5. Comparaison entre la base de données du GRECAM et la base Sit@del – Différences entre les nombres de logements selon les deux bases de données

Il apparaît assez clairement ici que les différences de recensement entre les bases au niveau communal semblent réparties de façon aléatoire sur le territoire francilien, ce qui permet d'écarter un biais localisé lié à la méthode d'enquête du GRECAM.

Vérification auprès du personnel administratif et technique communal

Une dernière méthode a été utilisée pour évaluer la solidité de la base de données du GRECAM : l'évaluation des erreurs à partir des observations sur le terrain pour un échantillon de communes. Elle a été réalisée lors d'entretiens menés pour approfondir notre connaissance du système d'acteurs de la production des ensembles pavillonnaires.

Finalement il s'est avéré que l'obtention d'informations précises "sur le terrain" pour une vingtaine de communes était, elle aussi, problématique.

En effet, dans certaines communes le personnel administratif et technique a changé lors des dernières élections municipales en 2008 et la connaissance des opérations immobilières par la nouvelle équipe est parfois très lacunaire. Pour des opérations pour lesquelles le permis date de 1999, livrées au début des années 2000, certains services techniques ignorent même le nom du promoteur à l'origine du projet. Dans ces conditions, certaines opérations sont parfois extrêmement difficiles à localiser dans la commune, en particulier lorsque l'adresse donnée dans le GRECAM est évasive.

Sur les 15 communes étudiées[15], dans une très petite minorité de cas, la personne interviewée a évoqué l'existence d'un document récapitulant l'ensemble des dernières opérations groupées ou lotissements sur lequel figurait le nom des promoteurs et la localisation précise des ensembles.

Il apparaît néanmoins globalement que le nombre d'opérations recensées est relativement fiable. Ainsi, nous n'avons pas observé de programmes indiqués dans la base du GRECAM qui n'existeraient pas dans la réalité, de même qu'assez peu d'opérations semblent avoir échappé au recensement.

En revanche, le nombre de maisons par programme est dans l'ensemble plutôt sous-estimé. Au cours de nos entretiens les différences observées entre les données du GRECAM et la réalité ont toujours eu pour conséquence de gonfler le nombre de maisons d'un programme, jamais de le réduire. Ceci peut être expliqué par le fait que les bornes chronologiques de notre étude nous ont parfois amenée à ne prendre en compte qu'une seule tranche d'un programme alors que certains sont réalisés en plus de trois tranches (le manque de deux numéros du GRECAM dans notre recensement peut expliquer, en partie, une telle lacune). Mais une autre explication est aussi liée à la tendance assez générale des promoteurs à densifier leurs programmes au cours de la négociation avec les élus locaux ou avec les responsables des services de l'urbanisme, parfois même après qu'un premier permis de construire ait été déposé. Ceci explique, en partie, que les nouvelles caractéristiques du programme ne soient pas toujours mises à jour dans le GRECAM.

On peut donc considérer qu'une base de données solide, nécessaire à l'évaluation du phénomène des ensembles pavillonnaires et à leur connaissance concrète, a été constituée.

[15] Liste des communes, figure 6

Diverses méthodes statistiques ont donc été mises en œuvre pour en évaluer les approximations. La comparaison avec d'autres recensements en partie semblables a été effectuée, de même qu'un repérage visuel à partir d'images satellites pour les cas les plus problématiques. Enfin, une dernière vérification a eu lieu à l'occasion d'entretiens menés auprès du personnel communal et des élus, sur un échantillon de quinze communes.

3. Des enquêtes qualitatives auprès des collectivités locales et des promoteurs

L'approche quantitative a donc été complétée par la réalisation d'entretiens semi-directifs, enregistrés dans la mesure du possible, auprès de promoteurs privés, des autorités locales compétentes en matière d'urbanisme, d'agences d'urbanisme ou d'architectes et d'élus[16]. Cette enquête a été menée en collaboration avec d'autres membres de l'UMR Géographie-cités dans le cadre du projet ANR – IP4.

La méthode a été la même pour tous les entretiens réalisés, sur la base d'une grille de questions ouvertes en général, parfois adaptées aux situations et aux enjeux locaux[17].

3.1 Méthode d'échantillonnage des communes

Afin d'approfondir notre connaissance du système d'acteurs intervenant dans la production des ensembles pavillonnaires, nous avons mené une série de 15 entretiens auprès de 14 communes différentes et un syndicat d'agglomération nouvelle de la Grande Couronne francilienne. Le choix des communes enquêtées a d'abord été guidé par le nombre d'opérations menées par les différents types de promoteurs que l'on pouvait y observer. L'objectif était ainsi d'étudier à la fois des communes où les promoteurs internationaux étaient très actifs, d'autres communes où ils l'étaient moins alors que des promoteurs locaux y étaient à l'inverse très présents, et enfin des communes où seuls quelques programmes ont été réalisés, soit par des promoteurs locaux, soit par de gros promoteurs nationaux ou internationaux.

[16] Listes des entretiens, annexes 2 et 3

[17] Grilles d'entretiens en annexes 4 et 5

Pour le choix des communes étudiées, nous avons ainsi procédé à un sondage systématique fondé sur la distribution statistique du nombre d'interventions des promoteurs, en sélectionnant les valeurs les plus fortes (les communes où les promoteurs ont été les plus actifs, en terme de nombre de maisons individuelles construites) et les valeurs les plus faibles (les communes où les promoteurs ont été les moins actifs). La sélection des communes a été réalisée, d'une part pour les réalisations des promoteurs dits "internationaux", d'autre part pour les promoteurs nationaux.

Lorsque les communes où les promoteurs internationaux et les promoteurs nationaux sont les plus actifs se sont révélées être identiques, nous avons choisi la seconde, voire la troisième commune pour la production des ensembles pavillonnaires de ces derniers promoteurs, de façon à élargir le champ des communes étudiées. Par ailleurs, pour un même promoteur, lorsque plusieurs communes apparaissaient "ex-aequo" concernant le nombre de maisons construites, nous avons veillé à élargir la couverture géographique de notre recherche en choisissant des communes différentes les unes des autres, en terme de localisation et de caractéristiques démographiques, sociales, ...

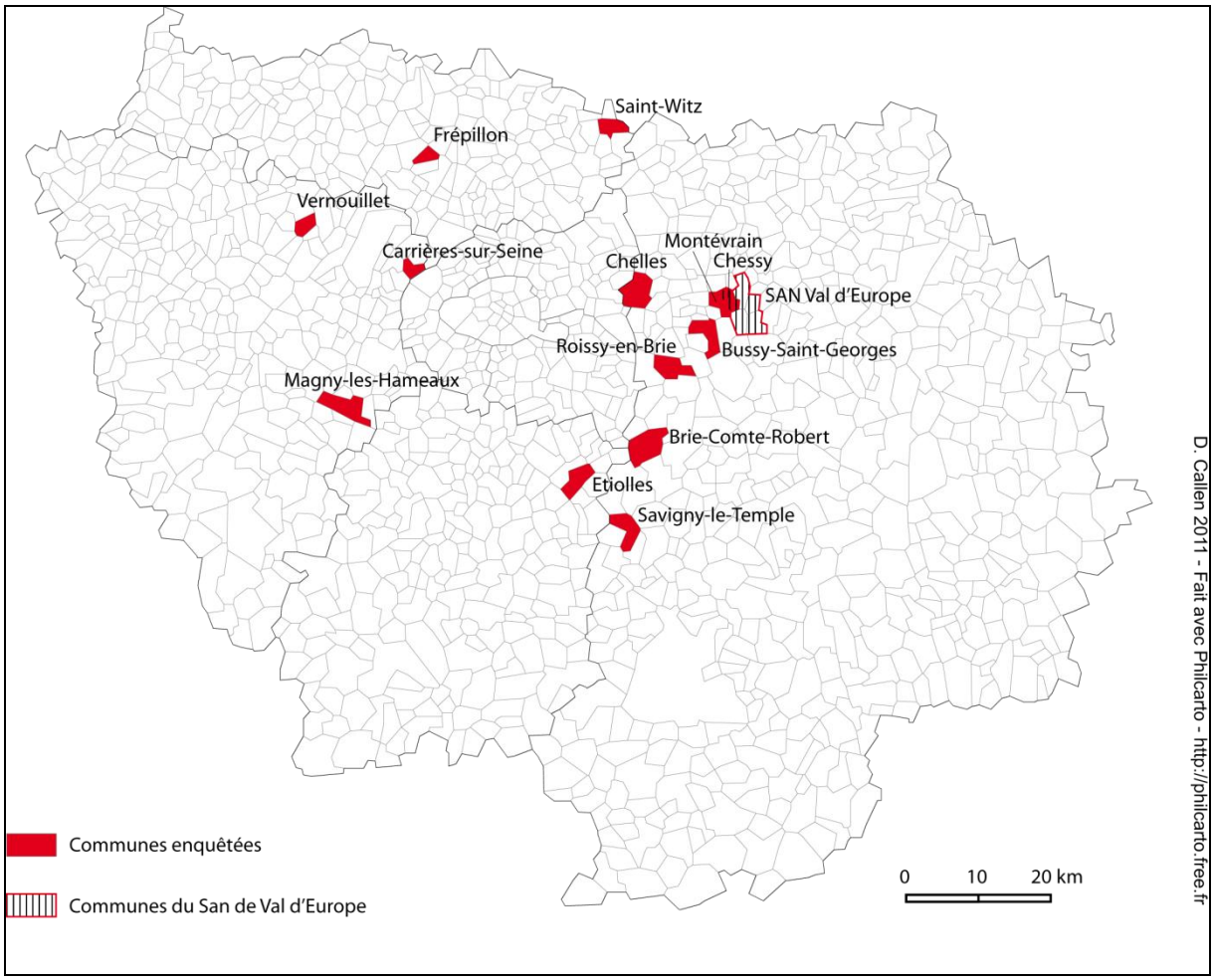


Figure 6. Les communes enquêtées (mai-juillet 2010)

Pour chacun des promoteurs internationaux, nous avons repéré les 6 à 8 communes où ces derniers ont été les plus actifs et tenté de localiser chacun des ensembles pavillonnaires manuellement, à partir des données lacunaires concernant les adresses disponibles dans la base du GRECAM, en les couplant aux données disponibles via "GoogleMaps". Une base de 95 ensembles pavillonnaires (un ensemble pouvant compter plusieurs tranches) a ainsi été constituée.

Pour chaque ensemble pavillonnaire, dans chaque commune, une recherche documentaire sur Internet a été réalisée, permettant le plus souvent de repérer les dates de création des Associations Syndicales Libres ou des informations sur la rétrocession des voies de l'ensemble pavillonnaire à la commune.

3.2 Les canevas d'entretien : objectifs et questions posées

Les questions posées aux responsables locaux en matière d'urbanisme visaient à répondre à trois grands types d'objectifs. Pour ce faire, le guide d'entretien[18] était constitué de trois grands « modules ». La durée moyenne des entretiens était de une heure, certains allant jusqu'à deux heures (à Chessy ou à Carrières-sur-Seine, par exemple).

Un premier moment des entretiens consistait à faire raconter l'histoire de la création des ensembles pavillonnaires et la trajectoire de la commune depuis le début des années 1980. Ce moment était l'occasion de vérifier la qualité de la base de données constituée au préalable, et éventuellement de la compléter. Il s'agissait également de mieux connaître les relations entre promoteurs (ou « opérateurs urbains ») et municipalités : quels sont les rapports de force dans les discussions aux différents moments de la mise en œuvre du projet ? (Qui est à l'origine des projets ? Quelles sont les marges de manœuvre des uns et des autres : qui possède le foncier ? Qui peut imposer ses choix « urbanistiques » et architecturaux?). De même, il s'agissait de mieux connaître les manières de faire des opérateurs privés et les différences éventuelles entre les promoteurs « locaux » et les « nationaux ». La question sous-jacente à ce premier module était de savoir s'il existait des négociations de pré-permis de construire avec le promoteur et quelle était la teneur de ces négociations.

La deuxième partie de l'entretien portait sur l'organisation juridique et les modes de gestion des ensembles pavillonnaires. Les questions entraient dans le détail de l'organisation des associations qui gèrent les ensembles pavillonnaires (copropriété, Association Syndicale Libre (ASL), …), l'existence ou non de cahier des charges, le caractère public ou privé des voies et des équipements (terrains de sport, jeux pour enfants, …) au sein des ensembles pavillonnaires. Il s'agissait également de connaître les relations entre les autorités publiques municipales et les associations qui s'occupent de la gestion des ensembles, et qui font parfois face à des difficultés financières, ainsi que la politique municipale en termes de rétrocession des voies, par exemple.

Enfin, la troisième partie des entretiens consiste davantage en une confrontation entre les représentations des acteurs communaux sur leur commune, et les résultats obtenus à partir des travaux du groupe de l'ANR IP4 sur l'enclavement des ensembles pavillonnaires dans les communes franciliennes. Il s'agissait également d'interroger les acteurs communaux sur les orientations prises dans le passé concernant le développement des ensembles pavillonnaires, éventuellement de connaître leurs « regrets » possibles, et les moyens mis en place pour le développement des futurs ensembles pavillonnaires.

[18] présenté en annexe 4

Lors des rencontres avec les promoteurs, les questions visaient, dans un premier temps, à mieux connaître la société de promotion immobilière et ses éventuelles caractéristiques « internationales ». Une deuxième partie de l'entretien concernait le montage des projets et le déroulement des opérations ainsi que les relations entretenues par les promoteurs avec les mairies. Enfin, un dernier volet concernait les stratégies de localisation des promoteurs et les formes d'ensembles pavillonnaires produites. [19]

3.3 Les personnes rencontrées

L'obtention d'informations sur les négociations a été le point le plus sensible auprès des acteurs locaux. En effet, ces négociations (qui ont parfois lieu de façon très informelle à l'occasion de déjeuners ou de cocktails) ne sont souvent évoquées qu'à mots couverts, en particulier par les élus, ce qui nous a amenée à privilégier les entretiens avec des agents municipaux ou les services de l'urbanisme et d'aménagement. Ces derniers présentent l'avantage d'être un peu plus éloignés d'un discours proprement politique (même s'ils sont parfois intimement convaincus de leur rôle politique justement), et il arrive souvent que certains soient présents dans la commune depuis longtemps.

3.4 Base de données photographiques

La prise de clichés photographiques a été un élément déterminant dans la caractérisation des ensembles résidentiels : morphologie viaire, agencement et choix d'urbanisme et d'aménagement des espaces, types et usages des espaces publics et privés et fronts de contact avec l'espace environnant. Ces photographies, prises de façon systématique, constituent une base de données à part entière qui pourra être mobilisée par la suite, éventuellement dans l'avenir pour des comparaisons temporelles (évolution des ensembles pavillonnaires, maintien ou dégradation, entretien des espaces collectifs, construction de nouveaux ensembles sur terrains agricoles en front de contact, etc. …).

[19] Guide d'entretien, annexe 5

Chapitre 4.

La promotion immobilière, un secteur en mutation : concentration, financiarisation et internationalisation.

La croissance périphérique des villes depuis la fin des années 1960, peut être analysée en termes de production de l'espace. Selon M-C. Jaillet et G. Jalabert (1982), étudier les transformations de "l'appareil de production du cadre bâti", celles du rôle de l'Etat et les restructurations dans l'organisation des acteurs locaux, est susceptible d'expliquer la "pavillonnarisation" de l'espace et ses conséquences : les conflits pour la maîtrise foncière, les divers coûts liés à l'urbanisation et les ségrégations socio-spatiales qu'elles engendrent.

Etudier l'espace en tant qu'il est produit, et non seulement consommé, nécessite de comprendre les besoins et les stratégies mises en oeuvre par les acteurs, ou agents productifs, par l'Etat et les pouvoirs locaux, ainsi que le rôle des acteurs individuels (ici, les acheteurs, consommateurs des ensembles pavillonnaires et aussi les producteurs du bâti, financeurs et promoteurs). Il est donc nécessaire de bien définir au préalable les différents acteurs intervenant dans cette production. Ce travail de définition sera développé ultérieurement au cours de notre étude[20], et nous nous intéresserons ici plus particulièrement à un type d'acteur : les promoteurs immobiliers. Les différents travaux existant semblent tous montrer le développement d'un secteur de plus en plus concentré et financiarisé.

[20] Chapitre 8, notamment

1. La promotion immobilière en France ou la progressive constitution d'une profession

Les logiques capitalistes en jeu dans les transformations métropolitaines de la ville touchent également le secteur de la production des ensembles pavillonnaires.

L'étude de Christian Topalov fait figure de « pionnière » et reste l'une des plus complètes menées jusqu'à aujourd'hui sur les promoteurs immobiliers. Il montre la naissance et l'évolution de la profession de promoteur immobilier depuis l'après-guerre et distingue différentes périodes et différents types de promoteurs immobiliers (Topalov, 1974).

1.1 Naissance et définition du « promoteur immobilier »

La définition du métier de promoteur immobilier n'est pas simple. Une première difficulté est liée au fait que les pouvoirs publics, plutôt que de définir l'accès et l'exercice de cette profession, ont défini les actes de promotion immobilière, dans le souci de ne pas entraver le développement d'un secteur clé de l'économie dans le contexte de l'après Seconde Guerre Mondiale. Le statut de promoteur immobilier n'est donc pas encore figé et le métier de promoteur échappe à toute définition juridique ; c'est donc sa fonction économique d'intermédiaire qui reste le meilleur moyen de le saisir. Il est celui qui « *assure la gestion d'un capital monétaire dans sa phase de transformation en bien logement ou tout autre produit immobilier fini. Il se trouve investi du suivi du programme et de la coordination des opérations des différents acteurs* » (Granelle, 1998a, p. 114). Il est aussi "*celui qui prend l'initiative et le risque financier d'une construction immobilière destinée le plus souvent à la vente*" (Merlin, Choay, 1996).

La définition de l'INSEE de l'activité de promotion immobilière, dans la Nomenclature des Activités Françaises (NAF révision de 2008, classe 41.10) permet "officiellement" de distinguer cette activité des activités connexes : "*Cette activité consiste à réunir les moyens juridiques, financiers, techniques et humains nécessaires à la réalisation de projets immobiliers destinés ultérieurement à la vente, qu'il s'agisse de bâtiments neufs ou de réhabilitation. Elle ne comprend pas les activités d'achat-revente en l'état*". Le promoteur est donc à différencier du marchand de bien, mais également du constructeur de bâtiments (en particulier du constructeur de maisons individuelles au sens strict

même si certains promoteurs intègrent dans leurs activités, aussi, la phase de construction de maisons individuelles), et les activités d'architecture et d'ingénierie, les services de maîtrise d'œuvre liés à des projets immobiliers ne sont pas son activité principale. Il se distingue de l'aménageur, dont le rôle est d'acquérir du foncier pour aménager des terrains qui sont ensuite revendus à des promoteurs ou à des utilisateurs privés ainsi que du "lotisseur", seulement concerné par la préparation du terrain en vue de la construction. Il convient enfin de ne pas le confondre avec un investisseur, dans la mesure où le promoteur ne conserve, a priori, pas la propriété du bien construit.

Une définition positive du promoteur peut être donnée si l'on considère ses activités. Ainsi, Merlin et Choay (1996) indiquent que le promoteur recherche et acquiert le terrain, le rend constructible, définit le projet en faisant appel à des conseils (architectes, bureau d'études, ...), réunit le financement, met en place le support juridique de l'opération (ex : SCI), suit le déroulement du chantier avec le maître d'oeuvre, commercialise le produit (éventuellement en faisant appel à un agent immobilier) et enfin assure la responsabilité des éventuels défauts de construction. Ces deux auteurs ajoutent certaines des qualités requises pour que cette activité fonctionne : ainsi, le promoteur *"doit faire preuve d'une forte capacité d'adaptation aux évolutions du marché, aux besoins et aux goûts, et parfois sait les créer. C'est, en fait, une profession dispersée et fragile. En France, elle a parfois perdu, récemment, de son indépendance au profit de groupes financiers ou d'entreprises du bâtiment. La crise économique, qui a considérablement réduit la demande immobilière (logement, mais aussi commerces, ...), a entraîné de nombreuses disparitions et encouragé un professionnalisme accru "*

Si Topalov ne s'intéresse pas particulièrement aux promoteurs réalisant des ensembles pavillonnaires, il nous semble néanmoins intéressant de revenir ici en détail sur les étapes de l'évolution de cette profession et sur les principaux types de promoteurs que l'auteur définit, dans la mesure où les éléments pris en compte pour réaliser cette typologie restent largement pertinents pour comprendre l'organisation actuelle de cette profession, également dans le domaine plus étroit de la production d'ensembles pavillonnaires.

Selon l'analyse économique et sociologique de la promotion immobilière privée[21], l'hypothèse développée par Topalov est que « *le comportement des promoteurs de construction immobilière […] contribue à déterminer les formes d'utilisation du sol dans les agglomérations* ».

[21]Topalov limite son étude aux « grands promoteurs », ceux dont l'activité est nationale, pour deux raisons : d'une part en raison de l'importance décisive de cette catégorie de promoteurs sur l'orientation du développement urbain, d'autre part parce qu'ils représentent, au moment de l'étude, un phénomène nouveau dont l'apparition transforme alors profondément le système de la production immobilière. Par ailleurs, son étude est

Si les promoteurs peuvent être définis, dans leur ensemble, comme les agents supports d'un capital mis en valeur dans la circulation des produits de l'industrie du bâtiment, l'auteur souligne la diversité de ces promoteurs. L'un des résultats de l'analyse est la construction d'une typologie fondée sur les modes de financement et les formes d'organisation de chacun des grands promoteurs privés. Cette typologie est utilisée pour rendre compte des politiques immobilières des promoteurs, c'est-à-dire de leurs choix de production en matière de quantités et d'orientation parmi les différents sous-marchés immobiliers. Les politiques foncières, c'est-à-dire les comportements observables en matière de choix de localisation et d'utilisation des sols, sont ensuite analysées à la lumière de la typologie présentée.

L'auteur souligne alors l'un des paradoxes de la promotion immobilière privée : alors qu'elle apparaît comme l'image du capitalisme « libéral », elle est pourtant largement liée à l'intervention de l'Etat. Enfin, Topalov éclaire aussi la transformation historique de la promotion privée qui apparaît selon lui, dans les années 1970, comme marquée par la domination directe du capital « monopoliste ».

L'auteur distingue essentiellement deux périodes. La première, où la promotion immobilière apparaît comme «une place dans un système à dominante petite-bourgeoise », correspondant au début des années 1950. L'Etat met alors en place les conditions financières de l'apparition de la promotion immobilière comme profession, en instaurant des financements mixtes avec les Prêts spéciaux du Crédit foncier et des subventions, les primes à la construction. La rentabilité des opérations de construction de logements, en particulier locatifs, est alors parfois très importante, et la vente commence souvent avant la construction. Dans ce contexte, le petit capital peut avoir accès directement à la maîtrise partielle du processus de production et à la maîtrise de la transformation de l'usage du sol (le montant des engagements est relativement faible, la rentabilité est forte et l'immobilisation du capital investi est limitée). Topalov qualifie cette période de «Far West immobilier », avec la multiplication de faillites de petites entreprises et opérations de promotion. L'une des conséquences est la floraison ultérieure de textes pour protéger les futurs acquéreurs, et la naissance d'une organisation désireuse de départager les véritables professionnels de la promotion immobilière et les autres : la naissance de la Fédération Nationale des Promoteurs-Constructeurs (FNPC) en 1961.

également limitée au promoteurs privés professionnels (c'est-à-dire utilisant un capital privé investi à court terme et construisant donc dans le domaine de l'accession à la propriété, ce qui met de côté les organismes d'HLM, les SEM, … Il explique ce choix par le fait qu'il est plus simple de travailler sur une catégorie d'agents dont les stratégies ont manifestement pour objectif central la maximisation du profit, plutôt que sur les promoteurs publics et para-publics dont les fonctions et les objectifs sont plus complexes.

La « place » de promoteur apparaît[22] alors, qui centralise les capitaux patrimoniaux, assure l'approvisionnement en sol constructible, contrôle l'entreprise de bâtiment. Topalov distingue quatre catégories de promoteurs. Certaines *entreprises de bâtiment* (souvent de petites ou moyennes entreprises) réalisent une part de leur production pour leur propre compte en montant et finançant certaines opérations ; quelques filiales de promotion de grandes entreprises de bâtiment et de travaux publics apparaissent mais cette catégorie de promoteurs reste rare. Leur financement est assuré soit par l'entreprise-mère, soit par la banque de celle-ci, soit par des capitaux patrimoniaux. Les *bureaux d'étude technique et certains cabinets d'architectes* importants tentent aussi de contrôler leur niveau d'activité en montant des opérations immobilières (ils ont l'avantage d'être bien insérés dans le monde des propriétaires fonciers) mais ils assurent également seulement parfois le rôle d'intermédiaire entre les propriétaires fonciers et les promoteurs capables de collecter les capitaux nécessaires aux opérations immobilières. *Les agences immobilières, marchands de biens* … constituent une troisième catégorie de promoteurs (leur longue tradition d'intermédiaire entre patrimoines fonciers et immobiliers leur permet de favoriser la conversion de propriétaires de terrains en « capitalistes immobiliers », de mobiliser des capitaux, et d'utiliser leurs instruments de commercialisation pour écouler les logements produits. Cette catégorie représente, d'après l'auteur, une partie très importante des premiers promoteurs. Enfin, le dernier type est constitué par des « *intermédiaires commerciaux* ». Etrangers à toute activité immobilière au départ, ceux-ci ont des activités diverses dans l'import-export, les services aux entreprises (conseils juridiques, publicité, …) mais ont la particularité d'être une catégorie d'agents à capitaux propres limités mais très mobiles (souvent rapatriés des anciennes colonies) à même de les diriger vers un secteur d'activité nouveau et à très haute rentabilité.

Au cours de cette première période, il semble que la promotion soit plutôt une activité parallèle et les promoteurs exercent une activité autonome qui leur permet de minimiser les risques de cette activité fluctuante. Dans ce cadre la fonction dominante du promoteur a des conséquences sur le type d'opérations produites. Ainsi, lorsque la fonction de commercialisation est dominante chez les « agences-promoteurs », la politique de maximisation du taux de profit (le taux de profit correspondant au rapport entre la marge réalisée par le promoteur et le capital engagé pour réaliser l'opération) repose plutôt sur le niveau élevé des prix finaux : la localisation et les types de produits réalisés sont donc déterminés par la spécialisation dans un marché

[22] L'étude historique de Topalov est fondée sur une typologie basée sur le mode de financement dominant des projets développés par les entreprises, son hypothèse principale étant la suivante : « On peut considérer chaque promoteur comme une élément d'une système de places où s'opèrent la production et la circulation de la marchandise logement (…) A chaque position identifiable qui définit un type de promoteur correspond une logique de fonctionnement, c'est-à-dire des objectifs généraux spécifiques au type et un ensemble de moyens pour les atteindre. » (Topalov, 1974, p. 21, cité par Pollard, 2009, p. 122)

immobilier précis défini en termes sociaux et géographiques. En revanche, lorsque la fonction de construction est dominante chez les « entrepreneurs-promoteurs », le taux de profit est subordonné à la maximisation du chiffre d'affaire de construction, la localisation et les types de produits sont donc davantage liés à la diversité des technologies utilisées dans l'entreprise, à l'implantation géographique de cette entreprise.

1.2 Comprendre la promotion immobilière : une typologie des promoteurs immobiliers dans les années 1970

Dans la seconde période, C. Topalov considère la promotion immobilière comme une « place dans un système à dominante monopoliste ». Il insiste sur les profondes transformations qui ont eu lieu au cours des années 1960, en particulier un changement important du système de financement du logement, résultat d'une nouvelle politique d'aide publique et du développement de l'activité des groupes bancaires dans le secteur immobilier. Le financement bancaire s'est considérablement développé, à la fois pour le crédit aux acquéreurs (à moyen terme à partir de 1964 puis à long terme en 1969-70), et pour le crédit aux promoteurs (à la fois pour assurer la période de production où le solde est déficitaire, et pour permettre l'acquisition de terrains à bâtir). Topalov souligne le fait que l'investissement massif dans la promotion de logements concerne alors, outre les groupes bancaires français, de très nombreux investisseurs étrangers. Il note là une transformation majeure du système de financement du logement : l'élément dominant n'est plus alors le capital patrimonial (« d'origine petite-bourgeoise » selon le vocabulaire de l'auteur), mais le capital financier (que l'auteur définit comme « *la fraction du capital détenue par les groupes résultant de l'unification du capital bancaire et du capital industriel, autrement appelés groupes monopolistes* » (Topalov, 1974, p. 299)).

Pour l'auteur, l'action de l'Etat a été décisive dans cette transformation, particulièrement la volonté affirmée en 1958 de relayer le financement public du logement par l'épargne privée. La création des sociétés immobilières d'investissement et les avantages fiscaux importants accordés à ces sociétés destinées à être promoteurs et gestionnaires de logements locatifs favorise l'autofinancement de ces sociétés et leur introduction en Bourse. Dans la conjoncture de « boom immobilier » puis de crise (le tournant ayant lieu au milieu des années 1960), le fonctionnement du nouveau système produit une différenciation importante entre les promoteurs. On assiste à la croissance des grands promoteurs indépendants qui s'associent durablement avec un groupe financier, et à la baisse de régime des autres promoteurs. Cette période est marquée par l'apparition du « *promoteur financier* ». En effet, l'auteur note que presque tous les groupes

financiers français développent, après 1958, une activité de promotion immobilière. Dans la plupart des cas il s'agit d'un organisme de promotion qu'elle possède en propre, soit après avoir absorbé un promoteur existant, soit en ayant créé elle-même un instrument nouveau. Ces promoteurs filiales de banques peuvent avoir des capitaux propres et autofinancer leur développement, ou être des organismes à travers lesquels les banques investissent au coup par coup.

Les nouveaux types de promoteurs repérés par Topalov se différencient par les fonctions dont ils sont le support (gestion du capital, investissement et commercialisation de logement notamment) et par l'origine du capital de promotion dont ils assurent la gestion. Un aspect important de sa recherche est de montrer comment ces différents types de promoteurs répondent aux évolutions de la conjoncture économique et de comprendre certaines des caractéristiques des produits immobiliers réalisés.

Ces promoteurs sont d'abord les *agences promoteurs*, pour lesquels domine la fonction de commercialisation, ils fournissent le terrain et écoulent le produit. Ils apparaissent plutôt spécialisés dans les opérations de luxe, ce qui s'explique par le fait que ces agences interviennent principalement dans la fourniture du terrain et la commercialisation des logements, elles optimisent leur activité dans les opérations de logements chers et de charge foncière élevée. Elles construisent donc de préférence dans les zones privilégiées du point de vue de la desserte et de l'image sociale. La spécialisation dans un sous-marché immobilier s'accompagne donc d'une spécialisation spatiale et les conduit à réaliser surtout de petites et moyennes opérations. Eventuellement ces promoteurs trouvent dans les opérations de résidences secondaires une possibilité de développement lorsque leur activité parisienne est en difficulté, par exemple du fait d'une surproduction de logements de standing ou de la hausse des prix du foncier.

Les *outsiders-coordinateurs*, ont pour origine des hommes d'affaires engagés dans des activités économiques diverses qui ont créé des sociétés de promotion financées à l'origine par leurs capitaux patrimoniaux propres. Ces promoteurs passent parfois sous le contrôle de groupes financiers lorsqu'une contradiction trop forte apparaît entre leur développement et l'instabilité de leurs financements. Ceux-ci présentent, d'après l'auteur, une plus grande diversité de comportements liée à l'absence de contraintes internes que connaissent parfois les promoteurs originaires des professions immobilières. Ils semblent s'orienter vers le secteur sans prime et vers de vastes opérations dans des zones jusque là peu touchées par l'investissement immobilier : quartiers populaires de Paris, banlieue mal desservie par les transports en commune mais desservies par l'autoroute. Ces politiques nécessitent une organisation importante et impliquent

que les outsiders s'attachent des financiers pour des opérations de longue durée qui leur procurent des profits élevés grâce à d'importants surprofits de localisation.

Les *filiales bancaires coordinatrices* sont des prestataires de services utilisés pour les investissements immobiliers discontinus des groupes bancaires dont elles font partie. Elles n'ont pas de capitaux propres et n'intègrent que la fonction de commercialisation. . Elles ont pour principale fonction de rechercher des opérations rentables et sûres et il en résulte une assez grande diversification de leurs localisations, notamment une importante activité dans les villes moyennes de province. En Région parisienne elles construisent de petites opérations dans les zones urbaines bien desservies, exceptionnellement dans les quartiers affectés par une forte hausse des prix fonciers.

Les *entrepreneurs-promoteurs* sont les filiales d'entreprises de construction, la fonction de construction est donc dominante et exercée de façon autonome. Le promoteur utilise alors des capitaux financiers, soit propres, soit fournis par les banques habituelles du groupe. Les financements dont ces promoteurs disposent sont utilisés de façon à maximiser le volume des commandes qu'ils permettent d'assurer à l'entreprise. Ce qui les conduit à s'orienter vers de grandes opérations périphériques ou provinciales financées avec l'aide du Crédit Foncier qui permettent à la fois de minimiser la charge foncière et d'assurer une sécurité commerciale favorisant la programmation de la construction. Pour l'essentiel la localisation des opérations de ces promoteurs dépend de l'implantation des établissements de l'entreprise et des possibilités de réaliser de grandes opérations.

Les *builders* sont des organisations intégrées qui exercent la totalité des foncions, en particulier celle de financement et de construction. Ils réalisent de grandes opérations périphériques mais leur spécialisation est plus étroite encore. L'entreprise étant entière intégrée les opérations produites sont particulièrement homogènes (exprimant la technologie uniforme d'une entreprise constructrice de maisons individuelles) et presque exclusivement parisiennes. Les opérations sont souvent de très longue durée, sur de vastes terrains agricoles, commercialisées sur le marché immobilier le moins instable, le secteur « primes et prêts ».

Les *techniciens-promoteurs* sont des filiales de bureaux d'étude technique, ils sont en partie encore financés par des capitaux patrimoniaux propres, mais des plus en plus par des capitaux extérieurs. Leur politique immobilière est guidée par la nécessité d'assurer un niveau d'activité stable au bureau d'études dont ils dépendent, ce qui les conduit à travailler sur des produits essentiellement homogènes de façon à rentabiliser les études : chaque promoteur tend donc à se spécialiser dans des opérations de taille et de caractéristiques données.

Les *promoteurs financiers* sont des filiales de groupes bancaires dotées de capitaux propres importants, capables de s'autofinancer intégralement. Ils sont donc en mesure de se fixer des objectifs de chiffre d'affaire à moyen terme et de programmer, en conséquence, leurs acquisitions foncières et leurs opérations immobilières. Ils développent une politique de diversification : diversification des produits (logements, bureaux, opérations touristiques), des modes de financement (Crédit foncier ou prêts bancaires), des localisations. Leur absence de spécialisation facilite leur adaptation à l'évolution des différents sous-marchés fonciers et immobiliers : maintien de grandes opérations « sans prime », développements sur le secteurs des « primes et prêts », implantation dans les villes de province où le groupe est présent, développement des opérations de bureaux, de centres commerciaux …

1.3 Vers une accentuation des logiques financières

Marie-Christine Jaillet et Guy Jalabert ont montré par la suite (Jaillet, Jalabert, 1982), dans un contexte scientifique toujours largement marqué par la pensée marxiste, que le déplacement de la production de logement en périphérie, après avoir été localisée principalement dans les villes et leurs banlieues, tient notamment au développement de nouvelles stratégies de la part des promoteurs immobiliers et des constructeurs. Ils montrent que les caractéristiques de la production des maisons individuelles, en même temps qu'elles se transformaient, ont profondément marqué la société et le paysage français. A la fin des années soixante, les promoteurs immobiliers et les grands groupes bancaires commencent à s'intéresser au secteur de la maison individuelle en même temps qu'ils obtiennent, dans ce domaine, des soutiens de l'Etat[23].

Ces auteurs remarquent, à la suite de l'étude de C. Topalov, l'apparition d'une nouvelle génération de constructeurs à la fin des années 1970. Après l'ère des constructeurs dispersés, puis celle des années 60-70, où les promoteurs se sont regroupés au sein de la Fédération Nationale des Producteurs Constructeurs (FNPC), une série de transformations s'est opérée dans l'appareil de production.

[23] Les mesures qui ont favorisé la croissance périurbaine sont détaillées dans l'article de Jaillet et Jalabert (1982) : « *1970, création des plans d'épargne-logement ; 1972 : circulaire limitant les dimensions des ZAC ; opérations « jeu de construction » (5000 logements individuels) ; 1973 arrêt de huit grands ensembles en région parisienne ; 1975 : concours régionaux d'urbanisme et de construction de maisons individuelles ; réforme foncière : instauration du PLD (plafond légal de densité) et des ZIF (zones d'intervention foncière) dans les centres des villes […] ; 1977 : coup de frein aux villes nouvelles ; réforme du lotissement ; réforme du financement du logement : aide à la personne, favorable à la construction individuelle et à l'accès à la propriété ; 1978 : obligation de l'assurance-dommage pour les constructeurs (favorable aux gros constructeurs)* … » p. 302

Dès 1968, et surtout après 1973, la production immobilière de logement collectif, alors très dynamique, a souffert considérablement de la crise. Les banques et le secteur financier, qui investissaient dans le secteur immobilier alors à fort taux de profit, aidés par les aides à la construction de l'Etat, sont revenus à leur rôle traditionnel de prêteurs, au moment de la crise. Les filiales spécialisées dans la production et mises en place par les banques, ont été peu à peu laissées de côté. Un nouvel appareil de production est alors apparu, celui de la maison individuelle. Dans celui-ci intervient notamment le capital bancaire, qui distribue les crédits d'accession à la propriété de la maison individuelle (le capital n'étant plus immobilisé dans des processus de production longs comme les grands chantiers). Ce sont souvent ces établissements financiers qui ont développé des sociétés spécialisées dans la construction de maisons individuelles et organisé un secteur encore largement artisanal. De leur côté, les banques de dépôt qui ont l'autorisation, depuis 1966, de distribuer des crédits immobiliers, ont joué un grand rôle dans le financement de l'accession à la propriété ; c'est, par exemple, le cas du Crédit Agricole. En amont, les fabricants de matériaux profitent du développement de la maison individuelle. L'équipement des lotissements est aussi un secteur très rentable. Surtout, une profession spécialisée s'est mise en place, celle de Constructeur de Maisons Individuelles (CMI), qui a peu à peu conquis le marché et obligé les sociétés spécialisées à se restructurer. Au sommet de cet appareil, se trouvent quelques grands constructeurs devenus firmes internationales comme Phénix ou GMF. Celles-ci développent une politique publicitaire intense auprès d'une clientèle à laquelle sont offertes toutes les prestations, de la fourniture des terrains à la prise en charge des formalités administratives et financières. Enfin, au plan national, les grands CMI se sont regroupés au sein d'un syndicat, le SMI (Syndicat des constructeurs de maisons individuelles), qui agit comme groupe de pression, organise des salons, publie de multiples notes documentaires.

Les secteurs de la promotion immobilière et de la construction de maisons individuelles ont donc tous deux connu, depuis les années 1960, un phénomène de concentration et de financiarisation, dans la mesure où le secteur financier et les banques les soutiennent de plus en plus, voire les dominent. Plusieurs études montrent que ce mouvement s'est poursuivi par la suite, et accentué au cours des années 1990.

2. Les dynamiques actuelles : concentration et financiarisation de la promotion immobilière

2.1 La concentration de la promotion immobilière, une réalité multiforme

La concentration de l'offre au sein de quelques grands groupes (parfois multinationaux) peut être mesurée de différentes manières : par le nombre de promoteurs actifs dans le secteur, par la taille de ces entreprises, ou par le chiffre d'affaire.

Ainsi, le nombre des promoteurs immobiliers privés en France serait d'environ 820 en 2007 contre plus de 900 en 1990. On note également une concentration croissante au sein de grandes entreprises : parmi eux, les entreprises de plus de 200 personnes emploient plus de 60% des salariés du secteur. Plus encore, la concentration peut être mesurée d'après le chiffre d'affaires : Julie Pollard note ainsi en 2007 (Pollard, 2007) que les dix principaux promoteurs français concentrent plus du tiers des mises en chantier et des ventes de logements de la profession. Selon l'économiste Jean-Jacques Granelle l'évolution vers la concentration de la promotion immobilière s'amorce au début des années 1970 et s'accélère dès le début de la crise immobilière en 1991 (Granelle, 1998), à la fois par absorption des plus petites entreprises par les plus grands groupes et par une concentration de leur chiffre d'affaire.

D. Lorrain souligne par ailleurs le fait que la production du logement constitue typiquement un marché bipolarisé avec, d'une part de petits promoteurs ancrés dans les territoires et, d'autre part, "l'engagement de grandes firmes privées capitalistes", qui produisent souvent, à la fois, des logements individuels, des logements collectifs, des centres commerciaux et des immeubles de bureaux (Lorrain, 2002).

Dans son récent travail de thèse sur les promoteurs immobiliers, Julie Pollard dresse un constat similaire (Pollard, 2009). Elle souligne d'abord le fait que, si la part des petites entreprises est encore dominante quantitativement en France comme en Espagne, on assiste à une professionnalisation et à une concentration croissante de la promotion immobilière. Elle note également que les plus grandes entreprises dominant le secteur tendent à se stabiliser aux premières places du classement. C'est ainsi le cas de Bouygues et Nexity, qui arrivent première et deuxième entreprise du classement selon le chiffre d'affaire HT depuis 2000, toutes deux figurant parmi les cinq premières depuis le début des années 1990. Suivent les entreprises de promotion Meunier, Icade et Kaufman and Broad.

Une étude de la DREIF souligne le fait que la profession a connu trois bouleversements depuis le début des années 1970. Il s'agit tout d'abord d'une augmentation du nombre de promoteurs adossés à de grands groupes, en particulier bancaires ou financiers (aussi bien nationaux qu'étrangers), ce qui a pour conséquence une réorientation nette de leurs activités vers la construction de bureaux, jugée plus lucrative que le développement de programmes de logements. Il semblerait que cette reconversion s'explique aussi par le fait que ces groupes sont plutôt spécialisés dans les créneaux des logements haut de gamme, particulièrement sensible aux risques de diminution de l'activité d'immobilier résidentiel. La deuxième transformation est liée à l'autonomie relative des filiales des entreprises de promotion, ainsi « *chaque filiale tend en effet à prendre son autonomie financière (…). Plus généralement, chaque entreprise de promotion, même si elle relève d'un grand groupe, tend à assurer son propre équilibre financier, aucune péréquation n'étant plus admise entre entreprises en bonne santé et filiales moribondes.* » (DREIF, 2001, p. 28). Enfin, il apparaît que davantage de promoteurs développent leur activité sur capitaux propres avec une segmentation des entreprises de promotion indépendante.

2.2 Financiarisation et rapprochement avec le secteur bancaire

A l'issue de son travail de recherche, Julie Pollard note bien cette même internationalisation du capital des grandes entreprises de promotion immobilière. Cherchant à savoir dans quelle mesure les caractéristiques des plus grandes entreprises de promotion immobilière sont marquées par des particularités nationales (dans un travail comparatif sur l'Espagne et la France), elle montre que le secteur immobilier est traversé par des dynamiques d'internationalisation des investissements et des investisseurs et se demande si les promoteurs sont un groupe en voie d'internationalisation. Elle distingue quatre grands types non exclusifs (les promoteurs apparaissant souvent comme des hybrides, penchant plutôt vers l'une ou l'autre des "polarités" que représentent ces types) ou profils de promoteurs en fonction de leur indépendance ou leur appartenance à un groupe plus large (groupe bancaire, groupe de construction) et l'origine des capitaux mobilisés (bourse, capitaux familiaux, …). Le premier groupe concerne les promoteurs filiales de groupes de construction (Bouygues en est un exemple), le deuxième les promoteurs filiales de groupes bancaires. Elle rappelle qu'en France, plusieurs des principaux promoteurs sont adossés à des établissements financiers (c'est le cas de Icade, dont le principal actionnaire est la Caisse des Dépôts, de Nexity dont l'actionnaire de référence est le groupe Caisses d'Epargne, et de Meunier Promotion, filiale de promotion immobilière de BNP Paribas dont le champ d'intervention est très large, des activités de

promotion immobilière à la commercialisation et à l'administration de biens). Le troisième groupe concerne les promoteurs cotés en bourse, un groupe qui semble connaître une dynamique forte depuis le début des années 2000. Le premier argument développé par les promoteurs pour leur introduction en bourse est le souhait de rester indépendant plutôt que d'intégrer un grand groupe pour se développer, mais il apparaît que l'introduction en bourse comporte des contraintes, en particulier une pression considérable pour parvenir à dégager des bénéfices les plus importants possibles pour les actionnaires. Enfin, le quatrième profil regroupe les promoteurs pour lesquels les logiques familiales sont prégnantes (le cas semble assez rare en France).

Julie Pollard montre que la place des banques est croissante dans le secteur immobilier. Ainsi, trois des plus grands promoteurs sont adossés à de grands établissements financiers : Icade à la Caisse des Dépôts, Meunier Promotion à BNP-Paribas et Nexity au groupe Caisse d'Epargne. Par ailleurs, d'autres rapprochements ont été négociés récemment : le Crédit Agricole a ainsi pris la direction du promoteur Monné-Decroix en rachetant ce promoteur à hauteur de 70%. De grands promoteurs ont également changé d'actionnaires : Pollard cite ainsi la prise de contrôle de PAI Partners sur Kaufman and Broad (à l'origine une filiale du groupe américain KB Home), et la prise de contrôle de la société foncière Altarea sur Cogedim. Pollard indique que les motifs invoqués par les promoteurs pour expliquer ces rapprochements sont divers et qu'ils relèvent du souhait de réduire les risques financiers, d'accroître leur surface financière et de diversifier leurs activités. Cette tendance montre en définitive surtout l'emprise croissante du monde de la banque et de la finance dans le monde de l'immobilier.

2.3 Une internationalisation des promoteurs à nuancer : des « manières de faire » qui restent ancrées au niveau national et local

Si le rôle des acteurs financiers est de plus en plus important dans le domaine de la promotion immobilière, il apparaît néanmoins que l'internationalisation de l'activité des promoteurs reste assez timide. En effet, l'étude des classements des promoteurs selon leur chiffre d'affaire souligne la quasi-absence des promoteurs étrangers dans les premières places du classement pour l'activité en France. Par ailleurs, contrairement à ce qui est souvent mis en avant par les promoteurs eux-mêmes, la part de l'activité réalisée par les promoteurs français à l'étranger est relativement faible.

L'internationalisation ou l'ouverture vers l'étranger, est affichée par la plupart des promoteurs comme une des priorités, parfois comme un gage de solidité. En 2009, l'implantation

internationale est presque toujours présentée en « une » de la page d'accueil des sites internet des promoteurs, et jusqu'en 2008 les rapports d'activité des groupes présentent l'ouverture vers l'international comme une possibilité de développement et un facteur de croissance non négligeable. Le rapport d'activité 2006 de Nexity présente ainsi :

> *« Dans le cadre d'un développement maîtrisé, Nexity a fortement intensifié son déploiement sur l'ensemble de ses implantations à l'international et en choisissant les secteurs d'activité les plus porteurs. Au Portugal, des projets de centres commerciaux sont en cours d'étude. En Espagne et en Italie, l'activité est poussée par le tertiaire. En Belgique, une première opération de logements sera lancée en 2007. Nexity va également développer une activité de promotion de logements en Pologne et en Tchéquie. À l'horizon 2010, les activités réalisées hors de France devraient peser 10% du résultat opérationnel et faire de Nexity un acteur du marché européen. »*

La presse s'est également fait l'écho de plusieurs opérations de rachat de certains promoteurs français par des promoteurs, espagnols notamment mais pas seulement. C'est le cas de Financière Rive Gauche, achetée à hauteur de 70% par le promoteur Fadesa en 2004, soit quelques années avant la crise qui a vu ce dernier plonger et être « *à l'origine de la plus grosse cessation de paiements de l'histoire espagnole* »[24], ou de la foncière française Gecina, rachetée la même année par le numéro un espagnol Metrovacesca[25]. L'ouverture à l'international est alors présentée comme un signe de bonne santé et comme une manière de réduire l'exposition des entreprises de promotion dans un marché dont la croissance ne durera pas toujours.

Quelques-uns des principaux promoteurs français sont également ouverts au marché international, essentiellement européen. Ainsi, le groupe Bouwfonds Marignan est issu du rachat de la société de promotion Marignan par le Groupe Bouwfonds (ancien ABN AMRO qui a cédé le groupe en 2006 à la Rabobank, dont la partie « immobilier » est devenue par la suite Rabo Real Estate Group). Rabo Real Estate Group possède ainsi une filiale française mais est également un promoteur important en Allemagne et aux Pays-Bas où il se place respectivement, dans le classement des cinq principaux promoteurs et à la première place pour la promotion de logements aux Pays-Bas[26]. Kaufman & Broad est historiquement lié à Kaufman & Boad SA, créée en 1957 aux Etats-Unis où il est toujours un promoteur important. Par ailleurs, plusieurs promoteurs français ont développé une activité à l'étranger (même s'il est apparu un ralentissement assez net de cette activité internationale depuis 2008). On peut citer notamment

---

[24] Les Echos n° 20735 du 06 Aout 2010 • page 20, « *Bol d'air financier pour les promoteurs espagnols* ».

[25] Chaveau Julie, Honoré Renaud, 2005, Les Echos n° 19429 du 07 Juin 2005 • page 32, « *Fadesa achète la société Financière Rive Gauche* ».

[26] Ces chiffres sont issus du site internet de Rabo Real Estate Group, consulté en avril 2011 : http://propertydevelopment.bouwfonds.com/about-us/facts-and-figures

Bouygues Immobilier, présent en Espagne et dans les pays de l'Est (Pologne essentiellement), Nexity, Icade, Meunier Promotion et surtout Les Nouveaux Constructeurs en Espagne également et en Italie, depuis 2007 pour Nexity. En général ces promoteurs sont relativement peu positionnés sur le marché du logement (et moins encore sur le logement en maisons individuelles) et leur activité hors de France concerne surtout de l'immobilier d'entreprise ou commercial.

L'ouverture des groupes français est toutefois à nuancer (ce que font J. Chauveau et R. Honoré dans l'article cité ci-dessus en indiquant : « *En regard [des promoteurs espagnols et allemands], les promoteurs français n'ont pas réalisé de grandes opérations de croissance externe à l'international. Leur portefeuille est composé à plus de 90 % d'actifs de leur pays d'origine*. »). Julie Pollard (2009) ajoute également que la plupart des promoteurs ne réalisent qu'une petite part de leur chiffre d'affaire à l'étranger, la barre de 20% du CA n'étant dépassée que par les Nouveaux Constructeurs, qui déclare réaliser 48 % de son chiffre d'affaire à l'international en 2006[27]. Bouygues Immobilier avoisinait les 15% en 2009 et Nexity les 10%.

Alors que le financement des entreprises de promotion est de plus en plus international à travers l'adossement des groupes à de grandes banques et l'entrée en bourse de la plupart des grandes entreprises, les pratiques des promoteurs restent donc pour l'essentiel très nationales et, même dans les groupes « internationaux », les différentes filiales localisées dans différents pays ont, d'après les entretiens réalisés par nous auprès des promoteurs, peu de liens les unes avec les autres. Cette « timidité » relative s'explique en partie par l'importance des relations avec les acteurs politiques et administratifs locaux dans les opérations d'urbanisme et particulièrement dans le développement de programmes de logements. Les promoteurs étrangers au niveau local ont ainsi souvent du mal à trouver leur place. D'une part, la connaissance fine des législations nationales et locales et des règles juridiques et administratives, des normes locales, nécessite un investissement de longue haleine. D'autre part, les relations avec les responsables politiques et techniques locaux sont également difficiles à développer et à stabiliser alors qu'elles sont essentielles au bon déroulement d'un programme et qu'elles conditionnent même le choix d'un promoteur dans le cas des opérations lancées par des élus locaux. Dans son travail de thèse Julie Pollard cite deux promoteurs qui insistent sur la difficulté d'une implantation réussie à l'étranger en soulignant le rôle central du contact avec les élus pour obtenir les autorisations nécessaires au bon déroulement du projet (Pollard, 2009, p. 139).

[27] Sur un chiffre d'affaire consolidé au 31/12/2006 de 457,9 millions d'euros HT.

> *« L'internationalisation, c'est très dur, vous ne savez pas à l'avance comment cela peut marcher … Ceux qui sont allés en Allemagne dans les années 1990, ils se sont tous cassés la gueule. »*
>
> *« Récemment, un promoteur de la Chambre a été racheté par des espagnols … c'est l'horreur … Les promoteurs espagnols ne font pas d'efforts pour communiquer, la situation est vraiment difficile, ils ont dû prendre un traducteur ! (…) Pour l'immobilier d'habitation, on ne fait ça bien que chez soi ! Ceux qui ont voulu en faire à l'étranger se sont tous cassés la figure ! Dans l'approche de la clientèle beaucoup de facteurs sont un peu illogiques. L'approche commerciale est difficile du fait de l'imprégnation locale. En France l'activité est extrêmement encadrée, organisée. Les différents métiers sont distincts et bien formalisés avec des statuts juridiques propres. (…) Et puis surtout les procédures d'obtention des permis de construire peuvent poser problème. Je dis toujours que ce n'est pas en remplissant un papier que l'on obtient un permis de construire, ça s'obtient si le politique est d'accord avec vous. Le permis de construire, c'est une autorisation politique ! Pour aller à l'étranger, il faut avoir la culture du pays dans lequel on va. ».*

Ces citations corroborent le constat fait par Guilhem Dupuy de l'importance des négociations (il parle de « tractations ») entre les autorités locales en charge de l'instruction du permis de construire et les promoteurs pour obtenir l'autorisation en question : « *Le but de l'opération est que le projet respecte non seulement les conditions écrites de l'urbanisme réglementaire en vigueur sur le territoire, mais aussi les « clauses non écrites » émanant de l'autorité publique : partage du coût des équipements, contraintes diverses sur les formes et les types de logements (…)* » (Dupuy, 2010 p. 2) La connaissance fine de ces clauses non écrites est donc un atout considérable pour les promoteurs locaux ou nationaux, et parfois une lacune rédhibitoire pour le succès des promoteurs étrangers. Les travaux de Thierry Theurillat (2010) sur la « ville négociée » montrent également que la production urbaine fortement financiarisée et en partie déterritorialisée nécessite aujourd'hui la présence d'acteurs « ancreurs » capables de négocier les conditions de l'ancrage du capital dans un contexte local. Là encore, l'importance de la connaissance des conditions locales du marché immobilier, et des individus qui en maîtrisent les règles, est soulignée. La forte présence des promoteurs immobiliers « locaux » est éventuellement à comprendre de la même façon. S'ils produisent relativement peu d'ensembles pavillonnaires chacun, ils restent néanmoins extrêmement nombreux et bien implantés, leur atout incontestable étant leur ancrage fort et ancien au niveau local.

Chapitre 5.

Une critique sociale de l'étalement urbain et des ensembles pavillonnaires

Dans la littérature scientifique et dans les discours plus grand public sur l'étalement urbain, les ensembles pavillonnaires sont souvent dénoncés d'un point de vue esthétique et architectural comme favorisant une grande monotonie des paysages périurbains. Ils sont surtout dénoncés en tant que facteurs d'une grande homogénéité sociale, d'un "entre-soi" choisi par les classes les plus aisées qui refuseraient de "faire société" avec une partie de la population. En ce sens ils apparaissent comme un élément majeur d'une crise de la ville et des espaces publics et sont parfois analysés en tant que tel dans des études sur les comportements électoraux dans les espaces périurbains. Le débat entre la "ville dense" et la "ville éclatée" met les ensembles pavillonnaires au cœur de questions sociales et politiques.

1. Etalement urbain et ségrégation

Avant tout, il convient de rappeler que l'étalement urbain et la ségrégation spatiale, le cloisonnement résidentiel en quartiers homogènes, phénomène déjà étudié dès les années 20 par les sociologues de l'Ecole de Chicago (dont Park, Burgess, Hoyt, Harris et Ullman), sont

intimement liés. Les fondateurs de l'écologie urbaine, confrontés à la croissance extraordinaire de la ville, l'ont, en effet, rapidement considérée comme un ensemble complexe de forces économiques et sociales dont les effets, dus à la compétition pour l'espace, se traduisaient par la séparation des gens et de leurs activités. Empruntant à l'écologie végétale et animale pour analyser le comportement humain en milieu urbain, ils constatent que les processus de domination, d'invasion et de succession, aboutissent à la ségrégation de la ville en "zones naturelles"[28]. Une "organisation écologique", effet d'un processus compétitif, en découle. Pour Burgess, jeune associé de R.E. Park, suivant ces principes, la diversité des activités humaines devait se distribuer dans la ville suivant les valeurs foncières, de là le modèle représentant une ville se développant suivant une série de cercles concentriques, élaboré dans les années 20. Il mettait l'accent sur la zone centrale et le rôle de la distance au centre sur l'utilisation du sol au niveau des types de résidences et au niveau social (groupe social et ascension sociale, migrations). A ce modèle s'est ajouté celui des secteurs, développé par l'économiste H. Hoyt en 1939, qui y ajoute le rôle des axes de transport qui introduisent une rente de situation au niveau de l'utilisation du sol concernant son utilisation résidentielle. Enfin, le modèle des noyaux multiples, précisé par C.D. Harris et E.L. Ullman, met l'accent sur l'éclatement de l'organisme urbain en une structure poly-nucléaire articulée par les axes de transport.

Si ces travaux, et ceux de l'écologie factorielle, par la suite, ont été critiqués, il n'en reste pas moins qu'ils sont les premiers à s'intéresser d'aussi près à l'organisation intra-urbaine des villes en transformation constante.

François Ascher, dans *Metapolis ou l'avenir des villes*, (1995) mène cette analyse à l'intérieur des métropoles. Il remarque que ces dernières se caractérisent par des différences socio-spatiales plus marquées que dans les autres villes, par la constitution ou le renforcement de dominantes sociales dans un certain nombre de quartiers. Il met en lumière deux tendances ségrégatives : d'une part, l'embourgeoisement dans quelques quartiers des communes-centre ou dans des espaces déjà occupés par des catégories fortunées et, d'autre part, la concentration des populations au statut professionnel le plus précaire dans certains grands ensembles d'habitat social. D'après l'auteur, la première tendance est la conséquence d'un phénomène d'exclusion des catégories sociales les moins aisées, réalisé notamment par la hausse des prix fonciers et immobiliers, ou la transformation du parc d'habitat, voire le contrôle des équipements publics par les catégories les plus aisées.

---

[28] "zones naturelles" : une "*unité territoriale dont les caractéristiques distinctes, physique, économique et culturelle, sont le résultat de processus sociaux non planifiés*". Burgess E.W., 1964, Natural Areas, in : Gould J. et Kolb W. (eds), *Dictionary of the Social Sciences,* New York, cité in BAILLY Antoine et al., 1998.

Les travaux de Martine Berger sur les périurbains de Paris (Berger, 2003 et 2004) confortent l'idée selon laquelle la périurbanisation pavillonnaire est un facteur d'accentuation des ségrégations résidentielles. Elle indique ainsi : "*Le souhait de constituer des communautés de pairs et de quitter des espaces où la mixité sociale est mal vécue a constitué l'un des ressorts principaux de l'émergence de périphéries pavillonnaires. Le retentissement des mobilités centrifuges sur le tissu social de l'agglomération parisienne est aujourd'hui évident : la périurbanisation apparaît comme l'un des processus ayant le plus fortement contribué à l'accroissement des inégalités, voire des ségrégations, en Ile-de-France*" (Berger, 2003, p. 33). Son analyse des transformations sociales des populations des communes d'Ile-de-France montre nettement la polarisation sociale croissante de ces communes : alors que dans les années 1970, cadres et professions intermédiaires d'une part, employés et professions intermédiaires d'autre part résidaient souvent dans les mêmes communes, leur séparation apparaît plus nette à la fin des années 1990.

Martine Berger, par une analyse statistique fine des données du recensement de la population, montre que le marquage social des communes et des quartiers s'est accentué et elle met en lumière le rôle de la mobilité des ménages dans ce processus, ces derniers convergeant vers certains lieux, en évitant d'autre de manière non aléatoire. Elle souligne ainsi par exemple, le fait qu'entre 1968 et 1999, les cadres ont de plus en plus tendance à s'établir dans des communes où ils sont déjà nombreux. Il en va de même pour la population ouvrière. Martine Berger montre ainsi que les migrations résidentielles sont largement responsables de la conquête, par les catégories les plus aisées, d'espaces qu'elle qualifie de "bastions" résidentiels dans le quart sud-ouest de l'Ile-de-France, alors que le nord est de la région parisienne et les secteurs industriels de la vallée de la Seine (en amont et en aval de Paris) ont été généralement évités par les ménages les plus riches.

A un niveau plus fin, de nombreux auteurs dénoncent le fait que les nouveaux quartiers résidentiels, homogènes socialement, tels qu'ils se développent actuellement aux périphéries des grandes agglomérations, semblent la marque d'une ségrégation socio-culturelle qui se radicalise, une manifestation du creusement des inégalités. Avec, pour conséquences extrêmes, notamment lorsque des formes de fermetures ou les systèmes de sécurité privée se multiplient, la remise en cause des structures démocratiques, la désolidarisation d'avec des populations défavorisées, vivant parfois également dans des ensembles résidentiels pavillonnaires comparables, dont on s'est d'ailleurs volontairement éloigné, donc le refus d'appartenir à une même communauté, et parfois

la "sécession résidentielle" et fiscale, comme le rappellent Jacques Donzelot (1999) ou Marie-Christine Jaillet (1999).

2. Etalement urbain et urbanité : une « crise de la ville » ?

Si l'on se penche sur quelques titres d'ouvrages ou sur les termes employés en géographie ou en sociologie urbaine, on ne peut que constater une question récurrente : on parle de *La ville divisée* avec Annie Fourcaut en 1996, de *La ville éclatée* avec Nicole Haumont et Jean-Pierre Lévy en 1998, et un recueil d'articles ayant fait grand bruit, publié dans la revue Esprit en 1999, est intitulé « Quand la ville se défait ». Il semble bien que la ville soit, selon bon nombre de chercheurs, sur le point d'éclater, notamment sous la pression de tendances sécessionnistes de la part des populations les plus aisées qui se retranchent dans des « entre-soi » dorés, et des populations les plus pauvres en marge de la société qui semblent se replier sur leurs « cités » et leurs quartiers, tendance que le sociologue Jacques Donzelot nomme « les douceurs de l'urbanisme affinitaire ».

Ce discours est largement relayé par la presse grand public qui se préoccupe particulièrement de l'augmentation apparente du nombre de résidences pavillonnaires sécurisées et de l'individualisme dont ce processus semble être le marqueur.

2.1 Etalement urbain et « éclatement urbain »

Pour certains auteurs, la ville connaît aujourd'hui une crise aigüe. Ses transformations profondes, son étalement en même temps que l'apparition de centres secondaires aux périphéries des anciennes villes-centres, sa nouvelle morphologie en "archipel" (Viard, 1994), auraient des conséquences considérables en terme de mixité sociale. La question de la dilution des valeurs urbaines dans l'étalement urbain est liée à deux tendances principales qui accompagnent ce processus : la diminution de la densité de population au fur et à mesure que l'on s'éloigne des espaces urbains centraux, et la perte relative de l'hétérogénéité qui caractérise ces mêmes espaces. Deux éléments qui définissent en partie les espaces urbains d'après Louis Wirth (Wirth, 1938, cité par Charmes, 2007).

En effet, les communes périurbaines, faiblement peuplées pour leur grande majorité, ont également connu un étalement qui a largement été fondé sur la spécialisation fonctionnelle des

espaces, faisant voisiner de vastes zones d'activité commerciales et des zones exclusivement résidentielles, la plupart du temps pavillonnaires, parfois en périphérie d'anciens bourgs ruraux (Mangin, 2004). Le frottement et le mélange social caractéristiques de la ville traditionnelle européenne apparaissent alors plus difficilement envisageables dans de tels espaces.

Jean-Samuel Bordreuil rappelle ainsi ce qu'est, selon lui, le nouvel état des lieux urbains : «*Nos villes grandissent, comme toujours, mais perdent de la densité, comme jamais. Elles faisaient agglomération – le langage l'enregistre bien ; elles ne le font plus, ou moins. (…) Maintenant, le propre de ces régions urbaines n'est-il pas de défaire les villes initiales, d'en épuiser la substance civique ? «Règne de l'urbain, mort de la ville »* » (Bordreuil, 2000). Le contexte de la "ville desserrée" est, pour Bordreuil, celui d'un déphasage, d'un écart de plus en plus grand entre des « plaques résidentielles » et des « lignes » de circulation, en particulier sous l'effet du développement de l'automobile. Alors que la « ville étoilée » du XIXè siècle superposait les lieux de résidence et de circulation autour d'une activité d'échanges, elle aurait laissé place à une « ville en archipel» (Viard, 1994) où se tiennent à l'écart des zones de résidence sans guère d'échanges au milieu, et des centres d'échange mais sans vraiment de ville autour.

Dans ce cadre, les espaces résidentiels ne seraient plus totalement des espaces de vie mais des sortes de « camps de base » entre des temps de mobilité. Le lieu de résidence serait donc moins qu'auparavant un espace de construction identitaire, fortement approprié par un groupe social et support de pratiques particulières, donc identifiant à son tour (comme c'était le cas des quartiers ouvriers par exemple). Or, paradoxalement, cette fragilité identitaire ferait monter d'un cran la peur de l'intrusion. On continue à affirmer « pour qui on ne doit pas nous prendre » de façon défensive, et ce d'autant plus fermement que la distinction est moins évidente. L'auteur fait des « gated communities » l'emblème de cette posture, qui va jusqu'à dresser des barrières physiques pour bien distinguer des autres, soi-même et ses semblables.

Pour cet auteur, l'apparition et l'existence de ce nouveau type de ville a ainsi une incidence réelle sur notre vie sociale, au-delà de cet exemple extrême. En plus d'une modification de la fréquence relationnelle entre les habitants, l'auteur constate à la fois une fragilisation des identités, due à un attachement moindre à des territoires autrefois fortement identifiants, qui aurait pour conséquence une sorte de repli défensif « communautaire », et en même temps l'émergence de la figure de l'intrus. Les indicateurs retenus et étudiés par Jean-Samuel Bordreuil sont deux notions qui sont à la fois, et sociales, et spatiales : le territoire et le côtoiement.

Il s'intéresse par ailleurs au fait que la ville desserrée compromettrait les bénéfices de la grande ville, en termes d'intégration sociale. En effet, avec la notion de côtoiement, l'auteur énonce comme une spécificité de la grande ville le fait qu'elle est une sorte de scène d'exposition

aux autres : dans la ville, le passant expérimente l'altérité, fait connaissance avec, ou au moins voit, des mondes différents du sien. Au cœur de cette spécificité se trouve l'existence centrale de l'espace public dans la ville. Lorsque les espaces de résidence et de circulation se superposaient, le passant pouvait traverser des espaces à la limite du privé et du public sans avoir un statut de visiteur ; or, dans la ville desserrée, la condition de passant n'est tolérée que dans les espaces spécifiquement prévus à cet effet. Dans les parages des « plaques résidentielles » se dessine alors l'image du visiteur, de la personne éventuellement indésirable qui n'a pas de raison de se trouver à cet endroit s'il n'y habite pas.

Si les espaces périurbains peuvent être considérés comme les espaces de la mobilité, son accès, et en particulier l'accès à la voiture individuelle, outil périurbain de la mobilité par excellence, reste très inégalitaire selon les revenus, les catégories sociales, les tranches d'âge et donc selon les types d'habitat (le choix résidentiel recouvrant l'ensemble des critères cités ci-dessus). Ainsi, en Grande Couronne francilienne, les habitants d'un logement individuel sont davantage propriétaires d'une voiture que les occupants d'un habitat collectif. Dans les espaces périurbains, l'accès à la mobilité est aussi une condition d'accès au travail, aux loisirs et à la consommation, sans doute plus que dans les espaces urbains centraux. Le fait de posséder une voiture est alors un indicateur de la position sociale et dans ces espaces les exclus de la mobilité subissent une double exclusion, sociale et spatiale, dont les effets se cumulent (Dureau, Lévy, 2010)

Le développement des espaces périurbains est par ailleurs souvent associé à l'avènement d'une société de consommation de masse, qui correspond en outre à l'époque des Trente Glorieuses et à la naissance et l'extension des banlieues pavillonnaires. Le choix de la propriété d'une maison individuelle avec jardinet, d'une voiture (élément indispensable de la vie périurbaine) marque pour beaucoup d'observateurs un mouvement de repli sur la sphère domestique et familiale. L'accès au confort moderne et à une mobilité nouvelle est en effet souvent associé à l'acquisition d'un pavillon neuf, particulièrement dans les années 1960-1970 (la famille Arpel présentée dès 1958 dans *Mon Oncle*, le film de Jacques Tati, en est un exemple, pas si caricatural que cela …). Les critiques concernant la consommation de masse sont aujourd'hui plus nuancées (la consommation s'étant elle-même complexifiée), mais il existe encore un consensus pour considérer que le mode de vie périurbain est individualiste, largement centré sur la propriété et la famille.

Dans ce contexte, le risque souvent souligné est celui de l'oubli ou du rejet par les périurbains de leur appartenance à un corps social plus large.

2.2 "Ville desserrée" et repli communautaire : le risque de la sécession ?

Selon le discours le plus généralement admis tant dans les médias que dans le domaine universitaire, l'étalement urbain présenterait ainsi un risque pour la cohésion sociale et urbaine, voire un danger pour la démocratie. Le développement de lotissements isolés du reste des espaces urbains, reliés au centre-ville par des bretelles autoroutières, est souvent associé à une "américanisation" des modes de vie souvent présentée comme contre-exemple à ne pas suivre. Ainsi, Jacques Lévy parle des "dégâts tragiques" des "lotissements en "escargot" ou en "raquette" des nouvelles banlieues françaises" et affirme que la ville européenne connaît "depuis cinquante ans, une crise d'orientation de plus en plus visible. L'automobile et le périurbain remettent à vrai dire son existence en question. Ce qu'on a appelé "ville émergente" (Chalas, Dubois-Taine, 1996) ou "métapolis" (Ascher, 1995) peut être considéré comme une version européenne de l'edge city (Garreau, 1991), cette ville éclatée et diffuse, aux polarités aléatoires, hantée par le fantasme du ghetto prolétaire ..." (Levy, 2000).

Un premier élément de la critique présentée ici est le risque de sécession sociale de la part des périurbains de classe moyenne ou moyenne supérieure face aux populations les plus défavorisées (Jaillet, 1999). Il est vrai que le choix du périurbains, et en son sein des localisations préférées pour l'acquisition d'une maison, est parfois lié au rejet d'une première localisation dans des quartiers populaires. Les trajectoires de mobilité des classes moyennes, du logement social collectif à l'accession à la propriété dans le périurbain plus lointain, sont parfois accompagnées d'un réel rejet lié à une expérience en grands ensembles mal vécue. Le rejet peut aussi être en partie fantasmé, lié à l'image souvent très négative donnée par les médias des quartiers populaires d'habitat collectif social (à ce titre le traitement des émeutes de 2005 en banlieue a été particulièrement édifiant).

Les résultats de l'élection présidentielle de 2002, avec l'arrivée d'un candidat d'extrême droite au second tour, ont ravivé la question du rapport entre formes d'habitat et d'urbanisation, et possibilités de « vivre ensemble » et n'ont fait qu'alourdir les critiques à l'encontre des périurbains.

Plusieurs articles de Jacques Lévy ont ainsi fait grand bruit (Lévy, 2003 et 2004), le géographe associant étroitement périurbanisation et vote en faveur des partis dits « tribunitiens », dans un essai de démonstration d'une hypothèse forte mais contestée selon laquelle l'urbain « peu dense » qui valorise « l'écart » (le modèle américain dit « de Johannesburg ») vote mal en général, tandis que la ville dense, lieu qui favorise la multiplicité des interactions (le modèle

« d'Amsterdam ») vote bien. Il voit dans ce vote la conséquence d'un déficit d'urbanité du périurbain.

Par la suite, et précédant les élections présidentielles de 2007, une série d'articles et de reportages du journal Le Monde se sont intéressés à ces périurbains « qui votent » en valorisant l'entrée et l'explication du vote par le type d'habitat. Dans cette série apparaissaient d'une part les habitants des grands ensembles et des cités d'habitat social, d'autre part les habitants de zones pavillonnaires et de lotissements.

François Giraut (Giraut 2004), dans un article qui se veut un état de la question « à chaud » tente, un an après l'élection, de rendre compte des façons dont la diffusion spatiale du vote ont été interprétées et prises en compte par les auteurs en sciences sociales. De nombreux ouvrages sur la question ont été rédigés mais F. Giraut souligne la rareté des études globales de la diffusion spatiale de ce vote.

Les égoïsmes communaux apparaissent parfois également, et de façon moins polémique, comme une preuve du refus de la solidarité de la part des périurbains (Charmes, 2007). Ainsi, les communes périurbaines ont tendance à construire moins de logements sociaux sur leur territoire (elles n'y sont d'ailleurs souvent pas contraintes par la loi SRU) que les autres communes. De même, il semble que ces dernières refusent plus souvent de rentrer dans des intercommunalités d'agglomération et préfèrent intégrer des SCOT périurbains. Enfin, une problématique récurrente concerne le développement d'équipements de la part des communes périurbaines, qui laissent souvent leur population profiter de ceux des communes centre alors que la fiscalité locale a été pensée dans un contexte où les populations passaient la majorité de leur temps au sein de leur commune d'habitation. Le financement de ces équipements repose donc sur des communes dont les habitants sont loin d'être les seuls utilisateurs, que l'on songe aux transports en commun ou aux infrastructures sportives par exemple (Fouchier, 2001).

Les espaces périurbains se distinguent enfin nettement des communes urbaines dans la mesure où ils sont susceptibles de se transformer relativement aisément en « clubs » exclusifs (Charmes, 2006 et 2007). La faible densité de l'habitat, le faible peuplement et la spécialisation fonctionnelle qui caractérisent les communes périurbaines sont trois facteurs qui, combinés aux compétences administratives et politiques importantes des communes périurbaines leur permettent de développer des mécanismes de « clubbisation ». En particulier, le fait que dans ces communes souvent le maire ne réponde de ses décisions que devant que quelques centaines d'habitants tend à le rendre particulièrement réceptif aux demandes de préservation de

l'environnement local. Les politiques allant dans ce sens tendent par exemple à figer l'urbanisation, ou à développer des formes d'exclusivisme social.

Toutes les communes périurbaines ne mettent pas en place de telles politiques, mais elles semblent néanmoins assez nombreuses. Celles-ci sont visibles dans les stratégies de rationnement de l'offre foncière, le refus du logement social, les règlements d'urbanisme (avec le jeu du coefficient d'occupation du sol notamment), mais surtout dans le rapport aux établissements scolaires. Dans les communes périurbaines en effet, où la population est souvent relativement homogène, les maires cherchent à faire rattacher leur commune aux « bons » établissements scolaires. Depuis 2004, le fait que la compétence de la sectorisation des collèges revienne aux conseils généraux a augmenté les marges de manœuvre des élus locaux en la matière. Eric Charmes insiste sur le fait que la mobilité dans le périurbain des couples avec enfants est souvent associée à un projet éducatif, et montre que par certains aspects on assiste à une forme de « privatisation du système scolaire » qui participe à la formation de clubs exclusifs :

> *« Quand on juxtapose tous ces éléments (achat avec les biens immobiliers d'un ticket d'entrée dans une zone scolaire particulière, détermination de la valeur de cette zone par les qualités de son peuplement et gestion de cette zone par des élus dont l'objectif est d'en préserver la valeur), on trouve les ingrédients d'une forme de privatisation du système scolaire ». (Charmes, 2007, p. 9)*

2.3 Fermeture et enclavement … vers une américanisation des modes de vie et des modes d'habiter ?

Le développement des dispositifs de restriction d'accès augmente les inquiétudes évoquées ci-dessus et tend à renforcer les critiques concernant le processus de l'étalement urbain et pavillonnaire. La fermeture des espaces résidentiels est souvent comprise comme une marque de l'américanisation des modes de vie (un modèle nord-américain de « lotissements » fermés tendrait ainsi à essaimer un peu partout dans le monde et en Europe notamment) et est critiquée à plusieurs titres.

On s'interroge en effet beaucoup en France aujourd'hui sur le développement des types urbains que sont les « gated communities », ensembles résidentiels fermés et sécurisés dont l'origine semble nord-américaine pour la plupart des observateurs (Loudier-Malgouyres, 2010). La mesure du phénomène de la fermeture résidentielle sur l'ensemble du territoire français reste à préciser, même si plusieurs études s'y sont attelées récemment (rapport ANR, 2011). La question de la fermeture pose la question de l'évolution de la société urbaine au moins à trois titres. Tout d'abord, il semble que ces ensembles fermés révèlent le développement de la question de la sécurité urbaine (certains parlant « d'obsession sécuritaire »), et pointent la difficulté de penser les

modalités d'un « vivre ensemble » dans une société où la peur de l'autre deviendrait un élément central. Les grilles seraient alors le marqueur de l'échec des politiques publiques à gérer les tensions de la société et à mettre en place des politiques efficaces de prévention de la délinquance. Ensuite, la deuxième question en jeu est celle de la fermeture généralisée des espaces périurbains, fermeture physique ou plus symbolique de l'espace public. Les espaces périurbains construits morceaux par morceaux, enclaves privées réservées aux résidents ou aux membres de « clubs » communaux, ne laisseraient plus la place aux espaces publics ouverts à l'exception de zones de circulation où les échanges restent extrêmement limités (à ce sujet, voir Mangin, 2004). Finalement le développement des ensembles fermés ou enclavés renvoie à la question de la société urbaine et de son évolution. Les ensembles pavillonnaires fermés posent de façon prégnante la question d'un mode de vie entre résidents choisis et sélectionnés et semblent renvoyer aux logiques de séparation sociale que plusieurs auteurs dénoncent ou soulignent dans la ville (par exemple, Donzelot, 1999). Ces critiques laissent penser que la fermeture par des grilles ne serait que la réalisation physique de logiques à l'œuvre dans l'ensemble du périurbain.

De telles tendances sont souvent associées à l'idée d'une américanisation des modes de vie. La périurbanisation a en effet été précoce aux Etats-Unis où elle a pris des proportions bien plus considérables qu'en France et les « gated communities » ont d'abord été étudiées outre-Atlantique avant d'être un phénomène remarqué en Europe. Les craintes éveillées par les USA sont par ailleurs augmentées par le lien qu'on y observe entre périurbanisation et situation très difficile des populations les plus pauvres. Le processus de la « white flight » (fuite des populations blanches aisées du centre vers les périphéries résidentielles) a posé de graves problèmes de ressources pour les communes délaissées des centres villes. En effet, aux Etats-Unis, les mécanismes de redistributions de ressources publiques entre les collectivités locales sont peu présents, et le financement de la solidarité sociale incombe très largement à ces mêmes collectivités locales. Le choix d'un lieu de résidence peut alors être consciemment associé à un refus de financer les politiques de solidarité sociale, à la volonté de réduire sa contribution à l'aide publique aux plus démunis. En France, si ces intentions existent elles ne sont que très rarement exprimées publiquement (Charmes, 2007).

Reste que l'on observe des dynamiques assez comparables entre la France et les Etats-Unis, ce qui avive parfois les inquiétudes concernant un « modèle américain » vers lequel tendrait la société française. La gentrification des centres, la paupérisation des inner-suburbs, l'ethnicisation de la problématique de la ségrégation et enfin l'évitement des quartiers difficiles par la classe moyenne sont autant d'éléments que l'on retrouve dans les deux contextes (Wiel, 1999).

2.4 Un discours médiatique marqué par le contexte de croissance des ensembles fermés

La presse semble l'un des lieux qui se préoccupe particulièrement du développement de ces « nouveaux » lieux de vie que sont les ensembles pavillonnaires. Les articles concernant les lotissements, se sont multipliés au cours des années 2000 et en particulier la catégorie des « lotissements sécurisés » ou fermés évoqués ci-dessus, souvent dans des termes sinon inquiétants pour le moins négatifs. Plusieurs journalistes se sont ainsi inquiétés du phénomène récemment médiatisé des « gated communities » aux USA (désignées d'ailleurs par une grande variété de termes selon leur localisation et les auteurs : «villes privées », « communautés fermées », mais aussi « countries » ou «barrios cerrados » en Amérique latine, …).

Divers ouvrages relativement grand public publiés aux Etats-Unis et rédigés par des universitaires ou des journalistes ont donné une forte impulsion aux études les concernant, en particulier celui de J. Blakely et M. G. Snyder, *Fortress America : Gated and Walled Communities in the United States*, paru en 1995, et celui de Mike Davis, *City of Quartz* publié en 1991 aux USA et sorti en France sous le titre *Los Angeles, capitale du Futur,* aux éditions la Découverte, en 1997 (Blakely, Snyder, 1995 ; Davis, 1991). En France, la thèse de Renaud Le Goix sur les « gated communities » a été l'un des premiers travaux universitaires sur ce thème avant qu'il devienne plus largement défriché (Le Goix, 2003 ; Billard, Chevalier, Madoré, 2005 ; Capron 2006). Plusieurs articles ont paru dans des revues spécialisées en géographie urbaine (citons, par exemple la revue *Urbanisme*), mais des journalistes de la presse nationale, ou régionale, ont aussi repris l'étude de ce thème,

Figure 7. Mourir au Paradis **(p 64)**

certainement en partie remis à la mode par le développement des discours sur l'insécurité au cours de ces dernières années. Plusieurs fictions se sont aussi basées sur ces lieux clos que sont les « gated communities », pour dénoncer qui l'uniformisation des modes de vie dans ces ensembles pavillonnaires (citons entre autres « The Truman Show » de Peter Weir (1998) dans lequel le personnage principal est l'acteur, à son insu, d'une émission de téléréalité. La dénonciation de la vie périurbaine n'est pas le propos du film, mais son aspect standardisé et le conformisme qui y sont la règle sont mis en avant de façon peu complaisante). On retrouve par ailleurs la question de l'obsession sécuritaire et de ses dangers mis en scène dans une bande dessinée française assez réussie et dont le théâtre est une « gated community » californienne[29]. La conclusion de cette fiction fait explicitement le lien entre le développement des ensembles fermés en France et la vague de développement des « gated communities » aux USA (voir page précédente).

Ces phénomènes sont très médiatisés depuis le milieu des années quatre-vingt-dix et semblent apparaître et se développer à partir des années quatre-vingt. Les reportages sur les « gated communities », ces « quartiers résidentiels dont l'accès est contrôlé, et dans lesquels l'espace public est privatisé » (définition de Blakely et Snyder), se sont multipliés et rapportent des descriptions inquiétantes de certaines villes nord-américaines. Ainsi, dans un article intitulé « Délires d'autodéfense à Los Angeles », en mai 1994, le journaliste Robert Lopez s'interroge : « *Une ville dans la ville, derrière ses murs de béton. Un refuge, un havre de paix, loin des pollutions, sociales et autres. Qu'a-t-on érigé ? Une cité ? Ou le premier élément d'un Etat policier ?* » et il décrit la ville : « *Los Angeles est alors devenue une ville que séparent les murs, les caméras de sécurité et les inégalités ; une ville où les résidents blancs dorment agréablement dans des enclaves bucoliques, protégés par le dernier cri de l'électronique sécuritaire ; une ville où les familles pauvres des quartiers du centre sont réveillées la nuit par le bruit des fusillades et celui des hélicoptères de police* ». Ce même journaliste, dans un article de mars 1996, parle d'un « nouvel apartheid urbain ».

Face au développement du phénomène de ces « villes privées », Thierry Paquot note et résume assez bien les discours développés autour de ce thème : « Si certains observateurs y voient avec satisfaction la victoire d'un capitalisme ultralibéral et l'effacement de l'intervention étatique, d'autres s'inquiètent d'une ségrégation volontaire reposant sur la revendication sécuritaire et la sélection résidentielle par l'argent. » (Paquot, 2000), éléments de critique que nous avons déjà relevés précédemment concernant l'étalement urbain de façon plus large.

[29] P. Christin, A. Mounier , 2005, *Mourir au Paradis*, Dargaud, Paris.

Les ensembles fermés ne sont pas les seuls à intéresser les médias : les ensembles pavillonnaires (souvent qualifiés de « lotissements » pavillonnaires) ont très récemment fait l'objet de reportages sinon d'analyses : ainsi, France 5 a retransmis un reportage sur « le lotissement » à une heure de grande écoute[30].

Les ensembles pavillonnaires y sont souvent dénoncés, à la fois d'un point de vue architectural : la monotonie de ces ensembles est mise en avant, et du point de vue de la « durabilité » écologique de ce mode d'urbanisation. Dans un article intitulé « Faut-il retirer le permis de construire aux maires ?», Luc Le Chatelier dénonce « *ces lotissements au kilomètre* » en opposant cette forme d'urbanisation et le village d'antan : « *D'un côté, il y a l'image d'Epinal, presque intacte, du village adossé à son clocher, du bourg avec ses maisons serrées le long de rues étroites, ou encore du centre-ville dense, vivant, chaleureux, fait d'accumulations dictées par l'histoire. Et de l'autre, souvent à un jet de pierre, c'est très vite la laideur de l'éparpillement pavillonnaire et des « zones d'activités » ponctuées d'inutiles ronds-points* » (Le Chatelier, 2010). La photo illustrant le propos représente une opération groupée d'habitat pavillonnaire, et est légendée comme suit : « *A Carquefou, près de Nantes, une zone pavillonnaire comme on en trouve partout* ». Les maisons sont toutes identiques, et la légende insiste sur le caractère « standardisé » du lotissement.

Dans un numéro du même journal intitulé « Halte à la France moche », la monotonie de ces ensembles est dénoncée : « *Conçue par un promoteur-constructeur, la maison est un « produit », à commander sur catalogue. Où que l'on aille, le marché ne sait fournir que des lotissements avec des rues « en raquettes », des parcelles de même taille, des maisons posées sur leur sous-sol en béton ; tant pis pour le raccord visuel avec la ville ancienne.* » Là encore, l'opposition avec une ville « ancienne » idéale est mise en avant : « *Le Moyen-Age a eu ses villes fortifiées et ses cathédrales, le XIXè siècle ses boulevards et ses lycées. Nous avons nos hangars commerciaux et nos lotissements* ». Des éléments d'analyse et d'explication sont évoqués, au premier plan desquels se trouveraient la décentralisation et son corollaire en 1983 : le passage de la compétence aux maires en matière d'autorisation des permis de construire, le retrait de l'Etat de ce terrain de l'urbanisme.

[30] SAUDET Régis (auteur et réalisateur), « Le lotissement – A la recherche du bonheur », 1ère diffusion :France 5, le 1er mai 2010 à 21h35

3. Critiquer la critique des ensembles pavillonnaires …

Peu nombreux sont les auteurs, chercheurs sur la ville et les espaces périurbains, qui se sont lancés dans une étude approfondie et critique du discours sur l'étalement urbain. Pourtant, plusieurs points méritent que l'on s'y attarde si l'on souhaite comprendre la complexité du processus et mener par la suite une réflexion pratique efficace. La radicalité des prises de position sur la question reflète bien l'importance des enjeux politiques et sociaux à l'œuvre.

Une première critique pointée par E. Charmes (2007) concerne l'homogénéité sociale au niveau de l'espace résidentiel. Celle-ci est souvent considérée comme un repli hors de la société, le premier pas vers un appariement entre individus semblables ou proches, un urbanisme « affinitaire » (Donzelot, 1999). Pourtant, il y a bien une contradiction entre l'hypothèse d'un repli sur l'entre-soi et l'explosion des mobilités de toutes natures dans la vie des périurbains (mobilités quotidiennes de travail, mobilités de loisirs, …).

Pour Charmes, le développement des barrières et des grilles serait en réalité lié au fait que le contrôle des espaces et des équipements collectifs n'est plus le fait des groupes sociaux locaux. Les périurbains passant peu de temps chez eux et se connaissant peu les uns les autres (du fait des mobilités résidentielles notamment), il deviendrait donc nécessaire de faire réaliser les prestations de contrôle des équipements collectifs locaux par des prestataires extérieurs (sociétés de gardiennage par exemple) et par des dispositifs techniques (systèmes de vidéosurveillance, barrières). Plutôt qu'indices d'un repli sur soi, les barrières seraient donc le produit des mobilités des périurbains, la marque de l'avènement d'une culture de la mobilité.

Par ailleurs, le développement de zones de peuplement homogènes serait lui aussi en partie lié à la multiplication des mobilités. En effet, la mobilité résidentielle permet de choisir d'emménager dans des lieux où vivent des « pairs ». Autre argument avancé par Eric Charmes, le développement de la mobilité quotidienne rendrait la mixité, les disparités sociales, de moins en moins acceptables au niveau local, dans la mesure où, les interactions étant moins nombreuses (du fait du temps réduit passé au domicile), il apparaitrait nécessaire de minimiser les risques de conflit, donc de s'inscrire dans un environnement où le voisinage est peu différent de soi. La recherche de l'homogénéité sociale serait donc liée à l'affranchissement des contraintes du local, au fait que le local ne bornerait plus autant qu'avant l'horizon des individus (Bourdin, 2000).

Plus discutable, l'argument selon lequel un espace proche homogène, rassurant, permettrait de favoriser la capacité des individus à s'ouvrir vers l'extérieur est également avancé

(Charmes, 2007 ; Madoré, 2004). L'ancrage au local serait intimement lié aux transformations qui ont bouleversé la vie urbaine, un élément finalement essentiel de l'ère de la mobilité.

D'autres critiques concernent la question de la mixité des espaces périurbains.

En effet, on peut, en suivant à nouveau Eric Charmes, rappeler que, lorsqu'elle est source de conflits, la mixité peut être plus destructrice que l'homogénéité en termes de fragmentation sociale et de difficultés dans les rapports à l'autre. L'interaction, lorsqu'elle est conflictuelle, peut en effet être plus source de distance et de rejet que productrice de lien social (on peut en particulier reprendre ici les réflexions et observations faites par Chamboredon et Lemaire dans les grands ensemble dès le début des années 1970 : Chamboredon, Lemaire, 1970). A l'échelle résidentielle, donc, une certaine homogénéité sociale ne serait pas forcément une menace pour la culture publique urbaine.

Il convient également de noter que par certains aspects les communes périurbaines présentent des formes de mixité sociale, en particulier en termes de diversité des générations. Dans de nombreuses communes où la périurbanisation a commencé dès les années 1960, on assiste à un vieillissement de la population et à la cohabitation entre des populations de classes d'âge différentes, ce qui ne va d'ailleurs pas sans poser des problèmes (pour la politique municipale notamment : entre maison de retraite et places en crèche le choix est parfois problématique).

Enfin, il est vrai qu'à l'échelle de la société française, les communes périurbaines apparaissent particulièrement homogènes. Elles excluent en effet les ménages les plus pauvres (notamment par le nécessaire accès à l'automobile) et bien souvent les ménages les plus aisés. Néanmoins, la diversité sociale au sein des « classes moyennes mélangées » qui s'y retrouvent est loin d'être négligeable. Il est affaire ici de niveau d'étude : au niveau des ensembles pavillonnaires l'homogénéité générationnelle comme l'homogénéité sociale sont souvent bien plus fortes et liées à la situation « pionnière » des nouveaux résidents et à la sélection des résidents par le niveau des prix immobiliers au sein d'un même ensemble.

Chapitre 6.

Ensembles pavillonnaires et ville durable, un débat d'actualité

Le développement des infrastructures de transport et de l'automobile depuis les années 1970 a permis de dissocier, de façon quasi généralisée dans les espaces périurbains, le lieu de résidence et le lieu d'emploi. Ce mouvement a été accompagné du développement des infrastructures commerciales ou de loisirs dans des espaces facilement accessibles en voiture, hors de la zone centrale. Le mouvement de périurbanisation a donc contribué à disséminer les fonctions autrefois regroupées dans une seule zone urbaine : centres commerciaux, centres de loisirs, centres historiques sont reliés par le réseau routier et autoroutier mais sont dispersés dans l'agglomération.

L'augmentation des vitesses a, dans ce contexte, surtout participé au desserrement urbain en repoussant les limites de la ville, et la mobilité est devenue un élément fondateur des modes de vie périurbains. Ceci est d'autant plus vrai que, dans les agglomérations ayant connu une périurbanisation précoce, les zones d'emploi se décentrent encore vers la périphérie en faisant émerger des bassins secondaires autour desquels s'implantent des services de proximité. Cette nouvelle configuration ne remet pas en cause les mobilités de travail vers le centre principal, mais elle provoque une augmentation nette des mobilités intra-périphériques, en particulier pour les achats et les loisirs. L'usage de l'automobile n'est pas remis en cause, même si les trajets vers le centre pour les mobilités autres que le travail ont tendance à baisser (Courel et al, 2005).

Dans ce schéma, où les fonctions résidentielles, d'emploi, de loisirs sont toujours plus éloignées, le recours à l'automobile est souvent une nécessité. De fait, la possession d'une automobile se généralise au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre de l'agglomération. L'urbanisation croissante des territoires et le mouvement d'étalement horizontal et de

dédensification fait l'objet de débats nombreux, en particulier dans le cadre de ceux sur la « ville durable » (Jaglin, May, 2010) et sur les avantages et inconvénients de deux modèles de ville qui s'opposent : la ville « diffuse » et la ville « compacte » (Beaucire, 2006), cette dernière s'affirmant comme une alternative à l'étalement urbain, privilégiant l'accessibilité des services notamment.

Sylvy Jaglin et Jean-Charles Castel (Castel, 2004, Jaglin, May, 2010) remarquent que la littérature récente aborde les problèmes de l'étalement urbain à travers quatre axes principaux : la préservation du paysage et le maintien de l'agriculture ; les questions environnementales et les dépenses énergétiques liées au développement des transports routiers avec l'extension des déplacements quotidiens ; les questions sociales et politiques (ségrégation, solvabilisation des ménages et comportement électoral) et enfin les questions d'économie territoriale liées aux problèmes des coûts de l'urbanisation, du financement de l'habitat et aux enjeux de solidarité financière.

Sans entrer dans l'ensemble du débat sur la ville durable (ou compacte) ou la ville diffuse, nous mentionnons rapidement, dans ce chapitre, le thème de la consommation des terres agricoles, souvent soulevé par les responsables politiques locaux notamment. Ensuite, nous traitons une partie du débat qui concerne l'évaluation des coûts de l'étalement urbain, particulièrement intéressant dans la mesure où il est loin d'être clos et où les indicateurs de ces coûts sont encore sujets à discussion. Parmi eux, les coûts sociaux sont un élément que nous avons déjà évoqué et sur lequel nous ne reviendrons que rapidement. Enfin, nous verrons que plusieurs « solutions » visant à limiter les conséquences négatives de l'étalement urbain ont été développées, qu'il s'agisse de travaux de géographes, d'urbanistes ou d'architectes ; solutions souvent reprises dans les discours politiques ou opérationnels actuels.

1. Etalement urbain et consommation des terres agricoles

La consommation des terres agricoles est une préoccupation récurrente pour les responsables politiques, élus et responsables professionnels. Ainsi, en 2008, les ministres de l'Agriculture et de l'Ecologie ont demandé une analyse complétant une mission interministérielle précédente sur l'étalement urbain, celle-ci portant sur sa contrepartie : la disparition des espaces agricoles et naturels. Un rapport du Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux et du Conseil général de l'environnement et du

développement durable portant sur cette question a été rédigé. Il tire également un bilan des dispositifs de protection que constituent les zones agricoles protégées (ZAP) et les périmètres de protection des espaces agricoles et naturels périurbains (PAEN), mis en place respectivement en 1999 et en 2005. Il étudie également l'action menée par les établissements publics fonciers (EPF) et les sociétés d'aménagement foncier d'établissement rural (SAFER) pour assurer la protection de ces espaces. (Balny, Beth, Verlhac, 2009).

Les auteurs soulignent le fait que l'abondance relative d'espace ne favorise pas une forte sensibilisation en faveur de la préservation des espaces agricoles et naturels. Parfois même, aux yeux des décideurs (très nombreux après la décentralisation et agissant sans contrainte supérieure) « consommer » l'espace n'apparaît pas comme négatif.

2. Etalement urbain et la « difficile question du coût »

La question de la « durabilité écologique » du développement périurbain est apparue avec force au cours des dernières années en France, et de façon plus ancienne aux Etats-Unis, où certes le problème est beaucoup plus criant. Dans l'article cité ci-dessus (Jaglin, May, 2010), les auteurs achèvent leur propos en posant la question suivante : « *L'impératif écologique supplantera-t-il l'impéritie politique ? Durant l'été 2008, quand le prix de l'essence s'est envolé, le chiffre d'affaires de certaines zones commerciales s'est effondré. Affolés, les habitants des lotissements ont réclamé des lignes de bus à leur maire* ».

Les études sur les coûts comparés des différents types d'urbanisation tendent généralement à souligner les surcoûts engendrés par l'étalement urbain et le développement d'un habitat individuel peu dense dans les espaces périurbains (Camagni, 2002)[31] : coûts d'aménagement (Halleux, Lambotte, Bruck, 2008), coûts de déplacement et consommation d'énergie, coûts environnementaux liés à l'utilisation du sol (Calvet, 2010), ainsi que coûts sociaux. On peut également évoquer la difficulté de desserte en transports collectifs des périphéries peu denses, et donc le besoin important en pétrole des habitants des périphéries. (voir Desjardins, 2011, et 2009).

L'impact de l'organisation périurbaine, qui associe faible densité et polycentrisme relatif, sur la consommation énergétique, est étudié à la fois par les géographes, les

[31] Voir également la bonne synthèse parue dans la revue *Flux*, 2010, « Faibles densités et coûts de l'étalement urbain », n°79-80, Janv-Juin 2010, en particulier Jaglin, May, op. cit.

aménageurs, les urbanistes et les économistes. Le coût de l'étalement urbain est généralement abordé sous deux angles : celui des coûts de construction et d'aménagement, et celui des coûts énergétiques liés aux modes de transport, en particulier de l'utilisation massive de la voiture individuelle. Dans ces domaines, plusieurs études ont été menées (par le CEREN et l'INRETS notamment, voir Coutard, Lévy, 2010) qui soulignent la complexité d'une approche par les coûts.

Les résultats des études sur la mobilité montrent tout d'abord, et de façon globale, des disparités spatiales importantes en termes d'émission de CO2 : ainsi, un ménage parisien émet deux fois moins de CO2 qu'un ménage francilien de la périphérie. Ensuite, ces effets sont cumulatifs : les émissions liées au logement et au transport croissent toutes deux à mesure de l'éloignement du centre, même si ces émissions n'augmentent pas de façon continue (elles croissent de la ville-centre aux banlieues puis auraient tendance à se stabiliser au-delà).

Mais les différences soulignées entre habitants du centre et périurbains ne sont pas à imputer totalement à l'étalement urbain et à l'allongement des distances domicile-travail et il est nécessaire de comprendre la complexité des critères à prendre en compte dans les études avant de tirer des conclusions chiffrées sur le relations entre étalement urbain et coûts sociaux et environnementaux. D'une part, d'autres facteurs interviennent, comme les revenus et la position dans le cycle de vie. Ainsi, la mobilité longue distance (de plus de 100km) semble occuper un poids croissant dans la mobilité des ménages et contribue de plus en plus aux émissions de CO2. Or celle-ci est fortement liée au revenu et secondairement seulement à la localisation. Au total, un ménage aux revenus faibles de la périphérie parcourt moins de kilomètres en voiture qu'un habitant aisé de Paris (Orfeuil, Soleyret, 2002). Les liens entre émission de gaz à effet de serre et localisation sont donc plus complexes que ne le laissent penser les résultats globaux qui ne prennent pas en compte les situations démographiques et sociales des habitants. D'autre part, le niveau d'agrégation de l'étude joue aussi : selon que l'on situe l'analyse au niveau des individus ou au niveau de l'ensemble des habitants des différentes couronnes, et selon que l'évaluation des effets environnementaux des déplacements est faite au niveau local ou global, les conclusions peuvent être radicalement différentes. En effet, les problèmes environnementaux de concentration d'émission de gaz se posent de façon plus immédiate dans les centres-villes. Une solution simpliste pour les éviter reviendrait à prendre des mesures à cette échelle pour limiter les émissions de gaz, alors que les problèmes sont à considérer en prenant en compte également le niveau global des déplacements des habitants.

Une étude récente critique fortement les indicateurs utilisés, liés en particulier à la périodicité très longue des enquêtes nationales de transport (1966-67, 1973-74, 1982-83, 1993-94), et à une vision en partie tronquée des enquêtes ménage-déplacement (qui ne prennent pas en compte, par exemple, les déplacements en fin de semaine) (Dureau, Lévy, 2010).

Dans le domaine de l'aménagement et de la gestion des espaces périurbains peu denses, les débats sur les coûts existent également. Ainsi, l'étude sur « étalement urbain et services collectifs » (Halleux, Lambotte, Brück, 2008) conclut à un surcoût important pour les infrastructures liées à l'eau dans les espaces périurbains, notamment pour les domaines de la distribution de l'eau alimentaire et de l'assainissement. Les études portant sur les relations entre les formes urbaines et la productivité des services collectifs sont moins nombreuses que celles consacrées aux relations entre formes urbaines et pratiques de mobilité. L'étude sus-citée, qui concerne le cas wallon, a le mérite d'aborder une question encore relativement peu traitée. Elle essaie de quantifier les coûts d'investissements générés par différentes formes d'urbanisation pour les réseaux de distribution et d'assainissement de l'eau. Dans le cadre d'une étude de terrain, elle compare huit quartiers représentatifs de types d'urbanisation différentes (quartiers « compacts », et quartiers plus vastes et moins denses) au sein d'une même commune. La méthode de comparaison apparait très rigoureuse, mais les indicateurs de base retenus pour la comparaison des coûts ont été construits seulement sur la base d'estimations de coûts, ce qui peut être l'objet de critiques.

Les questions des coûts de l'étalement urbain sont encore loin d'être tranchées, qu'il s'agisse des coûts de construction, d'aménagement, de consommation d'énergie (Calvet, 2010). S'il est généralement admis que l'étalement urbain impose des coûts importants au regard de ses bénéfices, certains défendent pourtant les avantages de cette forme de développement (Kahn, 2007) et des études empiriques réalisées aux Etats-Unis identifient certains avantages qu'offre une aire métropolitaine étalée.

- Ainsi, les gains de consommation en logement semblent manifestes pour les ménages des aires métropolitaines étendues, en particulier dans le cas des métropoles de niveau international, où les prix immobiliers ont tendance à augmenter (surfaces plus importantes, taux supérieurs de propriétaires … si tant est que cela constitue un avantage). Pour les populations les plus défavorisées, l'accès au logement et à la propriété sont également plus aisés dans les villes étalées qui offrent des logements plus abordables.

- Les trajets domicile-travail seraient plus longs en kilomètres mais plus courts en temps dans les villes étalées, notamment du fait du transfert en banlieue de certains emplois
- Les prix à la consommation courante seraient inférieurs pour les habitants des villes étalées, qui bénéficieraient de l'implantation d'hypermarchés qui ne peuvent s'installer dans une ville monocentrique dense
- Enfin, la question de l'influence de la forme urbaine sur la productivité reste discutée, les entreprises pouvant tirer avantage de la délocalisation d'une partie de leurs emplois à la périphérie des grandes villes pour des raisons de coût du foncier et de possibilité d'y créer de vastes campus à l'image de Microsoft à Redmond, ou Google dans la Silicon Valley.

Dans le débat politique, scientifique au sens large, et médiatique, les arguments pour la défense d'une ville plus compacte semblent toutefois l'emporter, même si les termes du débat ne se posent plus seulement en termes d'évaluation des coûts stricts des différents types d'urbanisation. Les questions posées concernent également le rôle attribué aux espaces publics dans la ville étalée, les possibilités d'évolution du tissu urbain créé par les ensembles de maisons individuelles enclavés, et la gouvernance des espaces périurbains créés. L'histoire semble en effet montrer qu'une partie des problèmes hérités dans les villes étalées résulte principalement de l'absence de planification (Bochet, Bonard et alii, 2007, p. 203). La constitution des territoires périurbains s'est essentiellement faite, depuis une trentaine d'années, par bribes juxtaposées, issues de milliers d'initiatives isolées, soit de la part des habitants, soit des promoteurs immobiliers ou d'investisseurs, la plupart du temps par des agents privés.

Plusieurs réponses et / ou solutions ont été apportées pour résoudre les problèmes liés à un étalement urbain qui apparaît trop important. Elles viennent à la fois d'architectes et d'urbanistes qui ont développé des courants nouveaux, comme le New Urbanism aux Etats-Unis, ou d'opérateurs publics et semi-publics qui interviennent dans la conception des opérations périurbaines. Nous présentons dans la section suivante ces « solutions doctrinaires » qui ont peu à peu essaimé dans le discours et les manières de faire des responsables locaux et des professionnels de l'immobilier. Les opérations groupées y sont présentes, notamment, comme des outils permettant de mettre en place concrètement les idées urbanistiques développées en théorie.

3. Les solutions doctrinaires

Pour répondre aux questions de coût environnemental, on a vu fleurir les labels et certifications « Haute Qualité Environnementale », « Bâtiments Basse Consommation » chez les promoteurs immobiliers. Mais au-delà de ces bonnes volontés qui sont surtout des arguments commerciaux et politiques de la part des promoteurs pour séduire les futurs acquéreurs autant que les élus, les ensembles pavillonnaires groupés apparaissent parfois, et peut-être de façon un peu paradoxale, comme une réponse possible à l'étalement urbain.

Plusieurs courants architecturaux et urbanistiques prévoient ainsi de maîtriser le développement urbain, sans pour autant remettre en cause l'habitat individuel pavillonnaire, mais en lui donnant des formes nouvelles. Les ensembles groupés pourraient alors constituer des « outils » efficaces pour mettre en œuvre les principes énoncés.

3.1 « New Urbanism » : résoudre les problèmes de l'étalement urbain avec des méthodes anciennes … un modèle urbain qui se mondialise

Le New Urbanism est un mouvement d'architectes et d'urbanistes, apparu dans les années 1980, qui se trouve au centre des débats sur le renouvellement urbain américain. Né en réaction à la forme et aux pratiques développées dans les agglomérations et les banlieues après la deuxième guerre mondiale, ce mouvement se présente comme une alternative à la faible densité qui accompagne l'étalement urbain et comme un moyen de rendre plus convivial tout ensemble pavillonnaire. Il prône ainsi le retour d'un certain type de ville à une échelle plus réduite, au sein de laquelle la qualité de l'environnement et les caractéristiques d'aménagement, d'architecture, favoriseraient des relations de bon voisinage dans une ambiance propice à la re-création de communautés solides. La charte du New Urbanism indique ainsi : "*La région métropolitaine pose des problèmes complexes, et la solution réside dans la revalorisation du sens communautaire et de l'enracinement.*"

Le New Urbanism, parfois qualifié de "néo traditionnel", est né d'une insatisfaction non seulement avec la banlieue d'après-guerre et l'étalement urbain aux Etats-Unis, mais aussi avec les Planned Unit Developments des années 1960 et 1970. Dans les années 1990, la question du contrôle des formes et de la croissance urbaine devient récurrente ; les auteurs prenant conscience des effets négatifs de l'étalement urbain sont alors nombreux. Todd W. Bressi synthétise de façon efficace ces critiques (Bressi, 1994) : il admet que ce développement a

permis à une large partie de la population d'échapper à des conditions de vie devenues très difficiles au coeur des grandes villes, mais il ajoute surtout que les schémas suivis en matière d'utilisation du sol et de transports ont créé des problèmes peut-être plus difficiles à résoudre que ceux des villes industrielles. Il met ainsi en avant le problème du coût des services et des infrastructures pour répondre aux besoins de la population dans des espaces de faible densité ; il ajoute également le coût croissant dû à l'acquisition et à l'entretien de plusieurs voitures; surtout, il souligne le fait que le développement de banlieues de faible densité compromet la qualité de vie que la banlieue promet pourtant souvent. Ainsi, le temps passé dans les transports est considérable ; les personnes qui ne possèdent pas de voiture deviennent par ce fait très dépendantes, tandis que la pollution générée par le trafic est croissante et que les paysages ruraux disparaissent peu à peu. Le point le plus problématique soulevé par Bressi reste les effets de l'étalement urbain sur la vie "civique". Il écrit ainsi : "... *current metropolitan settlement patterns have clearly exacerbated social, class and racial segragation and diminished the importance of common ground on which people of different backgrounds and outlooks might encounter each other*". Andres Duany et Elizabeth Plater-Zyberk (1992) sont plus virulents encore lorsqu'ils écrivent : "*Suburban sprawl is cancerous growth, and it is destroying our civic life.*" Ils rappellent que dans des communes comme à Palm Beach en Floride par exemple, la ségrégation économique qui existe dans certains développements a pour conséquence le fait qu'une génération entière d'américains aura atteint l'âge adulte sans avoir jamais côtoyé de personnes de classes sociales différentes.

Ce courant architectural et urbanistique a réussi à s'organiser en 1994, dans le cadre d'une association intitulée « Congress for New Urbanism » (CNU). Dans la continuité du document rédigé en 1991 "Ahwahnee principles" par le couple Andres Duany – Elisabeth Plater-Zyberk (DPZ) et d'autres architectes et urbanistes, il fait la promotion de politiques publiques et de pratiques immobilières qui appuient la restauration des centres urbains existants et des villes à l'intérieur de régions métropolitaines cohérentes. Il se prononce pour la valorisation des quartiers, la promotion de l'accès à la rue et à l'espace public, la conservation des milieux naturels, la préservation du patrimoine bâti.

L'une des principales caractéristiques du New Urbanism est de comprendre la ville, ou plutôt la "région", comme un tout auquel il convient de s'intéresser dans sa totalité, dans ses différentes composantes. Il se distingue ainsi des mouvements traditionnels d'urbanisme ou d'architecture de la seconde moitié du 20ème siècle qui se sont principalement intéressés à la ville centrale en laissant aux promoteurs une grande maîtrise des développements à l'extérieur

de la ville. Le texte de Peter Calthorpe, intitulé "The Region" et paru dans le recueil dirigé par Peter Katz, *The New Urbanism*, insiste sur cette caractéristique du New Urbanism : "*Urbansim is now well understood in the city, but rarely applied to the suburb ... What is new is the application of these principles in suburbia and beyond ... the New Urbanism demonstrates how such ideas [aesthetic, spatial and programmatic principles] can be realized in the contemporary suburban condition and formalized at any density*" (Calthorpe, 1994).

De tels enjeux demandent des possibilités de prise de décision et une planification à une échelle pour laquelle il n'existe pas toujours d'institution de décision. La question d'une intervention publique, d'une intention politique est évoquée, pour peser sur l'allure du développement urbain à une échelle cohérente.

En ce sens, le New Urbanism prétend en quelque sorte offrir une vision globale dans laquelle forme urbaine, objectifs sociaux, économiques, environnementaux sont étroitement associés.

S'il veut être "*un chapitre nouveau dans l'histoire de l'aménagement urbain américain*" (Bressi, 1994), le New Urbanism s'inspire néanmoins également de courants anciens, développés par les aménageurs dans les villes américaines du siècle dernier. Par certains aspects, le New Urbanism s'inspire de courants tels que le mouvement "City Beautiful" apparu dans les années 20, ou celui des cités jardins. Il s'appuie notamment sur une certaine idéalisation des formes urbaines traditionnelles des quartiers et des petites communautés de la fin du 19ème et du début du 20ème siècles, et le titre d'un article rédigé par deux des principaux acteurs du mouvement, Andres Duany et Elizabeth Plater-Zyberk, est pour le moins clair : "The second coming of the American small town". Dans cet article, ces deux architectes rappellent certaines caractéristiques de la petite ville traditionnelle américaine, notamment l'attention portée à la taille des immeubles et à leur agencement par rapport à la rue, également aux détails architecturaux, contrairement à ce qui a prévalu dans les "planned communities" où ce qui importait était la fonction de l'immeuble et où l'homogénéité des usages prévalait ; de même, ils rappellent l'importance et de la complexité de la rue elle-même, avec des espaces de parking, des trottoirs bordés d'arbres pour les piétons, ainsi que la complexité des grilles de rues, oubliées dans les développements traditionnels.

Il convient de rappeler également (comme le fait Cynthia Ghorra-Gobin) que le New Urbanism répond aussi certainement à la critique plus récente des urbanistes qui, à la suite de Jane Jacobs dans les années 1960, ont remis en cause les programmes de rénovation urbaine

qui se traduisaient par la construction de grands immeubles modernes sans rapport avec la rue et les espaces publics.

En pratique, Alexander Christoforidis présente 10 grands traits communs aux projets de développement dans la mouvance du New Urbanism (Christophoridis, 1994). Il s'agit de : la mixité des usages et activités au centre, l'établissement de centres "administratifs" et d'emplois, la volonté de favoriser le sens de la communauté, des schémas de rues qui donnent aux automobilistes et aux piétons une grande variété d'options, l'encouragement de la diversification socio-économique en proposant des logements pour tous les niveaux de revenus, un mélange équilibré dans l'occupation du sol pour permettre aux gens de marcher entre les centres résidentiels, d'affaires et d'emplois, une densité suburbaine plus forte que dans les banlieues traditionnelles, conséquence de la localisation des activités en fonction de la distance parcourable à pied ; des rues pensées pour encourager la vie "de rue" ; un espace commun ouvert situé et pensé pour un usage public intensif, souvent sur le modèle d'une place de village historique ou d'une place en ville ; un caractère architectural particulier, souvent sur le modèle de l'architecture traditionnelle de la région.

A. Duany et E. Plater-Zyberk basent souvent leurs travaux sur l'exemple de villes traditionnelles américaines pour expliciter comment ils entendent mettre en pratique les principes qu'ils ont choisis pour recréer de véritables "communautés". Georgetown (Washington DC) et Annapolis (Maryland) sont deux cas de villes « traditionnelles états-uniennes » souvent repris pour montrer la possibilité d'associer différents types d'habitat pour favoriser la mixité sociale.

Finalement la réflexion des tenants du New Urbanism porte aussi sur le "sense of place", le sens du lieu, qui est développée, avec en premier lieu l'accent mis sur l'importance des espaces publics au sein de telles communautés. Les architectes ont un rôle à jouer pour créer ces espaces, leur donner une réalité et une identité, par exemple en dessinant la rue comme un espace à part entière et pas seulement un espace vide entre des habitations ou des immeubles sans lien les uns avec les autres. L'agencement de la rue même, avec une attention pour la largeur des voies est aussi préconisée, de même que la grille de rue est revalorisée (en suivant les modèles utilisés jusque dans les années 1940) au détriment des rues courbes qui auraient pour conséquence de désorienter le visiteur, de ne pas lui permettre de percevoir l'identité architecturale du lieu. La figure de "l'intersection" est remise en avant. L'attention est portée au design des rues, contrairement à la tendance moderne : ainsi, A. Duany et E. Plater-Zyberk affirment que les autoroutes détruisent les villes et rappellent que "When it enters a

town or a city, a highway should become a boulevard."; ils invitent à repenser ces formes quotidiennes présentes dans la ville.

Le New Urbanism a pour figures emblématiques les ensembles essentiellement pavillonnaires de Seaside (Floride), Laguna West (Californie), Kentlands (Maryland) ou Celebration (Floride). Ces exemples de réalisations ne sont pas les seuls en matière de mise en pratique des principes du New Urbanism, ils en sont néanmoins les témoins les plus souvent cités, et semblent mettre particulièrement en valeur les points forts. Ces nouvelles communautés restent pour autant l'objet de débats nombreux, autant au point de vue théorique qu'au vu des résultats des divers exemples de développements néo traditionnels.

En effet, le New Urbanism ne fait pas seulement l'objet d'éloges. En pratique, c'est un modèle qui semble parfois mal adapté aux conditions économiques actuelles (Fulton, 1996), en particulier l'échelle des développements préconisée par les nouveaux urbanistes. Les quartiers traditionnels que ceux-ci voudraient reproduire sont caractérisés par leur compacité, leur échelle humaine et la diversité de leurs bâtiments. Cependant, Fulton souligne le fait que les exigences de l'économie et des styles de vie de la ville comme de la banlieue exigent de plus en plus d'installations massives telles que les très grandes surfaces ou leurs équivalents en matière d'industrie. Ces installations sont inévitablement tributaires d'une desserte automobile.

La question des transports est également un des thèmes les plus controversés avec le New Urbanism. Celui-ci promet, ou prône du moins, une dépendance réduite de l'automobile, l'utilisation accrue de transports en commun, des déplacements plus courts et plus aisés grâce à des grilles de rues bien hiérarchisées, mais il semble que la démonstration empirique de cet état de fait n'existe pas encore. Le problème de la densité critique pour mettre en place des transports en commun rentables demeure par ailleurs une question que les nouveaux urbanistes ne résolvent pas vraiment.

L'étude des réalisations des promoteurs du New Urbanism, menée à l'aune des principes énoncés, laisse également la place aux critiques. La possibilité de mettre en oeuvre dans leur totalité les principes du New Urbanism est mise en question. En effet, celui-ci met l'emphase sur un aménagement global, au niveau de la région métropolitaine dans son ensemble, au-delà du simple design des quartiers de banlieue, mais la réalisation de tels principes sans tenir compte du contexte régional pourrait simplement remplacer l'étalement de la banlieue par un étalement "néo-urbain". Cette option d'aménagement ne pourrait assurer un véritable succès que dans un contexte de planification régionale qui permettrait des investissements importants en transports en commun, des incitations à investir dans la ville centrale et qui découragerait la construction à la périphérie métropolitaine.

Or, si l'on examine la banlieue proche de Kentlands, on constate que la présence de l'opération n'a pas changé fondamentalement un aménagement diffus : des routes rurales ont été transformées en artères autour desquelles des lotissements et des centres d'achats se sont installés. Comme les autres lotissements, Kentlands n'aurait qu'un ou deux points d'accès principaux, entre deux routes importantes. Sa densité n'est pas beaucoup plus élevée que dans la banlieue ordinaire et son isolement est comparable. Il semblerait également que la mixité socio-économique ne soit pas non plus au rendez-vous. De même, Celebration se présente bien comme une des nombreuses enclaves résidentielles des environs, reliées à la route 192, et les conditions de transport à grande échelle sont inchangées : dans la semaine, les habitants prennent leur voiture pour aller travailler à Orlando.

Enfin, si le principe de mixité est affirmé fortement dans le New Urbanism, dans les réalisations pratiques, une telle mixité est rarement atteinte. L'exemple de Celebration est à ce titre exemplaire (Didier, 1999). Une étude des prix montre que ceux des logements individuels varient de 127000 à un million de dollars, très largement supérieurs à ceux pratiqués dans la région, ce qui est un obstacle majeur au mélange des classes et des races pourtant recherché. Malgré les efforts de la compagnie Disney pour attirer des résidents issus de différentes communautés, il semble que les acheteurs appartiennent pour l'essentiel à « l'upper-middle class » blanche. Par ailleurs, le plan même de Celebration révèle le caractère isolationniste de la communauté : la zone arborée constitue, de fait, une véritable barrière protégeant d'éventuels visiteurs et des "dangers" de l'agglomération.

Au contraire de la volonté de mixité, on peut se poser la question de savoir dans quelle mesure le fait d'habiter dans de telles communautés attribue une plus-value immobilière au logement. Il semble en effet que, par exemple à Seaside, les logements acquièrent peu à peu de plus en plus de valeur, obligeant les populations à revenu modeste à s'en aller ailleurs. L'investissement immobilier pourrait donc aussi devenir l'une des vraies raisons de l'intérêt pour de telles communautés.

Le mouvement du New Urbanism est parfois considéré comme un véritable « modèle urbain » qui développe une « stratégie globale » d'expansion (Dupuis, 2009). Il correspond en effet à la notion de modèle urbain développé par Choay (1979), dans la mesure où « *il est issu d'un discours critique sur la société et postule un type de projection spatiale ayant une valeur exemplaire, tant au niveau des constructions proposées et que de leur caractère reproductible* » (Dupuis, 2009 p. 2). La circulation de ce modèle, formalisé tel qu'on le connaît actuellement aux Etats-Unis, est internationale. D'après Dupuis (2009), le CNU compte actuellement plus de 3300 membres,

en majorité des architectes, des urbanistes et des promoteurs immobiliers, établis principalement dans les pays anglophones, mais également en Allemagne, Italie, Belgique, en Inde et au Mexique. L'agence DPZ compte plus de 200 projets aux Etats-Unis et dans le monde, et l'établissement de ses bureaux à Berlin et Kuala Lumpur illustre son ambition internationale. La circulation de principes communs à l'urbanisme néo-traditionnel s'est par ailleurs structurée internationalement avec la création en 2002 de l'International Network for Traditional Building, Architecture and Urbanism (INTBAU), organisation soutenue par plusieurs écoles d'architectures, associations, et le Conseil pour l'Urbanisme Européen. Par ailleurs, des standards ont été mis en place afin d'évaluer les projets néo-traditionnels, et certains pré-requis doivent être respectés (surface minimum du projet, mixité d'usage, diversité des tailles de logements … tous présentés dans un ouvrage de référence : le *New Urbanism : Best practices guide*). Enfin, la légitimation de la forme construite est couronnée par l'attribution de différents prix à une échelle internationale (*Charter Awards*, Prix Rotthier notamment).

Si les ensembles qui se réclament du Nouvel Urbanisme ne concernent pas seulement des opérations d'habitat pavillonnaire, cette dimension est très souvent dominante dans les projets présentés. Surtout, une partie des codes propres à l'esthétique néo-traditionnelle, empruntant différentes formes historiques telles que les corniches, les architraves, les frontons, les moulures, etc., ont été réactivés avec le succès du mouvement du New Urbanism. De même, l'attention accordée au code esthétique de l'ensemble, le souci apporté à la réalisation de la voirie, souvent curviligne, recréant de petits îlots identifiés architecturalement, relève aussi de l'urbanisme néo-traditionnel qui a connu un renouveau en se construisant en réaction à l'idéologie moderniste des Congrès Internationaux d'Architecture Moderne (CIAM) à partir des années 1960. Si le modèle du Nouvel Urbanisme est rarement revendiqué par les promoteurs immobiliers et les architectes français, en revanche les grandes lignes de ce modèle ont été largement diffusées et sont présentes dans la plupart de leurs réalisations.

3.2 Ensembles pavillonnaires groupés : densité, identité architecturale et sécurité …

Les ensembles pavillonnaires groupés sont parfois présentés comme une solution possible à l'étalement urbain, dont le développement pavillonnaire en diffus apparaît pour certains comme le principal responsable (sans que soit vraiment défini ce « diffus » …).

Dans un document intitulé « *Quelles formes urbaines plus durables* », le Conseil d'Architecture, d'Urbanisme et de l'Environnement (CAUE) du Morbihan (2010), préconise ainsi, comme forme urbaine alternative au lotissement « diffus », les opérations d'habitat individuel groupé dans un chapitre intitulé « *Réinventer les formes d'habitat adaptées à chaque commune* ».

De fait, les opérations groupées sont souvent plus denses que les opérations de lotissement (les chiffres présentés sont de 10 à 15 logements par hectare pour le lotissement, contre plus de 20 pour les opérations groupées). La raison en est la nécessité, pour le promoteur immobilier, de rentabiliser les coûts d'aménagement et de construction qu'il engage au début d'une opération. Coûts que ne connaît pas le lotisseur qui se contente de revendre un terrain découpé en lots. Les opérations pavillonnaires groupées permettraient également, du fait de cette densité supérieure, d'économiser sur le foncier, présenté comme une ressource « non renouvelable », et donc de privilégier la qualité de la conception architecturale, urbaine et environnementale (Comby, 2008).

L'avantage des opérations groupées consiste également dans le fait qu'il s'agit d'opérations d'ensemble, dont le plan masse et les caractéristiques architecturales sont pensées en amont de la réalisation de l'opération. Elles constituent donc, en un sens, des opérations planifiées, qui sont aussi l'occasion de réaliser en pratique, les principes énoncés dans les discours, qu'il s'agisse du discours commercial et marketing des promoteurs, ou de certains discours d'urbanistes. Le caractère groupé des ensembles pavillonnaires les rapproche en partie des « résidences » d'habitat collectif de standing, particulièrement en vogue dans les années 1970 et 1980.

A la fin des années 1990 et dans les années 2000, les discours sur les préoccupations sécuritaires des Français se sont multipliés. Pour les promoteurs immobiliers, ce fut l'occasion de mettre en avant le caractère « hybride » de leurs opérations : entre habitat individuel et résidences collectives. L'aspect réconfortant du groupé est d'ailleurs un argument commercial reconnu par les promoteurs : alors que Bouygues s'était désengagé du secteur de la maison individuelle au début des années 1990, ce promoteur s'y est investi à nouveau dans les années 2000 du fait d'un retour de la demande pour ce type de produits.

La typologie de la voirie des ensembles d'habitat groupé correspond souvent à des formes d'enclavement, lesquelles résultent pour l'essentiel de la combinaison de trois configurations élémentaires de voirie : l'impasse, la boucle et la raquette (Loudier-Malgouyres, 2007). Pour ces trois configurations, l'espace partagé visuellement devient de fait un espace collectif résidentiel, même s'il est public dans la majorité des cas. Les formes des opérations

groupées les rapprochent donc de ce qu'Oscar Newman (1972) appelle l'espace défendable (encadré 4).

Encadré 4. Oscar Newman et l'espace défendable. Application au cas des opérations enclavées

« Architecte et théoricien américain, Oscar Newman a développé ce concept (l'espace défendable) comme mode d'aménagement et de gestion des espaces, notamment résidentiels, pour renforcer leur sécurité contre les actes de délinquance (vandalisme, cambriolages, etc.). L'impasse, la raquette ou la boucle sont toutes trois des espaces défendables, en permettant la surveillance naturelle (une co-veillance mutuelle entre voisins), le contrôle naturel de l'accès (le système de l'impasse ou de la raquette réduit l'accès à la voie résidentielle à un seul point, un seuil symboliquement fort), la territorialité (l'espace « appartient » aux résidants), l'appropriation (les résidants s'approprient leur espace commun, en laissant les enfants y jouer, etc.). »

In Loudier Malgouyres, 2007, p. 71

CONCLUSION

Dans cette première partie nous avons montré comment les ensembles pavillonnaires groupés s'inscrivent dans l'histoire longue de la vague de l'habitat pavillonnaire en France. Au cours du XXe siècle, en particulier, la législation a peu à peu régi ces types de divisions parcellaires et de construction de logements.

Mais s'il s'inscrit dans cette histoire longue, l'habitat groupé est aussi le fruit de transformations économiques récentes datant essentiellement des années 1960 et 1970. Elles touchèrent à la fois les populations concernées par ce nouveau mode d'habitat individuel en périphérie, les nouvelles classes moyennes et supérieures qui purent accéder à la propriété, et modifièrent le secteur de la production des maisons individuelles. On assiste alors à la constitution de grands groupes de promotion immobilière adossés de plus en plus au secteur bancaire : les « builders ». Le contexte politique de la fin des années 1960 est très favorable au développement d'un nouveau type d'habitat favorisé par les nouvelles politiques publiques d'aides à la construction de maisons individuelles.

S'il est encore largement éclaté entre un grand nombre de petits promoteurs, le secteur de la promotion immobilière est aujourd'hui indéniablement touché par un double phénomène de concentration et de financiarisation. L'internationalisation du secteur, parfois

dénoncée comme un phénomène qui renforcerait encore le caractère standardisé des ensembles pavillonnaires, est plus discutée.

Enfin, les ensembles pavillonnaires sont l'objet de critiques nombreuses concernant à la fois les conséquences sociales et architecturales liées à ce type de développement résidentiel.

Partie II.

La production des ensembles pavillonnaires en Ile-de-France, un système local de production « à la loupe ».

INTRODUCTION

Si les discours concernant l'étalement urbain et en particulier le développement des ensembles pavillonnaires sont nombreux, nous avons vu en revanche qu'il y avait peu de travaux empiriques permettant de les qualifier, comparer et mesurer.

La Grande Couronne francilienne offre un terrain d'étude particulièrement intéressant. En comparaison avec les autres régions françaises, la périurbanisation y a été relativement précoce. Elle se présente sous des formes diversifiées allant de la vague des « lotissements défectueux » de l'Entre-deux-Guerres à l'engouement pour les « Nouveaux Villages » dans les années 1970 puis au développement d'ensembles pavillonnaires actuels. Les plus grands promoteurs y construisent des ensembles pavillonnaires depuis plusieurs années et profitent

parfois de leur position dans cette région comme d'un « tremplin » pour se développer par la suite dans les autres régions françaises, voire européennes.

Dans cette deuxième partie, nous proposons de présenter la diversité et la complexité du système des acteurs qui interviennent dans la production de ce type de logements et de paysages au cours des années 2000. Il s'agit d'abord de repérer ces différents acteurs, puis de comprendre quels sont les types d'interactions qu'ils entretiennent les uns avec les autres et de démêler les différents niveaux d'interactions existant. En effet, des éléments du contexte économique mondial et national ont des répercussions sur les formes et sur les décisions prises au niveau local. De même, les réglementations ou la législation nationale, les politiques du logement (en particulier les outils d'incitation fiscale), influencent les réglementations locales et les orientations prises par les promoteurs immobiliers en termes de « produits » proposés. Nous cherchons à comprendre le mode de production d'espaces particuliers par rapport au jeu d'acteurs impliqué, les logiques et les attentes de chacun (constructeur, collectivités : élus et techniciens, résidents, etc.). Les logiques territoriales et les contextes locaux (économiques, démographiques, politiques) interviennent également. Nous proposons d'analyser les niveaux et contextes pertinents pour rendre compte des modalités et processus des décisions de développement. A quel niveau les décisions sont-elles prises, notamment dans le cadre de la décentralisation ? Quel est le rôle du Schéma Directeur de la Région Ile-de-France (SDRIF), celui des intercommunalités, des communes ? Sous quelles formes et auprès de qui les interventions des promoteurs ont-elles lieu ?

Après avoir présenté les particularités de la Grande Couronne francilienne en matière de périurbanisation et d'ensembles pavillonnaires groupés (chap. 7), nous tenterons de démêler le rôle de chacun des acteurs au sein du système de la production de ces ensembles dans ce contexte particulier (chap. 8). Il s'agit de démontrer que le régime d'accumulation capitaliste conduit à une concentration croissante du secteur de la promotion immobilière aux mains de quelques très grands promoteurs : ce régime de production est structurant en Ile-de-France et l'internationalisation de ces promoteurs en constitue une dimension concrète. Dans ce contexte, nous cherchons donc également à comprendre les modes de production spécifiques aux promoteurs internationaux (chap. 9). Ceux-ci interviennent dans un système régulé plus ou moins efficacement par les collectivités locales. Nous étudierons les objectifs, les outils et les contraintes de ces dernières pour mener à bien leurs politiques d'aménagement de l'espace communal et leurs manières de faire dans les négociations avec les autres acteurs du système, les promoteurs en particulier (chap. 10). Au terme de cette étude du système de production des ensembles pavillonnaires, nous tenterons de mettre en lumière les jeux

d'acteurs et les différents modèles locaux de négociations, en développant à la fois une présentation un peu formelle de ces modèles et en étudiant plus en détail les cas de quelques communes (chap. 11).

Chapitre 7.

L'Ile-de-France et sa Grande Couronne : contexte historique, géographique, immobilier.

Pour mieux comprendre les enjeux de l'étude des ensembles pavillonnaires pionniers en périphérie de l'agglomération parisienne, nous replacerons leur développement dans le contexte des modifications de l'organisation spatiale de cette région, notamment en mesurant l'ampleur de l'étalement urbain qui l'a touchée. L'Ile-de-France a connu, au cours des trente à quarante dernières années, des transformations considérables et un phénomène massif de périurbanisation. Cette dernière a souvent pris la forme d'ensembles pavillonnaires (même si les espaces résidentiels ne sont pas, loin de là, le seul élément à prendre en compte pour mesurer et comprendre l'étalement urbain), à l'image des « nouveaux villages » particulièrement en vogue à la fin des années 1970.

Par ailleurs, si la croissance de l'agglomération parisienne s'est ralentie à partir des années 1980, nous montrerons que la construction de maisons en ensembles pavillonnaires se poursuit néanmoins et concerne une part non négligeable des logements construits en Grande Couronne. Les paysages des franges de l'agglomération sont largement marqués par ce type d'urbanisation.

Cet espace métropolitain présente également une importante concentration de promoteurs de niveau national et international : l'Ile-de-France est une « porte d'entrée » pour les promoteurs étrangers et aucun promoteur national n'est absent de la région. En effet, c'est

un passage presque obligé, comme le montrent l'histoire du groupe Ferret Savinel, ou les expériences de promoteurs étrangers comme Levitt ou Kaufman and Broad.

De même, on y trouve une population aux caractéristiques démographiques particulières : diplômée, appartenant plus qu'ailleurs aux classes moyennes et moyennes supérieures, travaillant à Paris ou dans les pôles secondaires de la capitale, c'est-à-dire une clientèle solvable, assez largement recherchée par les promoteurs.

Enfin, la situation foncière y est particulièrement tendue : du fait, à la fois, d'une concurrence entre les usages du sol (agriculture, logements, activités), et d'une concurrence dans le domaine de l'aménagement et du logement, entre les acteurs concernés : entre promoteurs intégrés et aménageurs, entre promoteurs. Les prix fonciers et immobiliers y sont élevés mais promettent des plus-values immobilières importantes pour les entreprises ayant suffisamment de capacités financières pour acquérir les terrains.

1. Précocité de la périurbanisation sous la forme de « nouveaux villages » et d'opérations groupées

La place de Paris dans la hiérarchie du système des villes françaises, par sa population et les activités que cette ville concentre, est exceptionnelle. La croissance de son agglomération aux XIXe et XXe siècles a été particulièrement précoce en comparaison avec les autres grandes villes françaises (à l'exception des plus grandes villes industrielles et minières qui ont connu de taux de croissance remarquables), et elle a connu plus tôt que les autres et surtout avec une ampleur inégalée en France, un phénomène de « déversement » de sa population hors des limites de la ville centre. Si, dans un premier temps, la croissance de l'agglomération s'est faite autour des enceintes de la ville, dans les faubourgs entourant Paris et dans une proche banlieue souvent industrielle et ouvrière, elle s'est ensuite développée le long des voies ferrées et autour des gares de banlieues à la fin du XIXe siècle et au début du XXe, parfois de façon anarchique et sans aucun souci des équipements et des aménagements élémentaires pour la population des « lotissements défectueux ». Annie Fourcaut (2000) rappelle que ceux-ci ont essentiellement touché l'agglomération parisienne et que les villes de province ont été moins concernées par ce phénomène.

S'il ne s'agit pas ici de refaire l'histoire de la périurbanisation francilienne bien connue par ailleurs (Beaujeu-Garnier 1978, Lepetit 1988, Marchand 1993), on peut rappeler que la

région parisienne a connu, au début des années 1970, une réelle transformation des "modes d'habiter" (Berger, 2004). Le contexte est, en premier lieu, celui de la croissance démographique de la région : de 1968 à la fin des années 90, celle-ci gagne 1,7 million d'habitants, soit une augmentation de 18 % de la population, mais c'est aussi une période de croissance plus considérable encore du nombre de logements. Cette transformation, due en partie à l'évolution de la taille des ménages et des modes de vie familiale, tient surtout à une transformation des pratiques concernant l'habitat. On observe ainsi le passage d'une agglomération dense à une ville relativement plus étalée[32], tandis que la part des maisons individuelles dans le parc total de logements ne cesse de prendre de l'ampleur. Si l'habitat individuel était très minoritaire dans les constructions réalisées entre 1960 et 1970, soit de 1 logement sur 5 à 1 logement sur 3 selon les années, celui-ci devient majoritaire à partir de 1976 et au moins jusqu'en 1996 (Berger, 2004). En 1980, le logement individuel pavillonnaire représentait les deux tiers des mises en chantier. Les mises sur le marché de maisons individuelles ont été multipliées par deux entre 1968 et le début des années 80, et entre 1982 et 1990, les pavillons représentent la moitié du parc nouvellement construit.

A la même époque, la population au sein de la région se redistribue de façon spectaculaire. Se basant sur une étude approfondie du Recensement Général de la Population (RGP), Martine Berger rappelle qu'en 1999 les quatre départements de la Grande Couronne regroupent 44 % de la population d'Ile-de-France, contre 30 % en 1968, et que le parc de logements de ces départements a plus que doublé au cours de la même période. Ils gagnent près de 2 millions d'habitants alors que Paris en perd environ 500 000 et que la population de la Petite Couronne stagne.

Ce développement de l'habitat individuel est réalisé en particulier sous la forme de lotissements et de nouveaux villages. Un grand nombre de travaux universitaires portant sur ce type d'ensembles pavillonnaires ont vu le jour dans les années 1970 à 1980 (Empereur 1970, Navarro 1973, Rainaud 1976, Vogel 1979) ; ils témoignent de l'impact de ce développement dans la région parisienne. Les campagnes publicitaires vantant les vertus des nouveaux ensembles sont par ailleurs très fréquentes dans la presse grand public (figures 8 et 9).

[32] L'agglomération parisienne garde cependant un niveau de densité moyen élevé, même en regard d'autres grandes aires urbaines européennes, comme on peut le voir d'après des données de l'Audit urbain, ou encore celles de l'urbaniste Bertaud.

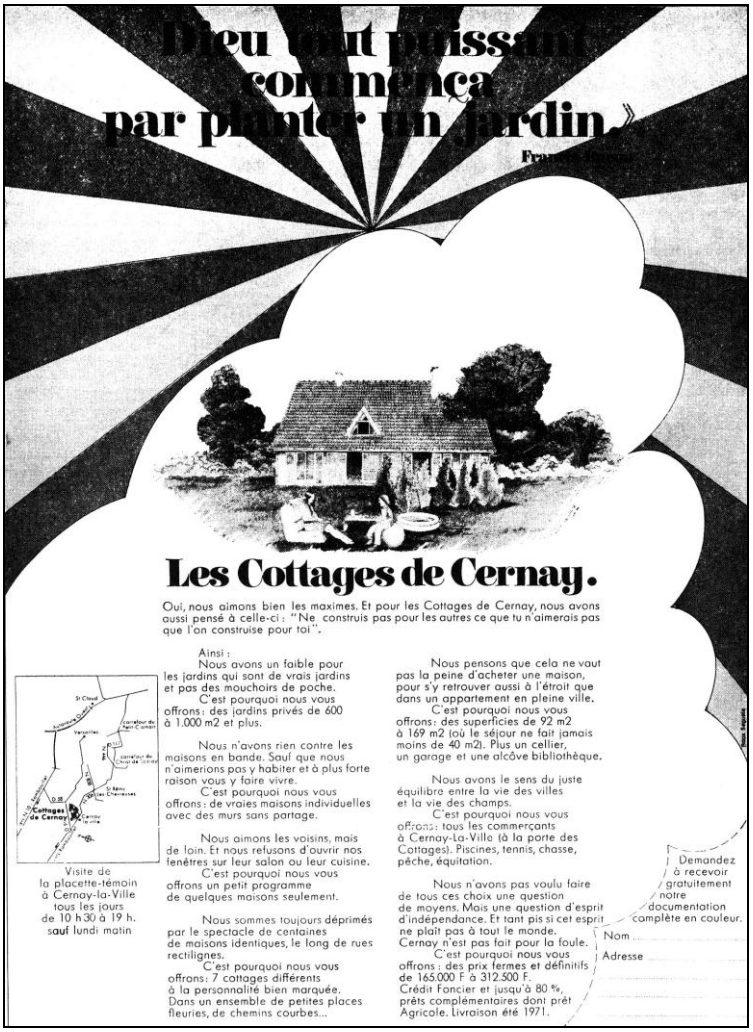


Figure 8. Le Monde, avril 1971, in Berger 2004, p. 39

Figure 9. Le Monde, 2 mai 1970, in Berger 2004, p. 40

Certains très grands ensembles pavillonnaires ont aussi été particulièrement décrits et commentés dans la presse, parfois à cause des démêlés judiciaires auxquels se sont heurtés les promoteurs de ces projets. Ainsi, l'ensemble de Chevry II, développé après la signature d'une convention de ZAC en 1969, a « démarré sur un véritable délit d'initié » (Vieillard-Baron, 1992) : le responsable de la protection des espaces agricoles de la Région, prévoyant les lotissements futurs, avait acheté à bas prix puis revendu dès 1962 au groupe De Balkany les deux fermes et les terrains qu'il était censé protéger. Ce n'est d'ailleurs pas le seul exemple de ce type, cette pratique se révélant finalement relativement courante (Vogel, 1980).

L'agglomération parisienne n'est pas la seule touchée par le développement des « nouveaux villages » et des lotissements de maisons individuelles. Nantes, Bordeaux et Toulouse, ainsi que Rennes et Orléans ont également connu, à partir des années 1960, un processus de périurbanisation important (Dézert 1991). Mais elle est sans doute la première par la population concernée et par la dimension de l'agglomération. Surtout, alors que ce type de périurbanisation se diffuse largement dans les principales villes françaises au cours de la période inter-censitaire 1975-1982, cette tendance existe dès1968-1975 en Ile-de-France et les premiers ensembles sont construits dès le milieu des années 1960, suivant un modèle de diffusion hiérarchique classique qui a été celui de l'*urban sprawl* (Guérois, Pumain, 2001)

Au cours des années 2000, la région Ile-de-France a concentré 10% des logements construits dans des ensembles groupés en France (37861 logements en Ile-de-France, contre 376749 logements en groupé pour l'ensemble du pays entre 1999 et 2007, d'après la base de données Sit@del2[33]). Par ailleurs, considérant la part que représentent les ensembles individuels groupés dans l'ensemble des logements individuels neufs au niveau départemental, on observe que les départements franciliens apparaissent aux premières places de la hiérarchie, en particulier en Petite Couronne, avec les départements du Nord et du Pas-de-Calais ainsi que ceux de la Gironde, des Alpes Maritimes, des Bouches du Rhône et de la Haute-Garonne.

Les stocks de logements neufs construits varient considérablement d'un département à l'autre (figure 10) mais on peut néanmoins souligner le fait que les ensembles groupés sont localisés essentiellement (et même si l'échelle d'étude est ici très grossière) dans des espaces densément peuplés et urbanisés (le Nord, le Pas-de-Calais, les départements franciliens) où les aires urbaines sont de grande taille et où les prix fonciers ont tendance à être relativement élevés. On note également une corrélation positive et forte avec la densité de population par département. Les départements les plus dynamiques en termes d'accroissement de la

[33] Base de données sur la construction neuve du Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable, des Transports et du Logement.

population ont également tendance à connaître une part importante de logements "groupés" au sein des logements individuels (les départements des façades méditerranéenne et atlantique), particulièrement ceux qui ont connu des rythmes de croissance importants entre 1968 et 1975, puis entre 1982 et 1999 (figure 11 et tableau 1 ci-dessous).

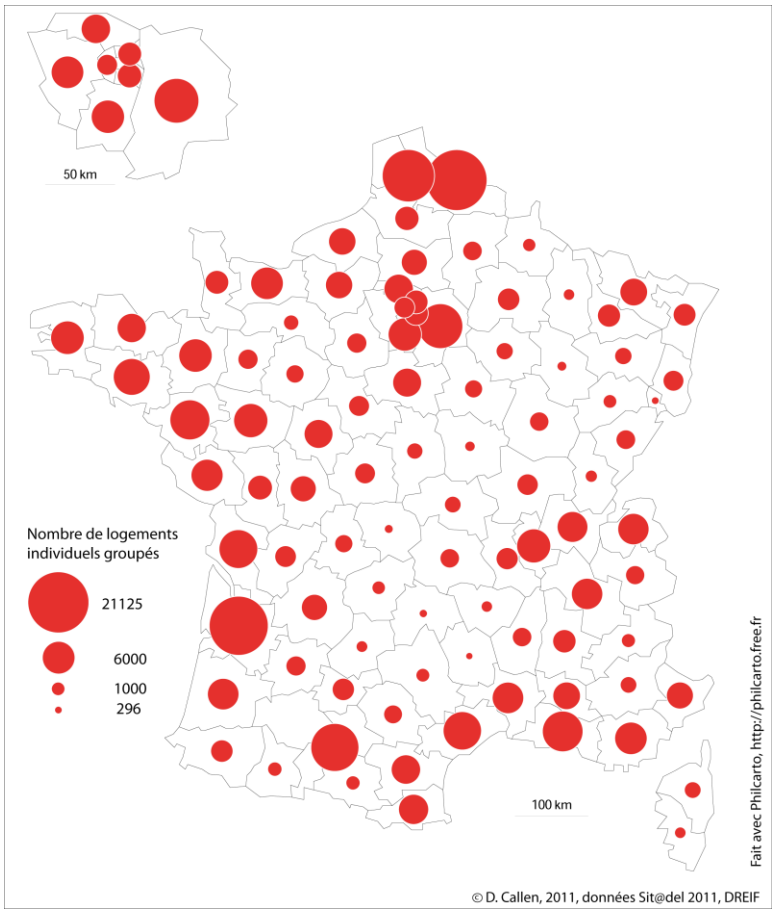


Figure 10. Les logements individuels groupés dans les départements français entre 1999 et 2007

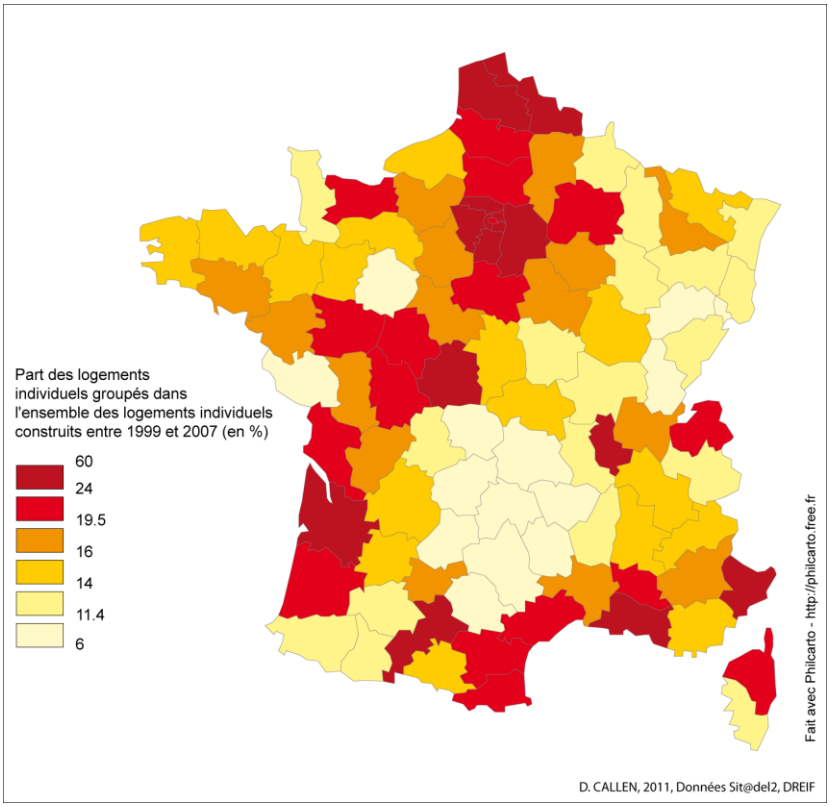


Figure 11. Les logements individuels groupés dans l'ensemble des logements individuels dans les départements français entre 1999 et 2007

Tableau 1. Les quinze premiers départements pour la part des logements individuels groupés dans l'ensemble des logements individuels construits entre 1999 et 2007

Départements	Logements en individuel groupé	Total des logements individuels (« pur » + groupés)	Part des logements en groupé dans l'ensemble des logements individuels (en %)
Hauts-de-Seine	2473	4242	58,3
Val-de-Marne	3397	7378	46,0
Nord	21125	49323	42,8
Seine-Saint-Denis	3195	7539	42,4
Seine-et-Marne	11461	30759	37,3
Essonne	6331	18196	34,8
Val-d'Oise	4902	14305	34,3
Yvelines	6038	17927	33,7
Pas-de-Calais	15615	48116	32,5
Indre	2436	7686	31,7
Gironde	19934	63173	31,6
Alpes-Maritimes	4121	13673	30,1
Bouches-du-Rhône	9474	35170	26,9
Haute-Garonne	13167	50067	26,3
	...	...	...
France entière	376749	1942858	19,4

Sources : données Sit@del2, Ministère de l'Écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement, SOeS, 2011, élaboration personnelle.

Le choix de l'Ile-de-France comme terrain d'étude est donc justifié pour plusieurs raisons. D'une part, cette région occupe une place historique particulière, pionnière, dans le processus de périurbanisation en France. Elle offre la possibilité d'une vision diachronique du phénomène, nécessaire bien que n'étant pas centrale dans notre travail. D'autre part, du point de vue de notre objet d'étude particulier (les ensembles pavillonnaires résidentiels récents), la région francilienne regroupe des départements au sein desquels la part des ensembles pavillonnaires construits de façon "groupée" est très importante. A l'échelon régional, il apparaît que l'étude de la production des ensembles pavillonnaires récents peut se concentrer sur les franges de l'agglomération, soit en Grande Couronne. La part des constructions de maisons individuelles groupées dans la construction totale de logements individuels y est légèrement moins élevée mais en volume de maisons individuelles construites, la Grande Couronne apparaît comme particulièrement "riche". Cette part est supérieure à 40% dans les trois départements de Petite Couronne dans une fourchette de 4000 à 7500 logements, alors qu'elle n'est que de 37% pour la Seine-et-Marne, mais représente 30759 logements (tableau 1). La croissance de la population et des constructions neuves dans cet espace s'est par ailleurs légèrement ralentie au cours des années 2000, mais elle reste néanmoins non négligeable.

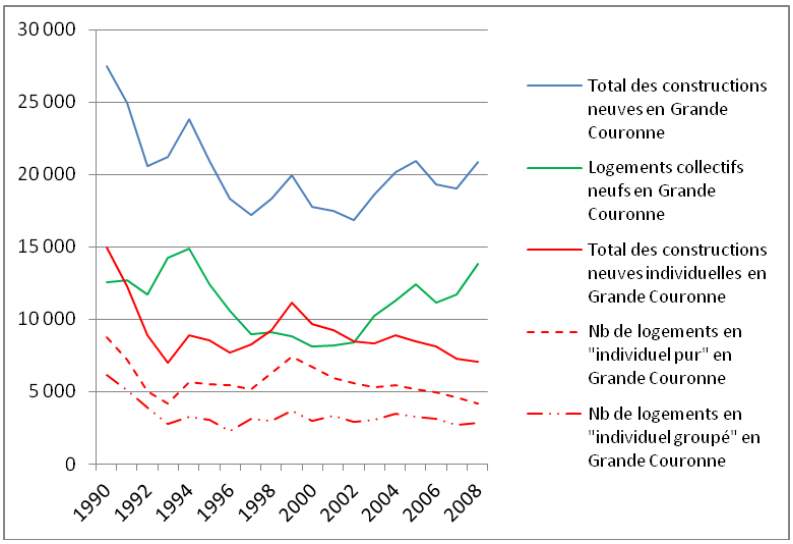
2. Concentration d'opérations groupées en Grande Couronne

2.1 Un secteur relativement actif

La production de maisons individuelles au sein d'ensembles pavillonnaires groupés[34] en Ile-de-France s'est fortement ralentie depuis la fin des années 1980 (figure 12). Elle est en effet passée de plus de 6000 logements construits en 1990 (avant la crise du secteur immobilier) à moins de 3000 (2838) en 2008. Néanmoins, cette production demeure active : pour la période 1990-2004, la construction de maisons individuelles groupées représente plus de 51000 logements, soit environ 17% des logements construits en Grande Couronne, d'après un rapport de 2005 de la Direction Régionale de l'Equipement de l'Ile-de-France (DREIF). Ce taux est d'ailleurs assez stable depuis le début des années 1990.

[34] définition précise, encadré 5.

Figure 12. Evolution de la construction de logements en Ile-de-France, de 1990 à 2008 (nombre de logements commencés)



Source : DREIF - Sitadel en date réelle[35] de 1990 à 2005, en date de prise en compte de 2006 à 2008, élaboration personnelle

Encadré 5. La construction de maisons individuelles. Logements individuels groupés – Logements individuels « purs » : définitions pour la base Sit@del2 et essai de clarification des termes

Le volet « résidentiel » de l'étalement urbain, est constitué de différentes composantes, essentiellement au nombre de trois (hors construction de logements collectifs, qui tendent plutôt à limiter l'étalement urbain) :

- les maisons individuelles produites « en diffus », au coup par coup, par des propriétaires particuliers, qui font construire sur leur terrain en faisant appel à des constructeurs de maisons individuelles ou à des artisans locaux
- les maisons individuelles en lotissement : des lotisseurs acquièrent un terrain, le divisent en lot, l'aménagent, et les lots sont vendus à des propriétaires individuels. Ce sont, là aussi, les propriétaires qui choisissent le constructeur qui intervient pour construire la maison. Chaque propriétaire dépose un permis de construire à la mairie.
- les maisons individuelles « en village » ou groupées : dans ce cas un promoteur recherche puis acquiert un terrain, dépose un seul permis (permis de construire « groupé ») réalise les aménagements, construit les maisons puis les commercialise.

Mesurer la part de chacun de ces types de développement dans l'étalement urbain n'est pas évident … les bases de données permettant de le faire sont dans l'ensemble assez lacunaires :

[35]Les séries en « date réelle » rattachent chaque événement (autorisation, mise en chantier, …) au mois au cours duquel il s'est effectivement produit. Compte tenu des retards de transmission éventuels, les chiffres en date réelle relatifs au mois font l'objet de plusieurs révisions successives avant de se stabiliser progressivement. A l'inverse, dans les séries dites « en date de prise en compte », chaque événement est comptabilisé au titre du mois au cours duquel l'information a été transmise à Sit@del2 par le centre instructeur.
Les séries en date de prise en compte ne sont jamais révisées, et les derniers points sont directement comparables aux points précédents. Ces deux caractéristiques font des séries en date de prise en compte des séries particulièrement adaptées à l'analyse conjoncturelle, alors que les séries en date réelle, incomplètes sur la fin de période, doivent être réservées à des travaux plus structurels, excluant la période la plus récente.

- le Recensement Général de la Population (RGP) ne permet pas de distinguer le diffus du lotissement, ou du « village » puisque seul le caractère individuel ou collectif du logement est mentionné,

- la base de données SITADEL distingue l'individuel « pur » de l'individuel « groupé » (la base est réalisée à partir des permis de construire : groupé ou individuel), mais parmi le groupé la part des lotissements ou des ensembles réellement groupés (faisant l'objet d'un permis groupé) est mal définie. En particulier car les maisons en lotissements font souvent l'objet de dépôts de permis de construire individuels et sont alors considérées comme de l'individuel « pur ».

« Un logement individuel est une construction qui ne comprend qu'un seul logement (autrement dit, une maison).
On en distingue deux types :
- les logements individuels purs, ayant fait l'objet d'un permis de construire relatif à un seul logement,
- les logements individuels groupés, ayant fait l'objet d'un permis de construire relatif à la construction de plusieurs logements individuels, ou à la construction de logements individuels associés à des logements collectifs ou des locaux non résidentiels. » (site du Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable, des Transports et du Logement, http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/article.php3?id_article=978, consulté en mars 2011)

Ces trois types sont pourtant intéressants à distinguer : ils répondent à des logiques de production différentes et les acteurs qui les produisent sont en partie différents.
Ainsi, les ensembles pavillonnaires groupés sont souvent produits dans le cadre d'opérations de "lotissement-construction" par des promoteurs qui en ont intégré les différentes étapes depuis l'achat des terrains en passant par le découpage en lots, la conception de plans-masses et la construction, jusqu'à la commercialisation des maisons. Ils sont souvent le fait de promoteurs ayant une maîtrise de l'ensemble de la chaîne des métiers, de la construction à la commercialisation, et particulièrement de gros promoteurs de niveau national. Les petits constructeurs se lançant dans de telles opérations sont en effet peu nombreux, les risques financiers étant souvent trop lourds à supporter, de même que les capitaux à mobiliser au début de l'opération et immobilisés pendant une période parfois longue avant les premières commercialisations.

Une étude plus détaillée des résultats des enquêtes Sit@del2 sur les constructions commencées (menée par la DREIF, tableau 2) montre que le nombre de logements individuels groupés construits entre 1999 et 2007 en Grande Couronne est de 28 656[36], chiffre à mettre en relation avec le nombre de logements individuels "purs" construits au cours de la même période : 51072, et avec le nombre de logements collectifs : 90311. Au total, 170039 logements construits parmi lesquels les logements individuels groupés représentent 16% des logements construits pendant la période 1999-2007, et 36% des maisons individuelles construites dans cette zone.

[36] Données annuelles départementales, statistiques Sitadel sur la construction neuve, http://www.ile-de-france.equipement.gouv.fr/article.php3?id_article=959 site consulté en janvier 2011.

Tableau 2. Logements individuels groupés construits entre 1999 et 2007 (base SITADEL)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL 99-07
Paris	**4**	**9**	**0**	**2**	**0**	**0**	**6**	**6**	**18**	**45**
Hauts-de-Seine	217	186	206	191	394	255	191	326	322	2 288
Seine-Saint-Denis	446	295	455	445	146	306	415	330	344	3 182
Val-de-Marne	486	281	330	372	314	428	475	384	355	3 425
Petite Couronne	**1 149**	**762**	**991**	**1 008**	**854**	**989**	**1 081**	**1 040**	**1 021**	**8 895**
Seine-et-Marne	1 384	1 014	1 388	1 151	1 290	1 150	1 486	1 529	1 206	11 598
Yvelines	732	782	701	531	636	777	777	518	511	5 965
Essonne	853	586	729	851	608	959	533	587	522	6 228
Val-d'Oise	742	590	488	406	543	620	500	483	493	4 865
Grande Couronne	**3 711**	**2 972**	**3 306**	**2 939**	**3 077**	**3 506**	**3 296**	**3 117**	**2 732**	**28 656**
Île-de-France	**4 864**	**3 743**	**4 297**	**3 949**	**3 931**	**4 495**	**4 383**	**4 163**	**3 771**	**37 596**

Source : DREIF - Sitadel en date réelle de 1990 à 2005, en date de prise en compte de 2006 à 2008, ces deux méthodes de recensement expliquent en partie les différences de totaux par rapport au tableau précédent.. Elaboration personnelle.

D'après une base de données privée que nous avons eu l'occasion d'analyser[37], une part importante de ces ensembles pavillonnaires (environ 60%) sont des ensembles qui comptent plus de 5 maisons et qui sont produits par des promoteurs immobiliers qui intègrent toutes les étapes de la production, depuis la division en parcelles jusqu'à la commercialisation des maisons. Cela représente une importante minorité des maisons individuelles construites dans la Grande Couronne francilienne (plus de 20%) et produites entre 1999 et 2007.

En volume et en pourcentage, les maisons construites dans des ensembles pavillonnaires sont donc particulièrement présentes dans les quatre départements périphériques de l'Ile-de-France. Un argument supplémentaire pour l'étude de cet espace est que les ensembles produits y occupent une surface conséquente.

2.2 Des paysages de Grande Couronne fortement marqués par la présence des ensembles pavillonnaires groupés

D'après la base Sit@del, la surface totale des logements construits dans des ensembles pavillonnaires groupés en Grande Couronne représente de près de 29 à 35% de la surface totale des logements individuels construits entre 1999 et 2007, selon les départements (tableau 3).

[37] Il s'agit de la base de données du GRECAM, présentée en au chapitre 3.

Tableau 3. Surfaces des logements neufs construits entre 1999 et 2007, en Ile-de-France (en m²)

	Logements individuels « purs »	Logements individuels « groupés	Logements collectifs		Total des logements individuels	Total des logements		Part de la surface des logements « groupés » dans l'ensemble des logements individuels (%)
Paris	9175	6401	1975299		15576	1990875		41,1
Hauts-de-Seine	290515	292232	3979227		582747	4561974		50,1
Seine-Saint-Denis	603087	319452	2376400		922539	3298939		34,6
Val-de-Marne	617519	371402	2316393		988921	3305314		37,6
Seine-et-Marne	2670280	1423139	2251046		4093419	6344465		34,8
Yvelines	1880886	754877	1568777		2635763	4204540		28,6
Essonne	1689572	750107	1409809		2439679	3849488		30,7
Val-d'Oise	1343496	551350	1454448		1894846	3349294		29,1

Source : base Sit@del2sur les logements commencés, en date de prise en compte. Réalisation personnelle.

Les logements individuels réalisés « au coup par coup » ou en diffus (parfois en lotissement, puisque ceux-ci sont souvent comptabilisés dans l'individuel « pur ») constituent la majorité des logements individuels construits, à la fois en nombre et en surface de logements construits.

Les données concernant la surface des parcelles ne sont pas facilement accessibles, mais il y a fort à parier que les proportions varient relativement peu entre l'individuel pur et l'individuel groupé. Pourtant, selon nous, l'impact « paysager » des ensembles pavillonnaires reste fortement dominant. En effet, ceux-ci présentent, du fait même de leur caractère groupé, et de l'unicité du maître d'ouvrage pour de nombreuses maisons, une homogénéité architecturale forte. Par ailleurs, les plans d'aménagement ou les plans-masses de ces ensembles tendent presque toujours à renforcer l'impression d'homogénéité du bâti et de régularité dans la configuration spatiale de ces quartiers.

3. Etudier le "périurbain" francilien

A plusieurs reprises, nous utilisons les termes de « périurbain » ou de « périurbanisation », deux termes qu'il convient de définir plus précisément. En effet, le choix des limites de l'espace périurbain constitue une difficulté supplémentaire pour notre étude. Si diverses tentatives de définition de cet espace existent en France, ceux-ci sont largement discutés et ont varié dans le temps, au fur et à mesure de la transformation de l'occupation du territoire français.

Etymologiquement, l'espace périurbain est celui qui entoure la ville. Cette notion englobe, selon les définitions, parfois largement les banlieues proches et les espaces plus lointains (Baud, Bourgeat, Bras, 1997), parfois seulement les espaces situés au-delà de la banlieue (George, Verger, 2004, 1ère éd. 1970).

Si, dans la géographie française, le terme est souvent imprécis et désigne un phénomène multiforme (Cailly L., in Lévy, Lussault, 2003), le « périurbain » a progressivement émergé comme catégorie statistique. En France, dès 1962, l'INSEE définit la notion de Zone de Peuplement Industriel ou Urbain[38], qui vise à caractériser un tiers espace sous l'influence directe de l'agglomération. Depuis 1996, l'INSEE dispose de nouvelles catégories spatiales pour délimiter et décrire des espaces particulièrement dynamiques au moins jusqu'en 1990. Au sein des « aires urbaines », la définition du périurbain est resserrée autour des navettes domicile-travail.

L'INSEE ne s'attache plus alors à une seule définition morphologique (Le Jeannic, 1997). Malgré ces efforts, il apparaît que les définitions de zonage territorial de l'INSEE sont inadéquates pour définir le périurbain de façon satisfaisante. En effet, les définitions de l'INSEE restent relativement floues : elles distinguent ainsi les espaces à dominante rurale et les espaces à dominante urbaine, mais selon ce zonage territorial, d'après le recensement de 1999 (qui correspond au début de notre période d'étude statistique) seules huit communes des départements de la Grande Couronne francilienne n'appartiennent pas à des espaces à

[38] La délimitation des zones de peuplement industriel ou urbain (ZPIU) répond à un concept plus extensif que celui des unités urbaines, qui repose uniquement sur la continuité de l'habitat : il tient compte en outre du niveau des migrations quotidiennes domicile-travail, de l'importance de la population non agricole ainsi que du nombre et de la taille des établissements industriels, commerciaux et administratifs. (http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/zone-peuplement-indust-urbain.htm, site consulté en mars 2011)

dominante urbaine[39]. Presque toutes les communes sont donc considérées, soit comme appartenant à des pôles urbains, soit à des communes de la couronne périurbaine.

Par ailleurs, comme tout travail de catégorisation, les types d'espaces définis par l'INSEE posent le problème de la prise en compte d'un seul type de mobilité (domicile-travail) et la question des seuils choisis. Enfin, il apparaît que les frontières entre ville et campagne ne cessent de se brouiller, l'espace sous l'influence des pôles d'emploi continuant à s'étendre dans de petites communes situées de plus en plus loin des villes (Berger, Jaillet, 2007).

Une manière de contourner la difficulté a donc consisté à considérer le périurbain dans une acception large et à s'intéresser à ces espaces continus ou discontinus, proches de villes ou parfois très éloignés, qui ne sont plus tout à fait « de la ville » et qui ne sont plus de la « vraie » campagne, et ce sans utiliser au préalable de définition très stricte. Nous avons donc choisi pour notre étude, dans un premier temps, d'étudier le développement des ensembles pavillonnaires dans l'ensemble de la Grande Couronne francilienne, sans préjuger des types de commune définis par l'INSEE. Les communes de la Petite Couronne, dans l'ensemble anciennement et densément urbanisées, ont d'emblée été écartées de notre travail.

Un autre élément important a également motivé en partie le choix des communes étudiées : la disponibilité des données. Nous avons eu accès aux données du GRECAM[40]qui ne sont disponibles que pour les départements franciliens. Le choix a été fait de conserver, dans un premier temps, les données relatives aux départements de Seine-et-Marne, Yvelines, Essonne et Val d'Oise.

Les données du GRECAM ne permettent pas de traiter des départements limitrophes de l'Ile-de-France. Certains, tels que l'Oise, l'Eure-et-Loir ou l'Eure, sont pourtant largement dominés par l'influence parisienne (figure 13) dont l'aire urbaine déborde les limites de la région. Ceci constituait a priori un biais important dans notre étude.

[39] D'après les données de l'INSEE, sur les 1157 communes de la Grande Couronne parisienne, 281 sont des communes appartenant à un pôle urbain, 810 sont des communes monopolarisées dans l'aire urbaine de Paris, 58 sont des communes multipolarisées. Les 868 communes de ces deux dernières catégories forment l'ensemble des communes périurbaines.

[40] Voir la présentation des bases de données au chapitre 2.3

Les zonages urbains en Ile-de-France : l'aire urbaine de Paris déborde largement des limites de la région

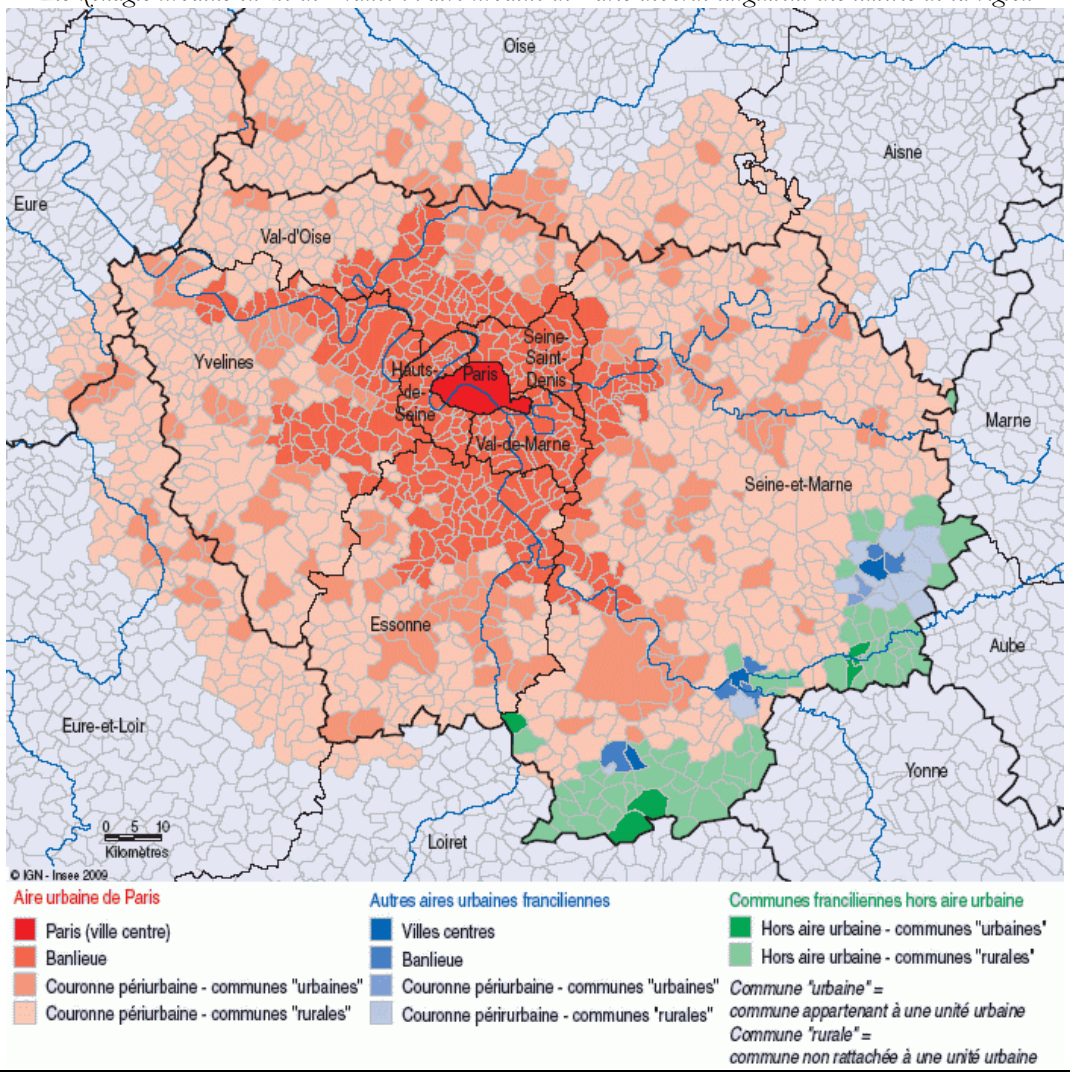


Figure 13. Les zonages urbains en Ile-de-France : l'aire urbaine de Paris déborde largement des limites de la région

Source : Insee Ile-de-France à la page n° 311 - Janvier 2009

Notre étude étant centrée sur la production des ensembles pavillonnaires, et en particulier sur les opérations groupées, et compte-tenu des spécificités de cette morphologie et des nombreux attendus (vus en première partie) explicitant leur caractère structurant dans les paysages périurbains, il n'était par conséquent pas nécessaire de partir d'une définition statistique de l'espace périurbain posée *a priori*. Il s'agit d'abord de saisir où ces ensembles sont réalisés, sans exclure de communes où ils seraient susceptibles d'apparaître, et de composer ici une image du périurbain par le prisme de la morphologie urbaine. Les traitements concernant ces ensembles seront présentés par la suite (Partie III), mais nous pouvons indiquer ici que les ensembles pavillonnaires groupés produits dans les années 2000 l'ont été essentiellement dans des communes de front d'urbanisation, relativement proches de l'agglomération parisienne dense et des communes de la Petite Couronne, et très peu dans les communes les plus

périphériques de l'Ile-de-France, contrairement à ce qui aurait pu être attendu dans un premier temps.

Il y a là une différence assez nette avec les ensembles construits dans les années 1970, qui l'étaient souvent dans des espaces éloignés du cœur de l'agglomération et des zones les plus denses. S'il y a peu d'études statistiques sur la localisation des "nouveaux villages" de cette première époque, il semble néanmoins que leur éloignement de la ville centre ait été une de leurs caractéristiques. Reine Vogel note ainsi dans sa définition conclusive des nouveaux villages : "les "villages" sont implantés loin des centres urbains pour bénéficier de grandes surfaces de terrains, et d'un sol moins coûteux" (Vogel, 1979, p. 447). Plusieurs exemples peuvent être cités ici, tels que l'ensemble de Chevry II réalisé en 1969 à Gif-sur-Yvette en Essonne, l'ensemble de maisons Levitt réalisé à partir de 1970 à Mennecy ou le Parc de Lésigny réalisé en 1968 en Seine-et-Marne.

Pour compenser cet éloignement, les publicités vantent presque toujours la proximité de réseaux de transport performants permettant de relier les nouveaux villages et Paris : ainsi, la publicité pour les maisons Kaufman and Broad du Parc de Sénart (1975) insiste (figure 14) : "*Des communications pratiques : Le Parc de Sénart bénéficie d'excellentes liaisons routières et ferroviaires avec Paris. Le réseau routier : A6 (Paris-Lyon), F6 (St Quentin en Yvelines - Evry-Melun-Sénart), G5 (Evry-Villeneuve St Georges et A5 vers Paris), RN7. Les transports publics : 115 trains par jour Evry-Gare de Lyon et retour (moins de 30 min), avec correspondance pour la Gare d'Austerlitz et la Gare d'Orsay.* ". Dans le même temps ces publicités insistent sur le caractère « lointain » de la capitale, comme dans la publicité pour « Les maisons de Chevry 2 » qui affirme (figure 15) : « *Vivre dans une grande maison autour du golf de Chevry 2, c'est une belle occasion de prendre ses distances avec Paris* ». Et lorsque la distance est par trop importante, certaines publicités n'hésitent pas à faire remarquer que « *Quand on habite en dehors de Paris, ce sont les premiers kilomètres qui sont les plus longs à franchir. Au-delà, quelques kilomètres de plus ou de moins ne font pas grande différence.* » (figure 17 : publicité pour Le Village du Grand Mauldre à Mareuil sur Mauldre dans les Yvelines, à 34 km de Paris).

Figure 14. Publicité pour Kaufman and Broad, 1975, in Vogel, 1979 p. 390

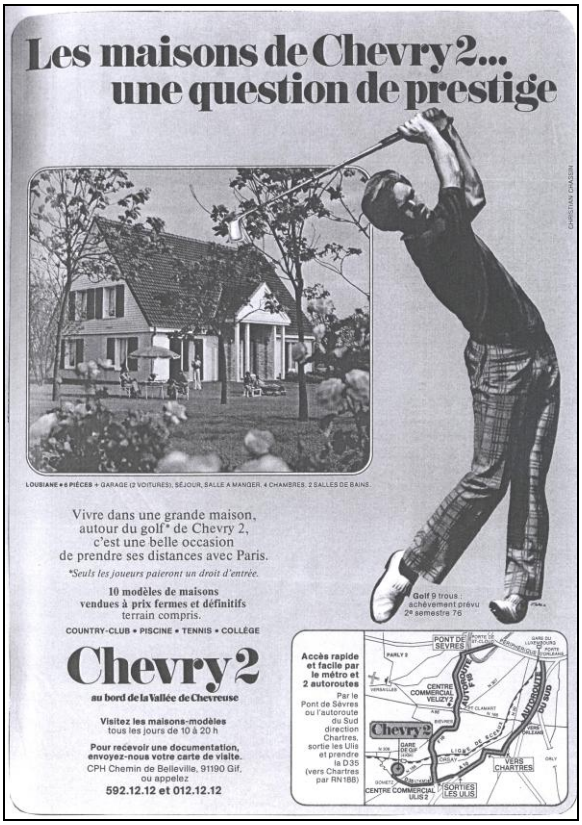


Figure 15. Publicité pour Chevry 2, in Rainaud, 1976, p. 75

Figure 16. Publicité pour Breguet, in Vogel, 1979, p. 201

Figure 17. Publicité de 1973, in Rainaud 1976, p. 76

3.1 La métropole parisienne en pointe pour les logiques nouvelles

Historiquement, par sa position centrale au point de vue politique, économique et stratégique, l'Ile-de-France a bien été une région où les premières formes nouvelles d'ensembles pavillonnaires ont été expérimentées, un point de départ pour l'innovation urbaine et en particulier pour l'accueil de « modèles » périurbains étrangers. Ce fut le cas pour les cités-jardins inspirées de l'exemple britannique au début du siècle, très majoritairement situées en région parisienne : Asnières, Drancy, Suresnes, …, comme pour les premiers « nouveaux villages » à l'américaine de l'après-guerre (Gournay, 2002).

La présence d'acteurs politiques de niveau national dans la vie politique locale de l'agglomération renforce l'importance des communes franciliennes comme « incubateur » des innovations urbaines. On pense, par exemple, au rôle d'Henri Sellier, Maire de Suresnes, Sénateur de la Seine et ministre de la santé publique sous le gouvernement du Front Populaire, à l'origine de la construction de onze cités-jardins créées autour de Paris.

Pour les acteurs internationaux, la région parisienne est aussi la première étape pour accéder au marché français, et pour les promoteurs anglo-saxons, au marché européen. C'est ainsi que l'aventure Levitt a commencé en périphérie parisienne, espérant ensuite conquérir un marché plus large : « *Cette influence américaine s'est bel et bien concrétisée en 1965, quand le promoteur-constructeur William J. Levitt (1907-1994) lança la commercialisation de ce qu'il espérait être le premier jalon d'une grande aventure européenne* » (Gournay, 2002, p.2). Ce promoteur est une figure incontournable du développement périurbain après-guerre aux Etats-Unis où il a construit plus de 125 000 maisons au sein des Levittowns, véritables villes pavillonnaires. Il a ainsi participé à l'industrialisation de la construction de ces maisons individuelles. La création de sa filiale française, en 1963, devait initier son développement européen. Si l'aventure de Levitt France s'est terminée plus tôt que prévu, en 1981 avec le dépôt de bilan de cette société, elle a néanmoins participé à l'évolution des mentalités en matière de logement et de paysages périurbains, ainsi qu'à la transformation des manières de faire des pavillonneurs et des promoteurs. La maison est désormais considérée à bien des égards comme un bien de consommation comme les autres, soumis aux mêmes méthodes de promotion et de vente que d'autres produits industrialisés (Gournay, 2002).

Dans le même esprit, Julie Pollard montre que les plus grands promoteurs français (Bouygues, Nexity, Kaufman and Broad) ont tous une activité importante dans la région métropolitaine contrairement aux promoteurs espagnols qui ont un ancrage local et régional plus fort.

A partir de l'Ile-de-France, on observe ensuite une diffusion hiérarchique de l'innovation qui se fait de façon relativement classique.

Néanmoins, il semble qu'au cours des dernières années, particulièrement depuis la fin des années 1980, le modèle de l'Ile-de-France comme leader dans le processus de péri-urbanisation en France ait été un peu modifié et qu'on observe, par rapport à une phase précédente, une accélération de la diffusion de ce phénomène en province : en région toulousaine, sur la Côte d'Azur, ou autour de certaines métropoles de l'Ouest de la France.

Nous pouvons faire l'hypothèse que ce « décalage » est lié à la fois au ralentissement de la croissance de la région parisienne, devenant moins attractive que les périphéries des grandes métropoles de province, et peut-être aussi à une transformation du niveau des acteurs à l'origine de certains types d'ensembles pavillonnaires.

Enfin, le type de croissance périurbaine autour de certaines métropoles de province serait lié au changement de la fonction d'accessibilité de ces métropoles, avec la création de rocades, qui peuvent dans une certaine mesure marquer le point de départ du développement des ensembles pavillonnaires. Les investissements réalisés autour des métropoles d'équilibre (après l'équipement des parties centrales de ces métropoles dans les années 1960), en particulier la construction de rocades et de voies rapides, notamment sur la base d'investissements de l'Etat, a largement contribué au développement périurbain, ceci dans nombre de métropoles de province (Rennes, Toulouse, Montpellier, Dijon).

Il reste que l'Ile-de-France conserve un caractère exemplaire, avec un nombre et une diversité des types d'ensembles proposés, sans doute sans équivalent ailleurs.

Chapitre 8.

Les différents niveaux et interactions de producteurs/acteurs des ensembles pavillonnaires

Le tissu urbain et périurbain, c'est-à-dire les équipements et le bâti sur une trame relativement organisée, est la structure qui permet aux activités de se développer et aux citadins de vivre. Pour reprendre la métaphore utilisée par Vilmin (2008), ce tissu peut être comparé au squelette des vertébrés, organisme vivant dont les éléments sont interdépendants.

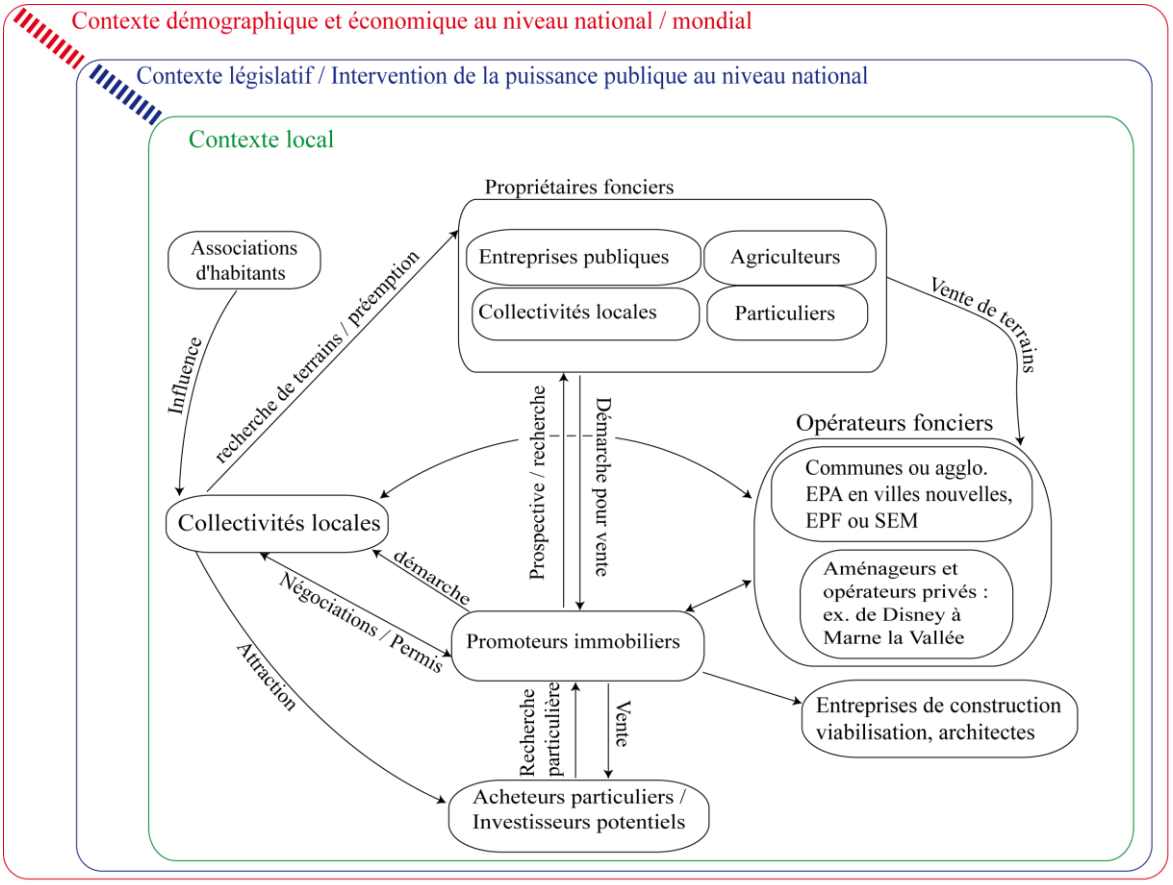
Le système urbain et de l'aménagement est un système particulièrement complexe au sein duquel tous les acteurs dépendent les uns des autres. En effet, les entreprises ont besoin des collectivités locales pour leur fournir l'environnement de services et d'infrastructures qui leur est indispensable et elles ont besoin des constructeurs pour loger leur personnel (Vilmin, 2009). Les opérateurs (aménageurs, constructeurs, promoteurs) attendent des propriétaires qu'ils leur vendent leurs terrains et de la commune qu'elle leur permette de construire. Les entreprises permettent aux habitants d'avoir un revenu afin de se loger, tandis que les collectivités locales dépendent (ou dépendaient) des entreprises pour la taxe professionnelle et pour les autres impôts locaux des ménages, …

Un système étant aussi caractérisé par la présence d'un élément régulateur qui permet de le maintenir ou de le développer, nous chercherons à mieux connaître les régulateurs de l'aménagement urbain, et plus particulièrement des ensembles pavillonnaires.

La ville et par extension les espaces périurbains, peuvent être considérés comme un système ouvert sur l'extérieur. Ils subissent, en effet, de fortes influences de leur environnement naturel et humain (actions de l'Etat, du département, de la région, des entreprises et des acteurs socio-économiques nationaux ou internationaux).

C'est dans ce système que prend place le « sous-sytème » de la production d'un type particulier de bâti et de logement, celui des ensembles pavillonnaires groupés (figure 18) qui fait lui-même intervenir un grand nombre d'acteurs qui interviennent à différents niveaux.

Dans un premier temps de l'analyse nous modéliserons de façon relativement simple le système d'acteurs intervenant dans la production des ensembles pavillonnaires en distinguant les différents niveaux d'action possibles des intervenants. Il s'agit de démêler le nœud des prises de décision à chaque niveau et de déterminer les conséquences et interactions des prises de décision à des niveaux supérieurs sur les décisions prises aux niveaux inférieurs, l'une des caractéristiques de l'organisation française des territoires étant l'empilement des niveaux de compétence, au moins administratifs, sur un même espace.



D. Callen. 2011

Figure 18. Les acteurs de la production des ensembles pavillonnaires : multiplicité des acteurs et empilement des niveaux de compétence

1. Un système ouvert à différents niveaux

1.1 Les différents acteurs du système

Trois grands niveaux d'action peuvent être repérés : le premier niveau, qui semble dans un premier temps le plus aisé à étudier par un travail de terrain, correspond au niveau local, typiquement celui des communes sur lesquelles sont construits les ensembles pavillonnaires, où se négocient les modalités concrètes des constructions. Le deuxième niveau, celui des prises de décision de niveau national, concerne la législation sur l'urbanisme et les politiques du logement sous leurs différentes formes (incitations fiscales pour l'accession à la propriété, aide à la pierre, ...), les grands projets d'urbanisme (les villes nouvelles, par exemple) et les législations sur les lotissements ou les ensembles pavillonnaires. Enfin, le troisième niveau est celui de la conjoncture et de la situation démographique et économique, dans l'ensemble national ainsi qu'au niveau international, voire mondial.

Au premier niveau, présenté en détail dans la figure 18, six acteurs nous semblent particulièrement intéressants à étudier pour comprendre la "fabrique" des ensembles pavillonnaires au niveau local : les propriétaires fonciers, les collectivités locales, les opérateurs fonciers, les entreprises de construction, les acheteurs particuliers et les promoteurs immobiliers. Il s'agit d'acteurs publics et d'acteurs privés ayant parfois des objectifs divergents.

Les acteurs publics sont en premier lieu le maire et les responsables techniques municipaux, qui ont la compétence pour délivrer les permis de construire, parfois avec un empilement de compétences lorsque les communes appartiennent à un regroupement intercommunal. Le préfet et les Directions Départementales de l'Equipement sont également parfois mobilisés (en particulier dans les communes qui ne disposent pas de la compétence d'instruire les permis de construire). La situation est d'ailleurs plus complexe encore dans les villes nouvelles puisque le niveau national (les villes nouvelles sont des projets engagés au plus haut niveau de l'Etat) est intimement lié au niveau local où sont déconcentrés des établissements chargés de l'aménagement.

Les acteurs privés sont à considérer à différents moments de la production des ensembles pavillonnaires : dans un premier temps, en amont dans le processus de production, on peut considérer les propriétaires fonciers privés (agriculteurs, particuliers, entreprises

privées éventuellement), souvent à l'origine de la vente des terrains. Dans le cadre de notre étude, les promoteurs immobiliers sont le deuxième acteur qui intervient en achetant les terrains mis en vente (on peut d'ailleurs renverser le schéma dans la mesure où les promoteurs immobiliers, dans le cadre de leurs prospectives pour rechercher des terrains, provoquent parfois la vente de terrains en démarchant les propriétaires fonciers locaux). Parfois, en particulier dans les ZAC, des opérateurs fonciers supplémentaires interviennent pour prendre en charge l'aménagement avant que la construction de l'ensemble ne soit réalisée … mais dans la plupart des cas observés, l'aménagement des ensembles pavillonnaires est réalisé par le promoteur qui achète les terrains. Autres opérateurs privés, qui interviennent de façon moins directe dans le choix des formes des ensembles pavillonnaires puisqu'ils apparaissent comme des « sous-traitants » des promoteurs contraints de réaliser des plans déjà réalisés : les entreprises de construction et de viabilisation. Enfin, dernier acteur intervenant dans la production : les acheteurs particuliers et investisseurs potentiels. Ils ne sont pas étudiés en tant que tels dans ce travail, mais ils figurent néanmoins dans le discours des promoteurs comme étant à l'origine des formes produites : « le marché » qui aurait telle ou telle volonté d'achat.

Si la mairie joue le rôle de régulateur au niveau local dans ce système, elle n'est pas seule à jouer un rôle. En effet, elle a en face d'elle d'autres acteurs : les promoteurs au premier rang de ceux-ci, mais également les entrepreneurs de construction, les propriétaires fonciers, et les aménageurs ainsi que les associations d'habitant qui jouent parfois un rôle décisif. Par ailleurs, certains acteurs interviennent à d'autres niveaux, tels l'Etat ou les régions, et tous agissent dans des contextes qui les englobent (contextes économique, démographique, législatif, …)

Chacun de ces niveaux doit être présenté, mais notre analyse vise surtout à montrer que ces trois niveaux sont imbriqués, chaque niveau supérieur conditionnant en partie les décisions prises au niveau inférieur.

1.2 Un système ouvert : trois niveaux en interaction

L'impact de la législation nationale sur les décisions locales

Les décisions prises au niveau local sont évidemment conditionnées par les textes législatifs et réglementaires de niveau national. Selon la hiérarchie des normes, les textes réglementaires au niveau local ne peuvent contredire les articles du code de l'urbanisme, et les

lois s'appliquent au niveau local. Ainsi, la loi SRU détermine le nombre de logements sociaux dans certaines communes[41] ; elle est également contraignante pour limiter l'étalement urbain.

Le Bassin Parisien, cœur de la région métropolitaine, est un espace sur lequel la main de la puissance politique centrale s'exerce particulièrement. Non seulement politiquement, mais symboliquement et économiquement c'est une région capitale. Les communes franciliennes doivent ainsi respecter les objectifs fixés au schéma directeur (schéma directeur établi en 1965 et approuvé en 1976, Schéma Directeur de la Région Ile-de-France (SDRIF) de 1994 révisé en 2004 et adopté par le conseil régional en septembre 2008). Il s'agit d'objectifs stratégiques à l'échelle du Bassin Parisien, mais ceux-ci ont des conséquences très pratiques et concrètes en termes de nombre de logements, d'espaces d'urbanisation prioritaires ou, au contraire, d'espaces protégés. Le SDRIF de 1994 avait pour objectif de donner des ambitions européennes au Bassin Parisien. Les évolutions devaient concerner la création de centres d'envergure européenne dans le cadre d'un développement polycentrique, une amélioration et une réorganisation des transports, et enfin la préservation d'espaces boisés et paysagers. Les pôles « d'envergure européenne » comme celui de Saclay-Massy-Orsay, ont en effet connu bien des développements résidentiels et surtout des développements d'activités considérables. L'exemple de Massy et des opérations autour du pôle tertiaire et de transports de la gare TGV (construction de plusieurs milliers de logements, et de mètres carrés de bureaux, pour attirer des entreprises telles que Thalès, le siège social de Carrefour depuis janvier 2011) illustre bien les conséquences de décisions prises au plus haut niveau de l'Etat. La création d'Opérations d'Intérêt National (OIN) est un autre exemple du rôle des décisions nationales sur l'aménagement et l'urbanisme franciliens. Le chantier du Plateau de Saclay, réactivé lors du mandat de N. Sarkozy pour réaliser un pôle universitaire et de recherche de niveau européen participe du même niveau de processus.

Les modifications du SDRIF ont des conséquences directes au niveau : comme le souligne un des responsables de l'urbanisme rencontré lors d'un entretien en Seine-et-Marne, et comme le reconnaissent les promoteurs rencontrés, dès qu'ils en ont connaissance, les promoteurs orientent leurs prospections vers les communes susceptibles d'ouvrir des terrains à bâtir. C'est un des moyens de prospection systématiquement utilisé parmi d'autres.

Les villes nouvelles relèvent de la même volonté politique d'organiser la région capitale. Les choix d'aménagement pris au niveau national, concernant les grandes infrastructures de

[41] La limite inférieure de 20% de logements sociaux s'applique pour les communes de plus de 3500 habitants faisant partie d'une agglomération de plus de 50 000 habitants.

transport notamment, ont également conditionné le développement de différents espaces périurbains. En ce sens, les diverses propositions concernant les axes de transport prioritaires dans la perspective du « Grand Paris » ont été suivies attentivement par les responsables locaux (Desjardins, 2010, voir encadré 6 ci-dessous).

Encadré 6. Les axes de transport vus du Grand Paris / Grand Paris et étalement urbain

Les discussions concernant le gouvernement de la métropole parisienne ne sont pas nouvelles, et de nombreux travaux ont analysé ces débats depuis le XIXè siècle, en particulier sur l'extension de la Ville de Paris (mouvement interrompu en 1860), sur les modalités de coopération entre communes et département au sein de la région urbaine, ou encore sur les découpages à penser pour améliorer l'action des collectivités locales ou les services déconcentrés de l'Etat. Les débats ont été plus ou moins vifs selon les périodes et, depuis les années 2005-2006, ils ont été particulièrement intenses au sujet du gouvernement de la région parisienne.

Dans un effort de clarification du débat, Xavier Desjardins (2010), montre que ceux-ci concernent trois modalités d'organisation de l'action collective à l'échelle métropolitaine : une discussion de nature institutionnelle, qui concerne la mise en place, notamment, d'une nouvelle institution appelée « Grand Paris » (popularisée par deux rapports : Dallier et Balladur, respectivement en 2008 et 2009), la création ensuite d'un lieu d'échanges pour permettre la rencontre des différents acteurs de la région urbaine (le syndicat d'études « Paris Métropole »), et enfin l'idée d'organiser l'action collective autour d'un grand projet, la construction d'un métro automatique autour de Paris.

Les projets

Deux projets de transport en commun d'envergure régionale concernant la création d'un métro automatique à grande capacité pour desservir les banlieues sont entrés en concurrence au cours des dernières années : le projet de « double boucle » porté par le gouvernement dans le cadre de l'aménagement du « Grand Paris » et celui « d'Arc Express » porté par la Région Ile-de-France.

En mars 2008, un secrétariat d'Etat au développement de la région capitale a été créé et confié à Christian Blanc. Il a porté la loi du Grand Paris, promulguée en mai 2010[42]. Son objet principal est de permettre la réalisation d'une double boucle de métro (« *Ce projet s'appuie sur la création d'un réseau de transport public de voyageurs dont le financement des infrastructures est assuré par l'Etat* », art. 1) et la création d'un établissement public qui permette la réalisation de ce projet : la « Société du Grand Paris ». Le nouveau métro, parfois appelé « Grand Huit », doit parcourir environ 130 km de lignes nouvelles, suivant trois itinéraires. Un premier Nord Sud part de Roissy, passe par le Bourget puis traverse Paris en suivant la ligne 14 avant de desservir Villejuif et Orly. Une boucle à l'Ouest relie Saint-Denis, La Défense, Versailles et Saclay avant d'arriver à Orly. Enfin, le troisième itinéraire passe à l'Est à partir du Bourget, traverse Clichy et Montfermeil, la Cité Descartes à Champs-sur-Marne avant de rejoindre Villejuif au sud. Le réseau de transport créé doit s'appuyer sur l'objectif fort ambitieux au vu du nombre de logements construits au cours des dernières années (en moyenne 40000 logements par an au cours de la dernière décennie) « *de construire chaque année 70000 logements géographiquement et*

[42] Loi n° 2010-597 du 3 juin 2010 relative au Grand Paris

socialement adaptés en Ile-de-France » et, en même temps, la loi affirme la nécessité de contribuer à la maîtrise de l'étalement urbain.

Pour mener à bien ce projet, en plus de la création de la Société du Grand Paris, des contrats de développement territorial entre l'Etat et les communes proches des futures gares sont prévus afin de permettre de définir les objectifs de construction de logements, d'équipements, … Par ailleurs, dans un rayon de 400 m autour des gares, la Société du Grand Paris se réserve la possibilité d'intervenir sans contrat. La loi crée également un établissement public pour le développement du pôle du plateau de Saclay et enfin, le projet de métro est associé à un projet de développement de « clusters », des pôles de compétitivité industrielle et et de recherche qui devraient créer près d'un million d'emplois et permettre à la région de « *soutenir la concurrence des autres métropoles mondiales* ».

Le projet gouvernemental a été en partie réalisé en contradiction avec celui porté par la région et plusieurs collectivités territoriales. Ce dernier diffère du projet de « double boucle » par sa localisation puisqu'il s'agit d'une rocade de métro en proche couronne visant à mailler finement le territoire, avec une station tous les km de ligne (contre une station tous les quatre kilomètres pour le projet concurrent). Par ailleurs, la loi concernant le Grand Paris comporte un volet « aménagement » qui entre en contradiction avec les orientations adoptées en mars 2008 par la Région dans le schéma directeur régional (concernant les axes de transport, mais également les pôles de développement économique).

La loi du 3 juin 2010 indique que les collectivités locales peuvent donner leur avis sur ces projets jusqu'au 31 janvier 2011. Un débat public a été organisé à partir d'octobre 2010. Il porte sur les deux projets. Il a permis aux communes, usagers, associations, de s'informer et de s'exprimer sur les deux projets, ce qu'ils n'ont pas manqué de faire, comme l'indique le nombre important de contributeurs aux « cahiers d'acteurs » présentés par la Commission particulière du débat public – Arc Express (consultables sur : http://www.debatpublic-arcexpress.org/debat/l-organisation-du-debat.html). Les conclusions de ce débat ont été rendues publiques, et ont mis en avant une première tentative de rapprochement des deux projets …

Dans l'ensemble, les communes concernées de près ou de loin par les tracés proposés pour les deux projets se sont fortement impliquées, souvent pour obtenir la présence d'une gare proche de leur commune (pas toujours sur le territoire communal …).

Les grandes orientations en matière de politique du logement ont des conséquences majeures dont certaines ont déjà été évoquées. Ainsi, les divers concours de maisons individuelles à la suite du Concours International de la Maison Individuelle de 1969 ont, non seulement favorisé largement l'image de la maison individuelle, mais aussi encouragé un secteur entier de la production du logement (voir partie I). Autre pan de l'action politique nationale, les types d'aides au logement ont des conséquences directes sur le type de logements produits. Les aides à la personne au lieu des aides à la pierre, et les dispositifs d'incitation fiscale ont fait office de politiques du logement depuis la fin des années 1990 (Pollard, 2009). Comme le note Natacha Aveline-Dubach (2008) : « *Depuis deux décennies, l'aide directe de l'Etat à la construction de logements sociaux tend partout à décroître, au profit de formules encourageant l'investissement*

privé. Celles-ci sont de plusieurs sortes : incitations fiscales auprès des investisseurs-bailleurs, mesures en faveur de l'accession à la propriété renforcées par la valorisation du modèle pavillonnaire ».

Le niveau national détermine donc un contexte législatif et économique qui contraint en partie les acteurs au niveau local et influence les conditions économiques dans lesquelles interviennent les producteurs d'ensembles pavillonnaires, en particulier les promoteurs.

Contextes économique, démographique et nouvelles stratégies immobilières au niveau national

Le contexte économique et démographique national et international englobe en partie les deux niveaux décrits ci-dessus dans la mesure où les conditions économiques de la construction et du secteur immobilier, les grandes évolutions structurelles de la population (vieillissement de la population, hausse générale du niveau de vie) et les cycles conjoncturels de l'activité immobilière expliquent certaines des décisions prises au niveau législatif et ont favorisé des transformations importantes pour les acteurs privés du secteur, en particulier les promoteurs.

Entre les années 1950 et 1990, la promotion privée française a connu deux cycles complets et le début d'un troisième, une reprise semblant se faire jour à partir de 1986 jusqu'en 1990. A partir de cette date, la croissance a ralenti ; le pouvoir d'achat voué au logement par les ménages diminue alors que les taux d'intérêt dépassent les 10%.

La situation économique du secteur de la construction et du marché immobilier a des conséquences sur le nombre de logements produits, sur les stocks de logements à écouler par les promoteurs, et également sur la localisation des ensembles pavillonnaires. En effet, il apparaît que la hausse considérable des prix du foncier dans les années 2000 a eu pour conséquence la recherche de terrains de plus en plus éloignés des centres pour construire des programmes accessibles aux classes moyennes. Au même moment, la hausse des prix du carburant a eu tendance à contrer cette tendance à l'éloignement et à favoriser, de la part des promoteurs, un retour vers le centre, quitte à travailler sur des parcelles plus petites, parfois dans des quartiers de la politique de la ville, les faibles coûts du foncier et la densité permettant la réalisation de programmes moins coûteux.

Dans ce contexte de crise, les prix de vente chutent et les promoteurs conservent des stocks importants de logements. Ils sont dès lors contraints de financer par leurs propres emprunts les logements qu'ils ne sont pas parvenus à vendre. La plupart d'entre eux adoptent une attitude très prudente de segmentation des risques : ils réalisent de petites opérations pour des clientèles préalablement ciblées. Les termes utilisés dans la publicité sont assez homogènes, les arguments étant souvent les mêmes : le vocabulaire décrit des adresses « rares et privilégiées », dans un cadre « préservé », « calme ». Le prix de vente est rarement indiqué sur les prospectus mais négocié avec le vendeur de gré à gré.

L'organisation du secteur et les techniques de vente connaissent elles aussi d'importantes transformations, en même temps que de nouveaux types de "produits" immobiliers sont développés. L'offre de produit, les techniques et les stratégies de vente des principaux professionnels de l'immobilier ont ainsi connu des évolutions structurelles au cours des dernières années.

La première évolution a peut-être été celle qui a consisté à segmenter l'offre de logements pour cibler des clientèles précises. Quelques promoteurs ont ouvert la voie dans les années 1980, avec le développement de l'immobilier de loisirs, les résidences pour étudiants. Mais la population visée ne permettait pas réellement de développement commercial très intéressant. Les promoteurs se sont alors tournés vers des populations théoriquement plus « porteuses » à la fois en termes de parts de marché et en termes de capacités financières : les seniors, les investisseurs individuels, les citadins et les acheteurs « éloignés » dans une moindre mesure. L'étude des bilans annuels des entreprises montre que ces « niches » apparaissent presque toujours au cours des cinq dernières années comme des secteurs porteurs à développer.

Les seniors représentent pour les professionnels de l'immobilier un « gisement » de pouvoir d'achat avec le vieillissement de la population et l'allongement de la durée de la vie. Le début des années 2000 a vu émerger des modèles proposés par les constructeurs de maisons individuelles ou des promoteurs, spécifiquement destinés à cette catégorie d'acheteurs. Il s'agit de maisons de plain-pied qui comprennent des éléments de confort spécifiques aux personnes âgées. Les villages « Les Sénioriales » sont un exemple particulièrement intéressant de ce type d'offre. Initiée à l'origine par le groupe toulousain Ramos, la société Les Sénioriales a réalisé son premier « village » en 2001. La société a ensuite été rachetée en 2007 pour devenir filiale du groupe Pierre et Vacances, spécialisé dans l'immobilier de loisirs (Madoré, Vuaillat, 2010)

Les résidences ne sont pas médicalisées, mais l'accent est mis sur les services proposés en termes de loisirs (les résidents ont des facilités pour profiter des offres du groupe Pierre et Vacances, chaque résidence dispose d'une piscine et d'un club house et des activités communes sont proposées, le clou de celles-ci étant les «rencontres amicales » qui se déroulent une fois par an et où les résidents des différentes résidences se retrouvent durant quelques jours), d'entretien (un « gardien-jardinier » s'occupe de l'entretien de la piscine et des jardins), de sécurité (les résidences sont entièrement closes, un digicode et un interphone sont installés pour chaque maison) et les maisons sont conçues pour faciliter le confort (celui-ci est étudié jusque dans la salle de bain où un système de balnéothérapie est proposé pour chaque résident) et permettre l'entretien par des personnes âgées (carrelage dans l'ensemble de la maison). La proximité des commerces et des transports (gares en particulier) est mise en avant dans le discours commercial.

Ces ensembles résidentiels sont également présentés comme des opérations particulièrement intéressantes pour les investisseurs. Un site Internet dédié a été mis en place dans le but d'informer et d'attirer ces derniers[43]. Les toutes dernières possibilités de défiscalisations sont présentées, en particulier celles concernant les dispositifs Scellier[44] qui viennent, en 2009, à la suite de nombreux autres (voir chapitre 10, section 4).

Les investisseurs particuliers sont bien une autre cible vers lesquels se tournent les promoteurs et il apparaît que la demande venant de particuliers pour des investissements locatifs est très active. Le marché de l'investissement locatif s'est aujourd'hui ouvert au logement individuel alors qu'il a longtemps été concentré sur le logement collectif. Les

---

[43] http://www.investir-senioriales.com/content/investisseurs/Votre_investissement/index.php, site consulté en avril 2011

[44] A compter du 1er janvier 2009 et jusqu'au 31 décembre 2012, les investissements réalisés pour l'acquisition de logements neufs, en l'état futur d'achèvement, ou que le contribuable fait construire, de locaux transformés en logement ou de locaux réhabilités permettent de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu. Le logement doit être loué nu à usage d'habitation principale du locataire. La location ne peut être consentie à un membre du foyer fiscal, mais peut en revanche l'être à un ascendant ou descendant non membre du foyer fiscal. L'investisseur a le choix entre deux options : le dispositif « Scellier » avec réduction d'impôt répartie sur neuf ans. Le bailleur s'engage alors à respecter des plafonds de loyers ; le dispositif « Scellier intermédiaire » avec réduction d'impôt répartie sur neuf, douze ou quinze ans, à laquelle s'ajoute une déduction spécifique de 30 %. Le bailleur s'engage alors à louer son logement à des locataires sous conditions de ressources et à respecter des plafonds de loyers (plus contraignants que ceux du dispositif « Scellier »).

(source : http://www.anil.org/fr/profil/vous-etes-proprietaire/bailleur/investissement-locatif/reduction-d-impot-scellier/index.html)

maisons en groupé, parfois mitoyennes, apparaissent comme particulièrement adaptées, même si les propriétaires résidents restent encore très largement majoritaires.

Par ailleurs, pour capter cette nouvelle clientèle d'investisseurs, les promoteurs ont souvent développé des services qui lui sont directement destinés : assistance administrative, recherche de locataires, gestion locative, …

Les citadins et les « acheteurs éloignés » sont deux autres types de clientèles visées par les promoteurs. Pour mieux répondre aux clients les plus « urbains », et pour s'adapter aux préconisations des dernières législations en matière d'urbanisme (en particulier à la loi SRU et à ses objectifs annoncés de maîtrise de l'étalement urbain), certains promoteurs (souvent des acteurs de niveau national) ont développé de nouveaux concepts de programmes immobiliers.

Parmi ces derniers, deux exemples nés au début des années 2000, voire dès la décennie 1990, peuvent être présentés.

Les logements « semi-individuels », on parle parfois de « logement intermédiaire », sont souvent situés dans des immeubles collectifs et disposent de jardins privatifs au rez-de-chaussée, ou de grandes terrasses aux étages, ainsi que d'entrées individuelles. Ils sont proposés, ces dernières années notamment, par le groupe Marignan (aujourd'hui Bouwfonds Marignan), mais présents en France depuis longtemps puisqu'on trouve ce type de logements dans les premières années de développement des villes nouvelles (Mialet, 2002). Ce type de logements est privilégié dans les espaces les plus densément urbanisés, mais on les trouve également dans le périurbain, en particulier dans les opérations de densification du centre-bourg mais pas seulement.

Les « clients éloignés » sont aussi des cibles nouvelles que les promoteurs souhaitent séduire. Il peut s'agir d'une clientèle étrangère susceptible de vouloir faire construire ou acquérir une résidence secondaire dans des régions touristiques françaises et, dans ce domaine, la conjoncture économique internationale est un élément déterminant. Ainsi, la situation économique au sein de l'espace européen influence la mobilité de « publics » tels que les retraités britanniques qui représentent une large part des acquéreurs de maison individuelle en Dordogne ou en Normandie[45]. Dans le même registre, certains promoteurs ont mis en place une organisation commerciale spécifique pour proposer à des clients franciliens de faire construire leur maison « en région », avec création d'antennes régionales et prospection, recherche de clientèle, suivi des transactions et négociations par téléphone (Pollard, 2009).

[45] Après la crise financière de 2008 et la perte de revenus liée à la chute de la livre sterling, en particulier pour les retraités, leur capacité à conserver une résidence en France a été mise en doute à plusieurs reprises dans les médias français ou britanniques (voir Negroni, 2009)

La deuxième grande tendance consiste à la fois en une individualisation de l'offre, et en une politique de « marque » identifiable très clairement.

Les produits offerts sont de plus en plus personnalisés. La maison « sur catalogue » est de moins en moins présentée en tant que telle alors que les options au choix se sont multipliées et que la pratique de la maison témoin est de moins en moins utilisée, même si elle existe encore. Les promoteurs locaux travaillent à partir de plans originaux et les plus gros acteurs de projets groupés, s'ils continuent à travailler sur des plans-types, offrent un grand nombre d'options architecturales et d'aménagement. Bouygues et Kaufman sont même allés plus loin dans cette logique en proposant à leurs clients des conseils pour l'aménagement intérieur des logements.

Cette logique d'individualisation de l'offre pousse les promoteurs à être plus présents sur les marchés locaux, ce qui explique en partie qu'ils aient presque tous organisé des unités régionales pour s'adapter aux marchés locaux (de nombreux promoteurs ont ainsi créé des filiales ou des directions régionales qui s'occupent d'une région particulière et qui ont parfois une compétence limitée à un niveau de gamme). Dans le même ordre d'idées, les promoteurs ont très nettement développé tout le secteur qui relève de l'accompagnement lors de l'achat : recherche de terrains, assistance juridique, conseils fiscaux, mise en relations avec des banques, des assurances (Bouygues Immobilier propose ainsi différentes formules d'assurance de l'investissement immobilier : depuis la "garantie-revente" qui assure de ne pas perdre d'argent en cas de revente avec une moins-value, jusqu'à la prise en charge, par une agence immobilière associée au groupe, de la gestion locative du bien[46].). Le rachat par Nexity de deux enseignes d'agences immobilières en 2006 (Century 21 et Guy Hoquet) va dans ce sens. Cette croissance permet à Nexity de proposer ses produits neufs via ces réseaux, donc de développer le secteur de la commercialisation des logements, mais aussi de proposer de nouveaux services tels que la gestion de biens, les syndics de copropriété, …

A cette individualisation correspond aussi une stratification de l'offre de plus en plus accentuée. Les principaux promoteurs ont ainsi décomposé leurs offres et leurs méthodes de conception des projets selon la nature et le niveau de gamme des projets (différents types d'équipements sanitaires, de revêtement de sol …). Ils vont même jusqu'à choisir de faire reconnaître ces différents niveaux par les clients par le biais de marques distinctes. C'est par exemple le cas avec le lancement, fin 2006, par Bouygues, de la marque Maison Elîka, positionnée sur le marché des maisons groupées d'entrée de gamme.

[46] http://www.bouygues-immobilier.com/ rubrique "infos et services pour investir", consulté le 20 juin 2011

Enfin, on assiste aujourd'hui à une transformation des modes de promotion et des techniques de vente dans le secteur immobilier. Les techniques marketing employées tendent à rapprocher cet univers de celui de la grande consommation.

On observe ainsi la multiplication des opérations « d'offres promotionnelles » temporaires : opération « le mois du propriétaire » par Nexity avec frais de notaires offerts sur certains logements (c'est là une technique commerciale peu coûteuse pour le promoteur dans la mesure où les frais de notaires, en particulier les droits de mutation, sont déjà très réduits sur le neuf), idem chez Bouygues. Les opérations « pour un euro de plus la cuisine est offerte » sont aussi nombreuses et, dans le même esprit, les opérations de type « série limitée », auparavant plutôt utilisées pour le secteur de l'automobile, ont été utilisées dans le domaine de la maison individuelle (pour plus d'exemples, voir Serafini 2008).

Ces opérations, qui se sont multipliées après 2007, témoignent du besoin d'attirer des clients parfois plus réservés en temps de crise économique. Il y a donc bien adaptation des promoteurs à une situation conjoncturelle, mais elle se traduit par une transformation profonde de l'organisation du secteur qui réalise-là ses premiers pas dans le monde de la « grande consommation ».

Les grands promoteurs ont aussi affiné leurs méthodes de prospection en utilisant le géomarketing, les mailings ciblés (à l'image de Kaufman & Broad, qui utilise par exemple certaines listes commerciales pour diffuser ses publicités, le recours à Internet qui est parfois le seul vecteur de commercialisation de certains programmes (c'est ainsi le choix de Bouygues pour réduire les coûts de commercialisation des maisons de sa marque « Maisons Elîka »).

Enfin, il semble important de revenir sur l'expérience de vente de programmes immobiliers dans le cadre d'opérations promotionnelles de grande ampleur par le promoteur George V (aujourd'hui Nexity), souvent au cours d'un week-end. Pour assurer la réussite commerciale de l'opération le promoteur l'accompagnait d'une large campagne de communication et le groupe proposait de visiter l'ensemble des modèles de logement au cours du week-end et assurait la présence de l'ensemble des acteurs nécessaires pour réaliser la vente (notaires, organismes financiers, …), (encadré 7 ci-dessous).

Encadré 7. Du marketing à l'architecture : l'exemple du groupe George V (Nivet, 2010)

Soline Nivet a étudié dans quelle mesure la stratégie marketing d'un groupe peut avoir des conséquences architecturales, en partant de l'exemple du groupe George V et plus particulièrement des programmes Apolonnia.
Aujourd'hui, la marque Apolonnia concerne essentiellement les opérations d'habitat collectif (en même temps qu'il est celui de la filiale du groupe Nexity qui les produit), mais le groupe George V a initié ses techniques de vente dans le domaine des maisons individuelles groupées.

Le groupe George V
La société Ferinel, créée en 1974 par Bernard Arnault, est d'abord spécialisée dans l'immobilier de loisirs, mais elle diversifie son activité après 1989 vers le logement principal et s'implante en Ile-de-France. Sa filiale est rebaptisée Groupe George V et devient une branche du groupe Arnault (qui s'est largement diversifié entre temps). Cette filiale se spécialise dans les opérations de grande taille et se présente comme un « ensemblier urbain » qui propose aux communes de réaliser les ambiances de leurs nouveaux quartiers, du village médiéval au Paris haussmannien.

Premières opérations et techniques de commercialisation innovantes
De grandes opérations sont engagées en région parisienne à la fin des années 1980 dans lesquelles les ambiances promises aux élus sont réalisées grâce à une architecture pastichante avec porches, frontons, échauguettes, colombages, … Surtout, le groupe se distingue par sa communication : les publicités sont réalisées sous forme de livrets retraçant « l'histoire » de ces villages tout neufs.
En 1993, l'évolution de la stratégie marketing du groupe est liée à une opération commerciale confiée au groupe par Disney. La compagnie américaine lui confie la vente d'une centaine de logements, réalisés mais vides. Le groupe prend alors l'option de vendre vite ces logements en bradant les prix, qui sont baissés de 20 à 30%. L'économie sur les frais d'intérêt bancaires rend l'opération financièrement intéressante.
L'argumentaire commercial repose alors uniquement sur l'idée des prix cassés, le déstockage se déroulant au cours d'un week-end. Les caractéristiques des maisons ou du programme ne sont pas du tout mises en avant, ce qui va à l'inverse des stratégies habituelles des promoteurs immobiliers. La vente est présentée comme un « événement » par le promoteur qui diffuse largement des milliers de prospectus, qui invitent à la visite des maisons le samedi, puis à la vente le dimanche. Et la formule fonctionne : en un week-end tous les logements sont vendus. La stratégie de vente du groupe est ainsi mise en place : en présentant la vente comme une simple braderie elle désacralise l'achat (Nivet, 2010). C'est la stratégie que le groupe utilisera par la suite pour commercialiser ses propres opérations.

A Bailly-Romainvilliers : contexte économique, marketing et formes produites
La même année (1993), Disney et l'Epamarne proposent à George V de lui vendre 10 ha dans le secteur IV de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée. Le groupe étant le seul candidat à l'achat il obtient l'accord pour construire 600 logements au lieu des 150 maisons initialement prévues, l'idée étant de reconduire la stratégie de braderie déjà payante la même année. La condition indispensable était alors de construire en quantité.
Ce choix est le résultat d'un calcul économique qui permet de surmonter une à une les conséquences de la crise.

- Les frais de gestion et de commercialisation étant désormais un poste important, il s'agit alors de vendre vite, quitte à casser les prix pour réduire le plus possible ces frais.
- Les taux d'intérêt étant élevés, la solution pour limiter les frais financiers est de céder le plus vite possible l'opération aux acquéreurs, de façon à leur faire supporter très en amont le financement de la construction.
- Les coûts de construction ayant également considérablement augmenté, ils sont négociés à partir de très grandes quantités : l'opération doit donc être dense.

L'opération consiste en de petites maisons, sur le modèle de la promotion de loisir dont le promoteur a déjà l'expérience. Il s'agit de maisons accolées dans lesquelles sont organisés des appartements en duplex. L'ambiance du quartier est réalisée, là encore, grâce à une

architecture pastichante. Elle est considérée comme faisant partie intégrante du « produit vendu », autant que le logement lui-même.

Avec cette opération, la stratégie marketing déjà testée est précisée.
Au faible prix initial des logements s'ajoute une réduction supplémentaire pour les cent premiers acquéreurs. En plus de l'opération promotionnelle alléchante, cela suggère que l'achat est un bon investissement, puisque son prix augmente déjà en quelques heures.
Par ailleurs, le groupe prend le risque considérable de réaliser un hameau témoin avant qu'aucune réservation n'ait eu lieu (alors que les promoteurs attendent presque toujours d'obtenir les 30% de réservation avant de se lancer dans la première construction). Au jour de l'opération commerciale, en juin 1995, plusieurs milliers de personnes se rendent au hameau témoin et 135 logements, sur les 600, sont vendus en une seule journée.

Le groupe George V est le premier à se présenter comme un « grossiste » du logement en maisons individuelles. Par la suite, il se spécialise encore davantage dans la construction de programmes de grande taille, plutôt pour la frange basse du marché, en investissant sur des terrains peu coûteux pour rentabiliser au maximum la faible valeur foncière de départ et renouveler sa stratégie de prix bradés. Contrairement à la concurrence, qui en temps de crise a plutôt resserré son offre sur de petites opérations, la grande taille des programmes semble ici revendiquée.
Enfin, dans une logique d'identification et de « marquage » des opérations, celles-ci portent toutes le même nom : Apollonia.

Une dernière méthode montre enfin une évolution notable des techniques commerciales et de communication des promoteurs immobiliers : la promotion des démarches « qualité » comme outil de différenciation. Les labels obtenus au niveau des programmes immobiliers ou de chaque maison sont présentés systématiquement (labels Vivrelec, Qualitel, …), surtout la certification des entreprises est recherchée. Les sociétés ayant obtenu des certifications ISO 9000 ne sont actuellement que quelques grands promoteurs immobiliers

Au niveau local : des pratiques influencées par le contexte économique des années 2000

Les pratiques locales des politiques de logement et d'aménagement s'inscrivent dans le temps et dans des évolutions sociales, économiques et politiques plus larges. Concernant ces politiques, un constat semble s'imposer : l'importance des pratiques de négociation parfois discrétionnaires de la part des collectivités locales.

Dans un travail sur les négociations entre élus locaux et promoteurs, Guilhem Dupuy (2010), montre que les pratiques locales d'urbanisme « au-delà du droit » ne sont pas nouvelles, mais qu'elles ont tendance à se transformer et à prendre de l'ampleur, en particulier au cours de la décennie 1997-2007. Il montre par ailleurs que les pratiques locales d'urbanisme dans cet

« à côté du droit » ne restent pas longtemps illégales et qu'elles tendent à être validées par la suite par le droit, qui devient ainsi « suiveur des pratiques ».

Le contexte historique est un des grands déterminants de la structure des politiques locales d'intervention sur le marché du logement. Deux faits principaux caractérisent la fin des années 1990 et le début des années 2000.

Tout d'abord, il semble que la conjoncture économique soit devenue véritablement cyclique à partir des années 1980, puisque entre 1945 et 1980 les prix du logement (au sens large) n'avaient presque pas baissé. Ensuite, les années 1997-2007 ont connu une hausse nationale aussi bien que mondiale des prix immobiliers, sans commune mesure semble-t-il avec la tendance longue française (si on la fait remonter au début du siècle dernier). Cette tendance peut être représentée assez fidèlement depuis 1965 (figure 19).

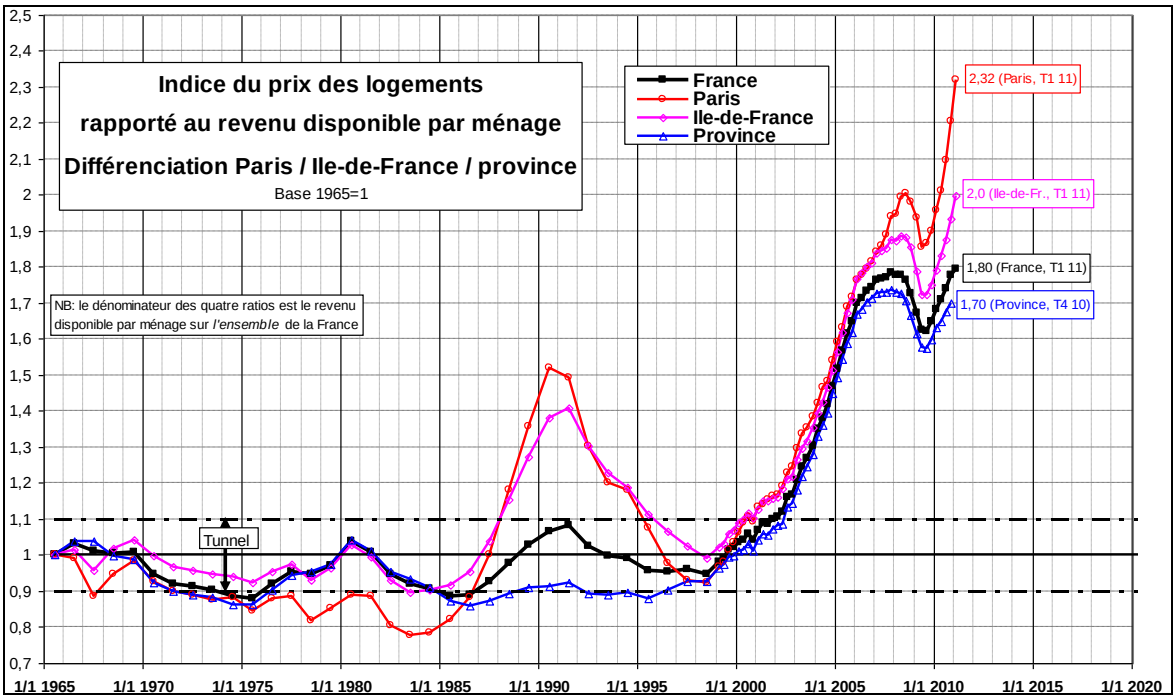


Figure 19. Evolution de l'indice du prix des logements rapporté au revenu disponible par ménage, Paris, Ile-de-France, Province, 1965-2011

Source : CGEDD d'après INSEE, bases de données notariales et indices Notaires-INSEE désaisonnalisés. Disponible sur le site : http://www.cgedd.developpement-durable.gouv.fr/rubrique.php3?id_rubrique=138#a1, consulté le 11/08/2011

Les conséquences politiques de la phase haussière de 1997-2007 ont été importantes au niveau local. De façon générale, beaucoup de pratiques des élus locaux sont liées en partie à la prise de conscience par ces mêmes élus des conséquences néfastes de la hausse incontrôlée des prix de l'immobilier. En particulier, les pratiques en termes de prix maîtrisés et de

logement locatif social sont des conséquences directes de cette décennie haussière. Le logement locatif social n'est pas une politique nouvelle, mais il est véritablement devenu un sujet de préoccupation après la loi SRU de 2000. De même, la politique de maîtrise foncière a été réactivée au moment des transformations économiques récentes. D'après Guilhem Dupuy (2010 p. 19), « *les politiques de prix maîtrisés par quotas sur logements privés n'ont quant à elles pas plus de 10 ans d'existence, et sont une extension des modèles économiques et juridiques des ZAC* ». En effet, le système de péréquation entre rentabilité des différents types de logements et activités construits dans la ZAC est utilisé depuis de nombreuses années.

Les effets de cette période de hausse des prix se font sentir dans les discours des élus notamment. On peut d'ailleurs noter que si la hausse des années 1983-1991 n'a concerné que les zones où les prix étaient déjà les plus tendus (Ile-de-France et Côte d'Azur), celle de 1997-2007 a touché l'ensemble du territoire, en particulier les aires urbaines. En Ile-de-France, la situation est parfois préoccupante et les responsables locaux rencontrés à l'occasion de notre étude ont insisté à plusieurs reprises sur la nécessité d'offrir des logements accessibles aux classes moyennes qui ont parfois des difficultés pour se loger.

Les maires de communes où la situation des prix immobiliers est tendue ont développé des moyens pour permettre à leurs électeurs (ou à leurs administrés si on accepte une vision plus large) ou à leurs enfants de trouver à se loger dans leur commune (cet élément est revenu à plusieurs reprises au cours des entretiens). Il s'agit de servir les intérêts de la majorité des administrés, cet objectif n'est pas nouveau, mais les moyens mis en œuvre à cet effet ont évolué.

L'application de quotas de logements sociaux ou de logements à prix maîtrisés est une pratique qui se généralise, incitation réactivée par les dispositions de la loi SRU. Sur la plupart des programmes immobiliers de logements, et même concernant la partie spécifique des logements dans des ensembles pavillonnaires (ce qui est moins évident que dans les programmes de logements collectifs), la municipalité exige un quota de logements locatifs sociaux et/ou un quota de logements à prix maîtrisés, en échange de la délivrance du permis de construire. Cette pratique constitue aussi un moyen utilisé par les municipalités pour se décharger de la responsabilité de bâtir ces logements sociaux.

En Ile-de-France, les promoteurs anticipent généralement sur une participation de 20 à 25% de logements sociaux au minimum, ce qui correspond effectivement à bon nombre d'exemples observés dans les communes enquêtées. Il est même arrivé que certains promoteurs anticipent la demande de la municipalité, voire choisissent d'emblée de vendre

une partie des logements neufs construits à un bailleur social (ce fut notamment le cas à Chessy pour le programme des « Villas de Chessy » où la municipalité a découvert a posteriori l'existence de ces logements sociaux).

Les quotas de prix maîtrisés sont plus variables et plus complexes, mais souvent logement locatif social et prix maîtrisés sont utilisés ensemble afin de toucher à la fois les ménages les plus populaires, destinataires du parc institutionnel social, et les classes moyennes candidates à l'accession à la propriété.

Dupuy (2010) revient longuement sur ces politiques de prix maîtrisés. Illégales en l'état, les pratiques se développent sur des bases juridiques assez floues. Des articles de Plans Locaux d'Urbanisme (PLU) ou des délibérations de conseils municipaux stipulent parfois ce genre de contrainte, et la loi de Mobilisation pour le Logement et la Lutte contre l'Exclusion (MLLE) du 25 mars 2009, précise que les PLU peuvent « *délimiter, dans les zones urbaines ou à urbaniser, des secteurs dans lesquels, en cas de réalisation d'un programme de logements, un pourcentage de ce programme doit être affecté à des catégories de logements qu'il définit dans le respect des objectifs de mixité sociale* ». On trouve également ce genre de contraintes dans des documents particuliers, parfois appelés « chartes de l'habitat » (c'est le cas en Seine-Saint-Denis, à Saint-Denis ou Saint-Ouen). Ces chartes semblent particulières à l'Ile-de-France et surtout aux communes de l'ancienne banlieue rouge où les politiques volontaristes sont anciennes. Dans ces communes très proches de Paris le foncier est potentiellement très attractif. Certains terrains y ont été mis sur le marché récemment (anciennes emprises industrielles, « dents creuses ») et les municipalités ont profité de leur attractivité nouvelle pour imposer des conditions aux promoteurs souhaitant travailler sur leur commune. Pollard (2009) montre également que ces chartes ont eu en partie pour origine la volonté des municipalités d'éviter une spéculation trop importante de certains promoteurs qui profitaient des opportunités d'aides fiscales pour construire quasi exclusivement à destination d'une population d'investisseurs ne résidant pas sur place.

La question des prix maîtrisés et des politiques du logement concernant l'accession sociale n'est pas exactement au cœur de notre étude, mais elle fait partie des éléments importants du discours des élus rencontrés. Elle est un des éléments sur lesquels la conjoncture de hausse des prix immobiliers a eu des conséquences fortes, et va de pair avec un intérêt croissant pour les questions du logement et de l'aménagement du territoire communal ; intérêt qui a, par ailleurs, toujours existé dans la plupart des communes, mais qui se pose en termes nouveaux et plus vifs pour les élus en période de prix immobiliers tendus.

2. De la recherche de terrains à la commercialisation : étapes de production et types d'interactions

Le système des acteurs de la production d'ensembles résidentiels pavillonnaire peut être appréhendé de différentes manières. Après avoir présenté la multiplicité des acteurs et le rôle des décisions prises au niveau national et international sur le contexte local, nous replacerons les interactions des négociateurs aux différentes étapes de la production : recherche du foncier, obtention du permis de construire et divers moments de négociations concernant l'aménagement et l'organisation urbanistique et architecturale des ensembles (densités prévues, plan masse, insertion dans l'existant …), commercialisation et financement de l'opération, aménagement des terrains et construction.

Selon les étapes, les négociations se déroulent :

- entre propriétaires fonciers et promoteurs, ou entre propriétaires et collectivités
- entre promoteurs et collectivités locales, ou entre promoteurs et opérateurs fonciers (Etablissements Publics d'Aménagement en ville nouvelle par exemple, Syndicats d'Economie Mixte)
- entre collectivités locales et d'autres opérateurs fonciers publics ou privés (EPA)
- entre les promoteurs et les différents intervenants de la construction
- enfin entre les promoteurs ou les collectivités locales et les acheteurs potentiels.

Nous pouvons ajouter ici les relations qu'entretiennent les promoteurs les uns avec les autres : relations de concurrence ou de coopération selon les cas (la coopération existe, en effet, comme lorsque Kaufman accepta de commercialiser les maisons d'une opération Bouygues considérée par ce dernier comme une opération « plantée », dixit la personne de cette entreprise rencontrée au cours des entretiens. La vente sous la marque « Kaufman » fut un succès et permit aux deux promoteurs de retirer des bénéfices).

2.1 La recherche du foncier

Première étape dans la production des ensembles pavillonnaires, la recherche du foncier disponible et constructible (au moins potentiellement dans un temps relativement

court) est essentielle[47]. Acteur incontournable, *le propriétaire foncier* est celui qui dispose du terrain dans un premier temps. Dans les espaces périurbains, celui-ci peut prendre différents visages : du propriétaire particulier disposant d'un terrain d'une grande superficie (c'est souvent le cas d'héritiers de domaines bourgeois ou d'anciens châteaux, parfois d'anciennes fermes, voire de maisons de campagne, avec une superficie allant parfois au-delà de plusieurs hectares), à l'agriculteur, sans oublier les collectivités locales, qui sont parfois propriétaires de terrains, et les entreprises publiques ou les services de l'Etat (anciens terrains militaires, réserves foncières importantes de la RATP ou la SNCF).

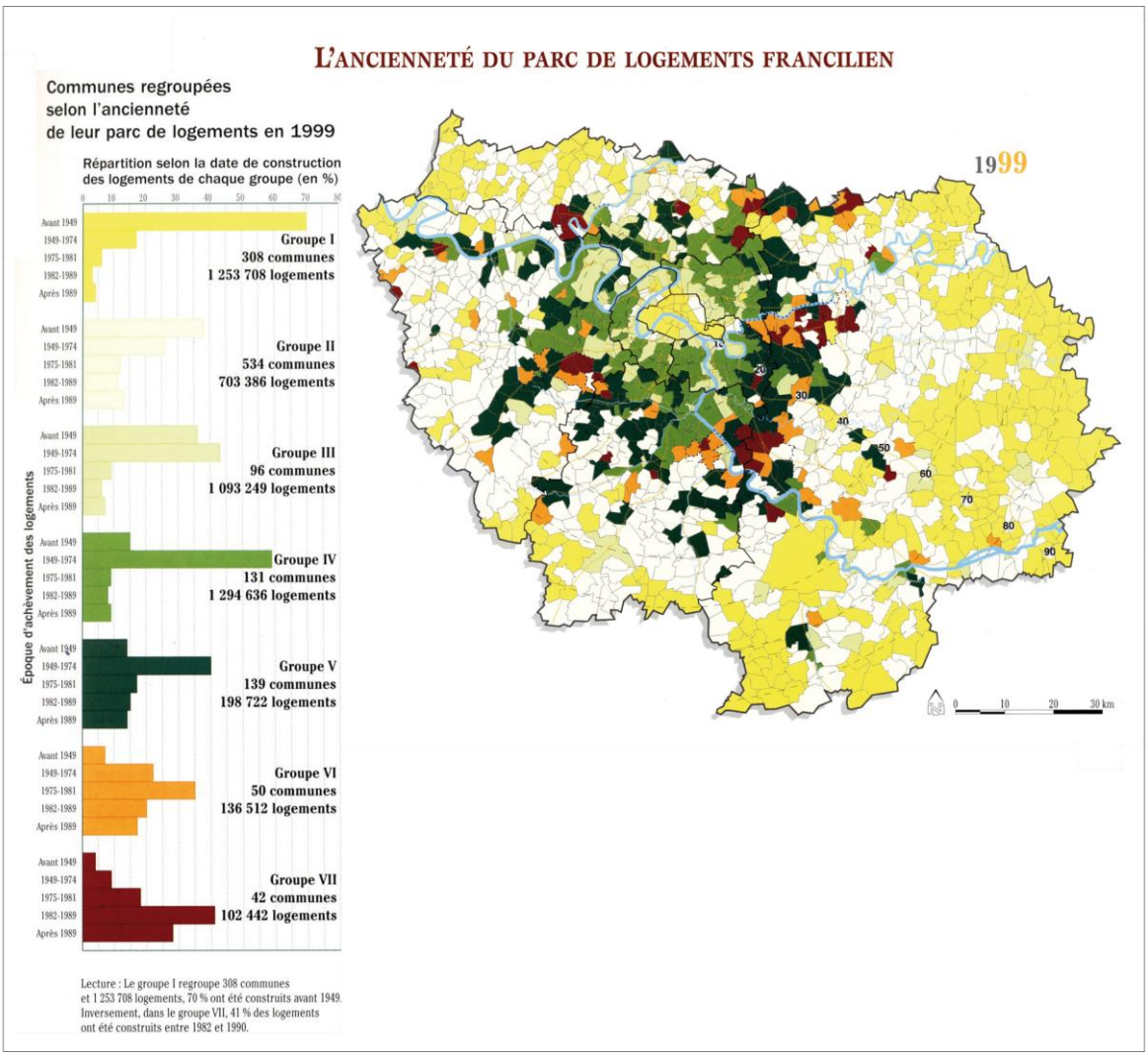
La recherche du foncier disponible peut être le fait des *promoteurs immobiliers*. La prospection au niveau communal fait partie de leurs activités. D'après les entretiens réalisés auprès des acteurs locaux, cette prospection prend différentes formes. Les promoteurs contactent régulièrement les services techniques des communes afin de connaître les opportunités nouvelles d'acquisition ainsi que les mutations et les zones nouvellement constructibles lors de transformations du POS ou du PLU. Une forme de prospection "à distance", utilisant les outils informatiques tels que Google Maps, permet de repérer les terrains non construits susceptibles d'être intéressants. Il s'agit souvent de terrains de taille moyenne (grandes propriétés, voire châteaux, jardins potagers, …) intégrés dans un tissu urbain relativement dense. Un démarchage au cas par cas auprès des propriétaires peut alors être mis en place. Il arrive également (mais plus rarement, dans la mesure où le foncier est, en Ile-de-France, une ressource relativement rare) dans certaines communes que les propriétaires fonciers contactent directement les promoteurs pour que ceux-ci leur fassent une offre d'achat. En général, le choix du promoteur contacté est alors lié à des expériences connues dans la commune ou les environs, et il n'est pas rare que le propriétaire fasse jouer la concurrence entre promoteurs pour obtenir l'offre la plus intéressante.

Les *collectivités locales*, notamment les communes, sont parfois, elles aussi, intéressées par la recherche de foncier disponible pour réaliser les objectifs de logements ou d'équipements qu'elles se sont fixés. Dans leurs relations avec les propriétaires fonciers et les promoteurs elles disposent d'un avantage réglementaire non négligeable : le droit de préemption. Pour réaliser des logements, les lotissements communaux sont une solution assez rarement mise en œuvre (la commune assure alors la constructibilité, le tracé et la viabilisation des terrains, ceux-ci étant ensuite commercialisés par des agences immobilières sous forme de lots libres). Plus généralement, les communes participent au développement de logements en intervenant dans

[47] Une donnée importante qui distingue la filière « promoteur » de la filière « aménageur » selon Vilmin (2008) est la constructibilité juridique initiale des terrains. Ainsi, le promoteur agit presque toujours sur des terrains juridiquement constructibles.

les opérations de promoteurs privés, en particulier au moment des négociations concernant le permis de construire, ou en modifiant le zonage dans les documents d'urbanisme, laissant ensuite au marché (et donc aux promoteurs ou aux lotisseurs) le travail de production des logements. Les règles d'urbanisme permettent à ces collectivités de contrôler (en partie) a priori les éléments architecturaux ou urbanistiques des opérations. Les Etablissements Publics Fonciers (EPF) sont un outil également utilisable par les collectivités locales pour acquérir des réserves foncières en vue de développements futurs.

Il faut ici mentionner le cas particulier des villes nouvelles. Celles-ci sont en effet des pôles importants de développement dans l'agglomération parisienne. Depuis le début des années 1980 (voire avant pour les réalisations les plus précoces) elles constituent des espaces de très forte dynamique en termes de construction de logements.



Source : Atlas des Franciliens, tome 2, 2001

Figure 20. L'ancienneté du parc de logement francilien en 1999.

Les cinq villes nouvelles créées à proximité de Paris (Cergy-Pontoise, Melun-Sénart, Evry, Marne-la-Vallée, Saint-Quentin-en-Yvelines) dans les années 1960 pour fixer une partie de la croissance des banlieues autour de nouveaux pôles urbains, porte fortement la marque de la volonté de la puissance publique. L'aménagement de ces villes, nées d'une volonté politique au plus haut niveau de l'Etat, relève à la fois du niveau local et du niveau national, puisque les établissements publics qui en sont chargés ont à leur tête un fonctionnaire nommé par l'administration centrale. En effet, l'objectif étant la création, à terme, de communes standard (objectif atteint pour les communes d'Evry en 2000, et de Cergy-Pontoise en 2002, où les syndicats d'agglomération nouvelle ont été dissous et remplacés par les structures des communautés d'agglomération), l'implication de responsables locaux dans leur gestion a été

progressivement renforcée. Les lois de décentralisation ont permis la création de syndicats d'agglomération nouvelle, présidés par un élu et associés à l'établissement public pour la gestion de la ville nouvelle.

Au moment de la création des villes nouvelles, *l'Etat* a réalisé de très considérables réserves foncières, qui sont ensuite gérées, aménagées par l'Etablissement Public d'Aménagement en charge du territoire de la ville nouvelle. La recherche du foncier n'est donc, actuellement, pas une difficulté majeure dans les villes nouvelles. La question qui se pose ici est plutôt celle du choix des opérateurs fonciers susceptibles de réaliser les différentes opérations d'aménagement et de construction des ensembles pavillonnaires (lorsqu'il s'agit de construction de logements). L'Etablissement public d'aménagement est ainsi responsable du choix des promoteurs qui interviennent sur les terrains de la ville nouvelle[48].

2.2 L'obtention du permis de construire

Après la recherche du foncier, lorsque la vente est entérinée entre le propriétaire foncier et l'un ou l'autre des acteurs « acheteurs », d'autres types d'interactions se mettent en place avec les collectivités locales. Depuis les lois de décentralisation de 1983, les maires sont compétents pour accorder ou non les permis de construire, ce qui leur confère un rôle capital et une responsabilité lourde en matière de production de logements et d'urbanisme en général.

Ils sont ainsi les interlocuteurs privilégiés des pétitionnaires de permis avant que celui-ci soit définitivement déposé, ou après le dépôt si des modifications sont nécessaires. En général, les discussions concernant le permis groupé ont lieu en amont du dépôt du permis (et même en amont des négociations avec les propriétaires fonciers concernant la vente définitive du terrain puisque le prix foncier dépend, selon le mécanisme du compte à rebours, de la densité de logements à construire attendue), ce qui permet au promoteur de gagner du temps en intégrant une partie des modifications souhaitées par la mairie, voire en défendant son point de vue auprès des autorités locales, et d'éviter des complications juridiques toujours coûteuses si le permis est rejeté par les services de l'urbanisme des communes ou de la direction départementale de l'équipement.

[48] Une mise au point sur les jeux d'acteurs dans la production des ensembles résidentiels en ville nouvelle est développée au chapitre 11, section 3.

2.3 Aménagement des terrains et construction

Dans la plupart des cas, le promoteur intervient sur des terrains qui sont déjà équipés, au moins sur leur pourtour. Néanmoins, dans les opérations groupées le promoteur est presque toujours obligé de réaliser au moins la voirie et les réseaux internes. Les grands groupes de promotion immobilière sont aussi des aménageurs et peuvent faire appel à des sociétés qui appartiennent au même groupe. Les conditions de cet aménagement ont souvent déjà été discutées au moment de la demande de permis de construire, de même que la construction des logements. Pour cette construction, les promoteurs peuvent faire appel à un autre acteur de la production de logements que sont les entreprises de construction, locales le plus souvent.

Dans la phase de négociation concernant la forme des ensembles pavillonnaires, ceux-ci interviennent relativement peu, même si les questions de coût de construction et d'aménagement interviennent dans la forme choisie par les promoteurs. Ainsi, les formes en raquette, souvent choisies, ne le sont pas exclusivement pour des questions de sécurité et de limitation des vitesses automobiles au sein des ensembles pavillonnaires, mais elles permettent également une réduction des coûts en termes d'aménagement des réseaux notamment, nous y reviendrons (partie III).

2.4 Commercialisation et financement de l'opération

Un autre élément important de contexte réglementaire et commercial est le développement de la technique de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA). En effet, la promotion immobilière privée française est largement tributaire, depuis les années 1960 de la VEFA[49]. Celle-ci consiste à commercialiser les immeubles avant de les construire et permet ainsi de faire supporter à l'acquéreur une partie des frais d'emprunt bancaire. Ces organismes bancaires et financiers exigent en général que 30% de la valeur de l'opération soit vendue avant de lever les fonds. Cette condition : vendre les bâtiments avant leur édification, a des conséquences à la fois sur la communication concernant le projet, et sur leur conception

[49] D'après l'article 1601-3 du Code civil, créé par la Loi n°67-3 du 3 janvier 1967 : « *la vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux. Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux* ».

architecturale. En effet, le marketing des programmes est en fait souvent réalisé avant que le projet lui-même soit réellement finalisé.

Chapitre 9.

Un premier niveau de producteurs/acteurs : les promoteurs immobiliers en Ile-de-France

Le rôle des promoteurs immobiliers apparaît central dans l'offre de logements en général. Ils sont en effet au cœur du système de la production des logements, entre les collectivités locales et les propriétaires fonciers.

Dans le cadre de la production des ensembles pavillonnaires groupés, ce rôle est plus particulier encore, les promoteurs ayant intégré l'ensemble des activités, depuis la transformation éventuelle des terrains en terrains constructibles, en passant par l'aménagement et la construction jusqu'à la commercialisation des maisons. Nous montrerons que les promoteurs sont ici un acteur pivot entre le marché foncier et le marché immobilier.

Le secteur de la promotion immobilière a changé depuis les années 1970-1980 qui ont vu le développement important de cette activité. C'est, aujourd'hui encore, un secteur relativement éclaté entre de très nombreux petits promoteurs locaux, mais il connaît aussi la domination de quelques très grands groupes de promotion immobilière. L'une des hypothèses développées ici est que l'organisation financière des groupes immobiliers a une incidence sur les produits qu'ils développent.

1. Entre marché foncier et marché immobilier

Une des particularités des promoteurs immobiliers, qu'ils partagent d'ailleurs avec les aménageurs, est d'opérer à la charnière entre deux types de marchés. Ils participent à la transformation de terrains en biens immobiliers, ils se situent donc entre marché foncier et marché immobilier. Le marché foncier urbain est « *le marché des terrains qui vont devenir le support d'une construction ou d'un aménagement nouveaux, que ces terrains soient équipés ou non, qu'ils soient libres ou encore occupés par des immeubles à démolir. D'un point de vue économique, ces terrains constituent des biens intermédiaires destinés à être incorporés dans une production de biens finaux bâtis. Ils sont à la construction ce que les tôles d'acier sont à l'automobile. Ces terrains intermédiaires sont dans un processus transitoire. Ils sont appelés à changer d'usage. Cette notion de changement d'usage fait la particularité du marché foncier urbain et le distingue du marché de la terre agricole ou de celui des terrains d'agrément* » (Vilmin, 2008, p. 27).

La relation entre le marché foncier et le marché immobilier est assurée par les opérateurs qui achètent des mètres carrés de terrains sur le marché foncier et vendent des mètres carrés de plancher construit sur le marché immobilier. Elle dépend du comportement des acteurs qui opèrent la transformation des sols, de leurs caractéristiques, de leurs objectifs et de leurs manières de faire en général ainsi que de leurs relations avec les autres acteurs de l'aménagement urbain, en particulier les municipalités (ou collectivités locales dans un sens plus large) et les propriétaires fonciers.

Ces acteurs sont essentiellement les aménageurs et les promoteurs et les distinguer n'est pas toujours évident (figure 21).

Le promoteur construit et commercialise des mètres carrés de plancher et il intervient généralement sur du foncier déjà préparé, structuré pour constituer une unité foncière cohérente, équipé pour être desservi par les voies et réseaux et enfin doté de droits à construire (droits le plus souvent exprimés par le Coefficient d'Occupation du Sol ou COS) qui lui permettent d'évaluer assez précisément le chiffre d'affaire attendu. Il est par ailleurs en concurrence avec d'autres promoteurs pour l'acquisition du terrain, et parfois aussi en concurrence avec la mairie lorsque celle-ci n'envisage pas d'utiliser son droit de préemption (le cas nous a été rapporté lors d'un entretien avec un responsable d'une commune près de Tours : la mairie envisageait de développer un ensemble immobilier mais un promoteur avait déjà fait le tour des propriétaires fonciers concernés et leur proposait un prix bien supérieur à ce que la mairie pouvait leur proposer … ce qui a considérablement ralenti la mise en œuvre du projet).

En général, l'aménageur opère sur du foncier non équipé, non constructible juridiquement et il a la capacité d'obtenir une modification du droit des sols. Le rôle de l'aménageur est alors triple : il réalise la restructuration foncière, équipe les terrains et obtient la constructibilité juridique. En général, on note également que les opérations d'aménagement recouvrent des surfaces plus vastes que les opérations de promotion, mais la différence principale concerne la constructibilité initiale du terrain.

En effet, le seul fait que le terrain soit équipé ou non ne permet pas de savoir si l'on est en présence d'un aménageur ou d'un promoteur, surtout dans le cas des promoteurs qui réalisent des opérations groupées : dans ces opérations il est toujours nécessaire de réaliser une voirie et des réseaux internes.

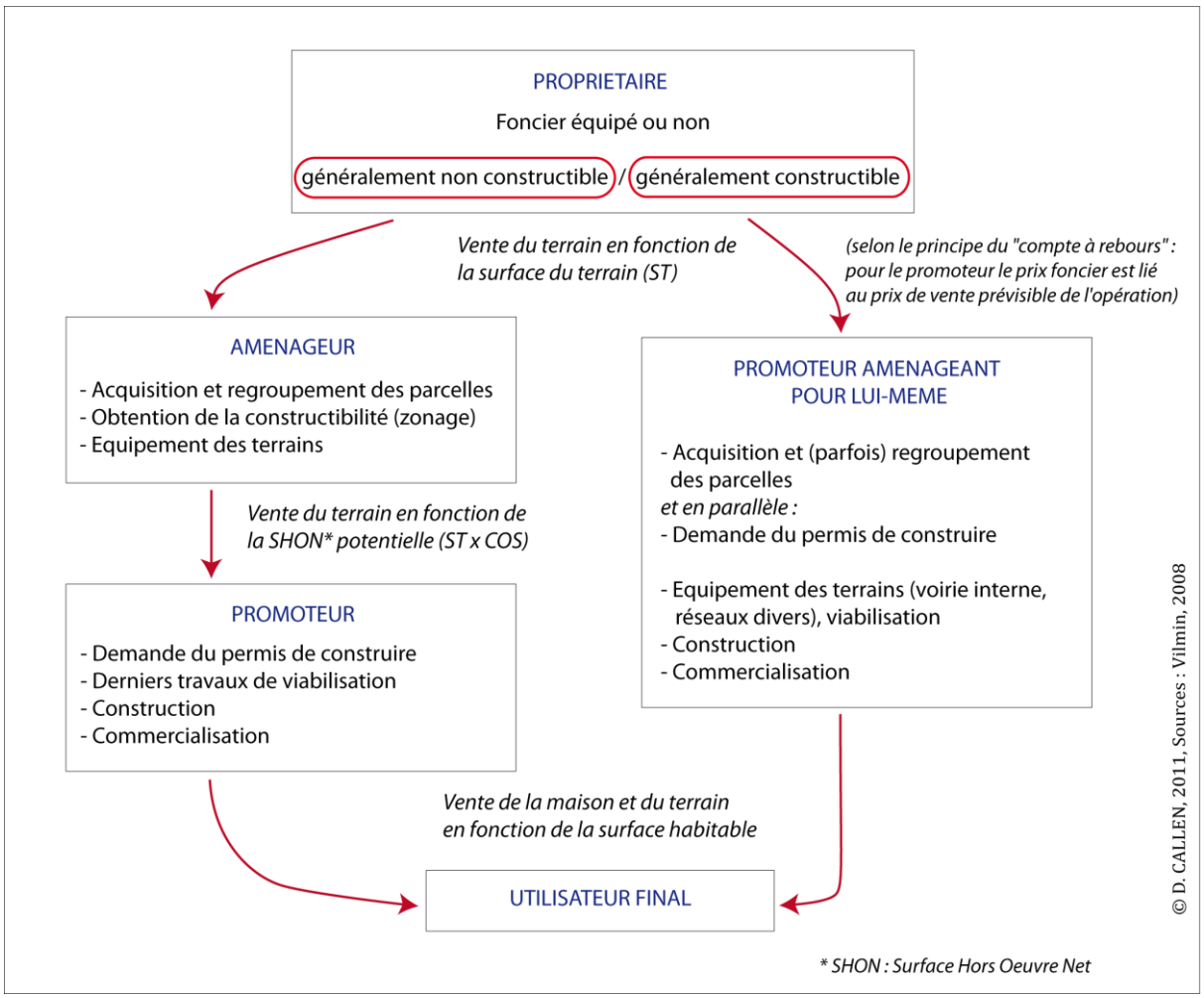


Figure 21. Les étapes de la transformation d'un terrain. Deux filières possibles : aménageurs et promoteurs

Dans les cas classiques présentés par Vilmin (2008), l'aménageur acquiert le foncier sans connaître les droits à construire futurs, dans la mesure du possible au prix de leur usage antérieur, le prix de l'usage futur étant souvent méconnu. C'est le processus d'aménagement

qui détermine ensuite ce dernier et les types de programmes à venir ainsi que la densité prévue sont négociés par la suite avec la collectivité.

En revanche, pour le promoteur, le point de départ est le prix immobilier, le prix du mètre carré de plancher sur le marché local. Il acquiert souvent le foncier en promesse de vente sous condition suspensive (la condition étant d'obtenir un permis de construire, mais souvent officieusement aussi de parvenir à une précommercialisation suffisante des logements à venir). Dans un contexte de droit des sols relativement stable il connaît a priori la densité à laquelle il peut parvenir. Il peut donc envisager un prix de commercialisation, et de ce prix de commercialisation il déduit les dépenses (construction, viabilisation, participation aux équipements, marge brute : frais de commercialisation, financiers et bénéfice souhaité). Le résultat de cette soustraction permet enfin de connaître le prix disponible pour le terrain. C'est là le mécanisme du « compte à rebours » du promoteur.

Dans le cadre des ensembles pavillonnaires produits par un seul promoteur, celui-ci acquiert le terrain en fixant le prix selon le compte à rebours, aménage si cela est nécessaire (il y a parfois ici aussi négociation du droit des sols entre la collectivité et l'opérateur, et en contrepartie de l'avantage parfois concédé, le promoteur réalise un certain pourcentage de logements sociaux ou participe aux équipements). Enfin, le même promoteur construit les maisons ; il vend rarement des charges foncières à des confrères, même si cela arrive parfois pour diversifier son offre et répartir le risque commercial.

Nous verrons par la suite que le caractère « stable » du droit des sols est assez souvent mis en cause au moment des négociations entre promoteurs et municipalité sur le permis de construire. A cette phase de la discussion nous faisons l'hypothèse que les promoteurs les plus importants, de dimension nationale en particulier, disposent de capacités qui les mettent en position de force par rapport aux promoteurs de dimension plus petite. Ces capacités sont de différents types, en particulier en matière d'expertise dans la négociation (ils sont des professionnels de la négociation commerciale et disposent parfois de services juridiques très performants face à des élus locaux pas toujours formés en la matière), mais aussi en terme d'assise financière. Enfin, leur taille et la diversité de leurs activités leur permettent souvent de mettre dans la balance de la négociation des contreparties en nature (aménagement, réalisation d'équipements publics ou de centres commerciaux par exemple, suivi des opérations sur le long terme) que ne peuvent proposer les plus petits promoteurs.

2. Un secteur à la fois très éclaté et très concentré

Un premier résultat issu de l'analyse de notre base de données montre que le secteur de la production des ensembles pavillonnaires groupés est un secteur à la fois particulièrement éclaté entre de nombreux promoteurs, et un secteur très concentré dans lequel dominent, pour la majorité des ensembles et des maisons produites, les très gros promoteurs.

Tableau 4. Répartition des programmes pavillonnaires entre les différents types de promoteurs en Ile-de-France, 1999-2007

	Tous promoteurs		Promoteurs < 5 ensembles pavillonnaires		Promoteurs de 5 à 10 ensembles pavillonnaires		Promoteurs de 11 à 25 ensembles pavillonnaires		3 promoteurs > 25 ensembles (max : 112)	
	Total	% du total	Total	% du total	Total	% du total	Total	% du total	Total	% du total
Nb de promoteurs	148	100	122	82	16	11	7	5	3	2
Nb d'ensembles produits	698	100	192	28	118	17	114	16	274	39
Nb moyen d'ensembles par promoteur	5		2		7		16		91	
Nb de maisons produites	16765	100	3207	19	2635	16	3440	21	7483	45
Nb moyen de maisons par promoteur	113		26		165		491		2494	

Source : GRECAM, Réalisation Callen, 2010

Au total, on dénombre 148 promoteurs[50] intervenus au cours de la période 1999-2007 (tableau 4). Ces 148 promoteurs ont réalisé près de 16800 maisons[51], au sein de 698 ensembles pavillonnaires. Parmi ces 148 promoteurs, une écrasante majorité (82 %, soit 122 promoteurs)

[50] Les 148 promoteurs sont dénombrés à la fin de la période. Ainsi, les promoteurs locaux ou nationaux rachetés en cours de période ou antérieurement par de plus gros promoteurs ne sont pas comptés deux fois : ils sont considérés, dans le tableau 4 comme étant associés au plus gros promoteur. Par exemple, c'est le cas de Bréguet, racheté par Kaufman and Broad en 1994 mais parfois présenté comme un promoteur indépendant dans la base du GRECAM. De même, le promoteur Marignan, racheté par Bouwfonds en 2001, ne fait ici qu'un avec ce dernier dans le décompte du tableau 4.

[51] Le nombre de maisons produites est à considérer avec précaution, étant donnés les biais de la base de données présentés ci-dessus dans la méthodologie, chapitre 3.

n'a produit qu'un très faible nombre d'ensembles pavillonnaires (moins de 5), le nombre médian d'ensembles produits par promoteur étant de 1 et les trois quarts des promoteurs réalisant 3 ensembles pavillonnaires ou moins. Ces 82 % de promoteurs ont produit 28% des ensembles pavillonnaires. La base du métier de promoteur peut donc être qualifiée de relativement « éclatée ».

A l'inverse, quelques très gros promoteurs dominent la production d'opérations groupées. On observe ainsi que les trois principaux promoteurs ont produit près de 40% des ensembles pavillonnaires groupés franciliens entre 1999 et 2007, chacun ayant réalisé en moyenne 91 ensembles. La concentration est plus forte encore si l'on considère le nombre de maisons produites par les différents promoteurs puisque les trois premiers promoteurs construisent 45 % des maisons produites en Ile-de-France.

Les promoteurs peuvent également être différenciés selon leur caractère plus ou moins « internationalisé ». Dans le contexte francilien, on constate pour les principaux promoteurs, une concentration importante des acteurs économiques du BTP et de la promotion immobilière. En effet, les grandes entreprises de niveau national de travaux publics et de construction ont bénéficié des importantes restructurations de ces filières au cours des années 1980. Elles ont parfois profité d'une situation économique difficile pour racheter de plus petits promoteurs en difficulté. Ceci est net pour l'ensemble des années 1980-90 avec, par exemple, le rachat de Bâti Service, Breguet Immobilier, Frank Arthur, First Promotion et Sopra Promotion, Lotibat par le groupe Kaufman and Broad. Pour la période plus réduite qui nous intéresse en particulier, soit le début des années 2000, il est difficile de tenir un compte précis du nombre de promoteurs au début de la période, puis à la fin, à l'aide de notre base de données. Une étude d'autres bases, par exemple des entreprises recensées auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie, pourrait être intéressante. Reste que la concentration semble s'être poursuivie, comme le montrent plusieurs exemples de rachat ou de concentration au sein de très grands groupes (comme Nexity, qui concentre les activités du groupe Georges V et a racheté diverses franchises d'agences immobilières au cours de la période étudiée).

Les modalités de l'internationalisation de ces grandes entreprises sont de trois types :

- Certaines entreprises de promotion ont été introduites en Bourse ; elles ont donc connu une internationalisation des capitaux sur lesquels elles sont adossées (ce qui a des conséquences sur l'organisation du travail dans ces groupes, et sur des choix de

localisation et de produits proposés ; on pense à Bouygues et Nexity notamment, mais aussi à Bouwfonds, un temps racheté par un fonds de pension).

- D'autres entreprises ont été rachetées par des groupes étrangers (Marignan et Bouwfonds).
- Enfin, de façon plus anecdotique peut-être, mais pas complètement, on note aussi au moins une volonté de développement de l'activité à l'international de la plupart des promoteurs (même s'il s'agit parfois de simples déclarations d'intention, et si ce pan de l'activité fluctue beaucoup en fonction de la conjoncture économique).

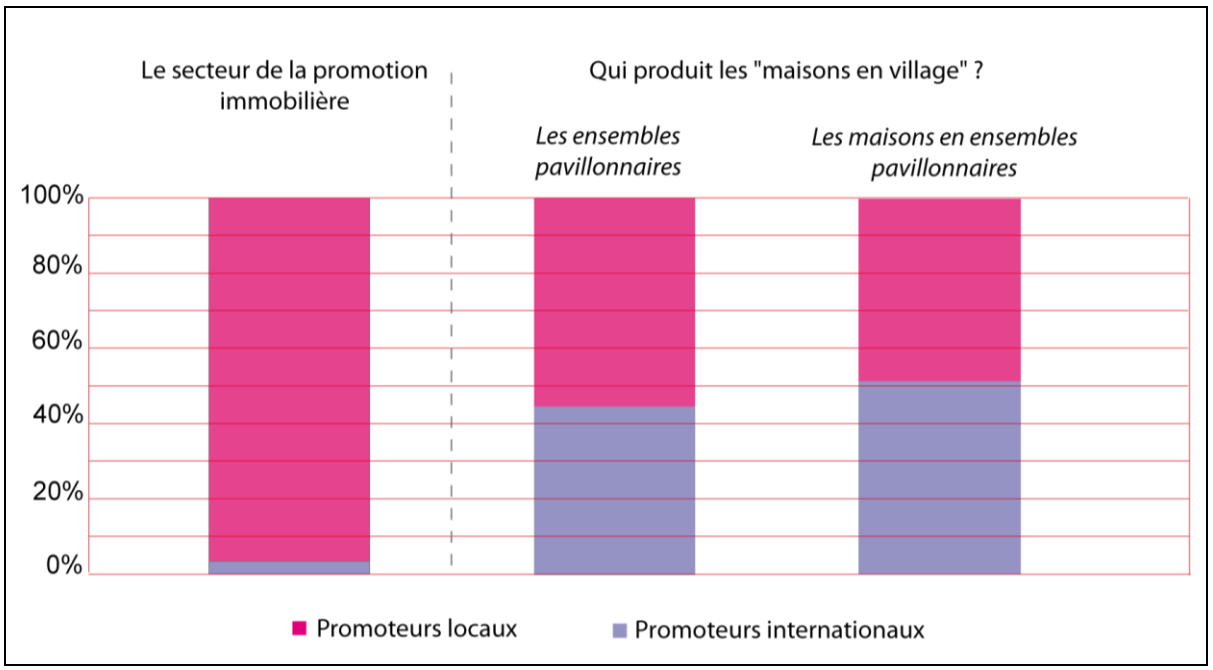
Parmi l'ensemble des promoteurs actifs au cours de la période 1999-2007, cinq ont été repérés comme étant des promoteurs « internationaux »[52] par leur activité et leur financement : il s'agit, par ordre d'importance décroissante en termes de nombre d'ensembles pavillonnaires construits, de Kaufman and Broad, Nexity, Bouygues, Bouwfonds-Marignan et Les Nouveaux Constructeurs. Tous ont une expérience dans différents pays d'Europe ou d'Amérique du Nord.

Ces cinq promoteurs font aussi partie des principaux promoteurs nationaux ayant une activité en Ile-de-France : Kaufman est le premier promoteur de maisons en villages avec 112 ensembles pavillonnaires et 3405 maisons, Nexity le deuxième avec 99 ensembles et 2537 maisons, Bouygues arrive ensuite avec 63 ensembles et 1541 maisons, enfin deux autres promoteurs occupent la quatrième et la huitième position avec des stocks de maisons produites bien inférieures : Bouwfonds-Marignan avec 741 maisons pour 24 ensembles et Les Nouveaux Constructeurs avec 389 maisons pour 14 ensembles (tableau récapitulatif en annexe 6).

A eux cinq, ils produisent 45 % des ensembles pavillonnaires en Ile-de-France (312 ensembles de « maisons en village »), et surtout ils construisent 51 % des maisons produites en ensembles pavillonnaires de la région (8613 maisons). Ces grands promoteurs nationaux qui sont aussi internationaux réalisent donc de grands ensembles pavillonnaires. Ce sont aussi ceux qui ont le plus grand impact sur les paysages périurbains franciliens et qui, logiquement, concentrent la part la plus importante de la population vivant dans les ensembles de maisons en village. Leur rôle dans la production des espaces périurbains est donc essentiel (figure 22).

[52] voir partie 1, chap. 4

Figure 22. La production des ensembles pavillonnaires en Ile-de-France, 1999-2007 : entre promoteurs locaux et « internationaux ». Eclatement des producteurs, concentration de la production



Source : Callen, GRECAM, 2011

L'expression de Dominique Lorrain (2002) concernant la « bipolarisation » de la production du logement, semble pouvoir être reprise ici pour caractériser la production des maisons individuelles en ensembles pavillonnaires : d'une part, de très nombreux petits promoteurs fortement ancrés localement, d'autre part de très grands promoteurs immobiliers, qui sont aussi de « grandes firmes privées capitalistes » aux activités largement diversifiées (à la fois dans le domaine de la production du logement, de l'aménagement et de la commercialisation de ces logements, mais aussi parfois dans des activités complètement différentes, comme c'est le cas pour Bouygues) et soumises à des logiques financières fortes. Ce constat issu d'une première analyse des résultats mérite d'être approfondi, en particulier par l'étude fine de chacun des groupes présentés ci-dessus.

3. Portraits des grands promoteurs : profils diversifiés, internationalisation des capitaux

Nous nous penchons ici sur les principaux de ces promoteurs pour comprendre le contexte historique de leur développement, leur positionnement dans le marché de la production de maisons individuelles (et au-delà, dans le secteur immobilier en général),

éventuellement sur les grandes figures de l'entreprise, et les clientèles visées. Nous interrogerons également plus en détail le positionnement de l'entreprise par rapport à l'internationalisation et, éventuellement, nous chercherons à comprendre en quoi les transformations de l'entreprise elle-même ont eu des conséquences sur les stratégies en termes de types de produits proposés et de localisation. Les travaux de Julie Pollard (2009 et 2007) sur les promoteurs immobiliers ont constitué une très riche source d'informations initiales. Nous nous appuyons également sur une exploitation systématique des sites institutionnels de chaque promoteur, et sur un dépouillement de la presse économique. De plus, nous nous appuyons sur les ressources en ligne économiques et juridiques : les bilans annuels des entreprises fournissent ainsi des informations intéressantes sur les résultats et les nouveaux objectifs des groupes à court et moyen terme, et sur les développements stratégiques. Par ailleurs, nous nous appuyons sur le résultat d'une table ronde autour du promoteur Nexity, représenté par Catherine Coal. Cette réunion organisée en 2007, sous forme de focus group, par les membres de l'équipe IP4 dans le cadre du colloque organisé à Paris par le réseau international Private Urban Governance and Gated Communities a fourni les premiers cadres d'analyse de cette étude. Ces informations ont été complétées par des entretiens ponctuels auprès des promoteurs (annexe 3 et méthodologie chapitre 3).

Les cinq promoteurs étudiés présentent cinq profils relativement différents, mais au-delà de l'histoire spécifique de chaque groupe nous nous attachons à repérer les tendances générales à l'œuvre dans le secteur de la production de maisons unifamiliales.

3.1 Bouygues Immobilier : un pionnier en matière de nouveaux villages

Le premier promoteur présenté ici peut être considéré comme un « pionnier » concernant les nouveaux villages, aujourd'hui intégré à un groupe largement internationalisé. Bouygues Immobilier (63 ensembles, 1541 maisons) est une filiale du groupe Bouygues. A l'origine société de bâtiments et de travaux industriels, le groupe Bouygues a profité du contexte de reconstruction de l'après-guerre et des grands chantiers mis en œuvre par l'Etat. La société fut introduite en Bourse en 1970, mais son internationalisation date surtout des années 1980, période au cours de laquelle la société s'est diversifiée (construction de plateformes pétrolières, prise de contrôle d'un grand groupe de distribution de l'eau, de groupes de médias et de télécommunications) et tournée en partie vers la promotion immobilière (dès 1956, la première filiale de promotion immobilière de Bouygues est créée).

Bouygues réalise la plupart de son activité de promotion immobilière de maisons individuelles en France, tandis que son activité à l'étranger concerne surtout l'immobilier de bureaux ; depuis la fin des années 1990, ce promoteur développe également des programmes de lotissements résidentiels en Europe. On trouve ainsi des opérations Bouygues en Espagne (où l'activité est certes moins importante depuis la crise immobilière amorcée en 2007), en Belgique, et en Pologne avec la réalisation de maisons en villages dont les modalités de planification permettent de saisir l'importance de la standardisation architecturale et urbanistique en Europe (encadré 8).

Encadré 8. Deux opérations standardisées au niveau mondial

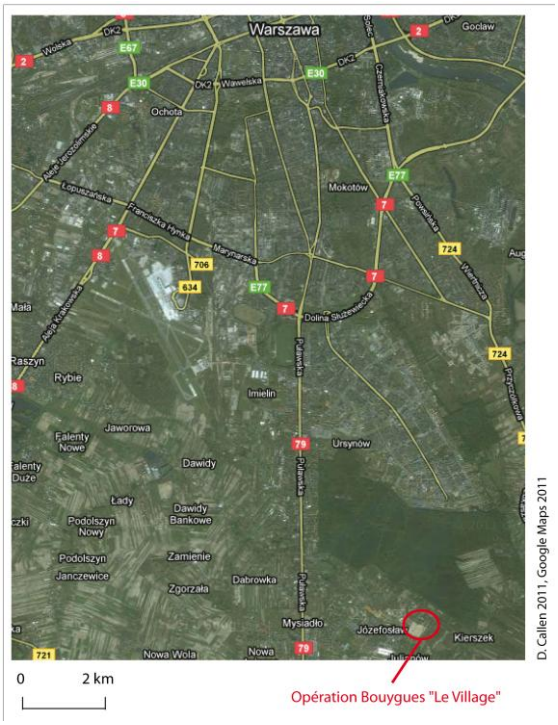
Depuis les années 1990, les opérations de type « international » dans le domaine de la maison individuelle se sont multipliées. Les critères commerciaux de ces ensembles pavillonnaires sont destinés à séduire une clientèle aisée, voire très aisée. La communication et les éléments architecturaux y sont standardisés, parfois étonnamment semblables de part et d'autre de l'Océan Atlantique, dans des pays qui n'appartiennent ni à l'Europe occidentale, ni à l'Amérique du Nord.

Opération « Le Village », en Pologne – Bouygues Immobilier Polska

Le promoteur :
Bouygues Immobilier Polska, filiale à 100 % du groupe Bouygues Immobilier, est présente en Pologne depuis 2000. Les principales opérations de Bouygues dans ce pays concernent des ensembles d'appartements, mais l'opération « Le Village » est une tentative d'y développer les ensembles de maisons en village.

Le contexte :
L'habitat individuel n'est pas le type d'habitat privilégié en Pologne, au moins depuis le début du XXe siècle. L'influence soviétique et le pouvoir communiste y ont favorisé les immeubles de logement collectif, voire communautaire. Mais l'habitat individuel se développe au cours des dernières années, en particulier autour de grandes villes comme Varsovie.

Figure 23. Opération Bouygues « Le Village » en Pologne - localisation



Localisation :
A 15 km au Sud de Varsovie, à proximité d'un espace boisé. L'ensemble est relié aisément au centre par une voie rapide.

L'opération :
A l'échelle européenne, et surtout en comparaison avec les opérations françaises de Bouygues, l'ensemble réalisé ici est de taille assez conséquente : 233 logements en maisons individuelles, isolées ou en bande, destinées à une clientèle aisée (il s'agit, d'une part, de maisons en accession à la propriété, d'autre part leurs prix varient de 180000 à 380000 euros, ce qui représente un investissement substantiel étant donné le niveau de vie local).

Opération Piedra Roja au Chili – Inmobiliaria Manquehue

Le promoteur :
Inmobiliaria Manquehue est un promoteur immobilier né au cours des années 1980. L'entreprise a été créée pour le développement d'une opération immobilière de la famille Rabat, grand propriétaire terrien des environs de Santiago du Chili. C'est également un groupe de construction et de conseils en immobilier. Les détenteurs du capital appartiennent encore en très grande partie à la famille Rabat, fortement liée, semble-t-il, à des investisseurs allemands.

Le contexte :
L'habitat individuel est ici particulièrement développé. Les ensembles pavillonnaires sont très nombreux et accueillent toutes les catégories sociales. On trouve ainsi des ensembles pavillonnaires de logements sociaux comme des ensembles très luxueux, la ségrégation sociale étant, par ailleurs, la norme.

Localisation :
A environ 35 kilomètres au Nord de Santiago, au sein de la région métropolitaine, dans une zone de transition vers le Nord plus désertique. L'opération est reliée à Santiago par une bretelle autoroutière construite spécifiquement pour accéder à ce nouvel ensemble situé sur le territoire de la municipalité de Colina.

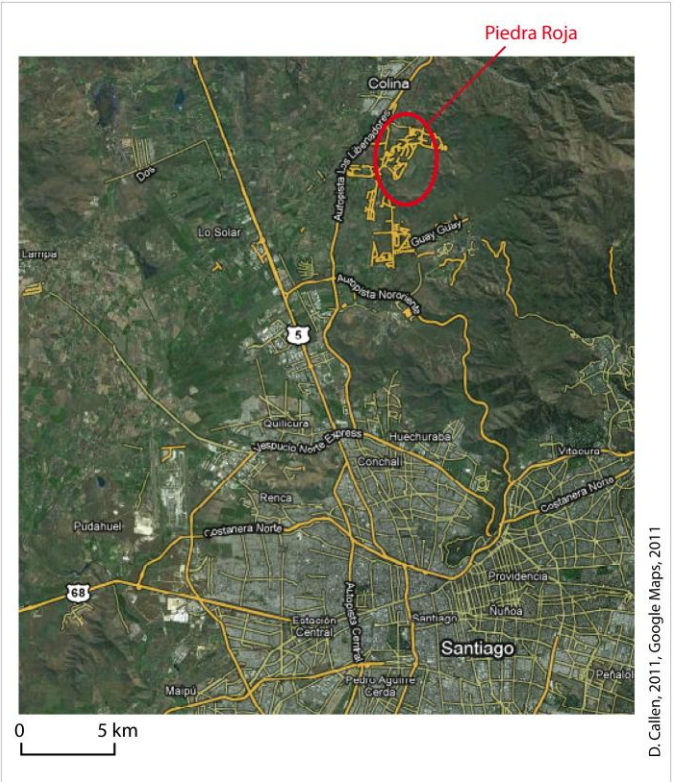


Figure 24. Opération « Piedra Roja » au Chili – Inmobiliaria Manquehue

L'opération :

De taille considérable, l'ensemble devrait, à terme, accueillir 70000 habitants au sein de 12000 lots, sur 1300 hectares. Cette opération d'urbanisme est d'origine totalement privée. Il s'agit d'un ensemble de plusieurs opérations fermées, sécurisées, plus ou moins luxueuses, autour d'un golf et d'une « lagune » artificielle (pour l'approvisionnement de laquelle des nappes fossiles sont exploitées) et de plusieurs centres commerciaux. A terme, c'est une vraie « ville » qui doit être créée, avec trois écoles privées et un collège, une sécurité privée, et l'objectif, présenté d'emblée par les responsables de l'opération, est que cet ensemble devienne un « county » ou une municipalité indépendante de la municipalité de Colina qui a entériné le master-plan (plan masse) proposé par le promoteur.

L'influence états-unienne est ici ouvertement revendiquée et affirmée (l'histoire récente du Chili, terre d'élection des « Chicago Boys » après l'arrivée de Pinochet au pouvoir après 1973, explique en grande partie la totale absence de complexe concernant l'adoption du modèle nord-américain). Le modèle suivi par Manquehue pour « Piedra Roja » est la ville de Celebration (Didier 1999), en Floride et le plan masse de l'ensemble a été élaboré par des architectes états-uniens.

Un langage publicitaire et architectural commun

Des références architecturales « déterritorialisées » et pastichantes

Au Chili

Figure 25 **Figure 26** **Figure 27**

Source : site Internet de Inmobiliaria Manquehue, http://www.inmobiliariamanquehue.cl/#/proyectos/, consulté le 10 juin 2011. Photo de droite : cliché D. Callen, 2011, présentation publicitaire maison témoin PiedraRoja

A gauche, le modèle « Casa Chilena » est censé intégrer l'ensemble des qualités architecturales des maisons « traditionnelles » chiliennes. L'existence d'une telle maison, dans un Etat de plus de 2000 km du Nord au Sud où se mélangent les influences indienne, espagnole, européenne … serait assez étonnante. Le modèle du centre est qualifié de « méditerranéen » (Casa Mediterranea) et celui de droite, « Casa Provenzal », peut être comparé à son homologue polonais …

En Pologne

Figure 28 **Figure 29** **Figure 30** **Figure 31**

source : site Internet de Bouygues Immobilier Polska, http://www.bi-polska.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=28 *consulté le 10 juin 2011*

De gauche à droite : modèles Provence, Alsace, Bretagne, Normandie « revus » par les architectes de Bouygues Immobilier pour le public polonais. On remarquera que les toits en tuile à faible pente et le crépi rose sont les deux grands points communs attribués à l'architecture provençale, semble-t-il, en Pologne comme au Chili.

Fermeture et sécurité comme arguments commerciaux

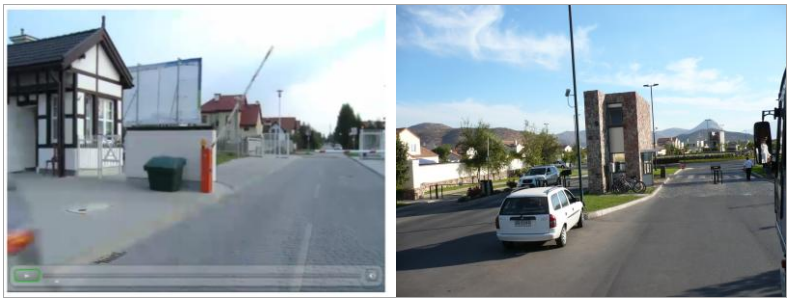


Figure 32 **Figure 33**

A gauche, image extraite d'une vidéo promotionnelle sur le site Internet de Bouygues Immobilier Polska montrant le système de restriction d'accès de l'ensemble pavillonnaire (d'autres présentent également les caméras de vidéo-surveillance associées). A droite : entrée d'un ensemble pavillonnaire au sein de « Piedra Roja », avec barrière et gardiens.

Standards de vie internationaux : vie de famille, consommation, loisirs et éducation

En Pologne

Figure 34 **Figure 35** **Figure 36**

source : site Internet de Bouygues Immobilier Polska, http://www.bi-polska.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=28 *consulté le 10 juin 2011*

Au Chili

Figure 37 **Figure 38** **Figure 39**

Clichés D. Callen, 2009, présentation publicitaire maison témoin Piedra Roja

Les loisirs présentés sur le site Internet de Bouygues Immobilier Polska et ceux utilisés pour la publicité de l'ensemble de Piedra Roja sont presque les mêmes : équitation, golf, promenades au grand air. De même, la présence de centres commerciaux est présentée comme un atout dans les deux cas. Enfin, l'éducation et la présence d'écoles au sein ou à proximité immédiate des ensembles pavillonnaires, et à destination des résidents, est mise en valeur.

Cette comparaison rapide de deux ensembles pavillonnaires permet de repérer les grands éléments du discours promotionnel de deux grands promoteurs dont les opérations sont de dimension ou d'inspiration internationales.

3.2 Nexity, « acteur global de l'immobilier » (Pollard, 2007)

Le deuxième promoteur est Nexity (67 ensembles pour 2537 maisons). Il s'agit d'une entreprise française de promotion immobilière issue du groupe de bâtiment de la famille Arnault qui s'est peu à peu diversifiée, au sein du secteur immobilier, pour en devenir l'un des principaux acteurs au niveau national. Le groupe se présente d'ailleurs comme un « *acteur intégré des métiers de l'immobilier* » qui « *réunit l'ensemble des compétences et expertises immobilières à destination des particuliers, des entreprises et des collectivités locales. Leader sur les différents métiers de l'immobilier : promotion (logements, lotissements, bureaux, commerces ou activités), services aux particuliers et aux entreprises, réseaux d'agences, régénération urbaine, et gestion d'actifs, Nexity est aujourd'hui capable d'apporter une réponse globale aux besoins de ses clients sur l'ensemble du territoire »*[53]. Cette diversification s'est opérée essentiellement au cours des années 1990 et 2000.

L'activité « historique » de construction prend le nom de Ferret Savinel en 1974, puis de "Groupe George V" en 1989 et le siège social quitte la région Nord pour l'Ile-de-France. Ce dernier a été cédé en 1995 par la famille Arnault à la Compagnie Générale d'Immobilier et de Service, l'un des piliers du futur Nexity. Les activités du groupe sont à la fois de la production de terrain à bâtir et de maisons individuelles en villages. Le groupe réalise également 80% de son chiffre d'affaires dans le logement. Mais Nexity a aussi racheté l'entreprise Saggel, spécialisée dans la commercialisation immobilière pour le compte des propriétaires institutionnels et des collectivités[54]. Par ailleurs, il a diversifié en partie son activité récemment, en rachetant des agences immobilières, en particulier Guy Hoquet et

[53] Communiqué de presse SaggelNexity et DTZ, *Le Département Investissement de DTZ et Saggel Transactions viennent de remporter le mandat exclusif de vente de 40.000 m² d'actifs immobiliers appartenant à la CANSSM,* 2 juin 2009, consulté le 13 juin 2011 : http://www.nexity.fr/files/webform/CP%20Saggel%20-%20DTZ%20pour%20la%20Sovafim.pdf

[54] Ainsi, en 2009, une société d'Etat, la SOVAFIM, a confié la commercialisation de 40000 m² d'immeubles appartenant à la caisse de Sécurité Sociale des Mines à Saggel Transaction (groupe Nexity) et à DTZ.

Century 21 en 2006, puis Lamy en 2007. Enfin, il a noué plusieurs partenariats avec des opérateurs dans le domaine des établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes, ou avec la fédération nationale des sociétés coopératives d'HLM.

Le groupe est entré en Bourse sur le premier marché en 2004, et l'actionnariat est détenu à 42% par le groupe Banques Populaires Caisse d'Epargne, et à 38 % par des actionnaires « flottants » ou « public »[55],

L'internationalisation des activités du groupe date essentiellement des années 2000[56], même si la première implantation du groupe à l'étranger, en Espagne, date de 1990. Ce groupe réalise de l'immobilier de bureaux, des centres commerciaux et des immeubles résidentiels dans différents pays d'Europe (Espagne, Pologne, Belgique, Italie, Portugal ...) et des maisons en villages, en Italie notamment.

3.3 Les Nouveaux Constructeurs : promoteur national de taille moyenne et promoteur international

Parmi les opérateurs en Ile-de-France, nous avons aussi repéré la société "Les Nouveaux Constructeurs" (14 ensembles et 408 maisons). Cette société, fondée en 1972, est actuellement présente autour de cinq agglomérations françaises : Paris, Lyon, Marseille, Montpellier et Cannes, soit essentiellement dans deux grandes métropoles et dans les régions les plus dynamiques en termes de construction de logements du Sud de la France (figures 10 et 11).

Son activité est essentiellement tournée vers le secteur résidentiel, qui représentait près de 80 % de son chiffre d'affaire en France en 2009 et 90 % en 2008[57] et 2010.

Le groupe a développé une stratégie d'internationalisation assez originale avant la crise et depuis le début des années 2000, en s'implantant de façon très volontaire et importante dans deux pays européens d'abord : l'Espagne et l'Allemagne. En 2006, l'activité à l'étranger du groupe représentait 48% du chiffre d'affaire total du groupe et 50% en 2008 au moment de la crise. En Espagne, le groupe est présent par l'intermédiaire de sa filiale Premier Espana qui est spécialisée dans les résidences principales autour des trois agglomérations de Barcelone,

---

[55] Rapport annuel 2010 de l'entreprise, http://www.nexity.fr/files/webform/Rapport_annuel_2010.pdf consulté le 13 juin 2011

[56] 2001 : implantation au Portugal, 2002 : en Belgique, 2005 : en Italie

[57] D'après les rapports d'activité 2009 et 2010 de l'entreprise, consultés le 27 juillet 2011 http://www.lesnouveauxconstructeurs.fr/files/presse/LNC_CA_T4_2009_FR_Final.pdf et http://www.lesnouveauxconstructeurs.fr/files/presse/LNC_CA_T4_2010_FR_Final.pdf

Madrid et Valence. En Allemagne, le groupe a fait l'acquisition, en 2003, d'un promoteur basé à Munich : Concept Bau et, en 2006, d'une société de promotion-construction et de préfabrication de garages et de maisons individuelles : Zapf, ce qui lui a permis de s'implanter également (après Munich et Berlin) dans les agglomérations de Düsseldorf, Francfort et Stuttgart.

Pour prolonger son développement international Les Nouveaux Constructeurs a prévu d'entamer des programmes en Pologne en 2007, en faisant notamment l'acquisition de terrains importants non loin de Varsovie, mais les prévisions de croissance du groupe à l'Est semblent avoir été nettement ralentis avec la crise, et celui-ci a surtout tenté de consolider son activité en France au cours des deux dernières années.

Par ailleurs, Les Nouveaux Constructeurs est coté sur NYSE-Euronext, depuis le 16 novembre 2006, ce qui explique en partie ses velléités de développement important et l'affichage de ses ambitions. Avant la crise encore, le groupe avait notamment racheté le groupe Consortium Français de l'Habitat (CFH), un promoteur spécialisé dans l'immobilier résidentiel en Ile-de-France et en particulier dans les maisons haut de gamme en village, ce qui permet aux Nouveaux Constructeurs de se renforcer sur le créneau de la maison individuelle de standing alors qu'il était spécialisé davantage dans les gammes moyennes.

3.4 Bouwfonds Marignan : un promoteur international en expansion

Le quatrième promoteur, par ordre d'importance des réalisations en Ile-de-France, est Bouwfonds-Marignan (23 ensembles, 741 maisons), encore appelé Marignan Immobilier. Ce groupe est le résultat du rachat en 2001 de la société de promotion immobilière française Marignan Immobilier par une société immobilière néerlandaise, Bouwfonds. Celle-ci, spécialisée à la fois dans l'immobilier résidentiel et l'immobilier de bureaux, est associée à la banque Rabobank au sein du groupe RaboBouwfonds qui développe des ensembles pavillonnaires à la fois en France et aux Pays-Bas ainsi que de l'immobilier d'entreprise en Allemagne notamment. Depuis son rachat, le promoteur a considérablement développé son activité en France concernant la production de maisons individuelles en « villages » et s'est imposé comme l'un des rares promoteurs réellement internationaux, à la fois en termes de capitaux et de réalisations. Les logiques financières des principaux actionnaires y jouent un rôle particulièrement important, de façon peut-être plus visible que dans les autres groupes où les principaux dirigeants appartiennent aux entreprises « historiques » de groupes français, qu'il s'agisse de Bouygues Immobilier ou de Nexity.

Marignan est un promoteur anciennement implanté en Ile-de-France, puisqu'il était à l'origine la marque de promotion immobilière du Groupe Maison Familiale, qui a réalisé plus de 100 000 maisons individuelles dans les années 1970-80. Par la suite, le groupe a été associé au promoteur spécialisé dans les résidences de loisirs Rocamar par le Crédit Foncier de France qui a pris le contrôle des deux groupes en 1989. La diversification des activités de cette entreprise date également des années 1990 puisque la stratégie du groupe dans cette période de crise a été de développer son activité dans les logements collectifs et les résidences étudiantes.

L'internationalisation des capitaux du groupe s'est accélérée après 1997, date à laquelle le Crédit Foncier a cédé le groupe au fonds d'investissement américain Highridge Partners, associé à la Deutsche Bank, qui eux-mêmes le cèdent en 2001 au groupe Bouwfonds qui devient alors son actionnaire unique. Le passage entre les mains de Highridge Partners a été marqué par une volonté de rentabilité très forte des opérations, mais la situation s'est stabilisée après le rachat par Bouwfonds et les objectifs semblent plus « durables » d'après la personne interrogée dans le cadre de notre enquête.

Aujourd'hui, Marignan-Immobilier est une société qui appartient au groupe « Rabo Real Estate », toujours unique actionnaire (nouveau nom du groupe Bouwfonds), lui-même appartenant au groupe Rabobank (l'une des principales banques commerciales aux Pays-Bas). Cette dimension internationale et financière est très largement soulignée dans la communication du groupe (en particulier sur son site Internet), qui en fait un gage de solidité financière et de rapidité dans la mobilisation des capitaux pour la mise en œuvre des opérations. Si le groupe Marignan-Immobilier ne réalise pas d'ensembles pavillonnaires à l'étranger, en revanche on peut noter que Bouwfonds International, société immobilière hollandaise ("Bouwfonds Property Development B.V.") à laquelle est associé, de fait, Marignan, est une société internationale qui souscrit des joint-venture avec d'autres entreprises (ainsi, la société espagnole Inbesos a souscrit un joint-venture avec Bouwfonds pour développer des projets importants en Catalogne (300 logements chaque année dans cette région).

Comme les autres gros promoteurs, Bouwfonds Marignan propose une gamme d'activités dans l'immobilier très large. Le groupe a basé son développement récent sur cette diversification et la capacité à encadrer une opération depuis la recherche du foncier jusqu'à la gestion de l'après-vente, en passant par la maîtrise d'ouvrage, le suivi technique et la commercialisation. L'habitat reste son « cœur de métier » mais l'immobilier d'entreprise et les résidences « spécialisées » (loisirs, étudiants, séniors) sont des secteurs qui sont en plein essor.

Le groupe affirme que l'habitat collectif représente 88% de son activité, et les maisons individuelles 10% du volume de ses logements produits[58].

La stratégie affirmée par Bouwfonds : amener Bouwfonds Marignan dans le trio de tête du développement immobilier en France (entreprises, parcs tertiaires, projets commerciaux, ...), augmenter sa part de marché dans l'immobilier résidentiel (objectif : 7% du marché de l'habitat neuf), diversifier ses activités, notamment en se tournant vers le domaine des "résidences services" (tourisme, étudiants, personnes âgées).

3.5 Kaufman and Broad : heurs (et malheurs ?) d'un promoteur nord-américain en région parisienne

Kaufman and Broad est l'un des principaux promoteurs français, presque toujours classé parmi les cinq premiers derrière Bouygues et Nexity en termes de chiffre d'affaires hors taxe (Pollard, 2009). En Ile-de-France, d'après les données du GRECAM, il est le premier producteur d'ensembles pavillonnaires avec 112 ensembles et 3405 maisons, et les résultats annuels de l'entreprise montrent qu'en 2009 il y réalise 42 % de son chiffre d'affaire. D'après son bilan annuel, le groupe réalise 75 % de son chiffre d'affaire avec la construction de logements collectifs, et 21% avec les maisons en village.

Si le groupe s'est plutôt spécialisé, à partir de 1985, dans la construction d'appartements et de bureaux, il est pourtant surtout connu encore pour la création de « villages de maisons individuelles ». Kaufman and Broad affirme d'ailleurs, par la voix de son PDG, Guy Nafilyan, avoir *"[introduit] en France un concept venu de Californie, les maisons individuelles en village*"[59]. Si la citation peut paraître étonnante, Kaufman reste bien l'un des « pionniers » des nouveaux villages en région parisienne, en particulier le deuxième promoteur nord américain installé en France au moment où les ensembles pavillonnaires ont connu un succès considérable, après l'expérience du constructeur Levitt. En effet, le promoteur, dont la maison mère créée en 1957 à Détroit est située aux Etats-Unis, est présent en France depuis 1968 et a réalisé de très importants ensembles pavillonnaires au cours des années 1970 et 1980, comme par exemple le domaine Poirier à Ozoir-la-Ferrière (construit entre 1989 et 1999).

Si la cotation en Bourse a été relativement rapide sur le marché américain, le groupe n'est entré en Bourse en France qu'en 2000. Kaufman and Broad SA (le nom de la filiale française) s'est considérablement élargi au cours des années 1980 en rachetant plusieurs

[58] Site Internet de l'entreprise, consulté le 13 juin 2011 : http://www.bouwfonds-marignan.com/0.1.0
[59] site Internet de Kaufman and Broad, message du PDG Guy Nafilyan, le 01/03/2009

groupes immobiliers français : Bâti Service (société plutôt spécialisée dans la construction de maisons individuelles pour les primo-accédants) en 1985, Breguet Immobilier en 1995, Frank Arthur, First Promotion (à Lille) et Sopra Promotion (à Toulouse) ou Lotibat en 2005. Cette politique de rachat a permis au groupe de diversifier ses activités (au départ focalisées sur le marché des maisons de standing et relativement peu sur celui des primo-accédants) et d'améliorer sa couverture géographique du territoire français, traditionnellement centrée sur la région parisienne.

Le rachat de Bréguet par Kaufman est assez représentatif des mouvements de concentration à l'œuvre dans le secteur de la production de maisons individuelles lors des périodes de difficultés dans le secteur de l'immobilier. Faisant face à un endettement très lourd, la société de promotion Bréguet créée en 1970 avait dû déposer son bilan dans les premières années de la crise immobilière du début de la décennie 1990. L'offre de reprise conjointe déposée par CBC (société de BTP du groupe Générale des Eaux) et Kaufman and Broad a été retenue par le tribunal de Versailles après la mise en redressement judiciaire de Bréguet. Kaufman mettait alors la main sur l'un de ses principaux concurrents en région parisienne, récupérant une partie du personnel de l'entreprise, les 80 sociétés SCI (Sociétés Civiles Immobilières) et SNC (Sociétés en Nom Collectif) de Bréguet n'ayant pas été mises en dépôt de bilan, et surtout ses importantes réserves foncières. Plusieurs éléments ont pu expliquer les difficultés de ce promoteur : la faiblesse de ses fonds propres, la mévente de certains programmes, des terrains acquis très chers et un programme hasardeux à Madrid (Les Echos n°16902, 1995 p. 21)

En 2007, PAI Partners (un fonds d'investissement français) a acquis 80% du capital de Kaufman and Broad SA, renforçant l'importance du secteur financier au sein de ce groupe de promotion. Le groupe a été l'un des principaux promoteurs à souffrir de la crise immobilière des années 2008-2009, et son redressement récent est lié à la fois à un plan de rigueur important et à des modifications de ses priorités en termes de types de produits livrés au cours des dernières années. Alors que le promoteur visait, avant la crise, presque uniquement les « secundo-accédants », les investisseurs et les premiers acheteurs sont désormais sa cible privilégiée, avec des appartements plus petits et moins chers, facilement éligibles aux dispositifs Scellier BBC (bâtiment basse consommation) et au nouveau prêt à taux zéro (Sanchez, 2011).

Dans le contexte francilien on constate donc bien, à travers l'histoire des principaux promoteurs, une concentration importante des acteurs économiques du BTP et de la promotion immobilière. Les grandes entreprises de travaux publics et de construction, c'est-à-dire celles de niveau national, ont ainsi profité d'importantes restructurations de ces filières au cours des années 1980.

On observe une réelle internationalisation du capital des grands promoteurs intervenant dans le secteur de la promotion immobilière groupée, ce qui n'est pas étonnant puisque ce type d'opérations nécessite des moyens financiers importants. Cette internationalisation prend différentes formes : celle d'une accumulation capitalistique (par le biais de fusions/acquisitions en Bourse, comme ce fut le cas pour Nexity), celle de la construction de groupes internationaux sur des agrégats de groupes régionaux nationaux (Bouygues, Nexity, Kaufman). Les orientations stratégiques de certains de ces promoteurs sont en partie liées à la financiarisation de ces entreprises, les actionnaires exigeant la réalisation d'opérations à haute rentabilité.

L'internationalisation concerne également les modèles urbains développés, elle est directement le fait de quelques groupes étrangers implantant un modèle nouveau en France (historiquement, Levitt et Kaufman essentiellement), mais il s'agit d'un modèle dominant repris à grande échelle par la suite.

En revanche, on n'observe pas vraiment, même pour ces très grands promoteurs, d'internationalisation des pratiques ou des terrains de production.

Sauf dans les cas de Bouwfonds ou des Nouveaux Constructeurs, c'est plutôt le système de financement des entreprises de promotion et surtout leur caractère de plus en plus industriel qui fait qu'un modèle d'ensembles pavillonnaires se diffuse partout dans le monde (des modèles d'ensembles pavillonnaires qui permettent de gagner de l'argent rapidement, des goûts internationalisés, comme le montre l'exemple de Bouygues en Pologne, encadré 8), plus que la présence de filiales à l'étranger de ces grandes entreprises.

Chapitre 10.

Une réalité plus vaste et complexe : intervention des collectivités locales et impact des décisions de niveau national.

La production des espaces résidentiels périurbains relève, nous l'avons vu, des décisions d'un grand nombre d'acteurs, différents par leurs statuts (public / privé), leur organisation (institutions / entreprises ou collectivités / associations), et leur niveau d'intervention (local, régional, national voire international).

Dans le système local de production des ensembles pavillonnaires groupés, les communes bénéficient de nombreuses ressources depuis les lois de décentralisation et sont relativement peu contraintes. Elles peuvent jouer un rôle directement sur les prix fonciers par le biais de la préemption, mais leur principal levier d'action vient des règlements locaux d'urbanisme qui déterminent la constructibilité (et donc la valeur) des sols. Elles ont ainsi une marge de manœuvre importante pour développer leurs stratégies et structurer le jeu des autres acteurs (Vilmin, 2005).

Dans un contexte francilien où l'intercommunalité est relativement peu développée, les caractéristiques des communes : leur situation, leur taille, et surtout l'expertise de leur personnel technique et l'implication des élus dans le domaine de l'urbanisme, … conditionnent leur position dans le rapport de force au moment des négociations avec les promoteurs concernant les opérations groupées.

Une enquête menée auprès des responsables élus et techniques de plusieurs collectivités locales[60] a permis de mettre au jour les principaux axes des logiques communales en matière de développement pavillonnaire, et les grands axes de négociations avec les promoteurs.

1. Le rôle central des collectivités locales : de l'Etat initiateur à la main donnée aux maires

1.1 Les maires : acteurs centraux dans la production des ensembles pavillonnaires depuis les lois de décentralisation

Le développement des ensembles pavillonnaires est bien antérieur aux lois de décentralisation puisque nous avons vu qu'ils datent particulièrement, sous leurs formes actuelles, de la fin des années 1960. Pourtant, la responsabilité des maires en matière d'étalement urbain est de plus en plus souvent mise en avant.

Depuis les lois de décentralisation, les communes délivrent les permis de construire, sous réserve d'avoir établi un plan d'occupation des sols ou un plan local d'urbanisme. La loi Deferre du 2 mars 1982 réformant les collectivités territoriales a, en effet, marqué une transformation majeure dans les pratiques en attribuant la délivrance des permis de construire au maire. La décentralisation, en redistribuant les responsabilités administratives, a redonné un pouvoir d'initiative aux acteurs locaux en matière de production résidentielle et de restriction de l'offre foncière[61]. Elle a également fait peser sur eux des responsabilités lourdes en matière d'organisation et d'aménagement de l'espace, alors que certains ne sont pas toujours bien préparés ou soutenus efficacement en matière technique dans ce domaine. Le maire est, plus encore aujourd'hui qu'avant les années 1980, la personne « ressource » pour les autres acteurs de la production des ensembles résidentiels.

[60] Voir présentation de l'enquête, chapitre 3

[61] Celle-ci est souvent organisée par le biais de la définition de Coefficients d'Occupations du Sol (COS) faibles, très sélectifs en matière de production de logements et les dispositions de la loi SRU (en particulier l'article 3, chapitre II, concernant les Schémas de Cohésion Territoriale, voir annexe 7) ont en partie renforcé la restriction de l'offre foncière dans les espaces périurbains.

A l'échelle des parcelles et de l'architecture des pavillons, les ensembles pavillonnaires (comme les lotissements) obéissent aux règles des POS et des PLU, dont le domaine d'action a été renforcé dans le cadre de la loi SRU, règles qui sont en partie inscrites dans le code de l'urbanisme[62]. Par ailleurs, ces ensembles répondent également parfois à des règlements particuliers ou cahiers des charges, annexés au permis de lotir ou propre au collectif des résidents, ASL ou copropriété (comme par exemple l'interdiction de construire des clôtures sur le terrain donnant sur la rue : c'est le cas dans de nombreux ensembles qui souhaitent garder un cachet « à l'américaine », les ensembles Kaufman notamment).

Il y a donc a priori un cumul de règles établies à des niveaux différents, par des acteurs dont le niveau d'expertise peut être variable, qui encadrent et parfois prédéterminent l'implantation des maisons (coefficient d'occupation du sol, distance de construction par rapport à la voirie, largeur des façades, parfois clôtures, …). Leur forme finale est ensuite soumise à l'approbation du permis de construire par le maire ou les services de la DDE (actuellement le plus souvent dans les Directions Départementales des Territoires, DDT) lorsque les communes ne sont pas compétentes en matière de permis de construire.

Le plus souvent, les aménageurs ou les promoteurs (les seconds, pour les ensembles pavillonnaires qui nous intéressent) se chargent de cette procédure puisqu'en dessous de 170 m² de surface hors d'œuvre nette (SHON) créée, le recours à un architecte n'est pas obligatoire.

1.2 Logiques communales, choix du groupé, choix des promoteurs

Par les outils présentés ci-dessus, les communes peuvent en grande partie réguler leur croissance démographique, la consommation d'espace sur leur territoire et la forme de l'urbanisation. A l'issue des entretiens, un certain nombre d'éléments généraux, d'axes des stratégies municipales, peuvent être dégagés.

Il semble qu'aujourd'hui, et surtout depuis la fin des années 1980, deux logiques poussent à des développements importants :

- la nécessité d'une restructuration : la volonté d'affirmer une centralité, de rééquilibrer les extensions urbaines autour d'un centre et de relier une ou plusieurs excroissances au tissu existant. C'est, par exemple, le cas à Férolles-Atilly qui a connu, dans les

[62] voir l'encadré 1 sur « l'encadrement juridique des lotissements » chapitre 1, section 1.2

années 1970, le développement de « nouveaux villages » qui ont assez nettement « fragmenté » l'espace résidentiel de la commune.

- le souci de parvenir à un seuil de population minimum pour se doter de certains équipements

Outre ces deux cas, les logiques des communes sont souvent liées à la démographie, et surtout à la structure par âge de leur population. On trouve ainsi les trois cas suivants :

- les communes qui décident d'arrêter tout développement après avoir connu des périodes de très forte croissance et qui se sont heurtées à de gros besoins de rattrapage en matière d'équipements publics ;
- les communes qui souhaitent stabiliser leur population en ne construisant que ce qui est nécessaire au desserrement des ménages. Ce cas a été assez fréquent parmi les communes enquêtées ; il s'agit aussi de communes ayant connu un développement assez important au cours des années 1980 et 1990 mais souvent moindre que les premières communes présentées.
- les communes qui envisagent une poursuite ou une reprise de la croissance démographique car elles se trouvent dans une situation de vieillissement de leur population. Ces communes souhaitent néanmoins rester à un niveau d'équipement constant et ne pas créer de nouveaux besoins. La question est souvent posée lorsque menace la fermeture de classes dans les écoles, question particulièrement sensible pour les électeurs notamment. A ce titre, la commune d'Etiolles est exemplaire : lors de l'entretien avec la personne responsable du service de l'urbanisme, nous avons ainsi pu constater que les chiffres de population d'enfants dans les écoles maternelles étaient suivis année par année avec une très grande attention (encadré 9, ci-dessous).

Encadré 9. Etiolles (Essonne) : équipements, démographie et développement pavillonnaire

Au sein de la commune d'Etiolles, se trouvait un parc, reliquat du domaine de la famille des Lenormand d'Etiolles, dont a fait partie la marquise de la Pompadour. A proximité du centre ancien du village, ce site semble avoir fait l'objet de propositions d'aménagements dès la fin des années 1980, notamment de la part du promoteur Bréguet. Au milieu des années 1990, une consultation aurait été lancée par la commune pour mettre en œuvre le projet couplant école et ensemble groupé.

D'après un élu, la construction d'un ensemble pavillonnaire de 120 maisons à la fin des années 1990 (figure 41) a été largement motivée par la nécessité de rénover/reconstruire le groupe scolaire de la commune (figure 40). Le promoteur choisi, Kaufman and Broad, a été largement impliqué dans le financement de la rénovation de l'école.

Figure 40. Etiolles, le nouveau groupe scolaire.© D. Callen

Figure 41. Etiolles, « Le Parc de la Pompadour » © D. Callen

Dix ans plus tard, le nombre d'enfants accueillis à l'école diminue, ce qui apparaît comme un sujet de préoccupation pour les élus et les responsables des services techniques, mais un projet de petits logements sociaux collectifs est en cours de négociation, ce qui semble mettre un terme à ces inquiétudes, au moins à moyen terme.

De façon générale, quelles que soient les logiques suivies par les communes, la tendance observée à l'issue des entretiens va plutôt dans le sens de la préservation de densités assez faibles pour les opérations de maisons individuelles. Les motivations évoquées sont diverses. Il peut s'agir de conserver un caractère aéré et verdoyant de la commune, de limiter les conflits de voisinage qui tendraient à se multiplier dans les zones denses. Une autre raison, moins souvent évoquée directement par les élus mais évoquée à plusieurs reprises par les responsables des services techniques, en particulier dans les communes les plus aisées soucieuses de conserver un certain type de population, privilégiant un entre-soi catégoriel, en sélectionnant la clientèle des ensembles pavillonnaires dans la commune.

Les opérations de production de maisons individuelles peuvent être de trois types, nous les avons déjà présentés : il peut s'agir de construction de maisons en diffus, d'opérations de maisons individuelles en lotissements ou d'opérations de maisons individuelles groupées.

De façon générale les maires affichent une nette préférence pour les opérations groupées.

Cette préférence s'explique d'abord par la possibilité qu'offre ce type d'opération de contrôler la forme produite : en effet, cette forme est visible sur le dossier de permis de construire, ce qui n'est pas le cas pour les opérations de lotissement où la forme finale est mal connue avant que les maisons soient toutes construites, ce qui met parfois plusieurs années.

De même, les discussions concernant la contribution des promoteurs à des équipements publics sont facilitées par ce type d'opérations.

Par ailleurs, les opérations groupées permettent à la mairie de limiter le nombre d'interlocuteurs au cours de la phase de négociations puisque le promoteur est le seul opérateur à monter le projet et le seul maître d'ouvrage. Administrativement aussi, il est plus aisé de traiter un seul permis de construire pour l'ensemble des maisons à construire.

Enfin, les opérations groupées présentent l'avantage d'être terminées plus rapidement que les autres types d'opération, en particulier que les lotissements. Dans ce dernier cas, les acquéreurs se trouvent parfois en limite de solvabilité et n'ont pas toujours inclus toutes les finitions dans leur plan de financement, ce qui explique que les clôtures, espaces verts, … mettent parfois beaucoup de temps avant d'être complètement achevés. Les opérations groupées, elles, présentent l'avantage d'être livrées terminées (ou presque … en témoignent plusieurs « affaires » d'ensembles pavillonnaires mal terminés[63]), y compris les espaces extérieurs. Les négociations concernant une éventuelle rétrocession directe de la voirie et des réseaux dès la fin de la commercialisation et de la construction de l'opération sont également plus faciles à mener.

Le choix du groupé est aussi, presque toujours, associé au choix d'un type de promoteurs particuliers : promoteur local ou promoteur de dimension nationale, voire internationale. Ces opérations étant relativement risquées financièrement, les gros promoteurs sont souvent plus à même de réaliser les opérations les plus importantes puisqu'ils ont les capacités de mobiliser d'importantes ressources financières pour lancer leurs projets. S'ils présentent parfois l'inconvénient d'être considérés comme peu proches du terrain local, les plus gros promoteurs ont pourtant un avantage sur les promoteurs locaux : celui du « poids » qui rassure non seulement les maires sur la réalisation finale du projet, mais également les banques dans le cadre d'opérations importantes.

Ainsi, dans un compte rendu de réunion datant de 2002, concernant la future ZAC des Terres Blanches (qui a vu le jour en 2004) à Montesson (commune des Yvelines située dans une boucle de la Seine, entre Le Vésinet et Carrières-sur-Seine), le maire, M. Bel « rappelle le principe de la pluralité d'opérateurs sur la zone. […] Cependant, M. Bel insiste sur la nécessité de collaborer avec des « gros faiseurs », qui joueront un rôle de garantie auprès des banques »

[63] Les nouveaux acquéreurs de maisons individuelles dans des opérations groupées sont assez prompts à réaliser des forums sur internet pour évoquer, mettre en commun leurs difficultés et les défaillances éventuelles du promoteur ayant réalisé l'opération. On peut ainsi citer quelques blogs ou articles concernant ces « affaires » à Saint-Germain les Corbeil, à Bussy-Saint-Georges ou Saint-Pierre du Perray (Bénard, 2002)

(fig. 32). D'après les données du GRECAM, deux promoteurs importants ont été choisis pour cette opération, le second étant un promoteur international : SOGEPROM pour un ensemble d'une cinquantaine de maisons, et surtout Kaufman and Broad pour un ensemble de 108 maisons. Le type de maisons et le niveau de gamme proposé par Kaufman (des maisons haut de gamme à destination d'une population aisée, puisque les maisons proposées ici, de 5 et 6 pièces sur des terrains de 330 à plus de 600 m², ont un prix initial moyen de plus de 550000 euros) a sans doute été un élément de choix. Mais son statut de « gros faiseur » est sans doute également entré en compte, de même, peut-être, que des relations tissées avec ce promoteur depuis plusieurs années (mais cette commune ne fait pas partie des communes enquêtées).

Programme de logements :

- 35 lots libres (450 m² moyens) au nord de la voie nouvelle.
- Le projet hôtelier n'ampute pas le nombre de lots libres prévus initialement et devient par conséquent une recette supplémentaire. M. Bel rappelle à l'assemblée l'historique du projet de construction hôtelière.
- 75 logements collectifs (immeubles de R+1+C)
- 190 maisons groupées réparties en deux quartiers de part et d'autre de la coulée verte, au sud de la voie nouvelle : à l'ouest de la coulée verte, un quartier de 70 maisons individuelles, à l'est un quartier de 120 maisons individuelles. Les quartiers de maisons groupées seront exclusivement desservis par la nouvelle voie (une seule entrée et sortie) et pourront être traités en « Zone 30 ».

M. Bel rappelle le principe de la pluralité d'opérateurs sur la zone. Aucun choix n'est arrêté à ce jour. Cependant, M. Bel insiste sur la nécessité de collaborer avec des « gros faiseurs », qui joueront un rôle de garantie auprès des banques.

Figure 42. CR de réunion, 22 mai 2002, Mairie de Montesson, dossier « Terres Blanches »

Au début de notre étude, nous avions formulé l'hypothèse selon laquelle une raison éventuelle pour choisir un promoteur national plutôt qu'un promoteur local, était sa capacité à réaliser les aménagements nécessaires à une rétrocession rapide (la voirie, les réseaux divers, les espaces verts …). De façon générale, lorsque les ensembles pavillonnaires ne sont pas fermés par des grilles ou des portails, et si la commune en a les moyens, les responsables locaux préfèrent que la rétrocession se fasse dès la clôture de l'opération commerciale par l'intermédiaire directe du promoteur, sans attendre qu'une Association Syndicale Libre prenne le relais. Cela permet d'éviter les situations de réseaux dégradées que les municipalités sont contraintes de récupérer « en catastrophe », et pour certaines communes (le cas a été évoqué lors d'un entretien avec un promoteur) cela permet également d'éviter la constitution de pouvoirs ou de contre-pouvoir locaux trop importants que représentent parfois les ASL. Cette rétrocession directe est souvent à l'initiative des communes, formulée dès le début des négociations avec les promoteurs pour le permis de construire, ce qui permet de faire en sorte

que les voiries et les espaces verts soient réalisés d'emblée pour correspondre aux exigences locales et aux normes et gabarits déjà existants. Les risques liés au vieillissement de lotissements aux infrastructures insuffisantes sont donc bien connus, et les municipalités et leurs élus souhaitent éviter de se trouver contraints, quinze ou vingt ans après la réalisation de l'ensemble pavillonnaire, de récupérer des voiries et réseaux vieillis et parfois mal conçus que les ASL n'entretiennent plus, et pour lesquels tous les papiers concernant la propriété ont été égarés[64].

Finalement, après entretiens auprès des responsables des services de l'urbanisme, il semble qu'il n'y ait pas particulièrement de différence en la matière entre gros promoteurs et promoteurs locaux. Les uns comme les autres ont intérêt à ce que les opérations se déroulent correctement pour conserver de bonnes relations avec les élus et les responsables techniques, ce qui passe aussi par la satisfaction des futurs propriétaires et donc une rétrocession rapide et sans difficulté. Des cas de désaccord nous ont été rapportés, mais sans que la taille du promoteur concerné ne soit réellement discriminante. Les mauvaises expériences (et les bonnes) concernent à la fois les gros et les petits promoteurs.

2. Des outils divers et parfois efficaces aux mains des élus locaux

La production des ensembles pavillonnaires s'inscrit dans un contexte local maîtrisé par la mairie. Les objectifs du maire sont de plusieurs types, nous en avons évoqué certains et nous y reviendrons, mais l'un des enjeux auquel il doit faire face est de contrôler le marché foncier, particulièrement sensible au renchérissement des prix immobiliers, surtout dans les régions où la tension sur les prix est déjà forte, comme c'est le cas en région parisienne. Il s'agit alors d'éviter que les terrains destinés à des aménagements futurs soient contaminés par

[64] Le cas nous a été rapporté à plusieurs reprises, mais c'est à Brie-Comte-Robert que la situation nous a été décrite avec le plus de précision : la commune a dû entamer des procédures de biens vacants pour certains ensembles pavillonnaires. Il peut s'agir d'ensembles où les ASL fonctionnent mal et ou les promoteurs ont mal transmis l'information concernant la nécessité, pour les propriétaires, de prendre en charge l'entretien des voiries, réseaux et espaces verts. Parfois aussi les promoteurs ont laissé une voirie mal terminée, ont créé une ASL qui a peu à peu été délaissée, et son entretien n'a pas été assuré. La personne interviewée souligne que les problèmes sont encore plus importants dans le cas où le promoteur a dissout la société de promotion (société ad-hoc créée pour l'opération) au moment de la fin de la commercialisation du programme sans qu'une ASL ait été créée. Dans ce cas les papiers sont très difficiles à obtenir et la commune doit, à un moment ou à un autre, récupérer la propriété des terrains.

les prix « promoteurs » basés sur les prix immobiliers. Deux outils peuvent d'abord être utilisés par les maires pour maîtriser ce marché foncier : le droit de préemption et le financement des équipements.

2.1 Contrôle du marché foncier et financement des équipements

Le droit de préemption est un premier outil spécifiquement foncier aux mains des maires. Applicable sur tout terrain au moment de la transaction, il permet à la commune d'être prioritaire sur l'achat d'un bien mis en vente. Il permet à la collectivité de se substituer à l'acquéreur au cours d'une transaction sur un bien dont elle a besoin pour réaliser un projet d'intérêt commun. Ce droit est assorti de la possibilité de « révision des prix » qui permet à la collectivité de proposer au vendeur un prix inférieur à celui qui était convenu avec l'acquéreur. Le vendeur peut alors retirer son bien de la vente, demander un arbitrage au juge de l'expropriation ou accepter la transaction avec la collectivité au prix fixé par cette dernière. Ce prix est généralement fixé après une évaluation administrative des services fiscaux (les Domaines) qui se basent sur des transactions antérieures portant sur des biens équivalents dans un périmètre le plus proche possible. Cette méthode d'estimation permet de comprendre que l'utilisation systématique de la préemption par les communes a pour effet de bloquer le marché foncier. Elle permet en tout cas de régulariser ce marché en « écrêtant les pointes » : lorsque le prix marque une augmentation significative, les prix du Domaine ont tendance à donner une estimation à la baisse, tandis qu'en période de baisse ces mêmes estimations revoient les prix légèrement à la hausse.

Certaines communes pratiquent parfois un véritable blocage des prix (en particulier pour conserver des niveaux de prix compatibles avec les budgets du logement social), mais sur le plan juridique ce contrôle des prix ne fait pas partie des objectifs donnés au droit de préemption. Il n'est théoriquement applicable que dans les secteurs destinés à être aménagés pour la commune et il doit être justifié par un projet antérieur au moment de l'opportunité foncière. Par ailleurs, on observe des effets pervers du blocage systématique des prix, en particulier le report de la spéculation vers les communes voisines ou le développement d'un « marché parallèle » (Vilmin, 2008, p. 54) où se rencontrent l'offre et la demande effectives, mais où vendeurs et acheteurs s'entendent pour dissimuler les prix réels. De fait, aucune des communes enquêtées au cours de notre étude n'a affirmé mener une telle politique.

Outre le contrôle par la préemption, la collectivité dispose d'un autre moyen pour agir sur le marché foncier et pour mener à bien une politique volontariste d'aménagement de son territoire. Nous avons vu que le prix foncier, pour les promoteurs, était le résultat d'une soustraction entre le prix de vente final et les différents coûts. Parmi ces coûts il en est un qui dépend de la collectivité locale : les participations aux dépenses d'équipement et à la création de logements sociaux.

Historiquement, le processus d'équipement s'est plutôt déroulé selon le principe du rattrapage, les logements et les équipements précédant les équipements réalisés dans un second temps. Mais, dans la seconde moitié du XXe siècle, le législateur a mis en place des outils juridiques mettant en œuvre le principe de l'équipement préalable (devenu la norme dans les quartiers nouveaux, notamment avec les Zones d'Aménagement Concerté (ZAC) instituées en 1967 et les Programmes d'Aménagement d'Ensemble (PAE) en 1985). Lorsque l'appropriation des terrains et leur équipement n'est pas le fait de la collectivité ou de son aménageur, celle-ci peut imposer des participations ou des taxes aux opérateurs (et parfois aux propriétaires des terrains desservis par les équipements). Imposer un quota de logements sociaux dans les opérations fonctionne alors également comme pour les équipements et, particulièrement depuis la loi SRU du 13 décembre 2000, beaucoup de collectivités ont pris l'habitude d'imposer aux promoteurs une proportion de logements sociaux dans leurs programmes[65]. Ceci à tel point que plusieurs promoteurs ont intégré ce coût et proposent d'emblée des programmes mixtes (dans une des communes que nous avons étudiées, le promoteur a d'ailleurs vendu une partie de ses maisons à un bailleur social privé sans que la mairie en soit avertie).

Le cadre de la ZAC est parfois utilisé essentiellement comme outil de négociation, la négociation ne portant alors pas seulement sur les équipements et leur financement, mais aussi sur le programme, la densité, la qualité des espaces verts …. Le cadre contractuel de la ZAC permet alors à la collectivité une sécurité moins facile à obtenir dans le cadre de négociations « unilatérales » où la mairie demande des participations particulières pour des équipements qu'elle s'engage alors à réaliser (sous peine, parfois d'être attaquée au tribunal administratif si elle ne le fait pas).

[65] La Loi Engagement national pour le logement du 13 juillet 2006 a complété cette pratique en donnant la possibilité de délimiter dans le PLU des secteurs où la réalisation d'une proportion de logements à loyer maîtrisé est imposée aux constructeurs.

2.2 La maîtrise du droit des sols : un atout majeur

Enfin, l'outil majeur à la disposition des maires et des communes pour mener à bien leurs politiques d'aménagement du territoire communal reste la maîtrise du droit des sols.

Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) est aujourd'hui le premier de ces outils. Document d'urbanisme global, il est élaboré au sein de la commune et remplace les Plans d'Occupation des Sols. La définition qu'en donne Richard Kleinschmager (2006, p. 221) insiste bien sur le pouvoir conféré aux élus par ce document : « *s'il est un instrument par lequel le législateur français a exprimé qu'il n'entendait pas livrer aux appétits gourmands et à l'anarchie des volontés individuelles le territoire national, c'est bien le plan d'occupation des sols […] Son objet a été ni plus ni moins de définir pour chaque parcelle les droits qui lui sont attachés. Il ne s'est pas agi de brimer les propriétaires mais d'organiser le tissu communal dans un souci de préservation esthétique et de contrôle de l'extension des villes* »

Dans ces documents, le zonage de l'espace communal est un élément essentiel pour les différents acteurs de la production des logements. Les règles qui y sont associées, en particulier en termes de coefficient d'occupation du sol (COS) et de retrait par rapport à la voirie, ont des conséquences importantes en termes de formes urbaines construites. Certaines communes utilisent ainsi ces normes comme « filtre » pour conserver une homogénéité sociale et une densité faible au sein de la commune, en imposant par exemple des COS très faibles afin de décourager les constructions sur de petits terrains.

Comme le note également Kleinschmager (2006, p.222), dès lors que le POS ou le PLU est adopté et rendu public par un arrêté du maire, « *le devenir urbanistique d'une commune dépend pour une large part de la capacité technique et de la sensibilité esthétique des magistrats municipaux et de leurs équipes administratives.* »

Les procédures de Zones d'Aménagement Concerté (ZAC) sont un autre moyen dont disposent les communes pour maîtriser leur développement. Dans certaines communes, en particulier dans les villes nouvelles mais pas seulement, très dynamiques en termes de création de logements et où la maîtrise foncière est essentiellement entre les mains de l'Etat (par le biais des Etablissements Publics d'Aménagement), les ZAC sont particulièrement nombreuses.

La ZAC apparaît dans la loi du 30 décembre 1967, dans la ligne de la loi d'orientation foncière de 1967 qui prône davantage de concertation, en particulier en comparaison avec les anciennes Zones à Urbaniser en Priorité qui étaient uniquement aux mains de la puissance publique. Les ZAC concernent à la fois des logements, des équipements et des commerces ou

des activités industrielles. Autorisant à déroger au POS, elles ont parfois donné lieu à des abus tels que des constructions dans des espaces boisés ou des surdensités.

L'initiative est a priori toujours publique (au sens large du terme puisque outre les collectivités territoriales et l'Etat, les chambres de commerce et d'industrie ou les établissements publics d'aménagement peuvent en prendre l'initiative), mais la réalisation de la ZAC peut (et c'est assez souvent le cas) être privée, à travers le cas juridique de la convention.

Un dossier de ZAC comprend un certain nombre de documents obligatoires qui permettent d'informer les différentes parties prenantes dans la concertation. Sans être exhaustif, on peut citer : un rapport de présentation qui détaille l'objet de la zone et une étude d'impact, des documents graphiques concernant la délimitation de la zone, l'affectation du sol à l'intérieur de la zone ; le règlement fixe des règles aux terrains de chaque îlot de la zone et notamment les Surfaces Hors d'œuvre Nette (SHON) … sachant que le principe des ZAC est de créer des droits à construire et pas de se conformer au coefficient d'occupation des sols prévus dans le POS.

Les ZAC ont connu une réussite certaine, mais des aspects de ce succès ont été soumis à d'importantes critiques. En effet, la majorité des ZAC sont privées dans le sens où l'idée de leur création est souvent « soufflée » par les opérateurs privés aux collectivités territoriales, avec l'idée parfois préexistante d'obtenir, par le biais de cette procédure, des dérogations au POS. Ces ZAC, permettant la concertation, ont donc été l'occasion de négociations entre les acteurs publics et privés, ces derniers ayant parfois fait montre d'une expertise réelle pour arriver à leurs fins avec un objectif plus commercial et financier qu'un réel souci d'aménagement pour la commune.

Pourtant, la ZAC constitue un outil important de maîtrise du développement dans les communes qui disposent d'une expertise technique importante et d'un personnel formé. En effet, dans le cadre des ZAC, les communes peuvent choisir les promoteurs avec lesquels elles souhaitent travailler sur la base de projets soumis par ces derniers. La commune de Chessy, dans la ville nouvelle de Marne-la-Vallée, engage ainsi, presque systématiquement, des concours d'architectes ou de promoteurs, afin de choisir les partenaires privés avec lesquels elle mettra en œuvre les projets (en collaboration avec l'Etablissement Public d'Aménagement). Par ailleurs, lorsqu'elles en ont la possibilité, elles peuvent retravailler les projets choisis et, notamment, modifier certaines densités. Depuis la nouvelle loi sur l'habitat et l'urbanisme de 2003, les procédures de dérogation pour ZAC ont été supprimées et le PLU est redevenu le cadre général dans lequel doivent s'inscrire, sans dérogation possible, la plupart des opérations d'urbanisme.

Au cours des entretiens menés auprès des élus et des responsables des services d'urbanisme, un autre outil de maîtrise du développement urbain a été mentionné : il s'agit des Zones Agricoles Protégées (ZAP). Vernouillet est la seule commune francilienne à s'être dotée de ce type de procédure pour limiter l'étalement urbain en son sein (autrement dit pour limiter l'urbanisation sur son territoire, voir encadré 10). La procédure de ZAP a été créée par la loi d'orientation agricole de juillet 1999, qui propose le classement en Zone Agricole Protégée d'espaces agricoles dont la préservation présente un intérêt général en raison, soit de la qualité de leur production, soit de leur situation géographique. Depuis 2006, les établissements publics des Schémas de Cohérence Territoriale (SCoT) peuvent également en prendre l'initiative. C'est donc un outil de protection du foncier. La délimitation des ZAP est annexée au Plan Local d'Urbanisme.

La mise en œuvre des procédures de ZAP est relativement lourde puisqu'elle nécessite d'abord la proposition de la collectivité locale, du SCoT ou du Préfet puis la rédaction du rapport de présentation, l'accord du conseil municipal, la consultation pour avis de la Chambre Départementale d'Orientation de l'Agriculture (CDAO), de la Chambre d'Agriculture, et le cas échéant de l'Institut National de l'Origine et de la Qualité (en cas de présence d'une AOC). Ensuite, une enquête publique doit être ouverte et une délibération du conseil municipal doit entériner son accord ; enfin, le préfet signe un arrêté de classement avant que la ZAP soit annexée au document d'urbanisme en vigueur dans la commune ou dans le SCoT. Au terme de cette procédure, les terrains en ZAP sont protégés à moyen et long terme, même si la ZAP n'a pas pour effet d'interdire définitivement les changements de destination des sols, puisque les modifications ultérieures éventuelles du PLU sont examinées afin de vérifier qu'elles ne portent pas atteinte au potentiel agronomique, biologique ou économique de la zone agricole. Par ailleurs, la ZAP étant mise en œuvre par arrêté préfectoral, elle ne peut être modifiée que dans une forme juridique identique. La modification est plus difficile encore en cas d'absence de document d'urbanisme.

Encadré 10 - Vernouillet et l'utilisation de la procédure de « Zone Agricole Protégée » : limite de l'urbanisation et défense du foncier agricole. Cadrage communal.

Vernouillet est une commune du Nord des Yvelines, à proximité d'une boucle de la Seine. L'augmentation de sa population date essentiellement des années 1980 à 1990 et connaît une légère diminution depuis les années 2000. La commune compte aujourd'hui un peu moins de 10000 habitants.

Nb d'ensembles étudiés	Population	Période de forte croissance démographique	Part des espaces naturels et agricoles	Sociologie de la pop (ménages selon la CSP de la personne de référence)	Service urbanisme ou non ?
3, pour environ 70 maisons	9 239 habitants	Croissance surtout entre 1982-1990 ; légère baisse depuis 2000	6,48 km² de superficie totale	24% de cadres (en légère baisse), 15% de professions intermédiaires, 12% d'employés (en légère hausse). Très forte hausse de la part des retraités	OUI

Les communes disposent donc d'un ensemble d'outils qui leur permettent théoriquement de pouvoir maîtriser une partie importante du développement de leur commune. Il reste que les conditions locales jouent un rôle majeur dans la façon dont de tels outils peuvent être mis en place. En Ile-de-France, et même dans l'espace plus restreint de la Grande Couronne, les situations des communes, en termes de taille, de situation par rapport à Paris et aux pôles secondaires de l'agglomération, de regroupements intercommunaux ou de statuts (villes nouvelles par exemple), de population et d'activités et donc de situation par rapport au marché foncier et immobilier, sont extrêmement variées. Autant de « contraintes » qui influencent l'action politique et les façons de faire des responsables locaux dans leurs relations avec les autres acteurs de la production des ensembles pavillonnaires.

3. Les contraintes de l'action communale

3.1 Taille des communes et expertise du personnel technique

Les petites communes (les moins peuplées) des franges de l'agglomération, et plus encore des franges de l'Ile-de-France, sont celles qui conservent le plus souvent d'importantes d'activités agricoles, même si leur fonction est aussi très résidentielle. Leur taille, en termes de population, est très largement liée à la distance (et à l'accessibilité) au centre de l'agglomération, essentiellement à Paris ou aux centres secondaires. L'espace y est largement occupé par des terres agricoles ou des forêts, ces communes étant peu densément urbanisées.

On les trouve sur tout le pourtour francilien, avec les terres céréalières de la Brie et des débuts de la Beauce à l'Est et au Sud, et les grandes zones forestières de l'Ouest et du Nord de la région parisienne. La commune de Frépillon (présentée dans l'encadré 11) en est un exemple.

Dans ces communes, les terres agricoles représentent une part importante du foncier, et les prix fonciers sont alignés sur ces prix agricoles. Ils suivent, dans tous les cas ou presque, un gradient du centre de l'agglomération vers la périphérie. La concurrence pour l'accès à ce foncier, lorsqu'il est susceptible de devenir du terrain à bâtir, reste forte, mais dans les communes les moins accessibles la concurrence est plus faible. Les promoteurs ont souvent moins intérêt à aller y développer des opérations de maisons individuelles groupées et on y trouve d'ailleurs relativement peu de programmes, tandis que se développent davantage des opérations de lotissements ou des constructions en diffus. En effet, les opérations de maisons groupées sont relativement risquées commercialement pour les promoteurs qui proposent des modèles de maisons préconçues en nombre relativement limité. Le promoteur peut donc se tromper sur la nature de la demande locale. Il intervient donc essentiellement dans des secteurs où la demande est suffisamment soutenue, là où le marché est porteur. Ces secteurs évoluent en fonction de la conjoncture, et lors des périodes de hausse, ces espaces « porteurs » ont tendance à s'étaler plus en périphérie. Les opérations réalisées par des promoteurs sont aussi parfois à l'initiative des communes qui souhaitent voir leur parc de logement et leur population se développer.

Les plus petites communes sont parfois contraintes administrativement : ce sont elles qui disposent le moins souvent de documents d'aménagements comme les POS ou les PLU et ce sont les Directions Départementales de l'Equipement qui sont alors compétentes pour traiter les demandes de permis de construire. Les services techniques des communes en matière d'urbanisme sont alors quasiment inexistants.

Plus qu'ailleurs, le maire joue un rôle central dans les petites communes. Il est toujours la première personne que les promoteurs contactent lorsqu'ils trouvent des terrains qu'ils considèrent comme potentiellement intéressants, ou lorsqu'ils cherchent des terrains. Ils savent bien, par ailleurs, que lors de la transmission des dossiers de permis de construire à la DDE, l'avis du maire compte pour beaucoup dans la décision ultérieure qui sera rendue. De l'avis de plusieurs responsables des services de l'urbanisme des communes enquêtées, il est rare que l'avis du maire ne soit pas suivi par les services de la DDE. Dans ces communes, les relations tissées sur la durée entre responsables locaux et promoteurs sont un élément important de la réussite d'une opération. D'une part pour obtenir un avis favorable de la part du maire lorsqu'une opération est lancée à l'initiative du promoteur, d'autre part, pour obtenir

éventuellement le marché de la construction dans le cas d'une ZAC, ou enfin pour obtenir des informations sur d'éventuels terrains disponibles. En effet, dans les petites communes où l'agriculture reste une activité importante, le maire est souvent aussi un interlocuteur bien connu des propriétaires fonciers et, là encore, une personne ressource pour les promoteurs.

Encadré 11. Frépillon : commune pavillonnaire.

Une petite commune résidentielle et agricole

La commune de Frépillon représente assez bien le cas des petites communes des marges de la région francilienne, encore rurales mais dominées largement par Paris et les centres d'activité secondaires du Nord de l'Ile-de-France.

Figure 43. Frépillon, rue du centre ville ancien, © D. Callen

Figure 44. Frépillon, centre ancie, passage piéton, ©D. Callen

Cette commune du Val d'Oise, située à 24 km du centre de Paris à vol d'oiseau, appartient à la communauté de communes de la vallée de l'Oise et des Impressionnistes. Elle comptait 2577 habitants en 2007 et a vu sa population augmenter essentiellement dans les périodes intercensitaires de 1968-75 et 1999-2007. Plus de 73% de son territoire est encore considéré comme rural d'après la base de connaissance de l'Iau-Idf sur le Mode d'Occupation du Sol (MOS) de 2003. La commune présente encore certaines traces de son passé plus nettement agricole, en particulier dans les rues du centre ancien (figures 43 et 44).
La communauté de communes est en cours d'élaboration d'un SCoT, mais il n'était pas encore en vigueur au moment de l'enquête. La commune est plutôt spécialisée dans l'accueil d'une population de classes moyennes supérieures (types effectués d'après la base FILOCOM 1999, voir François, Mathian, Ribardière, Saint-Julien, 2007) travaillant dans les pôles voisins de Paris (un train direct permet de relier la gare du Nord à celle de Frépillon en 40 minutes, et la commune est située à proximité immédiate de la Francilienne), Cergy ou des Hauts de Seine.

Centre ancien et ensembles pavillonnaires

La commune a connu le développement d'ensembles pavillonnaires de façon relativement précoce. Un « nouveau village » y a été construit dans les années 1970 : « Les Hameaux de Frépillon », à l'écart du centre du village (figures 45 et 46). Construit en copropriété, il fonctionne toujours selon ce système et la gestion de cet espace est un peu à part dans la commune.

Figure 45. Entrée des « hameaux de Frépillon » © D. Callen

Figure 46. Les **«**hameaux de Frépillon, « nouveau village » des années 1970

Figure 47. Frépillon, les Flaches Est, lotissement communal des années 1990, © D. Callen

Au milieu des années 1990, un lotissement d'initiative communal (« Les Flaches-Est ») a été construit sur un terrain appartenant à la commune. 67 maisons et 11 logements sociaux ont ainsi été construits (figure 47).

Quinze ans plus tard un nouvel ensemble a été construit venant compléter le premier ensemble (« Les Flaches-Ouest ») qui a permis d'accueillir une population plus jeune avec des enfants. 56 maisons ont été construites par le promoteur CFH (Consortium Français de l'Habitat : le groupe a été racheté en 2007 par Les Nouveaux Constructeurs)(figure 48), et 26 logements sociaux (figure 49), ce qui a permis d'ouvrir une classe supplémentaire dans l'école de la commune et de construire un centre de loisirs. Les maisons construites accueillent une population de classes moyennes supérieures

Figure 48. Frépillon, les Flaches Ouest, maisons isolées © D. Callen

Figure 49. Les Flaches Ouest, logements sociaux « en bande »

Le maire : personnage pivot dans la production des ensembles pavillonnaires

La personne responsable de l'urbanisme travaille aussi au service des élections et elle est également secrétaire du maire et du directeur général des services. Cette personne très polyvalente n'a qu'une connaissance très approximative des projets d'urbanisme puisqu'elle n'instruit pas les dossiers, mais se contente de transmettre les permis aux services de la DDT qui, eux, sont instructeurs. En revanche, le maire, lui, est bien informé des dossiers et son avis est souvent suivi par la DDT (« *le dernier mot reste quand même au maire* »). Présent à la tête de la commune depuis trois mandats, c'est lui qui, au final, prend les décisions, choisit les promoteurs et réalise les cahiers des charges des futurs projets …
Dans ce cadre, les négociations sont essentiellement bilatérales entre le maire et les promoteurs. Ici, pour le dernier ensemble construit par le promoteur CFH, elles n'ont porté que sur les modèles de maisons proposées à la vente et le promoteur du dernier ensemble pavillonnaire construit n'a pas eu à modifier la forme de l'ensemble prévu. La construction de logements sociaux, dont la gestion est confiée à la société Valestis (société du groupe Efidis, lui-même filiale de la Caisse des Dépôts à 100% par le biais de la Société Nationale Immobilière), n'a, semble-t-il, pas posé de problème. Ils sont, d'ailleurs, assez bien intégrés à l'ensemble de maisons en accession à la propriété et les différences principales sont la taille des logements et des terrains et le fait que les maisons sont toutes mitoyennes (figure 49). L'observateur non averti ne repère absolument pas les logements sociaux dans cet ensemble de maisons.

3.2 Importance de l'implication des élus

Les questions d'aménagement et d'urbanisme font partie des sujets les plus sensibles dans les communes et les élus, en particulier le maire, y sont souvent particulièrement attentifs car les enjeux sont hautement électoraux. Les propriétaires fonciers, particulièrement dans les communes où l'occupation du sol est encore majoritairement rurale ou agricole, ont souvent une influence politique importante. Les habitants sont souvent soucieux de l'évolution de leur cadre de vie et les associations de défense de l'environnement (et du « cadre de vie ») sont en

général attentives et réactives dès que des projets de développement résidentiel ou d'activités sont évoqués. Les réactions de type « dernier entrant dans la commune » et NIMBY (« *Not In My Backyard* ») sont souvent sous-jacentes dans l'intervention de ce type d'associations.

Néanmoins, l'implication des élus varie beaucoup selon les communes. Certains n'hésitent pas à se doter de moyens supplémentaires pour réaliser des opérations qui leur conviennent, voire à s'opposer à des décisions prises à des niveaux supérieurs. C'est le cas de Chessy (Seine-et-Marne), qui s'est dotée, dès 1997, d'un architecte-conseil chargée d'appuyer les volontés du maire et de la commune face aux autres acteurs que sont, notamment, l'EPA et Disney, dans le cadre du secteur IV de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée. (Voir chapitre 11, section 3.1 pour une présentation plus détaillée).

Dans certaines communes, l'intérêt pour le sujet se traduit par la modification des services de l'urbanisme ou de l'aménagement et par de véritables réflexions menées en concertation avec le service « urbanisme » ou aménagement. Ainsi, la commune de Roissy-en-Brie (Seine-et-Marne) a créé un service « Aménagement et Développement durable » qui regroupe l'ancien service de l'urbanisme, un nouveau service du développement économique, et un service logement pour travailler de façon concertée sur les questions d'aménagement. La réflexion étant que l'aménagement doit être un service public, maîtrisé par la collectivité et non laissée aux mains des promoteurs : *« Il s'est agi de reprendre en main la question du développement de la ville. … Pour éviter que les promoteurs (Kaufman et Nexity) s'approprient le terrain. C'est une initiative forte de la collectivité. »* (Entretien au service de l'urbanisme de Roissy-en-Brie). Plusieurs outils ont ainsi été mis en place ou doivent être créés selon les besoins, comme le choix de faire appel à une Société d'Economie Mixte pour l'aménagement, la concertation avec un Etablissement Public Foncier, … Dans le cadre d'opérations d'aménagement, notre interlocutrice rappelait l'obligation faite de réaliser des appels d'offres et de respecter les mises en concurrences entre aménageurs (les SEM y sont soumises également) ; elle soulignait le fait que les promoteurs réalisant l'ensemble de l'opération (aménagement et construction) remportaient souvent les marchés. Une attention particulière est portée au calendrier de lancement des études pré-opérationnelles, la segmentation des études permettant une meilleure maîtrise du projet par les communes. Il y a là une véritable réflexion sur la façon de travailler pour conserver la maîtrise des opérations de logements et d'activités de façon globale. Elle concerne à la fois les responsables techniques et les élus, situation que nous n'avons pas retrouvée dans toutes les communes étudiées, loin de là, la tendance étant plutôt à une distinction assez nette entre élus et responsables techniques.

La répartition des rôles est souvent la suivante : lorsque les promoteurs contactent les services techniques ou de l'urbanisme d'une commune, ceux-ci sont renvoyés vers le maire qui négocie avec eux ou avec leurs architectes les caractéristiques du programme, et les permis sont ensuite passés au crible par les services de l'urbanisme (ou la DDT lorsque la commune n'est pas compétente pour instruire les permis). Lorsque services techniques et élus ne sont pas, a priori, associés dans les négociations, ou lorsque les négociations ne tiennent pas compte de l'expertise des services, il arrive que les permis soient retoqués, ce qui ralentit le lancement des opérations.

3.3 Importance des relations de proximité avec les promoteurs, négociations informelles

Entretenir de bonnes relations avec les élus locaux est une des priorités des promoteurs.

Cela leur permet, tout d'abord, de faciliter leurs démarches de prospection pour des opérations nouvelles : ils sont ainsi plus facilement mis au courant des modifications du droit du sol et des opérations que souhaitent développer les communes. Celles-ci contactent parfois directement les promoteurs qu'elles connaissent et avec lesquels elles souhaitent réaliser les opérations. Ensuite, ces relations permettent de faciliter l'étape de négociations sur la forme des programmes (en particulier la densité), ou éventuellement sur les participations aux équipements souhaités par les communes.

Les moyens d'entretenir de bonnes relations avec les élus, tout en restant dans le cadre d'un fonctionnement normal des collectivités locales, sont divers.

Il s'agit d'abord de faire en sorte qu'il y ait un dialogue avec les élus, même lorsque les éléments de négociation sont peu nombreux. Tous les promoteurs interrogés (Bouygues, Bouwfonds, Nexity) ont insisté sur l'importance de ce dialogue, et le maintien d'un contact avec les élus fait partie d'une stratégie de développement courante. Bouygues dispose ainsi, en interne, d'un réseau de « prospecteurs » professionnels chargés de rechercher les terrains, mais également d'appeler régulièrement les élus ou services techniques des communes potentiellement intéressantes, ou des communes avec lesquelles les promoteurs sont historiquement liés.

Les relations entre collectivités locales et promoteurs dépendent également de la façon dont se déroulent les opérations : au moment de la construction et surtout à l'issue de la réalisation des programmes. Quelques points sont ainsi particulièrement sensibles et ont été

évoqués au cours des entretiens comme étant susceptibles de dégrader les relations entre les maires et les promoteurs. La réalisation des voiries et des réseaux, de même que le traitement des espaces verts en conformité avec les souhaits de la commune, permettent une rétrocession rapide lorsqu'elle est souhaitée par les résidents et par la mairie. Au contraire, lorsque ceux-ci sont, d'après le maire, mal réalisés, la rétrocession peut être refusée, comme cela fut le cas pour une opération à Montévrain. Alors que la commune semble aujourd'hui plutôt partisane de récupérer les voiries des ensembles pavillonnaires, la rétrocession a été refusée, ainsi que la conformité pour une quinzaine de maisons de l'ensemble, du fait du mauvais traitement des espaces verts et des espaces communs. La création des ASL dans les règles à la fin de l'opération, de façon à ce que l'entretien des parties communes soit pris en charge par les propriétaires, est un autre point auquel les communes sont attentives, puisqu'elles se trouvent parfois dans des situations où les propriétaires des espaces communs des ensembles pavillonnaires sont très difficiles à retrouver juridiquement lorsqu'aucune ASL n'a été constituée.

Tous les points évoqués, lorsqu'ils sont mal mis en œuvre par les propriétaires, sont susceptibles de ternir durablement les relations. En revanche, lorsque les opérations se déroulent de façon satisfaisante, les conséquences positives se font parfois sentir de nombreuses années après. Ainsi, on trouve des communes où les promoteurs ayant donné satisfaction dans les années 1970 ou 1980 sont contactés à nouveau, ou au moins sont vus de façon bienveillante par les élus. C'est ainsi le cas à Etiolles (Essonne) et Saint-Witz (Val de Marne), où Bréguet et Kaufman ont été cités d'emblée par les responsables des services techniques comme faisant l'objet d'un a priori positif parce qu'ils avaient réalisé des opérations « historiques » dans la commune. Ceci est à tel point vrai qu'un promoteur comme Bouygues a créé un service spécialisé dans la « clôture » des dossiers anciens de rétrocession afin d'apurer les relations avec les communes lorsque la création d'ASL a été mal menée par le promoteur, ou lorsque des points concernant la finition des opérations restent litigieux[66].

Afin d'arriver à entretenir des relations relativement suivies avec les élus ou avec les responsables techniques, les promoteurs n'hésitent pas à passer régulièrement pour prendre des nouvelles et laisser leur carte de visite dans les services techniques et au bureau des élus. A plusieurs reprises des déjeuners ou des rencontres régulières ont été évoqués (un responsable de service de l'urbanisme d'une commune de l'Ouest parisien nous rapportait ainsi qu'il déjeunait avec le responsable local de Kaufman environ tous les deux ans). De même, les

[66] Entretien auprès du responsable du services des rétrocessions de Bouygues

cocktails organisés à la fin des chantiers ou au moment du bouclage des opérations sont un autre lieu de « sociabilisation » et d'entretien du réseau des acteurs de la production des ensembles pavillonnaires et de l'aménagement en général. Enfin, les « connaissances personnelles » sont, comme ailleurs, une façon d'obtenir une oreille parfois plus attentive de la part des élus …

Dans ce cadre, les promoteurs locaux sont parfois avantagés. Puisqu'ils sont sur place, ils peuvent soigner les relations parfois hebdomadaires avec la mairie mais les gros promoteurs nationaux ou internationaux ont mis en place des structures qui se veulent les plus locales et les plus stables possibles. Tel est le cas à Carrières sur Seine, où les responsables de Kaufman semblent avoir développé des relations relativement suivies avec les responsables techniques de la commune. Certains ont aussi développé les relations avec des cabinets d'architecte locaux connaissant parfois les élus, ce qui peut faciliter aussi les négociations (le cas a été évoqué en marge des entretiens, notamment, à Montévrain).

3.4 Empilement des responsabilités, faible poids de l'intercommunalité

La production des ensembles pavillonnaire fait partie d'un ensemble plus vaste qui est celui de la production de logements au sens large. Or, dans ce domaine, il apparaît que le rôle des responsables politiques locaux est en partie « menacé » par le développement de politiques nationales du logement d'un type nouveau.

Les politiques d'incitation à l'investissement locatif, qui font aujourd'hui largement office de politiques du logement (Pollard, 2010), sont des instruments très efficaces au plan national, pour relancer la construction notamment, en même temps qu'elles ont pour effet de renforcer le rôle des acteurs privés (en particulier les promoteurs immobiliers) dans l'ampleur et surtout la localisation géographique des effets de ces instruments. Les marges de manœuvre des responsables politiques locaux sont alors parfois bien minces.

4. Nouvelles politiques du logement et élus locaux : trouver sa place entre pilotage national et prise en main par les acteurs privés.

Dans un article dans lequel elle va à l'encontre du discours dominant sur le retrait de l'Etat dans le secteur du logement, Julie Pollard (2010) montre comment ces dispositifs sont devenus un instrument central de la politique de production de logements en France. Elle souligne combien les acteurs publics sont déterminants dans leur élaboration et montre que les acteurs du marché sont dépendants à l'égard de l'intervention publique. En revanche, à l'échelon local, les acteurs privés, et en particulier les promoteurs immobiliers, jouent un rôle décisif dans la mise en œuvre de ces dispositifs tandis que les acteurs publics locaux en perdent la maîtrise.

4.1 Les nouvelles politiques « fiscales » du logement

Jusqu'à la fin des années 1970, les Trente Glorieuses ont été une période d'interventionnisme étatique fort dans le domaine du logement, en particulier avec une politique volontariste de production de logements sociaux et de logements aidés. La réforme de la politique du logement de 1977, prévoyant le remplacement des aides à la pierre par des aides à la personne[67] dépendant du revenu a marqué un véritable tournant. Celles-ci sont passées de 50 % moins de 20 % des aides publiques entre 1984 et 2006, tandis que les aides à la personne sont passées de 34 à 51%.

Par ailleurs, on note une croissance forte des aides fiscales, dont la part a presque doublé sur la même période. Ces incitations fiscales ne sont pas une nouveauté, mais elles prennent une ampleur nouvelle et atteignent aujourd'hui plus de 9 milliards d'euros dans le domaine du logement. Depuis 1998, les avantages fiscaux (réductions d'impôts et exonérations diverses en fonction de la localisation des opérations) dominent les aides aux producteurs, et les avantages fiscaux accordés aux particuliers se sont considérablement accrus depuis 1996 (date de mise en

[67] Les aides à la pierre sont des subventions de l'Etat, versées aux organismes constructeurs agréés pour la réalisation de logements sociaux. Elles prennent la forme de différents types de prêts, avec des conditions d'accès au logement en fonction de plafonds de ressource. Les aides à la personne sont, en revanche, des aides reçues par les allocataires ou par les bailleurs. On peut distinguer trois catégories d'aides : les aides personnalisées au logement, les allocations de logement à caractère familial, et les allocations de logement à caractère social.

place du dispositif d'encouragement à l'investissement locatif dit « dispositif Périssol »). Ces aides concernent aussi bien les ménages qui achètent un logement en vue de le louer que ceux qui achètent une résidence principale. On peut y ajouter le prêt à taux zéro (PTZ) créé en 1995 pour relancer la construction de logements neufs, élargi à l'ancien en 2005 et accessible sans condition de ressources depuis 2011[68]. Parmi ces dispositifs, ceux à destination des ménages qui investissent dans l'immobilier résidentiel pour louer le bien acheté pendant un certain temps sont très importants. Ils associent l'encouragement à l'offre de logements locatifs et l'appui à la construction de logements.

D'après Pollard (2010), les premiers dispositifs d'aide à l'investissement locatif dateraient du milieu des années 1980, pour répondre à l'effondrement de la construction neuve, encourager les investisseurs privés et promouvoir une offre locative hors du logement social.

Ces dispositifs ont des conséquences massives pour un grand nombre d'acteurs (acteurs intermédiaires de la production : agences immobilières par exemple ; entreprises de construction également), mais surtout pour les promoteurs immobiliers. Ceux-ci en sont particulièrement, notamment parce que la construction de logements est une activité dominante pour eux (elle représente 80% de leur activité totale en 2007). Un premier élément soulignant cette dépendance est la répercussion de ces dispositifs d'incitation fiscale sur leurs activités. Ainsi, entre 1995 et 2005, sur le nombre total de logements produits par les promoteurs chaque année, le pourcentage de logements vendus à des particuliers bénéficiant d'un dispositif d'aide à l'investissement locatif varie entre 32 et près de 59% (Pollard, 2010, voir tableau en annexe 8) et les stocks de logements construits bénéficiant de ces dispositifs sont considérables puisqu'ils dépassent 68000 en 2005 avec le dispositif Robien. Les mobilisations des promoteurs lorsque ces dispositifs sont menacés de changement ou de suppression montrent également combien ils sont une aide essentielle pour ces acteurs de marché.

[68] Le "prêt à taux zéro plus" prend théoriquement en compte le niveau de revenu (dans les faits, cette prise en compte est plus que relative : les simulations montrent que le montant du prêt ne varie pas lorsque les ressources varient), la taille du ménage, et surtout la localisation géographique de la future habitation, son type et ses performances énergétiques. Pour accéder aux simulations : http://www.developpement-durable.gouv.fr/spip.php?page=simulateur, site consulté en août 2011.

4.2 Au niveau national, des dispositifs aux mains des politiques

Contrairement à ce qui est souvent avancé, les politiques fiscales sont un instrument entre les mains des gouvernements, au moins pour leur mise en place (Jobert, 1994). Au niveau national, elles reflètent bien leurs choix effectifs et on note une réelle différence entre la façon dont les dispositifs d'incitation fiscale sont mobilisés par les gouvernements de droite et de gauche, même si on observe toujours l'existence de deux objectifs généraux à ces politiques : favoriser une offre de logement abondante (objectif plutôt favorisé par les gouvernements de droite), ou favoriser une offre de logements à loyers maîtrisés (objectif plutôt favorisé par la gauche). Les dispositifs changent ainsi selon les alternances politiques et selon les changements de ministres en charge du logement.

Les dispositifs d'incitation fiscale à l'investissement locatif et à la construction de logements ont surtout été développés sous les gouvernements de droite (Juppé et Raffarin) et ont eu pour conséquence de favoriser les investisseur de doper l'activité des promoteurs immobiliers. Ainsi, après les élections de 1995, le dispositif dit Périssol (ministre alors en charge du logement) est créé. Il s'agit d'un mécanisme d'amortissement dégressif qui permet de déduire jusqu'à 80% de la valeur du bien acheté. Les conséquences de ce dispositif sont rapides et indéniables : le nombre de logements vendus passe de 26000 en 1995, à 55000 en 1998.

Sous le gouvernement Jospin s'opère une inflexion à la baisse dans la mesure où le dispositif Besson met en place un encadrement plus contraignant des bénéficiaires des logements produits : il réduit à 65% le montant maximum d'amortissement, et surtout il impose une limitation des loyers et un niveau plafond de ressources pour les personnes qui y sont logées. Le changement en termes de nombre de logements produits est conséquent : alors qu'avec le dispositif Périssol, 150 000 logements avaient été construits en quatre ans, pour la même période avec le dispositif Besson, ce chiffre atteint seulement 75000.

Après le retour de la droite, en 2002, la loi Urbanisme et Habitat du 2 juillet 2003 crée le dispositif dit Robien, proche du dispositif Périssol (il supprime les conditions de ressources et rapproche les plafonds de loyer des prix de marché). Ses effets sont considérables : 185000 logements sont achetés en trois ans dans le cadre de ce dispositif. Il est pourtant remis en cause en 2005, de nombreuse voix dénonçant en particulier le décalage géographique et dans les prix pratiqués entre l'offre de logements proposés dans le cadre de ce dispositif et les besoins en logement, laissant inoccupés des tranches importantes de logements locatifs et faisant peser un risque lourd de défaillance financière des propriétaires, et à terme des

copropriétés. Les compétences du logement sont alors transférées au ministère de l'Emploi, de la cohésion sociale et du logement, sous la responsabilité de Jean-Louis Borloo. Avec la loi portant Engagement national pour le logement du 13 juillet 2006, le Robien est remodelé, puis remplacé par un nouveau dispositif : le Borloo populaire. En 2011, le dispositif Scellier complète la panoplie des instruments d'incitation à l'investissement dans les logements neufs destinés à la location.

Les politiques « fiscales » du logement apparaissent donc particulièrement efficaces, au moins en termes de volume de logement construit et de soutien au secteur de la promotion et de la construction de logements. Elles permettent aux gouvernements d'orienter la production de logements par les promoteurs privés en aidant les acquéreurs de ces logements. Les acteurs privés ne jouent qu'à la marge dans les orientations choisies, et ils ne pèsent pas véritablement sur les décisions de changement (en témoigne leur revendication de stabilité, contrastant avec la fréquence des réorientations).

En revanche, au niveau local, les politiques semblent perdre la main sur cet instrument.

4.3 Un instrument soumis aux stratégies des acteurs privés au niveau local.

Au niveau local, les acteurs privés de la production de logements jouent un rôle capital dans l'essor, l'ampleur et la localisation géographique des effets des dispositifs fiscaux mis en place au niveau national. Les promoteurs immobiliers, en particulier les plus gros d'entre eux, contribuent largement à leur diffusion.

Tout d'abord, ils orientent leur communication et leurs campagnes de publicité vers la vente de ce type de produits. Ainsi, sur les sites Internet des promoteurs, se trouvent toujours des informations sur l'intérêt et la rentabilité de ces dispositifs. Les promoteurs se présentent comme les interlocuteurs des particuliers pour les accompagner dans leur investissement. Pollard (2010) note d'ailleurs que la formation dispensée aux commerciaux repose sur techniques de ventes spécifiquement dédiée aux investisseurs potentiels.

Ensuite, et c'est un point fondamental, les promoteurs jouent un rôle dans la mise en œuvre de ces dispositifs par l'adaptation de leur offre. Ils se développent dans des zones jusque-là peu exploitées par les promoteurs (villes moyennes, départements ruraux), mais où les prix de marché permettent d'optimiser l'avantage fiscal et ils proposent des produits pensés pour maximiser l'avantage fiscal (souvent des logements de petite taille, vendus sans difficultés en VEFA, mais qui ont parfois du mal à trouver des locataires, ce qui pose le problème de la

multiplication des logements vacants, comme le note le rapport d'information des députés F. Scellier et JY Le Bouillonnec, 2008). Certains promoteurs se sont même spécialisés dans la vente de produits spécifiquement destinés à être vendus à des investisseurs (Akerys, Monné Decroix) et parfois ce sont des opérations entières qui sont vendues comme placement financier à des investisseurs qui ne résident pas sur place. Les ensembles pavillonnaires fermés à destination des personnes âgées (partie II, chapitre 8) ressemblent, par bien des aspects, à ces opérations d'investissement.

De leur côté, les élus locaux ont des difficultés à maîtriser les effets de ces dispositifs sur leur territoire. Le rapport Le Bouillonnec et Scellier (2008) cite plusieurs exemples qui montrent que dans certains cas ces dispositifs ont un effet inflationniste sur les loyers, contribuent au renchérissement du prix du foncier et surtout incitent à la construction de logements dans des zones où les besoins ne se font pas sentir, essentiellement dans des villes moyennes ou petites où les appartements de petite taille correspondent mal à la demande. Les logements vacants se multiplient, et avec eux les difficultés pour les nouveaux propriétaires, qui ne peuvent pas, dès lors, bénéficier des avantages fiscaux prévus …

Julie Pollard (2008) développe, par ailleurs, l'exemple de la commune de Saint Denis. Elle note que les acteurs publics locaux ont intérêt, en l'occurrence, à empêcher la mise en œuvre des dispositifs au vu de leurs effets et des difficultés de la gestion politique locale a posteriori, de ces effets. La municipalité est réticente au développement de programmes destinés à une clientèle d'investisseurs, en particulier car elle a l'expérience des copropriétés dégradées qui représente une difficulté majeure à laquelle ils se heurtent dans le domaine de l'habitat. Ce phénomène est lié notamment à la faible implication dans l'entretien et dans la gestion de la copropriété de la part d'acquéreurs qui veulent surtout maximiser leur investissement. Afin de limiter les effets négatifs de ces dispositifs d'incitation fiscale, les élus de Saint Denis ont mis en œuvre une charte qui vise à contrôler la construction neuve sur le territoire communale (elle concernait au départ la seule commune de Saint Denis puis a été étendue à tout le territoire de Plaine Commune). La limitation concerne en particulier la part des investisseurs parmi les acquéreurs des logements bâtis sur la commune. La charte impose ainsi la commercialisation exclusive pour les habitants et travailleurs de plaine commune pendant 3 mois minimum à des prix préférentiels, l'implantation locale d'un bureau de vente pour les promoteurs, et l'insertion de publicités pour les opérations neuves dans les journaux locaux. Les promoteurs s'engagent également à tenir les élus au courant par le biais de fiches de commercialisation avec des informations sur l'acquéreur. Par ce biais, la municipalité exerce

un contrôle politique sur la mise en œuvre de ces dispositifs, mais il s'agit ici d'une expérience ponctuelle, plus que le signe d'une véritable régulation politique …

Les emballements des dispositifs évoqués ont été également dénoncés dans les médias (surtout à partir du dispositif Robien), en particulier le décalage entre les prix plafonds de loyers prévus et la diversité des marchés locaux, et l'inefficacité des dispositifs à permettre la création d'un secteur de loyers réellement accessibles aux populations les plus en difficulté (les critiques portées contre le principe de ces politiques d'avantages fiscaux en lieux et place d'une véritable politique publique de développement de logements sociaux sont nombreuses, mais ne seront pas développées ici).

Concernant les marges de manœuvre des élus locaux pour la gestion des effets de ces dispositifs, lors des débats sur la loi « de mobilisation pour le logement » en 2008, les sénateurs ont défendu l'idée que les maires puissent limiter la proportion d'appartements vendus dans le cadre des dispositifs d'incitation à l'investissement locatif dans leur commune.

Chapitre 11.

Jeux d'acteurs et modèles locaux de négociation

Afin de clarifier la complexité des jeux d'acteurs dans un système d'interrelations multiscalaires[69], il nous a paru important de traiter de ces jeux d'acteurs à travers une grille d'analyse des relations entre promoteurs, collectivités locales, et autres acteurs intervenant au cours du processus de production des ensembles pavillonnaires.

Nous nous appuyons particulièrement, dans cette partie, sur une série de 15 entretiens semi-directifs effectués, entre mai et août 2010, auprès des élus et des responsables des services techniques ou d'urbanisme de différentes communes de la Grande Couronne[70].

La grille d'analyse que nous utilisons pour présenter les relations entre acteurs est en partie inspirée de celle présentée par Guilhem Dupuy (2010) dans son rapport sur les négociations entre les élus locaux et les promoteurs dans la production de logements et la politique d'accession sociale. Dupuy s'intéresse aux pratiques locales en matière de politiques du logement et de maîtrise des prix immobiliers, ce qui n'est pas le point central de notre étude, mais la méthode de description et d'analyse des pratiques qu'il met en place paraît pertinente et féconde car elle permet d'analyser conjointement la dimension multi-échelle et les composantes complexes des interrelations entre ces acteurs.

---

[69] présenté dans le chapitre 8

[70] Méthodologie présentée au chapitre 3

1. Le cadre communal : entre opportunisme et vision politique et stratégique

1.1 Trois pratiques communales

Dans le cadre des négociations pour produire des ensembles pavillonnaires, trois grands types de pratiques des communes peuvent être distingués, d'après Dupuy (2010). Ils sont, bien sûr, schématiques, mais permettent de dresser les grandes lignes de l'action communale en termes de négociations et de relations avec les autres acteurs de la production des ensembles d'habitat individuel.

Le premier type concerne des communes qui « laissent faire », considérant que la transformation des terrains privés, dans le cadre des règlements en vigueur, est du ressort des acteurs privés (propriétaires fonciers, promoteurs immobiliers, lotisseurs …). Ce sont aussi des communes dans lesquelles les voies privées peuvent être nombreuses, dans la mesure, là encore, où l'usage privé des biens est considéré comme un droit individuel, dans lequel la mairie n'a pas à intervenir. Les promoteurs immobiliers rencontrés ont tous affirmé n'avoir jamais rencontré ce type de commune ou de maire, même si au cours des entretiens réalisés avec les responsables locaux de l'urbanisme ou les élus, plusieurs d'entre eux ont affirmé ne pas intervenir au moment de la réalisation des opérations dans la mesure où il s'agissait d'opérations hors ZAC.

Le deuxième type, plus fréquent, concerne les communes qui utilisent tous les moyens légaux pour mettre en œuvre une politique volontariste du logement et d'aménagement de leur territoire. Le niveau d'expertise des élus et des responsables techniques est ici plus élevé, et les différents outils d'aménagement du territoire sont connus. Une commune comme Roissy-en-Brie est, à ce titre (et au moins dans le discours), exemplaire, dans la mesure où les opérations sont menées la plupart du temps dans le cadre de ZAC, les rétrocessions sont prévues dès le début des opérations, de même que la plupart des desiderata concernant le cahier des charges des opérations, qui sont toutes formulées par écrit, jusqu'aux essences d'arbres préconisées.

Enfin, le troisième type regroupe les communes qui utilisent les outils à leur disposition davantage au « coup par coup » et imposent des contraintes aux autres acteurs de la production, parfois alors que la négociation est déjà largement engagée. Pour les promoteurs, ce sont des communes avec lesquelles il est plus difficile de travailler, puisque les exigences des maires (en termes de densité, par exemple), peuvent varier et remettre en cause l'équilibre financier de l'opération. Il peut s'agir de communes qui ne présentent pas, ou très

peu, de documents d'urbanismes contraignants : c'est le cas de Carrières-sur-Seine, par exemple, qui ne s'est dotée d'un POS que depuis 2000 alors qu'il avait été prescrit dès 1974 et où, selon les dires du responsable de l'urbanisme, «pendant cette période, c'était à la bonne franquette ». Mais il peut également s'agir de communes où les négociations sont rendues plus compliquées du fait de la présence d'associations d'habitants et de défense du cadre de vie, comme à Etiolles, où deux grandes opérations ont dû être revues en cours de projet du fait de l'intervention en justice d'une association particulièrement attentive (ou virulente, selon le point de vue …).

1.2 L'organisation des rapports de force au niveau local : « des systèmes locaux contraignants »

Tableau 5. Organisation des rapports de force au niveau local : « des systèmes locaux contraignants ».

	Ressource	Contrainte
Collectivités	Monopole de la gestion des occupations du sol	Satisfaction des électeurs Capacité de financement Droit
	Qualité de l'expertise technique Qualité des relations entre élus et services techniques	
Promoteurs - *Locaux* - *Nationaux ou internationaux*	Savoir-faire, expertise technique, *Connaissance fine des responsables locaux* *Connaissance des situations locales* *Capacités financières importantes*	Rentabilité des opérations Conserver de bons rapports avec les élus

2. Des modèles locaux de négociation

Le cadre général des négociations au niveau local pour la production des ensembles pavillonnaires est assez simple : il s'agit généralement, et dans un premier temps, d'une triade qui met en interrelation trois acteurs principaux. En effet, si l'on simplifie beaucoup le système

de production, le montage d'une opération s'inscrit presque toujours dans un schéma qui associe le maire, le promoteur et le propriétaire foncier.

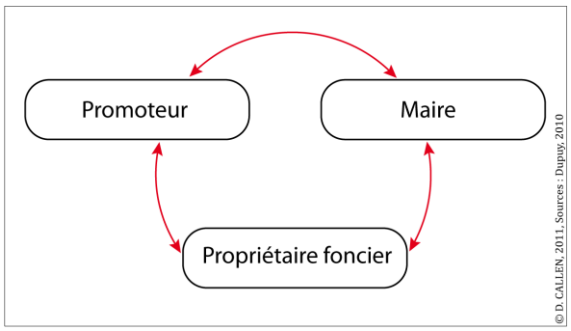


Figure 50. Schéma simplifié des interrelations entre acteurs au niveau local

Chaque opération est donc la résultante des positions, des discussions, de négociations entre ces trois acteurs. L'enjeu est de concilier les intérêts de ces trois parties, intérêts qui sont souvent déterminés par des variables différentes et qui sont loin de converger a priori. Ces intérêts peuvent être déclinés ainsi :

L'intérêt du promoteur est de réaliser une opération rentable et vendable dans les conditions prévues au moment du montage du projet. L'objectif est de dégager le maximum de profit de l'opération, celle-ci étant lancée effectivement (c'est-à-dire la construction commencée) lorsque le profit est jugé suffisamment certain, soit dans la plupart des cas lorsque la pré-commercialisation dépasse un certain seuil (le seuil minimal étant habituellement fixé à 30%, mais il atteint parfois plus de 60% d'après Dupuy, 2010).

L'intérêt du maire est d'obtenir différents avantages de l'opération tout en veillant à ce que l'investissement soit le moins lourd possible. Les avantages peuvent être financiers (participation aux équipements), en nature (réalisation d'équipements, intégration paysagère, …) mais aussi plus politiques parfois assez directement contrôlée (accueil d'une population conforme à son électorat par exemple) ou plus indirectement (satisfaction des électeurs en permettant le logement des enfants qui dé-cohabitent, comme cela a été évoqué à Magny-les Hameaux lors des entretiens, ou en évitant la fermeture d'une classe, comme à Etiolles où la question portait sur l'agrandissement et la réhabilitation d'un groupe scolaire). Ils peuvent également être plus largement urbanistiques. Dupuy (2010) souligne le fait que le raisonnement du maire n'est pas purement économique dans la mesure où le gain net du maire n'est pas la simple différence entre les avantages et les inconvénients de l'opération. En effet, les inconvénients doivent être minimisés le plus possible puisqu'ils ont toujours un coût très fort politiquement. L'un des inconvénients à maîtriser en région parisienne, où les marchés

foncier et immobilier sont très tendus, est d'éviter la hausse trop forte du prix du foncier. En pratique, le maire cherche souvent à éviter que le montant de la charge foncière négociée entre le promoteur et le propriétaire foncier ne soit très supérieur aux différentes références antérieures connues au sein de la commune.

L'intérêt du propriétaire foncier est de maximiser la rente foncière (la différence entre le prix de vente du terrain et le prix auquel il l'a acheté en ajoutant parfois la valeur d'usage du terrain, à l'inverse dans le cas de friches ou d'immeubles insalubres le prix proposé aura tendance à être diminué du fait des travaux nécessaires à l'aménagement du site).

Ces différents intérêts étant entendus, la négociation suit quelques règles générales : ainsi, les négociations commencent toujours bien en amont du projet et elles ne sont, concrètement, pas trilatérales mais bilatérales. Le promoteur prend contact simultanément avec le maire (et les services techniques de la mairie) et avec le propriétaire foncier. Il y a donc deux négociations bilatérales simultanées (figure 50).

Le promoteur, après avoir prospecté auprès de la mairie ou des propriétaires fonciers, sonde et discute de la constructibilité des terrains au niveau réglementaire avec la mairie. Il discute également les contraintes non écrites qui peuvent survenir (sur la participation aux équipements par exemple).

Avec le propriétaire foncier, le promoteur négocie le prix de vente en fonction de la constructibilité attendue du terrain (figure 51). Le mécanisme du compte à rebours du promoteur fait que le prix de vente du terrain est une donnée a posteriori du calcul économique : c'est une fois connu les prix de vente et la constructibilité attendue du terrain que le promoteur fixe la charge foncière qu'il est prêt à accepter.

Le promoteur dispose essentiellement de deux moyens pour maîtriser l'incertitude concernant le prix attendu de la vente des maisons de l'opération :

- Les compromis de vente sont généralement signés sous clause suspensive (sous réserve de l'obtention du permis selon les conditions fixées au moment de la négociation avec le propriétaire foncier)
- Le promoteur peut également faire plusieurs propositions au vendeur, qui dépendent des différentes charges foncières selon les différents projets négociés auprès de la mairie et des services techniques.

Dans la plupart des cas, promoteurs et propriétaires ont intérêt à obtenir des densités les plus fortes possibles, la version la moins dense ayant tendance à entraîner un prix qui ne

satisfait pas forcément le propriétaire. Les maires et les élus ont, en revanche, souvent tendance à privilégier les opérations peu denses qui attirent une population et un électorat plus aisé, en particulier dans les communes déjà pavillonnaires. Les opérations peu denses sont également souvent réclamées par les associations d'habitants ou de « défense du cadre de vie » qui sont réticentes à voir arriver une population nombreuse et à voir le développement d'opérations d'urbanisme de grande taille à proximité de leur lieu de vie. Ainsi, à Etiolles, les deux opérations « récentes » de Kaufman et de European Homes ont dû être modifiées. La première a été attaquée, en raison de la trop grande densité du projet initial, par une association de défense de l'environnement représentant essentiellement les habitants du « Domaine du Cerf » voisin (un grand ensemble pavillonnaire et collectif de standing datant des années 1960 et réalisé par la Société Civile de Gestion et de Soutien du personnel navigant de l'aviation marchande, essentiellement de pilotes travaillant à l'aéroport voisin d'Orly). La deuxième a également été attaquée, par un collectif de riverains, qui a bloqué le projet et fait passer le programme de 36 à 9 maisons, au cours d'une affaire qui a duré une dizaine d'années. La densité des opérations est donc un point de négociation serrée entre promoteurs et collectivités locales. Ce point est revenu à de très nombreuses reprises dans les entretiens menés au cours de notre enquête.

Une des conséquences de ces nombreuses négociations est l'instabilité assez généralement constatée des POS et des PLU. Alors qu'ils sont censés donner des éléments concernant l'aménagement à moyen et long terme, ils sont en réalité souvent modifiés pour correspondre a posteriori aux projets mis en œuvre. De nombreuses modifications sont souvent mineures, d'autres sont plus importantes (comme la modification d'un zonage) pour rendre compatibles ces documents avec les projets souhaités par les élus ou par les promoteurs. D'autres fois, les modifications interviennent a posteriori, pour correspondre par exemple aux cahiers des charges de certains ensembles pavillonnaires ou pour entériner dans les documents réglementaires des pratiques déjà en œuvre (ainsi, dans une commune enquêtée, le responsable de l'urbanisme nous a indiqué des modifications du PLU pour entériner le fait que les propriétaires entouraient leur jardin de barrières alors que le PLU indiquait que ces barrières étaient interdite dans la zone de l'ensemble pavillonnaire en question pour conserver l'aspect « à l'américaine » de l'ensemble).

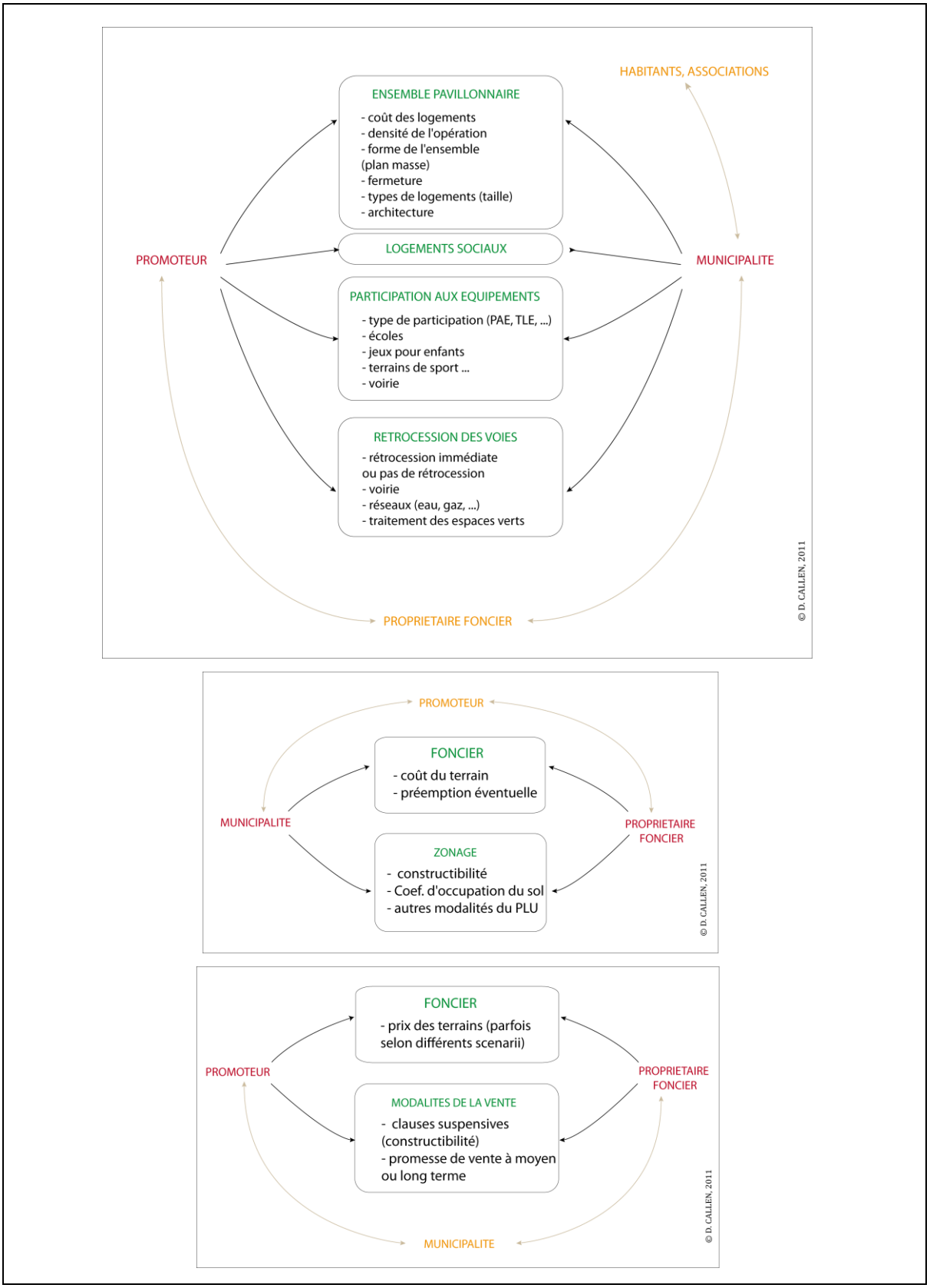


Figure 51. Eléments de négociation entre les trois acteurs centraux de la production des ensembles pavillonnaires : maires, promoteurs et propriétaires fonciers

Les schémas présentés ci-dessus (figure 51) correspondent, bien sûr, à une simplification de la réalité. La double négociation présentée (entre promoteurs et municipalité d'une part, et entre promoteur et propriétaire foncier d'autre part) est souvent compliquée par l'intervention d'autre acteurs (associations de riverains ou de défense du cadre de vie, par exemple, ou acteurs de niveau supérieur dans le cas des villes nouvelles ou des intercommunalités) et par le fait que les contextes locaux sont très variés.

La première difficulté rencontrée à l'issue de nos entretiens a été de passer outre cette diversité pour tenter de trouver de grands tendances ou types dans les manières de faire des communes. Trois grands types ont été évoqués un peu plus haut, selon que les communes tendent à laisser faire les promoteurs, les encadrent en planifiant une politique du logement a priori, ou négocient les conditions des opérations au coup par coup. Dans la réalité, nous avons surtout observé un continuum entre ces types, avec des situations qui tendent plutôt vers l'un ou l'autre des types. Nous présentons dans la partie suivante quelques cas qui nous semblent particulièrement exemplaires et représentatifs des situations existantes dans la Grande Couronne francilienne.

3. Entre « planification » et « négociation » : quelques cas exemplaires

3.1 Chessy, ou la mise en place d'outils efficaces au service des élus

Située en Seine-et-Marne à une trentaine de kilomètre du centre de Paris, la commune de Chessy est largement marquée par sa situation au sein du secteur IV de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée.

Chessy est marquée par la multiplicité des acteurs intervenant dans son aménagement. Elle appartient, en particulier, au secteur IV (Val d'Europe) de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée, né le 24 mars 1987, au sein duquel l'Etat et l'entreprise Disney interviennent massivement. Jacques Chirac, alors premier ministre, et Michael Eisner, PDG de la Disney Company, signèrent en 1987 une convention où il est question non seulement d'un parc de loisirs (Eurodisney, qui ouvre en 1992) mais aussi de la concession de 1943 hectares (la surface de Chartres) dont Disney sera le développeur. Cette convention, conclue pour trente ans, est une première en France, sans équivalent à ce jour : un partenariat public-privé pour l'aménagement du territoire. L'Etat rachète les terrains, les viabilise et les revend à Disney, qui

choisit de les garder (le supermarché, les parcs, les hôtels) ou de les revendre à des promoteurs de bureaux ou de logements. Le Syndicat d'Agglomération Nouvelle (SAN), qui regroupe les cinq communes du secteur (Coupvray, Chessy, Serris, Magny-le-Hongre, Bailly-Romainvilliers), finance les équipements publics (écoles, crèches, médiathèques, ...) grâce aux impôts payés par Disney, de loin le plus gros contribuable de la région. Et l'Etat, via Epamarne-Epafrance (Etablissement Public d'Aménagement), s'occupe des infrastructures (autoroutes, gares). Ce dernier choisit en particulier les promoteurs intervenant dans les communes du secteur IV (mais pas directement dans les zones du « secteur Disney »).

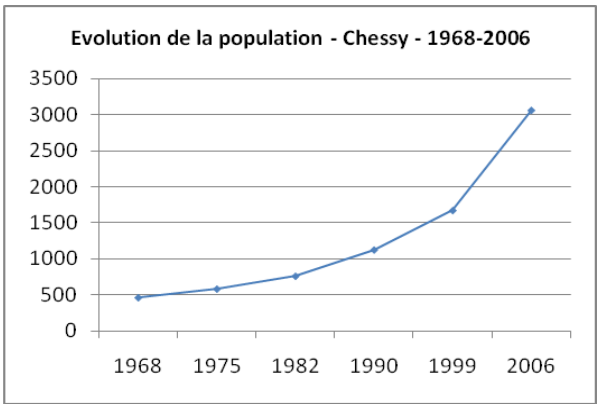
Ainsi, l'Etat est intervenu dès 1987 à Chessy dans le cadre de la convention passée avec Disney. Les permis de construire y sont, encore aujourd'hui, délivrés au nom de l'Etat et signés par le préfet, puisque c'est la DDE qui instruit les permis de construire. L'Etablissement Public d'Aménagement EPA-Marne dispose du foncier et choisit les promoteurs lorsque des opérations sont engagées. Le Syndicat d'Agglomération Nouvelle dispose des compétences d'urbanisme

Les promoteurs sont aussi des acteurs très actifs dans la mesure où ils ont largement été impliqués dans la production des espaces résidentiels. Entre 1999 et 2007, quatre ensembles pavillonnaires ont été construits dans la commune par ces promoteurs, pour un total de plus de 140 maisons individuelles, associées à plus d'une centaine de logements collectifs. Le promoteur « international » Les Nouveaux Constructeurs est le principal promoteur dans la commune pour la période 1999-2007 puisqu'il a participé à deux grandes opérations, mais le promoteur Promogim (également promoteur de dimension nationale) est intervenu aussi pour une opération importante de 72 maisons individuelles. Toutes les opérations ont eu lieu dans le cadre de ZAC à l'initiative desquelles se trouve l'Etat.

Le maire de la commune, Olivier Bourjot (divers-droite, à la tête de la commune depuis 1989), est décrit par les personnes interrogées, comme particulièrement actif et intéressé par les questions de l'aménagement de la commune. Il est d'ailleurs à l'initiative de l'intervention, en 1997, d'un architecte-conseil au sein de la commune, en collaboration avec les services techniques. Ces acteurs locaux interviennent pour émettre des avis sur les projets de l'EPA-Marne, et ont également élaboré le PLU de la commune.

Les propriétaires fonciers interviennent relativement peu, dans la mesure où l'Etat est propriétaire de la plupart des terrains qui sont ouverts à la construction, les réserves foncières ayant été faites dans le cadre du développement de la ville nouvelle.

Tous ces acteurs interviennent dans le cadre d'une très forte pression au développement de la commune.



La croissance de sa population a été régulière mais relativement lente depuis la fin des années 1960. Elle s'est accélérée au cours des années 1990 puis a connu une croissance beaucoup plus rapide dans les années 2000 pour atteindre, entre 1999 et 2006, un rythme de près de 9% de variation annuelle.

Figure 52. Evolution de la population de Chessy, 1968-2006, INSEE, réalisation D. Callen 2011

Cette population est aujourd'hui constituée pour un quart de professions intermédiaires, pour un quart d'employés et 18 % de cadres. On observe, au cours de la dernière période intercensitaire, une forte progression de la population de cadres et de professions intermédiaires au sein de la commune. En 1999, le profil de la commune en termes de revenus, montrait une faible spécialisation dans les populations de classes moyennes mais il est possible que cette spécialisation ait légèrement changé au cours de la dernière décennie.

La commune est particulièrement jeune et l'urbanisation y est récente, les résidences principales construites entre 1990 et 2003 représentant 59% du parc des résidences principales. Ancienne commune rurale de l'Est parisien, Chessy comptait en 1999 49,7 % de son territoire occupé par des espaces ruraux, aujourd'hui ce taux est passé à 43,7% (chiffres de l'IAU, Occupation du sol). La périurbanisation est une des causes de ce pourcentage relativement faible, mais c'est surtout l'emprise considérable des infrastructures de Disney avec le parc de loisirs de Disneyland Paris et ses complexes hôteliers, qui en est la cause.

Les logements construits au cours de la dernière décennie sont à la fois des logements collectifs et des maisons individuelles. Celles-ci ont été réalisées, dans leur très grande majorité, dans le cadre de ZAC et d'ensembles pavillonnaires groupés produits par des promoteurs.

Dans un tel contexte de pression au développement, et devant la multiplicité des acteurs intervenant au sein de la commune, le maire et les responsables locaux de Chessy ont développé des manières de faire originales afin de maîtriser le mieux possible (selon eux) son aménagement. Les outils développés par la mairie sont relativement nombreux et efficaces. Ils

reposent sur l'amélioration de l'expertise des élus locaux et des services techniques en matière d'urbanisme et d'aménagement.

Dès 1997, le maire a fait appel à une architecte conseil expérimentée, connaissant par ailleurs bien le système des prises de décision dans le contexte du secteur IV de la ville nouvelle puisqu'elle a exercé les fonctions de responsable de l'urbanisme au SAN de Val d'Europe. En collaboration avec les services techniques de la commune, cette architecte a élaboré son PLU, mais elle a surtout participé à sa « veille » sur les projets menés par l'EPA-Marne.

Les marges de manœuvre de la commune en matière d'ensembles pavillonnaires ne sont pas très larges : c'est, en effet, l'EPA, qui lance les opérations, réalise un plan-masse, rédige un règlement de ZAC d'abord assez souple, puis un règlement d'urbanisme et d'architecture. C'est aussi l'EPA qui recherche les promoteurs qui produiront les ensembles. Et finalement, la DDE accorde ou non les permis de construire déposés par les promoteurs.

La place de la mairie est donc faible mais il lui est néanmoins possible d'agir, ce qu'elle n'a pas hésité à faire en attaquant un permis de construire pourtant déjà signé par le préfet au sujet d'une opération dans la ZAC de Chessy. La commune a ensuite payé une étude de définition de l'opération (de même que le SAN et l'EPA) afin qu'un cahier des charges pour la zone soit rédigé et qu'un appel à projet soit lancé, afin de pouvoir faire un nouveau choix. Trois projets ont été rendus, et celui proposé par l'architecte Dominique Montassut intégrant l'idée de « villas urbaines » a été retenu et a abouti au plan masse suivi par la suite. La commune a ensuite insisté pour que quatre promoteurs avec quatre architectes différents participent à l'opération au lieu d'un seul, comme cela était prévu par l'EPA.

Plusieurs principes forts sont défendus par l'architecte conseil, reprenant à son compte les souhaits des élus (et du maire en particulier semble-t-il). Ils concernent d'abord l'architecture des ensembles, plus que les plans masse. La mairie insiste désormais pour intervenir presque systématiquement dans le choix des architectes employés par les promoteurs, refusant d'avoir « une architecture de promoteurs » dans les opérations de la commune. Pour l'opération la plus récente des Nouveaux Constructeurs, trois architectes ont ainsi à nouveau été imposés par la commune (associée à l'EPA).

Le discours des personnes interrogées semble très clair, même si elles reconnaissent que les élus ne se sont pas battus avec autant de conviction pour tous les projets. Le cas de l'ensemble pavillonnaire réalisé par Promogim est ainsi qualifié « d'erreur urbaine de localisation », de même que le choix d'un seul architecte pour les soixante-douze logements. L'ensemble est « marginalisé », situé à l'extrémité ouest de la commune, et présente un plan

très enclavé, avec une seule voie d'accès. En l'occurrence, le concours de promoteur-constructeur aurait été lancé par l'EPA sans que la commune ait été consultée. Le lauréat, l'architecte Wilmotte, a présenté un projet pour l'ensemble de l'opération. Le maire aurait exigé qu'un autre architecte intervienne pour réaliser une petite vingtaine de maisons sur les soixante-douze, sans plus. Si l'architecte parle « d'erreur » pour cette opération, il semble pourtant que le choix des élus de ne pas (ou peu) intervenir soit aussi une stratégie pour le développement de la commune. La personne interrogée explique ainsi que le programme plutôt haut de gamme avait été compris, et accepté, par les élus, comme un moyen d'aller contre une certaine « paupérisation » de la commune.

Le deuxième point auquel la mairie apparaît particulièrement attachée concerne la question de la rétrocession des voies et leur statut public ou privé. Partant du constat (fait dans d'autres communes de la ville nouvelle appartenant à des secteurs plus anciennement urbanisés) que l'entretien des voies privées par les ASL dans les ensembles pavillonnaires n'était pas satisfaisant et nécessitait parfois une rétrocession en catastrophe pour les communes, les services juridiques du SAN ont bâti une convention de remise en propriété et de gestion du réseau de la voirie au SAN. Toutes les voies sont ainsi rétrocédées à la commune directement lorsqu'elles ne sont pas fermées à la circulation. Les voies sont donc soit publiques et ouvertes, soit privées et fermées. A ce titre, dans l'un des ensembles pavillonnaires les plus récents de la commune (fig. 53), les cours en copropriété qui accueillent les garages des résidents sont vouées à être fermées à la demande de la mairie.

Figure 53. Chessy, une « cour » en copropriété que la mairie envisage de faire fermer, © D. Callen

Le cas de Chessy est donc particulièrement intéressant pour illustrer le cas d'une commune en situation de « planification ». La multiplicité des acteurs, qui pourrait être considéré comme une difficulté pour la commune à faire entendre son point de vue, permet finalement la mise en œuvre de véritables politiques volontaristes d'aménagement. Faisant valoir son expertise, la commune a pu s'imposer comme un acteur central de la production des

ensembles pavillonnaires. Ainsi, elle n'hésite pas à aller au conflit en cas de désaccord, ce qui est permis par une forte interaction entre les élus, les services techniques et l'architecte conseil. Les choix architecturaux et urbanistiques sont revendiqués et les méthodes (le choix des architectes dans les opérations de promoteur, par exemple) sont connues des autres acteurs. Les communes de ce type sont d'ailleurs souvent des communes ayant à faire face à des interlocuteurs puissants (EPA ; communautés d'agglo), et sont contraintes de se doter d'outils d'expertises importants pour faire entendre leur voix. (« pour ne pas être mangées par les niveaux supérieurs », d'après un promoteur rencontré). La marge de manœuvre des promoteurs est ici relativement étroite, mais les termes du contrat sont posées a priori et les surprises finalement peu nombreuses (sauf lorsque les conflits entre les acteurs publics ont pour conséquence la remise à plat des opérations). Les opérations font aussi toujours l'objet de cahiers des charges complets avant le début des opérations.

3.2 Hors ville nouvelle, des efforts de planification au service de politiques de développement communal

Hors de certaines villes nouvelles, plusieurs communes ont aussi mis en place des pratiques de planification assez efficaces dans le but de mener à bien des politiques d'aménagement et de développement communal claires.

A Roissy-en-Brie (Seine-et-Marne), la nouvelle municipalité élue en 2008 présente sa volonté de prendre en main le développement urbain de la commune, semble-t-il avec une certaine efficacité. Un service « aménagement et développement durable » a ainsi été créé, issu de la fusion de l'ancien service de l'urbanisme, du service logement, avec la création d'un service du développement économique. Pour la personne rencontrée dans la commune « *Il s'est agi de prendre en main le développement de la ville […] Pour éviter que les promoteurs s'approprient le terrain.* ». Une communauté d'agglomération a été créée au premier janvier dernier, avec un projet d'orientation, et notamment l'idée de faire, ensuite, appel à des partenaires (SEM, EPF Ile-de-France, promoteurs) par la suite, tout en étant en position de force au moment des négociations. Dans ces dernières, la municipalité et le service en charge de l'aménagement a mené une réflexion afin que les choix de la commune en matière de développement urbain soient le mieux respectés possibles. Ainsi, la responsable du service en question affirme la nécessité de séparer, lors des ZAC, la phase d'aménagement de celle de la construction, l'aménagement étant considérée par la municipalité comme étant un service public à mener en relation étroite avec les collectivités locales. Les villes étant contraintes, en ce domaine, de

passer par une mise en concurrence pour l'aménagement des zones en développement, la commune a mené une réflexion sur le lancement des différentes études pré-opérationnelles afin de conserver le contrôle sur les opérations.

A Brie-Comte-Robert (Seine-et-Marne), la question de la rétrocession des voies a été évoquée longuement au cours de l'entretien avec la personne en charge du service de l'urbanisme. La municipalité s'est trouvée confrontée à plusieurs cas d'ensembles pavillonnaires pour lesquels, soit aucune ASL n'avait été créée à l'issue de l'opération, soit une ASL avait été créée mais celle-ci était rapidement tombée en désuétude sans qu'aucun propriétaire de ne prenne en charge le suivi et l'entretien des voiries et réseaux. Dans les deux cas, voiries et réseaux ont dû faire l'objet de procédures de biens vacants à l'issue desquelles la mairie s'est vue contrainte de récupérer l'ensemble des voies et réseaux non entretenus, et de les remettre aux normes à ses frais. Pour éviter la répétition de telles situations, la municipalité a mis en place une procédure systématique de rétrocession prévue dès la signature du permis de construire avec les promoteurs.

Enfin, le troisième exemple de municipalité ayant mis en place des outils au service de sa politique de développement, est celui de la commune d'Etiolles dans l'Essonne (encadré 12). Dans cette commune, la municipalité faisant face à un certain « tassement » démographique et se voyant, à terme, dans l'obligation de fermer certaines classes des écoles maternelles et primaires, a fait le choix de lancer une vaste opération pavillonnaire proche du centre ancien, sur les terrains d'un ancien château. Un appel à projets a, semble-t-il été lancé, mais le choix s'est « naturellement » reporté sur Kaufman and Broad, promoteur « historique » dans la commune où plusieurs opérations avaient été menées par lui dans les années 1970. Le choix de Kaufman, correspond à un choix de continuité, les anciens ensembles pavillonnaires ayant, visiblement, donné toute satisfaction, mais également à une recherche manifeste d'attirer une population correspondant aux vœux de la municipalité : cadres et classes moyennes supérieures, catégories particulièrement ciblées par la marque nord-américaine. Dans le cadre de cette opération, la municipalité a également exigé du promoteur la réalisation d'une partie du nouveau groupe scolaire prévu pour accueillir les enfants de la commune et du nouvel ensemble pavillonnaire.

Le « produit » final réalisé par Kaufman, l'ensemble du « Parc de la Pompadour » correspond parfaitement aux objectifs municipaux (rajeunissement de la commune tout en conservant une homogénéité sociale nette) et au cadre architectural dominant dans la commune : la fermeture « de standing » y domine partout, autour du nouvel ensemble

pavillonnaire, des anciens ensembles résidentiels fermés des années 1970, ou des ensembles pavillonnaires fermés au cœur du golf.

Encadré 12. A Etiolles, cohérence architecturale : images de la fermeture au niveau communal (clichés © D. Callen 2011).

Figure 54 Etiolles. Barrières à l'entrée du « Domaine du Cerf »

Figure 55. Entrée d'un ensemble fermé au sein du golf

Figure 56 Entrée piétonne au « Parc de la Pompadour »

Figure 57. Entrée principale du « Parc de la Pompadour »

3.3 Carrières sur Seine ou la négociation maîtrisée au service des élus ?

Carrières sur Seine est une commune de l'Ouest parisien, située à moins de 15 kilomètres du centre de Paris. Dans une boucle de la Seine, elle est limitrophe de la commune de Nanterre, dans les Hauts de Seine. L'urbanisation de cette commune importante (15450 habitants en 2006) est largement antérieure aux années 1970, mais si la croissance de la population est faible au cours des périodes censitaires depuis 1968, on remarque qu'elle a repris au cours des années 2000, avec un taux de variation annuelle de la population de 3,6% entre 1999 et 2006. Par ailleurs, la commune a tout de même connu la création de plusieurs ensembles pavillonnaires au cours des années 1980. Entre 1999 et 2007, on compte cinq

ensembles groupés. Kaufman en a réalisé un, Marignan trois et un promoteur local (Financière Savier) un.

La commune accueille dans l'ensemble une population aisée. En termes de revenus ou de sociologie de la population, elle apparaît légèrement spécialisée dans l'accueil d'une population de classes moyennes supérieures et c'est une tendance qui se confirme : entre 1999 et 2006, la part des cadres dans la population des plus de 15 ans est passée de 14 à plus de 23 %. Elle est à l'interface entre les communes plutôt défavorisées au Nord, comme Houilles ou Sartrouville et surtout Bezons, et des communes favorisées au Sud comme Chatou, Montesson ou Le Vésinet un peu plus loin.

Carrières est dans une situation où la pression sur les prix immobiliers et fonciers est aujourd'hui forte (ce qui n'a pas toujours été le cas, en particulier dans les années 1980), dans un contexte où le foncier est rare. Dans ce cadre, la municipalité a mis en place une manière de faire particulière où la négociation semble être le maître mot. Cette pratique est portée essentiellement par des personnalités fortes au sein des services techniques.

Le contexte politique éclaire en partie les manières de faire qui ont longtemps présidé au sein de la commune en matière d'urbanisme. Le maire actuel de la commune est présent depuis peu, mais dans les années 1980, le maire était le même depuis le milieu des années 1960. En matière d'urbanisme, si un POS a été prescrit dès 1974, celui-ci n'a été voté qu'en 2000, et d'après la personne interrogée, « les opérations se faisaient à la bonne franquette », par ailleurs, avant la loi Sapin (1993) il semble que les échanges de bons procédés (« tant de pavillons contre une fontaine, des tennis contre des logements ») aient été réguliers et permettaient la réalisation d'un certain nombre d'équipements publics. La situation est différente aujourd'hui, mais le souvenir de telles pratiques est encore net dans l'esprit des responsables de l'urbanisme et des élus, et leur transformation semble lente.

Dans ce cadre, le rôle du responsable du service de l'urbanisme est fondamental. Présent depuis plus de quinze ans, il est l'interlocuteur privilégié des promoteurs au sein de la commune. Il les rencontre à la fois sur les chantiers et au cours d'entretiens informels. Ceux-ci appellent régulièrement les services de l'urbanisme pour connaître les terrains mutables (même s'ils appellent moins désormais, le nouveau maire ayant mené sa campagne électorale en partie sur la promesse de « 0 construction nouvelle »).

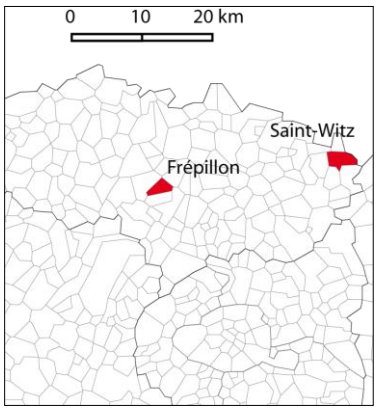
Les résultats de telles pratiques assez complexes à analyser : sans politique claire sur l'aménagement de la commune, les opérations semblent réalisées au coup par coup. Les opérations sont essentiellement des opérations d'opportunité réalisées par des promoteurs

sans que la mairie n'intervienne a priori. Le caractère déjà très urbanisé de la commune rend par ailleurs possible les opérations de taille petite ou moyenne dans les « dents creuses ». Les négociations sont essentiellement postérieures à la réalisation des ensembles groupés : elles concernent la déclaration de conformité, qui est un élément de poids aux mains de la mairie mais qui n'empêche pas la réalisation des logements. La rétrocession des voies (qui concerne alors les résidents, et pas les promoteurs puisque la rétrocession automatique n'est pas une demande des élus qui préfèrent au contraire que les voies restent privées) est plus utilisée comme un outil électoral (la date de la demande des propriétaires par rapport aux élections serait déterminante dans l'aboutissement des rétrocessions d'après la personne interrogée) que comme une façon de gérer l'aménagement et la voirie communale.

Sur les cinq opérations menées à Carrières pour la période qui nous intéresse, deux sont fermées par des barrières. Elles se situent dans des contextes déjà denses, utilisant des parcelles en lanières (très présentes à Carrières), assez propices à ce genre d'opérations (Loudier Malgouyres, 2010).

3.4 Petites communes et absence d'expertise technique

Frépillon et Saint-Witz sont deux communes de taille modeste. Situées toutes deux au Nord de l'agglomération (figure 58), elles sont marquées par l'importance des espaces agricoles et ruraux (figure 59, et tableau 6), et par des rentes de site et de situation, cette dernière étant liée à une accessibilité remarquable à Paris par les voies rapides (nettement visibles sur les images de la figure 59).



Elles ont parfois, comme Saint-Witz, connu des développements résidentiels pavillonnaires assez importants dans les années 1960-70, avec l'implantation de « nouveaux villages », mais la croissance de la population y a été, depuis, relativement lente jusqu'à la fin des années 1990.

Figure 58. Saint-Witz, Frépillon. Localisation, D. Callen 2011

Figure 59. Saint-Witz, à gauche, Frépillon, à droite : importance des espaces ruraux et accessibilité, images GoogleMaps 2011

Tableau 6. Frépillon et Saint-Witz, caractéristiques générales.

Commune	Nb d'ensembles étudiés	Population 2007	Période de croissance de la population	% d'espaces ruraux	Profil sociologique
Frépillon	1 pour 38 logements	2577	1968-75 puis 99-07	73	Classes moyennes supérieures
Saint-Witz	4 pour environ 120 logements	2562	1968-1982 (11,8 puis 28,1% de variation moyenne annuelle sur les deux recensements), puis en moindre mesure 1999-2007	72	surreprésentation des cadres et des hauts revenus

Sources : D. Callen 2011, GRECAM, INSEE

Dans les deux cas, les communes ne disposent pas de la compétence d'instruction des permis de construire, qui revient à la DDE, et le service l'urbanisme y est de taille très réduite. les services techniques sont en partie responsables de l'urbanisme, mais à Frépillon comme à Saint-Witz les personnes en charge de ce domaine sont également responsables du service des élections et secrétaires du maire (et du directeur général des services, à Frépillon).

Dans ces communes, le maire apparaît comme l'unique personne ressource et le principal décideur en matière de développement des ensembles résidentiels. Ecouté, et en général suivi, par la DDE pour ce qui concerne les permis de construire, il pilote finalement presque seul ce domaine.

Le dernier type de communes apparaît comme le plus fréquent. Pour un responsable du développement rencontré chez Nexity, le profil « *de la majorité des communes est le suivant : des élus qui ont peu ou pas d'expertise, des services techniques qui touchent un peu à tout, puisque la majorité des*

instructions sont déléguées aux DDE, on doit avoir 70 % de communes qu'il faut vraiment accompagner et 30% qui sont vraiment outillées ».

Dans ce cadre, les élus sont parfois facilement influençables par les promoteurs, lorsque ceux-ci ont des projets clés en main à leur fournir. Ils apparaissent, en tout état de cause, comme en position plutôt de faiblesse (même s'ils conservent la main pour la décision finale de l'accord du permis de construire) face aux promoteurs pour ce qui concerne la forme de développement pavillonnaire future de la commune.

CONCLUSION

Dans cette deuxième partie, nous avons montré que dans la période étudiée (1999-2007) les maisons construites dans le cadre d'opérations groupées représentent un part importante des logements construits en Ile-de-France. La métropole parisienne apparaît d'ailleurs comme une région-clé, point de départ de l'innovation urbaine, rôle qu'elle tient aussi pour l'arrivée et le développement de modèles d'habitat nouveaux. Les premières opérations groupées d'envergure y furent développées, notamment par des promoteurs états-uniens. Aujourd'hui, les promoteurs de dimension nationale et internationale y ont tous une activité importante.

Nous avons montré que la production des ensembles pavillonnaires se réalise dans un système complexe, influencé à la fois par le contexte économique international, le contexte démographique et législatif national, ainsi que par la situation locale de chaque commune.

Etudiant les promoteurs immobiliers présents en Ile-de-France, acteurs centraux de la production des ensembles pavillonnaires, nous avons vu que ceux-ci se répartissent en deux catégories : de nombreux petits promoteurs locaux réalisant chacun un faible nombre d'opérations, et quelques très gros promoteurs de dimension nationale et internationale. Ces derniers ont connu un phénomène d'internationalisation, à la fois en termes d'origine des capitaux et de développement d'activités à l'étranger. Leur rôle dans la production des ensembles pavillonnaires est majeur parce qu'ils en produisent plus de la moitié et qu'ils réalisent les plus gros d'entre eux.

Au terme de cette partie, plusieurs éléments sont à retenir, en particulier pour répondre à une hypothèse formulée en introduction et concernant les conséquences de l'internationalisation des groupes sur le type d'opérations proposées.

Les entretiens menés auprès des collectivités locales et des promoteurs tendent à montrer qu'il n'y a pas de différence fondamentale entre les promoteurs locaux et les internationaux au moment de la négociation. Les uns et les autres ont des avantages comme des faiblesses. Ainsi, la relation entretenue avec les responsables politiques et techniques locaux (à différents niveaux : commune, établissements publics d'aménagement, communautés de communes ou d'agglomération) est fondamentale, ce qui est en partie un atout pour les promoteurs locaux, proches des élus et des propriétaires fonciers. En revanche, les promoteurs de dimension nationale ou internationale, ont la possibilité de développer des stratégies commerciales qui leur permettent d'afficher, aussi, une dimension locale. Ils ouvrent, par exemple, des bureaux dans les différentes métropoles dans lesquels ils interviennent, et des antennes locales. Leurs capacités financières leurs permettent aussi d'être présents longtemps

après la réalisation des ensembles pavillonnaires : ils assurent un « service après-vente » qui peut paraître plus fiable (même si les mauvaises expériences en matière de suivi des opérations existent aussi bien pour les promoteurs locaux que pour les promoteurs de dimension plus importante). Enfin, pour les responsables des services techniques et les élus, faire intervenir de « grands » promoteurs peut apparaître comme une garantie auprès des services bancaires et financiers dans le cadre d'opérations de ZAC.

Au terme de notre étude des systèmes locaux de production des ensembles pavillonnaires, les différentes manières de faire entre promoteurs locaux et gros promoteurs nationaux se dessinent, sans être extrêmement discriminantes. Les grandes entreprises de promotion se distinguent davantage par leur organisation. Les logiques de production industrielles qu'elles développent sont susceptibles d'expliquer le phénomène de standardisation qui touche les opérations d'habitat pavillonnaire. Les différences de contextes locaux, l'expertise plus ou moins grande du personnel technique permet, ou non, la maîtrise des opérations par les collectivités publiques.

Dans une dernière partie, nous étudierons donc plus particulièrement la production issue de ce système : les ensembles pavillonnaires eux-mêmes. Nous nous attachons à repérer et décrire le phénomène des ensembles résidentiels récents en Ile-de-France. Il s'agit de le quantifier pour mesurer son importance et de repérer les promoteurs les plus actifs en termes de nombre d'ensemble pavillonnaires construits, de logements construits, de superficies transformées. Nous cherchons aussi à repérer les spécificités éventuelles des opérations groupées produites par les promoteurs internationaux, à comparer les caractéristiques des ensembles produits par des promoteurs internationaux à celles des opérations produites par des promoteurs locaux ou nationaux.

Partie III.

Les ensembles pavillonnaires en IDF : importance, logiques de production des promoteurs, typologie

---

INTRODUCTION

Cette troisième partie analyse les conséquences en termes d'urbanisation des actions de «fabrique» engagées par le système d'acteurs étudiés jusqu'ici. Ceci permet de préciser «objectivement» des éléments de leurs stratégies de localisation, mais aussi de confronter leurs discours à la réalité observée et donc apporte une forme d'évaluation de leurs représentations.

Après avoir étudié les conditions locales de la production des ensembles pavillonnaires (contextes fonciers, sociaux, gradients de prix, …) et les institutions et normes qui contraignent les différents acteurs de cette production, et après avoir étudié les acteurs de cette production, nous nous intéressons donc aux produits réalisés.

Nous étudions les ensembles pavillonnaires récents : leurs caractéristiques physiques, leur taille, les types de maisons construites, leur nombre … ainsi que leur localisation.

Cette troisième partie permet, en réexaminant l'ensemble des caractéristiques des ensembles pavillonnaires et leurs différenciations sur l'ensemble de l'Ile-de-France, de valider

les éléments qui ont été identifiés dans les systèmes de production vus en deuxième partie et de répondre à une partie des questions posées en exergue de notre étude.

Un premier chapitre s'attache à mesurer le rôle des ensembles pavillonnaires récents sur l'étalement urbain. Une comparaison avec les « nouveaux villages » de la fin des années 1960 montre notamment que les logiques de localisation des ensembles récents ont été considérablement transformées. Ainsi, les opérations groupées sont aujourd'hui davantage facteur de densification que d'extension « en archipel » de l'agglomération parisienne.

Dans un deuxième temps, c'est au caractère standardisé des opérations pavillonnaires que nous intéressons. L'étude des logiques de production des grands promoteurs permet alors de mesurer et de comprendre ce phénomène de standardisation.

Chapitre 12.

Les ensembles pavillonnaires récents : entre étalement et densification

L'impact du développement de l'habitat pavillonnaire sur l'extension périurbaine est régulièrement discuté par les professionnels de l'urbanisme et les chercheurs. Entre habitat pavillonnaire très consommateur d'espace et opérations d'habitat collectif, les ensembles pavillonnaires groupés sont parfois plébiscités comme une solution à l'étalement périurbain. Afin de clarifier la situation et le rôle de ce type d'habitat dans le développement périurbain, nous examinerons d'abord les caractéristiques des opérations pavillonnaires groupées en Ile-de-France (leur taille, les conditions de prise en charge d'une partie des opérations par les responsables locaux dans le cadre de ZAC, et les conséquences de ce type d'opérations en termes de taille des ensembles produits). Nous tenterons ensuite de comprendre les logiques de localisation de ces ensembles groupés en étudiant où ils sont produits, par rapport aux zones densément urbanisées, aux infrastructures de transport et de loisirs : entre rente de site et de situation. La question est notamment de savoir si ces opérations se trouvent encore dans les zones peu denses de l'agglomération comme figures « pionnières » de l'étalement urbain. Une comparaison avec les opérations de « nouveaux villages » des années 1960 et 1970, dont les ensembles groupés actuels sont en partie les héritiers, permet d'éclairer les continuités et les transformations dans les logiques d'implantation de ces opérations d'habitat.

1. Cadrage volumétrique : les ensembles pavillonnaires en Ile-de-France

Pour cette étude, nous appuierons nos analyses sur les données recensées par le GRECAM[71]. Les biais de cette base de données sont connus, mais il est apparu, après plusieurs vérifications sur le terrain, qu'elle est relativement fiable et exhaustive. Le nombre d'ensembles pavillonnaires et de maisons pour chaque opération correspond, la plupart du temps, à la réalité. Les données les moins précises concernent la superficie des terrains, mais cette imprécision est davantage liée à la conception de la base de données (renseignée au cours de la période de commercialisation, et uniquement pour les maisons restant à vendre) qu'à des informations erronées.

Pour la période 1999-2007, les ensembles pavillonnaires réalisés par des promoteurs immobiliers sont un peu plus de 700 (698 pour l'ensemble de la Grande Couronne francilienne, ce chiffre sous-estimant vraisemblablement la réalité puisqu'il manque deux trimestres d'opérations à notre recensement)[72]. Ils représentent, au total, un peu moins de 17000 maisons (16765).

1.1 Une majorité de petits ensembles et quelques très grandes opérations

Les ensembles pavillonnaires groupés sont de taille relativement modeste. En effet, en moyenne, si l'on considère les différentes tranches d'un même ensemble comme autant d'opérations différentes, ces ensembles pavillonnaires comportent chacun 24 maisons. Pour la moitié des opérations recensées on dénombre moins de 21 maisons, et si l'on exclut le quart des opérations les plus petites et le quart des opérations les plus importantes, on observe que la moitié des opérations compte entre 13 et 32 maisons.

[71] Voir présentation chapitre 3, section 2.

[72] Dans le cas d'opérations réalisées en plusieurs tranches, chaque tranche est comptée comme un ensemble pavillonnaire. Cela permet de conserver un maximum d'informations concernant les opérations (puisque, d'une tranche à l'autre, les caractéristiques des maisons sont susceptibles de varier) mais présente l'inconvénient de minimiser systématiquement la taille des opérations totales réalisées et renforce l'impression d'homogénéité des opérations de chaque promoteur, puisque chaque tranche est souvent plus homogène (en termes de taille des terrains et des maisons) que l'ensemble de l'opération constituée de plusieurs tranches).

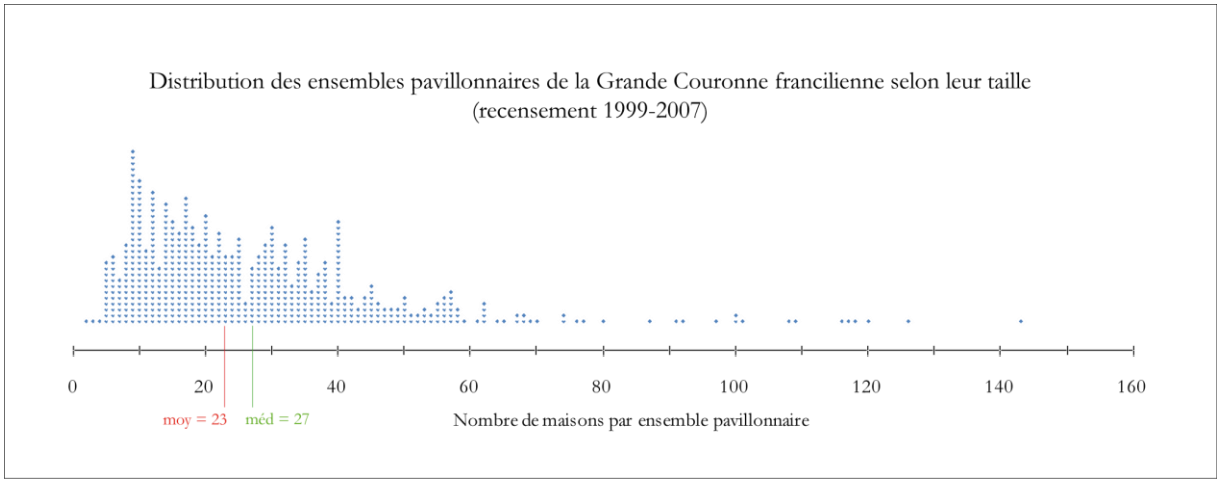


Figure 60. Distribution des ensembles pavillonnaires de la Grande Couronne francilienne selon leur taille (1999-2007)

Sources : D. Callen, données GRECAM, élaboration personnelle

Si l'on considère les opérations en groupant les différentes tranches, ces nombres varient peu. La distribution des opérations selon le nombre de maisons construites est toujours dissymétrique à gauche : une majorité d'ensembles compte moins de 27 maisons, le nombre moyen de maisons par opération (figure 60). Le nombre médian de maisons est 23, et la moitié des opérations compte entre 14 et 35 maisons, soit une fourchette à la fois relativement basse et resserrée pour le nombre de maisons (voir statistiques descriptives complètes, annexes 10a et 10b).

Ces chiffres masquent parfois des variations très importantes d'un ensemble à l'autre, puisque les ensembles comportent de 5 à 120 maisons si l'on considère toutes les tranches comme autant d'ensembles pavillonnaires (l'ensemble le plus grand réalisé en une tranche étant un ensemble Kaufman and Broad à Etiolles, en Essonne). Si l'on regroupe toutes les tranches d'une même opération, ces nombres varient entre 2 et 143 maisons. Onze opérations, presque toutes réalisées en plusieurs tranches, comptent plus de 100 maisons, la plus grande comptant 143 maisons, en quatre tranches (ensemble Kaufman également, à Roissy-en-Brie). Mais ces très grands ensembles sont aujourd'hui relativement rares (voir la liste des plus grandes opérations en annexe 9).

La superficie des opérations est difficile à évaluer. Dans la base que nous utilisons, nous ne disposons pas de la superficie de chaque terrain, mais seulement de celle de maisons non encore vendues au moment du recensement par le GRECAM, ce qui rend l'estimation des superficies totales peu fiable. Une recherche systématique des opérations à partir de photos aériennes aurait sans doute pu permettre d'évaluer ces superficies, mais comme nous n'avions

pas de données précisément localisées, une telle recherche nous a paru à la fois un peu hasardeuse et très chronophage.

1.2 Grandes opérations planifiées et opérations « opportunistes »

En comptant strictement les opérations (et non les différentes tranches réalisées), environ un tiers de ces ensembles sont produits en ZAC (soit 196 opérations), contre deux-tiers hors ZAC (413 ensembles pavillonnaires)[73]. Mais si l'on s'intéresse au nombre de maisons construites dans les opérations planifiées et concertées que sont les ZAC, elles représentent plus de 40% des maisons construites dans des ensembles pavillonnaires au cours de la période étudiée. En moyenne, les opérations menées en ZAC sont de taille plus importante que les opérations menées hors ZAC (les premières comportent en moyenne 35 maisons, contre 24 pour les secondes). De même, la moitié des opérations en ZAC compte plus de 30 maisons, tandis que celles qui sont produites hors de ces zones sont, pour moitié, constituées de moins de 19 maisons (voir statistiques détaillées en annexes 11a et 11b).

La différence de taille des opérations menées dans et hors du cadre des ZAC n'est pas étonnante. Les opérations de ZAC sont, en effet, souvent de réelles opérations d'aménagement, de création d'un quartier entier. Les opérations de grande taille sont également souvent à l'initiative des responsables politiques locaux, qui procèdent ainsi à la mise en œuvre de politiques de développement urbain ou « périurbain ». Il est rare que les promoteurs obtiennent des opportunités foncières telles qu'ils puissent réaliser des opérations de très grande dimension dans les zones de front d'urbanisation et, lorsque le cas se présente, il est rare que les responsables locaux ne décident de s'impliquer dans les opérations en imposant la procédure de ZAC lorsqu'ils en ont les moyens.

Ces opérations sont essentiellement menées dans des communes appartenant (ou ayant appartenu) à des villes nouvelles. Sur les 196 opérations réalisées dans le cadre de ZAC, 114 ont eu lieu dans des communes de ville nouvelle (un peu moins de 60%). Surtout, les plus grosses opérations de ZAC sont réalisées en ville nouvelle puisque 75% des maisons réalisées en ZAC y sont construites, la zone la plus dynamique étant celle de Marne-la-Vallée dont le dernier secteur est le plus récemment mis en œuvre parmi les villes nouvelles franciliennes.

[73] En comptant toutes les tranches comme autant d'opérations, 240 sont produites dans le cadre de ZAC et 458 sont hors ZAC.

Les promoteurs de niveau national ou international semblent privilégiés dans le cadre des opérations en ZAC : ils réalisent ainsi (à eux cinq) 43% des opérations en ZAC, contre 39% des opérations hors ZAC.

2. Les ensembles pavillonnaires en Ile de France : localisation au niveau régional

2.1 De grands ensembles en Seine-et-Marne … le Nord et l'Ouest sont moins dynamiques

Les départements les plus « actifs » en termes de production d'ensembles pavillonnaires sont, d'abord la Seine-et-Marne puis l'Essonne, les Yvelines et le Val d'Oise étant nettement moins dynamiques. Le premier département accueille ainsi 250 ensembles pavillonnaires (soit 36% des ensembles construits), le second 188 ensembles (soit 27% des ensembles construits), les Yvelines et le Val d'Oise respectivement 152 et 108 (figure 61). On rejoint, dans ce constat, celui du dynamisme général de la Seine-et-Marne pour la construction de logements depuis la fin des années 1980, le « Grand Est parisien » représentant une réserve foncière importante.

Les ensembles pavillonnaires y sont également un peu plus grands que dans les autres départements avec une moyenne de 26 maisons par programme, contre 24 et 23 pour l'Essonne et le Val d'Oise, et surtout 21 maisons par programme dans les Yvelines.

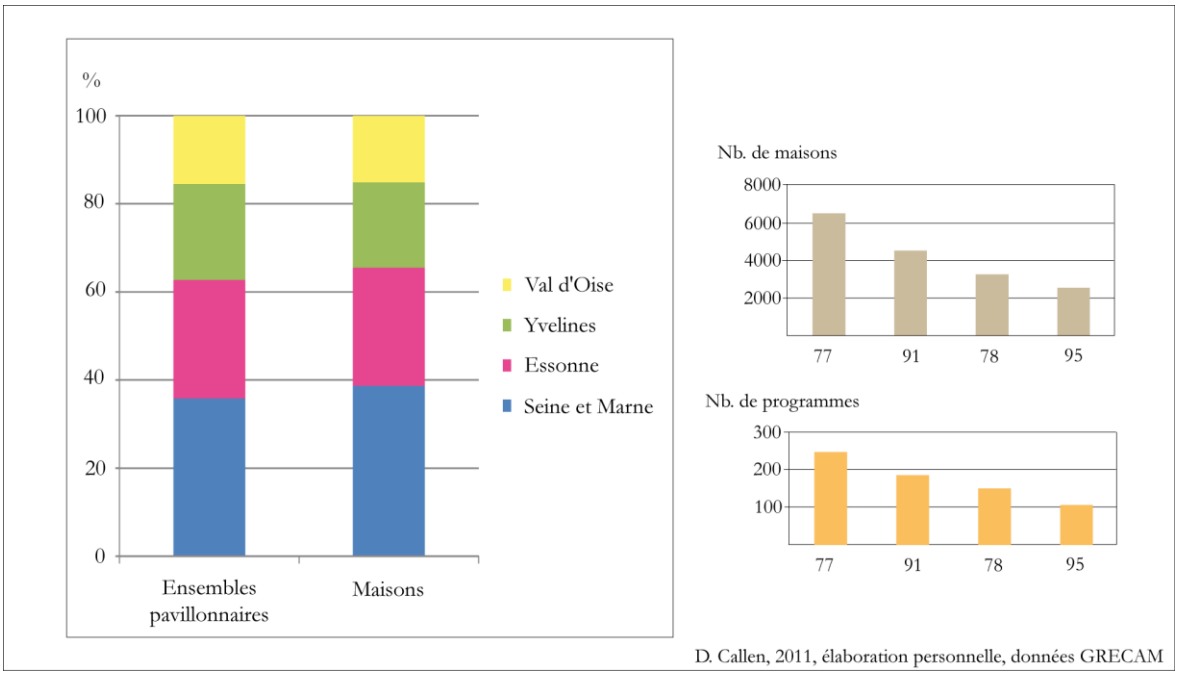


Figure 61. Répartition de la production des ensembles pavillonnaires et des maisons dans les quatre départements de la Grande Couronne francilienne (1999-2007)

2.2 Des opérations réalisées essentiellement en front d'agglomération

Au niveau régional, les ensembles pavillonnaires sont construits, pour la moitié d'entre eux, dans une zone comprise entre 24 et 38 kilomètres du centre de l'agglomération parisienne[74]. Les opérations les plus proches sont réalisées à 12 km du centre de l'agglomération, dans la commune d'Argenteuil, et les opérations les plus lointaines le sont à 83 km du centre de Paris, à Provins.

La distance au centre de Paris n'est pas forcément une donnée essentielle, en Grande Couronne, dans la mesure où les activités se développent également dans les pôles secondaires de la capitale. Les trajets intra-périurbains sont, bien sûr, également importants. Mais cette indication de distance donne une information qui peut être intéressante, notamment sur la distance au front d'urbanisation puisque l'une des critiques concernant les ensembles pavillonnaires concerne leur propension à accentuer l'étalement urbain.

[74] Les distances sont ici des distances « réseau » calculées, pour chaque commune, en utilisant le réseau des autoroutes et voies rapides, au centre de Paris. La distance euclidienne moyenne est de 28 km, elle est presque équivalente à la valeur médiane. Les valeurs des premier et troisième quartiles pour les distances euclidiennes sont respectivement de 21 et 33 km.

Une première carte de localisation des ensembles pavillonnaires permet de constater leur localisation préférentielle dans une couronne proche des limites de l'agglomération (figure 62). Loin de s'étaler aux confins de la Grande Couronne, les programmes sont d'abord essentiellement situés dans les communes les plus proches de la Petite Couronne, qui sont aussi les plus densément peuplées et urbanisées.

Ce constat peut sembler surprenant, étant donné le prix du foncier (plutôt élevé) dans les zones denses, mais il s'explique en partie par le fait que les promoteurs privilégient les terrains pour lesquels ils sont assurés de trouver rapidement une demande solvable. Ils peuvent ainsi lancer au plus vite les opérations « clés en main » tout en se plaçant dans des espaces où le foncier reste relativement disponible pour des opérations de taille moyenne. Du fait de prix immobiliers élevés dans ces zones, la plus-value attendue rend ces opérations intéressantes pour les promoteurs, contrairement aux zones les plus éloignées, où le risque de ne pas trouver de demande pour des produits standardisés, est plus important, et où les profits attendus sont souvent moins élevés (Vilmin, 2005).

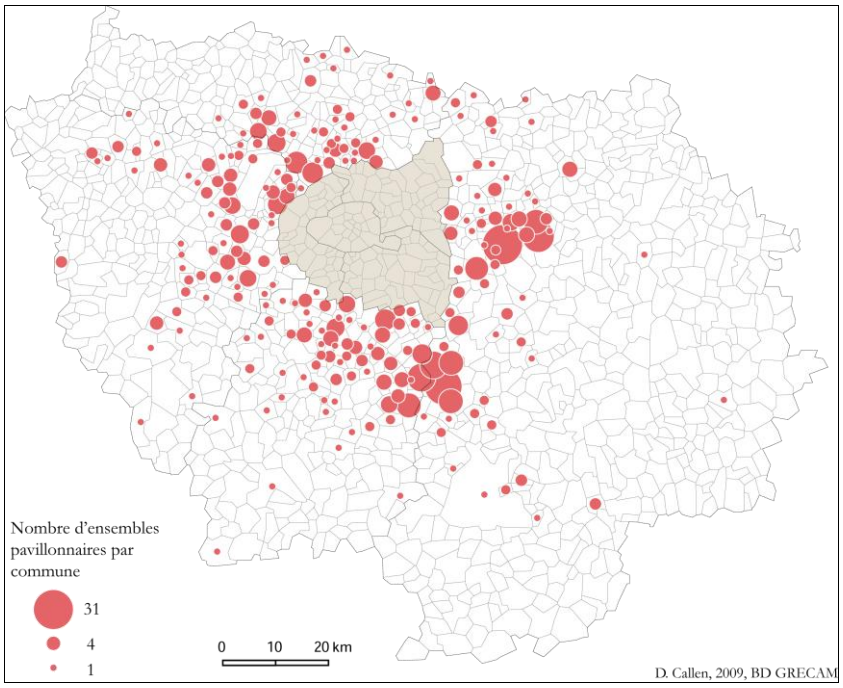


Figure 62. Localisation des ensembles pavillonnaires dans la Grande Couronne francilienne, 1999-2007

Quelques ensembles pavillonnaires se trouvent dans des communes plus éloignées (Provins, Montereau-Faut-Yonne, Moret-sur-Loing ou Angerville), mais ils sont relativement peu nombreux et souvent de taille moyenne, voire petite[75].

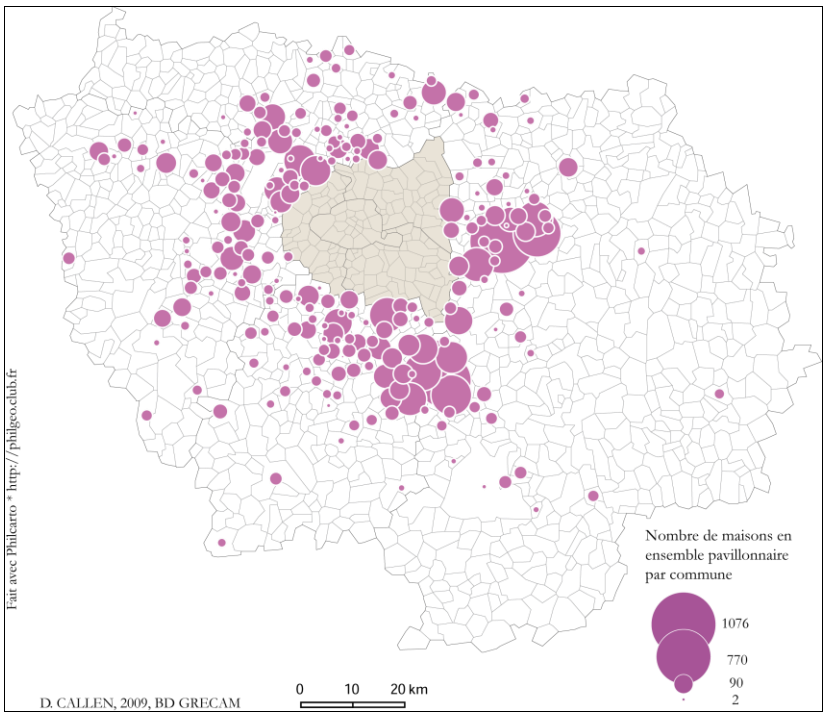


Figure 63. Logements construits dans les ensembles pavillonnaires de la Grande Couronne francilienne, recensement pour la période 1999-2007

La carte du nombre de maisons produites au sein d'ensembles groupés confirme l'idée d'ensembles privilégiant une localisation de front d'agglomération (figure 63). Cette carte souligne aussi un peu plus, l'importance de quelques zones de construction privilégiées dans certaines communes. Deux secteurs ressortent particulièrement : les communes appartenant au dernier secteur de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée (Val d'Europe), et celles qui sont proches de la ville nouvelle de Sénart, dans un triangle Evry-Sénart-Corbeil Essonne.

Confirmant le constat fait ci-dessus, l'étude de la localisation des ensembles pavillonnaires et des maisons dans les différents types de communes définis par l'INSEE

[75] On n'observe pas de corrélation significative entre la distance au centre de Paris et la taille des ensembles pavillonnaires lorsqu'on considère l'ensemble des programmes de la période. En revanche, l'étude fine des ensembles situés à plus de 50 km du centre de Paris montre que ceux-ci comptent, en moyenne, seulement 20 logements, contre 24 pour la totalité des opérations. Si l'on considère seulement les programmes situés au-delà de 60 km du centre, ce chiffre tombe à 18 maisons par programme.

montre que les nouveaux ensembles pavillonnaires sont localisés de façon extrêmement majoritaire au sein de pôles urbains (figure 64).

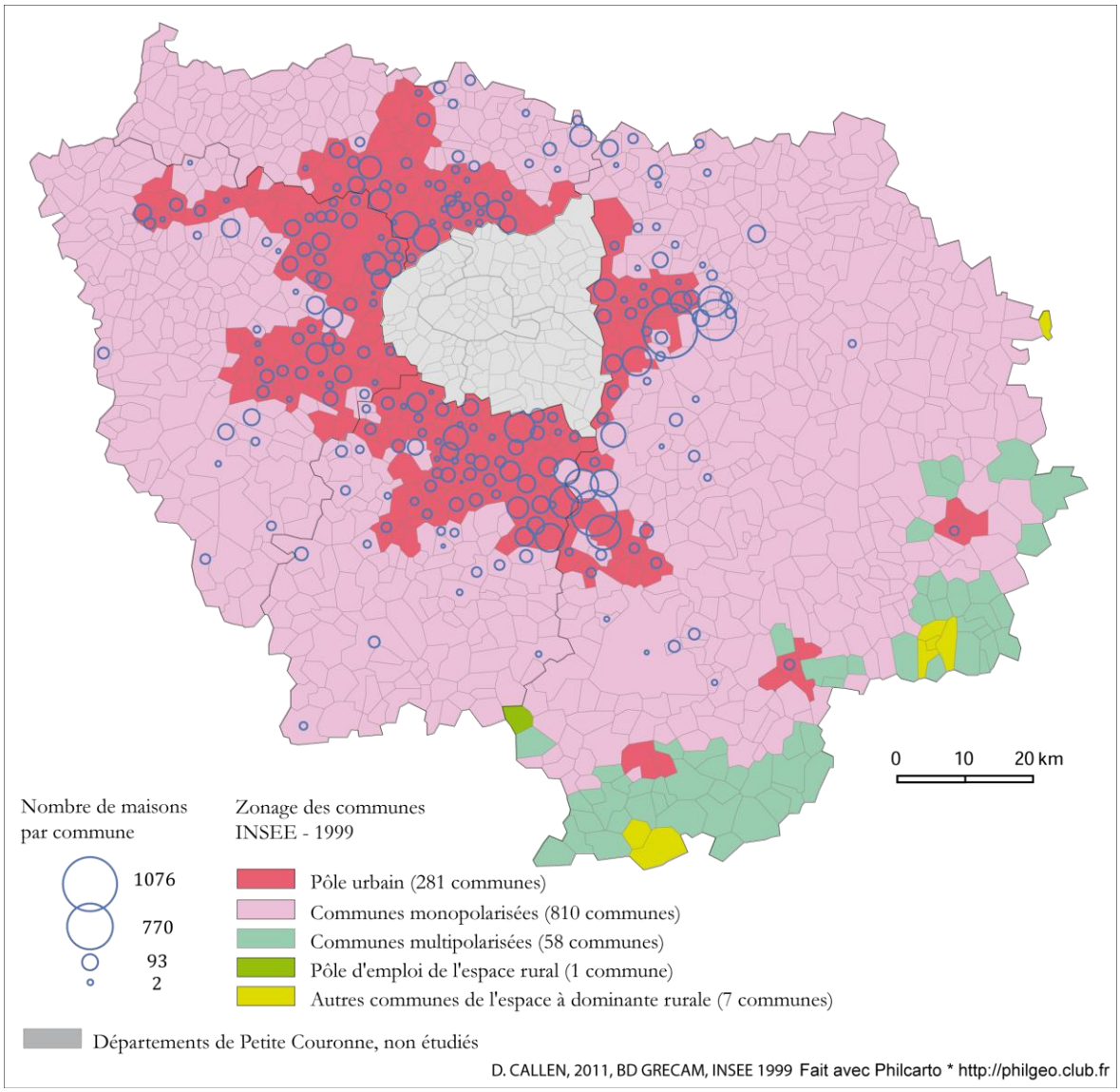


Figure 64. Les logements construits dans les opérations groupées en Grande Couronne francilienne en 1999 et 2007. Localisation des opérations selon le zonage de l'INSEE

Les ensembles pavillonnaires groupés sont donc essentiellement localisés dans des espaces relativement proches du centre de la capitale et densément urbanisés. La vision simpliste consistant à faire de ces ensembles les principaux responsables de l'étalement urbain mérite donc d'être discutée.

Par ailleurs, la densité et le caractère urbanisé ne sont pas les seuls facteurs de localisation de ces ensembles. Il apparaît que la proximité des infrastructures de transport rapides et efficaces est également un élément majeur de leur implantation.

2.3 Le rôle structurant des infrastructures de transport et des pôles d'activité

La localisation des ensembles groupés est très étroitement associée au réseau de transports francilien. Le réseau d'autoroutes et de voies rapides coïncide remarquablement avec les localisations préférentielles des ensembles (figure 65).

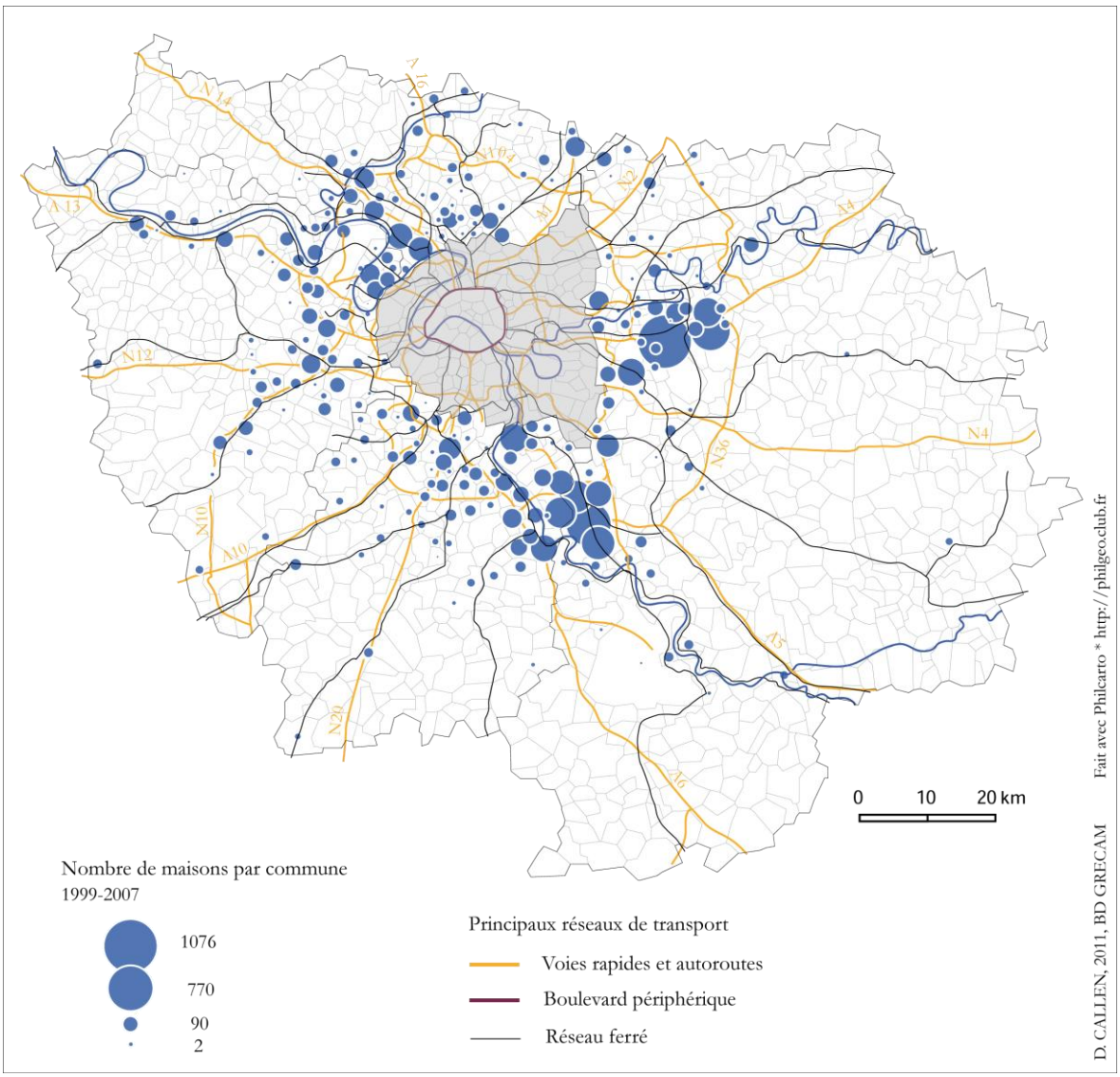


Figure 65. Localisation des maisons en ensembles pavillonnaires (1999-2007) et réseaux de transports

Les deux zones principales de construction d'ensembles pavillonnaires se trouvent dans les secteurs des villes nouvelles de Marne-la-Vallée et de Sénart qui sont aussi deux grands carrefours routiers et autoroutiers. Proximité des autoroutes A5 et A6 et de la Francilienne pour les communes de la ville nouvelle de Sénart (Savigny-le-Temple, Cesson, …). Proximité de l'autoroute A4 et également de la Francilienne pour les communes de

Marne-la-Vallée (Bussy-Saint-Georges, Chessy, Bailly-Romainvilliers, …) qui permettent une accessibilité très forte, à la fois au centre de Paris et aux autres pôles secondaires de la région : Créteil, Evry, ou les autres secteurs de Marne-la-Vallée.

Plusieurs autres grands axes sont visibles sur la figure 65 : ainsi, à l'Ouest, le long de la Nationale 10, plus au Nord celui de l'autoroute A13 et celui de l'autoroute A15. Au Sud, dans l'Essonne, la Nationale 20 est également un axe aisément repérable.

Au réseau routier s'ajoutent le plus souvent le réseau ferré et les lignes de RER (à l'exception des communes « actives » qui se trouvent le long de la Nationale 20).

La distance des ensembles pavillonnaires aux gares est un élément important communiqué par les promoteurs lors du recensement par le GRECAM. La domination de la voiture fait partie des caractéristiques liées à l'habitat dans les ensembles pavillonnaires et dans les espaces périurbains, mais l'utilisation (ou la possibilité de l'utilisation) des transports en commun pour se rendre sur son lieu de travail est aussi une donnée essentielle dans le choix de son lieu de vie au moment de l'achat d'une maison. De fait, les ensembles pavillonnaires sont aussi, dans l'ensemble, relativement proches des gares. En moyenne, ils se situent à 2 km d'une gare, et la moitié des ensembles pavillonnaires est à moins de 1,5 km d'une gare. Seul un quart des programmes se situe à plus de 3km.

Les différents éléments présentés dans cette première section montrent à la fois, pour les programmes pavillonnaires groupés, une localisation préférentielle dans des espaces denses, et dans des zones très accessibles de la région francilienne. L'idée d'ensembles pavillonnaires isolés en pleine campagne est donc largement remise en question. Reste, néanmoins, que l'idée de la proximité de la verdure (si ce n'est de la nature) et de zones de loisirs à proximité de l'agglomération, est un élément souvent mis en avant par les promoteurs, et est plébiscitée par le public auquel ces derniers s'adressent.

2.4 Profiter des espaces récréatifs de niveau régional (forêts, bois, …)

La proximité d'espaces naturels récréatifs participe au succès des ensembles pavillonnaires. Plus que les espaces agricoles, souvent proches en front d'agglomération, puisque ce sont ces espaces qui sont le plus souvent mutables et qui permettent la création de terrains à bâtir, les espaces boisés sont mis en valeur par les services commerciaux des promoteurs immobiliers, et sont recherchés par les futurs acquéreurs de pavillons.

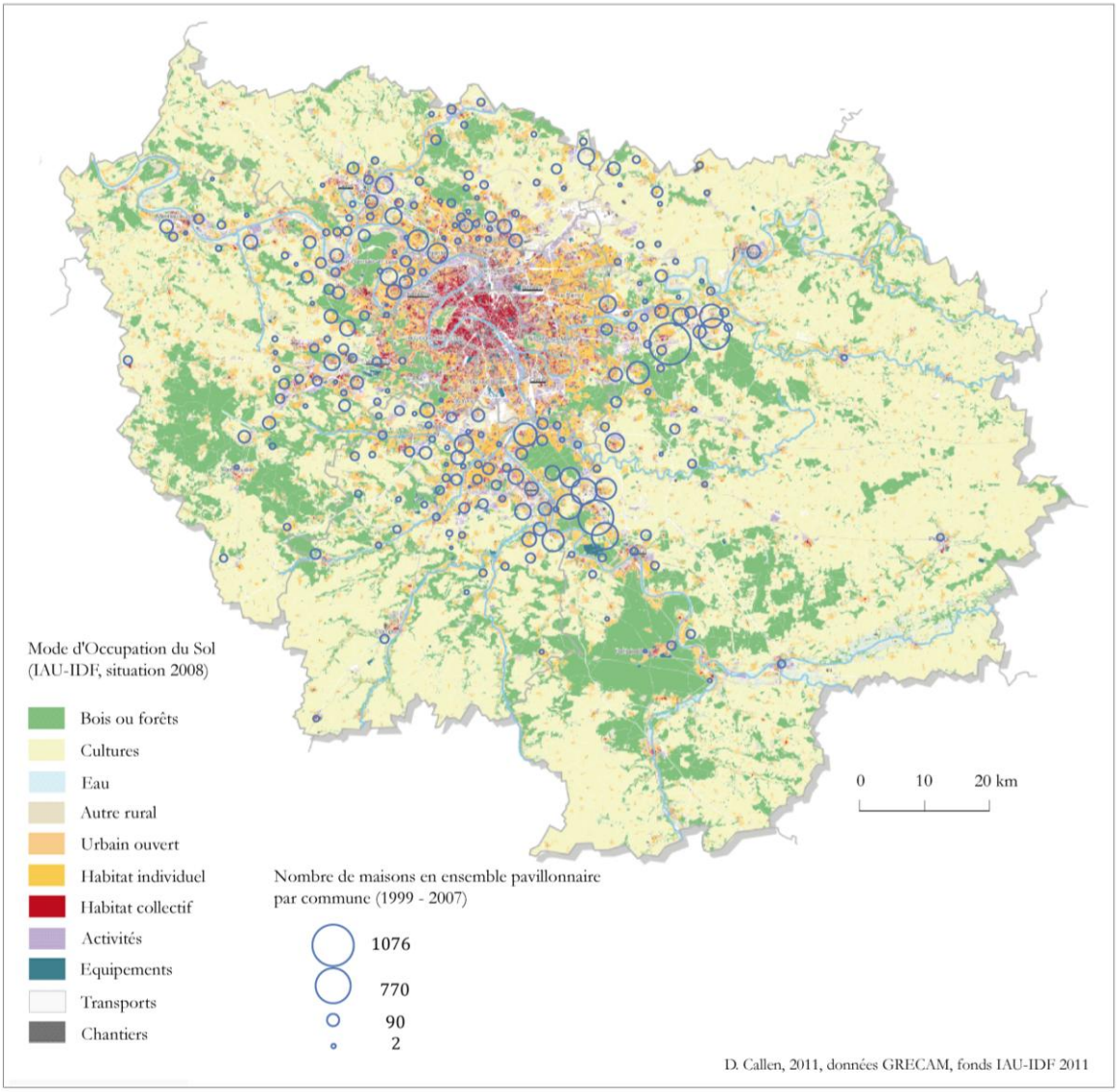


Figure 66. Contexte d'occupation du sol des ensembles pavillonnaires groupés dans la Grande Couronne francilienne (1999-2007)

Dans les zones les plus proches de l'agglomération, au Nord, les voisinages de la forêt de Montmorency et de Saint-Germain ou Marly-le-Roi sont très prisés (figure 66). A l'Ouest, les résidus des grandes forêts royales entourant Versailles le sont également, telles les forêts de Bois d'Arcy ou de Saint-Quentin-en-Yvelines. Au Sud, la forêt de Sénart et les espaces boisés près de Savigny-le-Temple constituent également des espaces récréatifs pour les habitants de la ville nouvelle. De même pour les forêts de Ferrières ou d'Armainvilliers et de Crécy à l'Est

La proximité du centre d'attraction de Disneyland Paris est un autre des éléments parfois mis en avant pour les programmes pavillonnaires du secteur de Val d'Europe à Marne-la-Vallée.

Proximité des espaces de loisirs, des zones denses de l'agglomération et accessibilité des réseaux de transport, sont autant d'éléments caractérisant la localisation des ensembles

pavillonnaires récents. Les logiques à l'œuvre semblent un peu différentes de celles qui sont souvent associées au développement pavillonnaire. Loin de s'étaler dans les zones les plus éloignées de la région francilienne, les ensembles pavillonnaires groupés apparaissent cantonnés aux zones relativement denses de la couronne périurbaine. C'est là une différence assez remarquable avec les logiques à l'œuvre dans la localisation de leurs « ancêtres », les « Nouveaux Villages » des années 1970-1980.

3. Etalement urbain, logiques d'archipel et densification : évolution historique

3.1 Au tournant des années 1970, les « Nouveaux Villages » : étalement urbain et logiques d'archipel

A partir de la fin des années 1960, les « Nouveaux Villages » connaissent une forte période d'expansion. Construits en marge de l'agglomération dans le cadre d'opérations d'ensembles produites par des promoteurs immobiliers, ils apparaissent comme une forme nouvelle dans le paysage francilien. Plusieurs travaux d'étudiants ou de chercheurs témoignent de l'intérêt qui leur est porté et de la curiosité qu'ils suscitent.

L'étude des mémoires de maîtrise et thèses portant sur les « nouveaux villages » dans les années 1970 a permis de retrouver la recension des ensembles pavillonnaires groupés « nouveaux villages » réalisés par des « builders » (des promoteurs qui réalisent l'ensemble de l'opération, depuis l'achat des terrains jusqu'à la commercialisation des maisons) faite par C. Navarro en 1973. Le recensement, réalisé de façon systématique à partir de 1965 ou 1966 (date des premières grandes opérations pavillonnaires) et jusqu'en 1973, indique les communes dans lesquelles se situent les ensembles, le nom du nouveau village, le nombre d'habitants (le nombre est calculé à partir du nombre de maisons de l'ensemble, C. Navarro estimant le nombre d'habitants à quatre par logement), le nom du promoteur réalisant l'opération et si l'opération bénéficie, ou non, des aides du Crédit Foncier.

Les données permettant une estimation chiffrée fiable de l'évolution des ensembles pavillonnaires groupés sont peu nombreuses. L'exhaustivité de cette base étant difficile à établir, elle nous permet seulement d'avoir une idée de l'ampleur du phénomène et de comparer approximativement la localisation des Nouveaux Villages des années 1960 et celle des ensembles groupés contemporains, ce qui représente déjà un point important de

comparaison. Les durées couvertes par les recensements du GRECAM et de Navarro (un peu plus de huit années pleines dans les deux cas) sont, par ailleurs, sensiblement identiques, ce qui facilite encore la comparaison.

Au total, la base de données de Navarro compte 234 « nouveaux villages » pour 40450 maisons. Trois fois moins d'ensembles pavillonnaires que dans la base récente, mais plus de deux fois plus de maisons, ce qui donne une idée de l'ampleur du phénomène en termes de population et de superficie concernées. Les « nouveaux villages » sont un phénomène massif, et chaque village est lui-même une opération de grande taille. En moyenne, les « nouveaux villages » comportent plus de 173 maisons et la moitié d'entre eux compte plus de 94 logements. Pour la moitié des programmes on dénombre de 42 à 199 maisons, un quart d'entre eux comptant moins de 42 maisons, et un quart plus de 199. La distribution est ici beaucoup moins homogène (avec un coefficient de variation de 1,3) et le nombre de maisons plus élevé (valeur médiane de 94 logements) que celle du nombre de maisons dans les ensembles récents (avec un coefficient de variation de 0,6 et un nombre médian de maisons par programme de 21) (voir statistiques descriptives, annexe 14).

Les valeurs ont ici un sens, puisqu'on compte 163 ensembles pavillonnaires de plus de 50 maisons (soit de plus de 200 habitants environ) et 112 de plus de 100 maisons. Contre seulement 35 ensembles de plus de 50 maisons pour la période récente, et 2 de plus de 100 maisons. L'image de très grands ensembles est donc loin d'être seulement une image.

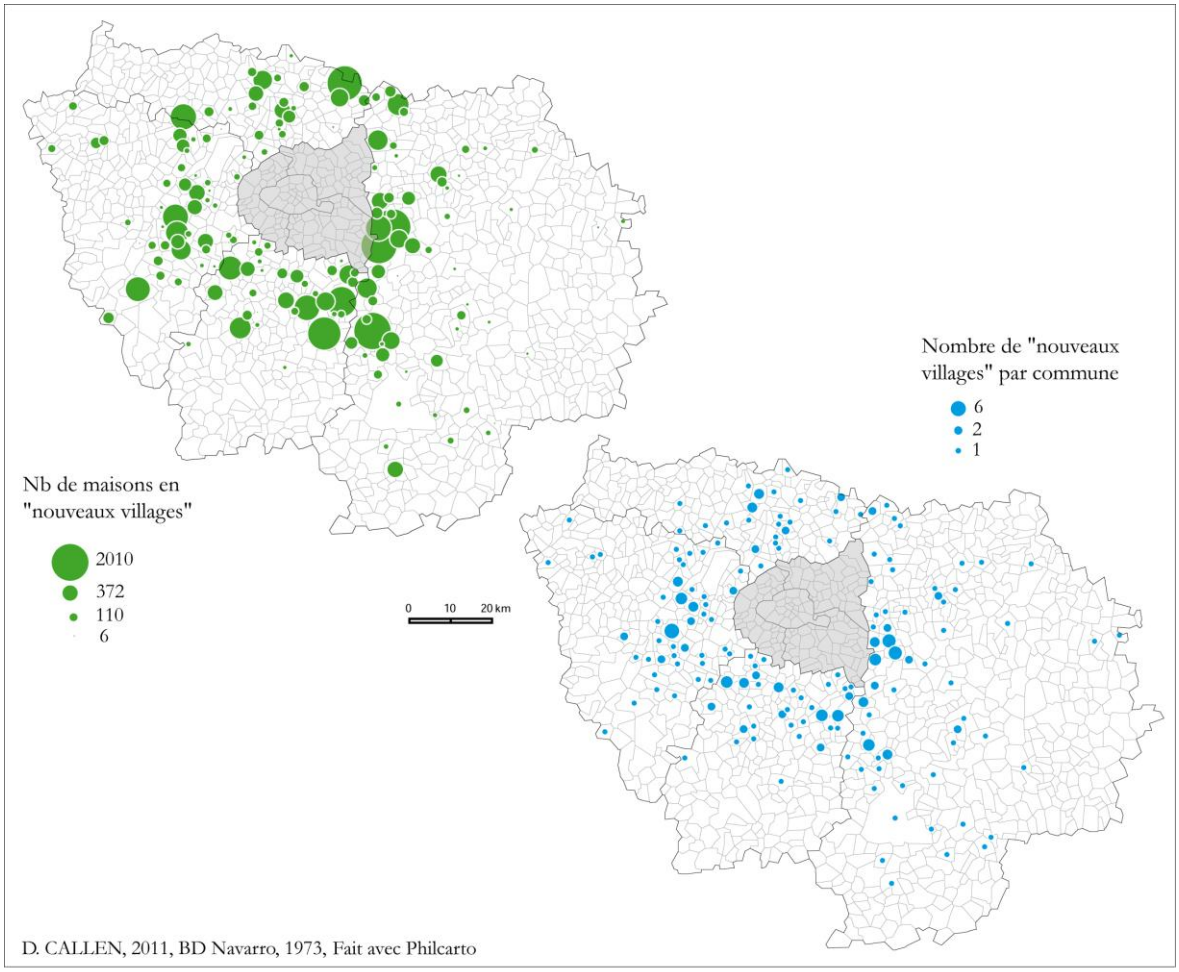


Figure 67. Les « nouveaux villages » : localisation dans la Grande Couronne francilienne (1966-1973)

Les « Nouveaux Villages » des années 1970 favorisent une « deuxième couronne » au sein des départements de la Grande Couronne francilienne. Les programmes construits dans les communes limitrophes de la Première Couronne sont en effet peu nombreux (figure 67) et les zones privilégiées sont plutôt des communes appartenant à la couronne périurbaine de l'aire urbaine de Paris (figure 68), voire à des communes qui n'appartiennent à aucune aire urbaine en 1968 (c'est le cas de Lésigny ou de Cesson, par exemple). En moyenne, les programmes sont situés à un peu plus de 31 km du centre de Paris à vol d'oiseau[76], la valeur médiane étant de 28 km. Un quart des ensembles est construit à moins de 24 km de la capitale, 25 % des ensembles étant construits à plus de 35 km.

[76] Ne disposant pas de données suffisamment précises sur le réseau de voies rapides dans les années 1960, nous avons utilisé la distance euclidienne au centre de Paris pour estimer la distance moyenne au centre de l'agglomération pour chaque « nouveau village ».

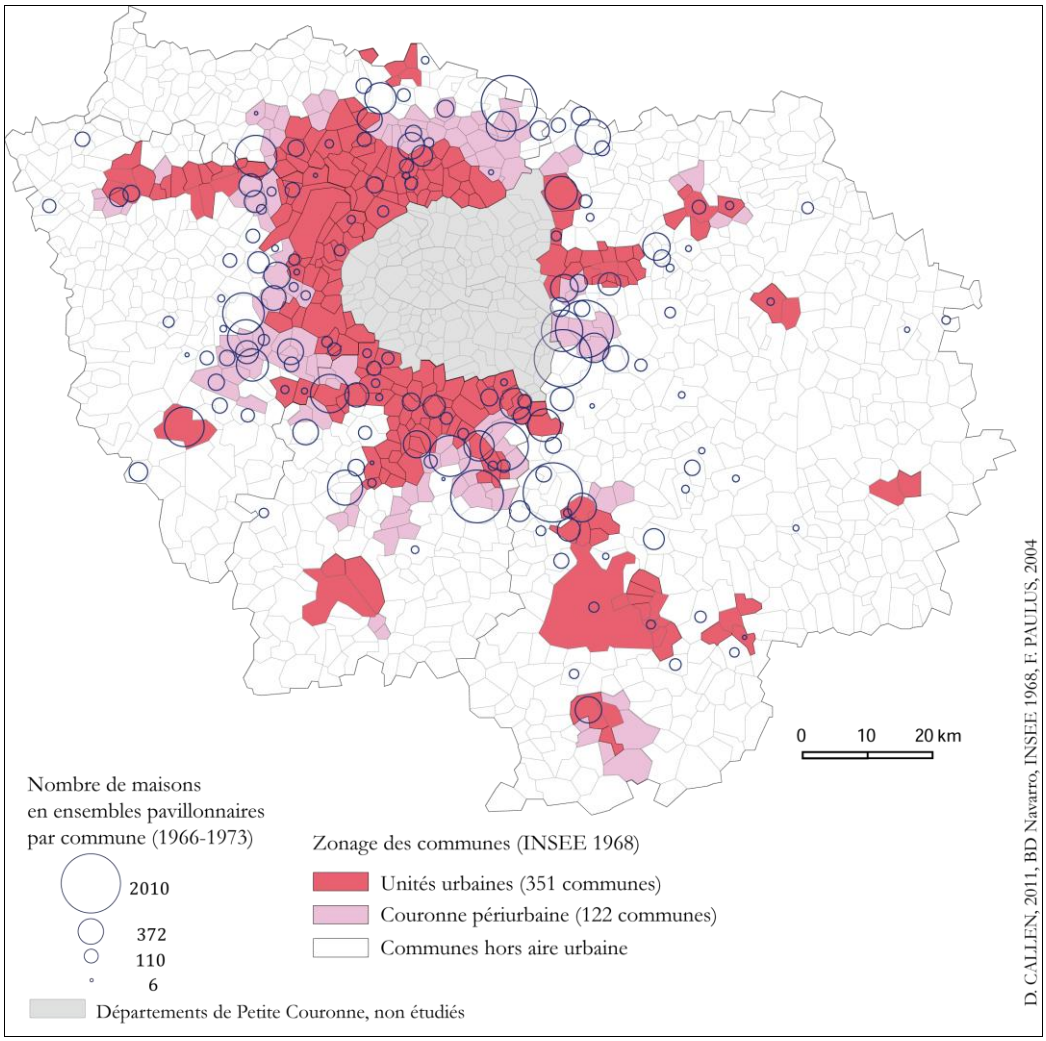


Figure 68. Les « nouveaux villages » et les aires urbaines franciliennes (1966-1973)

Les données concernant le nombre de maisons construites dans les « nouveaux villages » permettent de préciser l'analyse des secteurs les plus actifs. Plusieurs très grands ensembles pavillonnaires sont réalisés, comptant plusieurs milliers de logements, ce que l'on ne retrouve pas du tout pour les ensembles pavillonnaires récents. Ainsi, les communes de Menucourt et Fosses dans le Val d'Oise, Mennecy dans l'Essonne, ou Cesson en Seine-et-Marne, voient se construire des programmes de plus de mille maisons. A la suite des « Villagexpo » (parmi lesquels celui de Saint-Michel sur Orge en 1966), de grands ensembles pavillonnaires se développent, comme celui de Levitt à Mennecy, avec 1150 maisons. Certains promoteurs, comme celui que nous venons de citer, réalisent plusieurs très grands ensembles (Levitt construit ainsi, en plus du nouveau village de Mennecy, deux opérations à Lésigny, en

Seine-et-Marne de 276 et 600 maisons, ainsi qu'un ensemble de 770 maisons à Elancourt en Essonne)(voir les vingt plus grands « nouveaux villages », annexe 15).

Les communes les plus dynamiques se trouvent en Seine-et-Marne, qui concentre 39 % de la production de maisons, et en Essonne. Dans les Yvelines, les ensembles pavillonnaires sont nombreux mais, en moyenne, de taille un peu plus petite que dans les autres départements (tableau 7).

Tableau 7. Répartition des maisons et des « nouveaux villages » dans les quatre départements de la Grande Couronne francilienne, 1966-1973. Données C. Navarro, 1973, élaboration D. Callen, 2011.

Départements	Nb de maisons	Nb de nouveaux villages	% de maisons	% de nouveaux villages
Seine-et-Marne	15678	83	39	35
Yvelines	8645	67	21	29
Essonne	9662	53	24	23
Val d'Oise	6465	31	16	13
Total	40450	234	100	100

Parmi les promoteurs qui interviennent dans la production des nouveaux villages, on retrouve certains des noms de promoteurs actuellement encore actifs. Parmi ceux-ci, Kaufman and Broad, Bâti-Service, Promogim, Bréguet Construction ou Phénix. Mais le nombre de ces promoteurs « historiques » a diminué récemment du fait de leur rachat pas de très grosses sociétés : le phénomène de concentration a ainsi amené dans le giron de Kaufman à la fois Bréguet et Bâti-Service.

Au sein des communes présentées ci-dessus, les promoteurs ont souvent réalisé leurs opérations selon des modes de développement particulier. Les « nouveaux villages » sont bien, pour une grande part d'entre eux, des villages qui doublent les villages historiques traditionnels des communes (d'où, d'ailleurs, leur nom de « nouveaux villages »), et la taille de ces ensembles ne permet pas de les intégrer aisément aux villages anciens. Par la population nouvelle qu'ils accueillent, ils concurrencent souvent les bourgs anciens, et par leur localisation souvent excentrée et isolée au sein de la commune, ils créent ex nihilo (ou presque) de nouveaux espaces de vie. Le voisinage immédiat de ces ensembles en fait des programmes particulièrement bien identifiés et différenciés du reste de la commune, isolés par un bois ou des espaces agricoles. Une étude fine des plus vaste « nouveaux villages » réalisés au début des années 1970 souligne la préférence pour ces voisinages isolants (voir figures 69 à 71 pour les exemples de Cesson, Mennecy et Lésigny).

Le phénomène des « nouveaux villages » construits dans les années 1970 a marqué les esprits par son caractère massif, le mode de vie auquel il est associé (utilisation de la voiture, accession des classes moyennes à la propriété individuelle de leur logement et à la consommation), et les paysages nouveaux qu'il a engendrés en périphérie des agglomérations.

Ces « nouveaux villages » sont souvent pris comme exemple dans les travaux concernant les modes de vie pavillonnaires ou l'enclavement résidentiel. La question qui se pose alors est de savoir si les ensembles pavillonnaires récents obéissent à la même logique, qu'il s'agisse de leur localisation en Grande Couronne ou, plus finement, dans les limites communales. Nous tenterons ainsi de comprendre quels modèles de développement périurbain ils contribuent à créer, entre étalement périurbain et renouvellement de la ville sur elle-même, d'une part, et entre enclavement résidentiel et intégration des nouveaux programmes dans une trame urbaine et bâtie en développement, d'autre part.

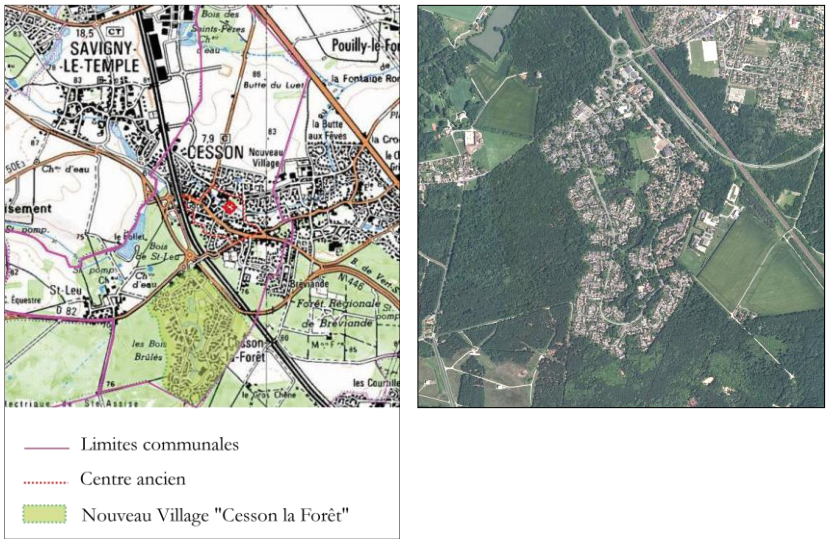


Figure 69. Plan de localisation et image aérienne (Géoportail, 2011) du « nouveau village » Cesson-la-Forêt à Cesson (77), 1500 maisons. Réalisation D. Callen, 2011.

Figure 70. Plan de localisation et image aérienne (Géoportail, 2011) du « nouveau village » Le Parc de Villeroy à Mennecy (91), 1150 maisons. Réalisation D. Callen, 2011.

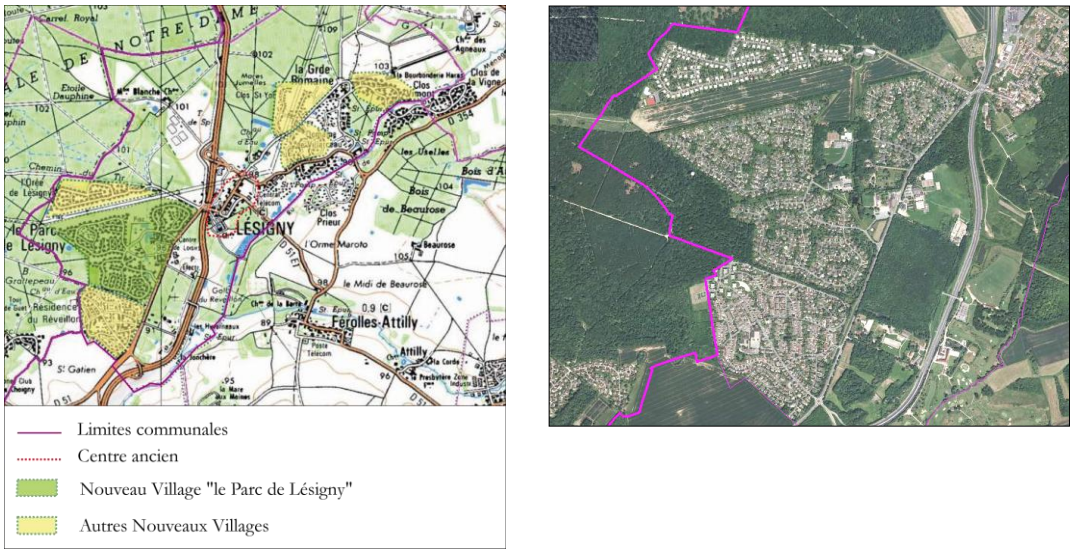


Figure 71. Plan de localisation et image aérienne (Géoportail, 2011) du « nouveau village » le Parc de Lésigny à Lésigny (77), 600 maisons. Réalisation D. Callen, 2011.

3.2 Les ensembles pavillonnaires récents : une tendance à la densification ?

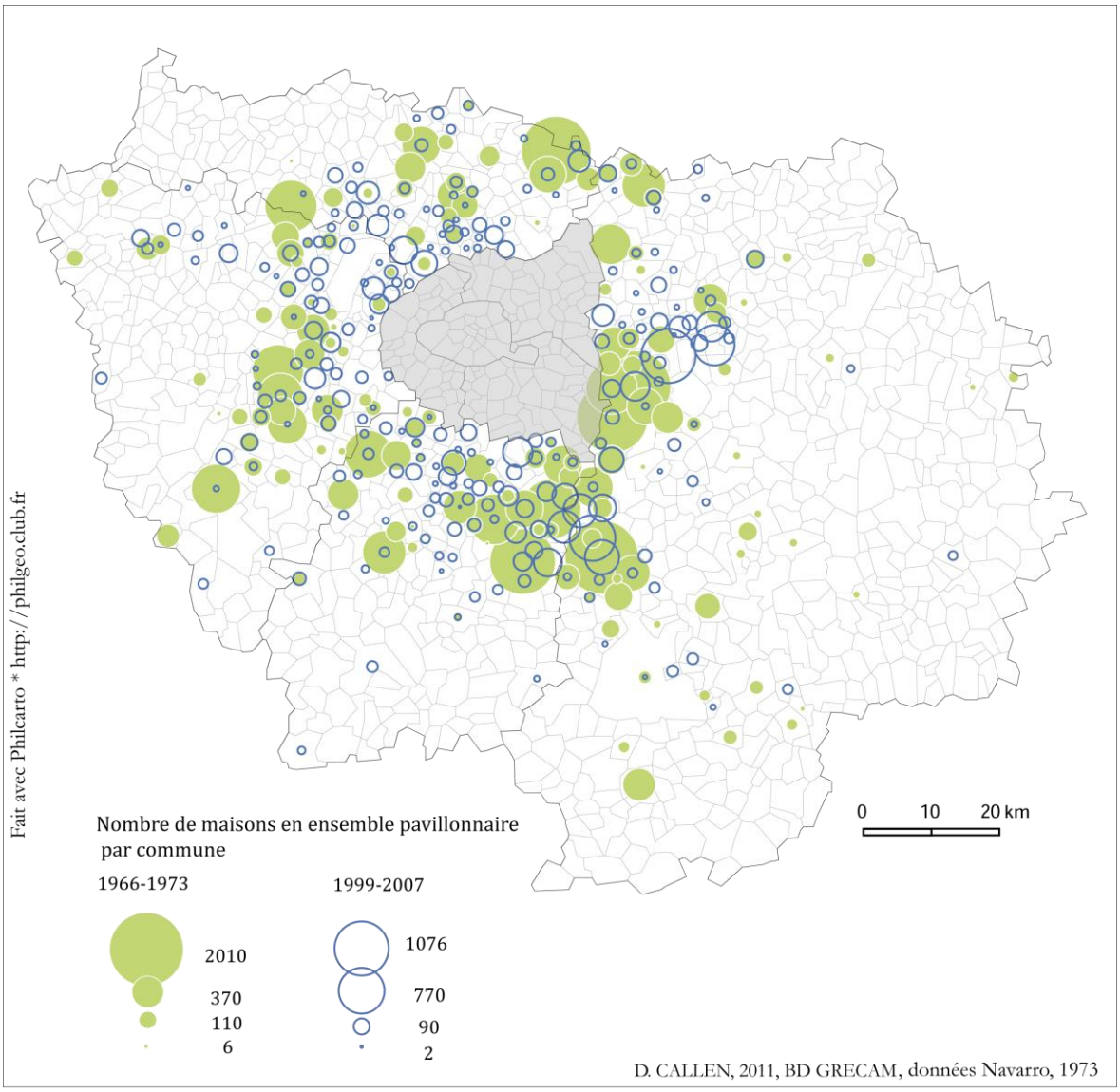


Figure 72. Les logements construits dans les ensembles pavillonnaires groupés : une comparaison 1966-1973 / 1999-2007

La comparaison de la localisation des ensembles pavillonnaires construits au cours des années 1960-70 et des années 2000 permet de repérer certaines zones dynamiques pendant les deux périodes (figure 14). Il s'agit essentiellement des communes du sud-est de l'agglomération autour des villes nouvelles d'Evry et surtout de Sénart (Cesson, Savigny-le-Temple, notamment). On retrouve également une large partie Est de l'agglomération très dynamique dans les années 1970, le relais étant pris aujourd'hui par les communes de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée.

Au niveau régional, les programmes récents, à la fois plus petits et plus proches des zones denses de l'agglomération, semblent moins constituer un facteur d'étalement urbain que leurs prédécesseurs des années 1970.

Alors que jusque dans les années 1980, les ensembles groupés se localisaient au-delà du front d'urbanisation, initiant ou amplifiant un large mouvement d'extension de l'urbanisation, les ensembles récents privilégient un processus de densification, ou d'extension de proche en proche, de zones déjà urbanisées. La figure 72 montre ainsi des localisations le plus souvent identiques, ou qui témoignent du « remplissage » de communes voisines de celles concernées par le phénomène dans les années 1970. C'est le cas dans de nombreuses communes de l'ouest et du sud francilien notamment. Les grosses opérations d'extension se situent essentiellement dans le cadre planifié de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée.

Une génération plus tard, il semble aussi que nombre de communes ayant connu un fort développement au cours des années 1970, reprennent leur croissance pavillonnaire avec des opérations moyennes, ponctuellement, soit pour assurer une croissance de leur population aujourd'hui vieillissante, soit pour permettre l'accueil des familles de jeunes adultes souhaitant s'installer dans la commune.

Au-delà d'une analyse un peu générale au niveau régional, c'est au niveau des communes elles-mêmes que l'impact des ensembles pavillonnaires récents sur l'étalement urbain serait sans doute le plus pertinent à analyser. Il est, en revanche, plus difficile à mesurer, faute de données précises concernant la localisation des 610 ensembles pavillonnaires que nous avons recensés (ou 700 opérations, si l'on considère chacune des tranches repérées comme autant d'opérations indépendantes). L'étude des treize communes enquêtées, avec la localisation et l'étude des voisinages des 95 ensembles repérés (sans compter les différentes tranches des opérations), nous permet néanmoins de dessiner quelques tendances[77].

Nous avons utilisé la typologie construite par l'IAU-Idf (Loudier, 2010) et exploitée dans le cadre du projet IP4 (Interactions Public-Privé dans la Production du Pavillonnaire) pour caractériser les modes de développement et les formes urbaines créées par les ensembles pavillonnaires groupés.

Céline Loudier montre qu'il existe principalement deux types de processus développement urbain : d'une part, un renouvellement de la ville sur elle-même, et d'autre part

[77] D'autant plus que la méthode de choix des communes enquêtées, selon le niveau d'activité des promoteurs franciliens sur leur territoire, permet d'avoir un panel assez large, des communes les plus actives aux communes les moins dynamiques.

un phénomène d'extension urbaine à la périphérie des villes. Ces deux grands types peuvent être précisés.

Ainsi, les opérations qui correspondent à un renouvellement du tissu urbain existant s'inscrivent elles-mêmes dans deux types de processus :

- Un processus de densification, avec la mobilisation de parcelles vacantes ou sous-occupées ou l'extension du tissu bâti
- Un processus de restructuration du tissu urbain, avec par exemple la reconversion de terrains industriels.

Les opérations peuvent aussi s'inscrire dans une logique d'extension urbaine, elles sont alors de deux types :

- L'extension intégrée : l'opération s'intègre dans le maillage d'une trame urbaine planifiée, conçue en amont de l'opération pour l'y accueillir. C'est le cas des opérations construites dans le cadre de projets urbains telles que les ZAC. Les extensions intégrées prennent place dans un schéma de continuité urbaine et entretiennent un contact fort avec le tissu urbain existant ainsi qu'une forte connexion avec le réseau viaire existant.
- L'extension isolée : ici, l'opération se développe de façon isolée. Elle se construit souvent en marge d'une ville ou d'un village et la continuité avec la trame et le tissu urbain est très faible. Elle correspond souvent à une urbanisation « spontanée », suite à une libération foncière par exemple, sans intégration dans un projet urbain.

Nous avons donc étudié l'environnement urbain de chaque opération réalisée dans les communes enquêtées pour distinguer si l'opération a correspondu à un renouvellement urbain, par densification ou par restructuration, ou bien à une extension urbaine, en distinguant les extensions intégrées des extensions isolées (tableau 8).

Cette classification a été menée sur la base de photo-interprétations et d'observations de terrains, toutes les communes concernées ayant été visitées. Comme le note Céline Loudier « la distinction entre le renouvellement par densification ou par restructuration, l'exercice dépend de la lisibilité du paysage urbain et de son histoire. (Par défaut, on a d'ailleurs classé les opérations dans la catégorie « renouvellement par densification ».) » (Loudier, 2010, p. 27). Cette difficulté explique peut-être le très faible nombre de ces dernières opérations (puisque nous n'en avons recensé qu'une … qui nous a été présentée par une des personnes rencontrées au cours des entretiens).

Les opérations réalisées dans des communes de Seine-et-Marne apparaissent sur-représentées dans notre enquête, mais cela traduit aussi le dynamisme de ce département qui accueille deux villes nouvelles, Marne-la-Vallée et Sénart, particulièrement actives au début des années 2000 pour la construction d'ensembles pavillonnaires.

Au total, sur les 95 opérations recensées au sein des 13 communes enquêtées, 5 n'ont pu être caractérisées faute de les avoir localisées avec certitude sur le terrain.

Tableau 8 : Classification des opérations par mode de développement urbain et par département.

	Départements				
Contexte de développement	77	78	91	95	Total
Renouvellement par densification	8	5			13
Renouvellement par restructuration		1			1
Extension intégrée	64	3		5	72
Extension isolée	1	1	2		4
Non identifié	5				5
Total	78	10	2	5	95

Réalisation D. Callen 2011

La construction des 95 opérations identifiées concerne les deux modes de développement urbain que sont le renouvellement ou l'extension. Mais, sans grande surprise, la très grande majorité des opérations se construit dans le cadre d'extensions urbaines. En revanche, contrairement à ce que l'on pourrait supposer, étant donné l'image des opérations pavillonnaires, ces extensions sont le plus souvent des opérations d'extension intégrée, en particulier dans le cadre de ZAC. 76 % des opérations se classent dans cette catégorie. Ce fort pourcentage est sans doute lié au nombre d'opérations réalisées en ZAC dans les communes enquêtées, mais l'extension pavillonnaire apparaît de toute façon très largement pilotée dans le cadre d'opérations planifiées par les opérateurs publics. A l'inverse, les extensions isolées ne constituent qu'une très petite minorité des opérations (4%) tandis que les opérations de renouvellement par densification représentent une part non négligeable (14%) des opérations (d'autant plus que les opérations réalisées dans le cadre de ZAC en ville nouvelle ont été, presque systématiquement considérées comme des opérations d'extension intégrée, alors que certains cas sont discutables et pourraient parfois être considérés comme des opérations de densification, surtout lorsque les zones urbanisées sont très étendues.).

Au-delà de la place accordée à la Seine-et-Marne dans notre étude, on note que les modes de développement varient selon les départements : l'extension intégrée domine largement en Seine-et-Marne et dans le Val d'Oise – où toutes relèvent de ce mode - la situation est fort différente ailleurs. Dans les Yvelines la moitié des programmes se font par

densification. En Essonne, le nombre d'opérations étudiées ne permet pas une étude représentative mais les deux opérations sont « isolées ».

Tableau 9. Rapport entre le mode de développement des programmes et leur taille

Nombre de logements	Extension intégrée	Extension isolée	Renouvellement par densification	Renouvellement par restructuration	Total
- de 10	2	1			3
10 à 20	12		7	1	20
21 à 30	15	2	2		19
31 à 40	22		4		26
41 ou plus	21	1			22
Total	72	4	13	1	90

Réalisation D. Callen 2011

On remarque que, si le mode de développement par extension intégrée concerne tous les ensembles, quelles que soient leurs tailles, (tableau 9), les opérations par densification, assez naturellement, concernent essentiellement les opérations petites à moyennes (de 10 à 20 maisons), même si un tiers d'entre elles concernent des opérations un peu plus grandes (de 30 à 40 maisons).

Pour l'ensemble des communes étudiées, c'est donc l'extension intégrée qui domine, pour toutes les tailles d'opérations, même si les opérations par densification représentent une part peut-être étonnamment importante des programmes de développement pavillonnaire.

Les biais de notre étude sont nombreux, en particulier la sur-représentation des communes de Seine-et-Marne parmi les communes enquêtées. La méthode proposée par l'IAU dans le cadre de l'étude des ensembles enclavés et fermés en Ile-de-France nous semble, néanmoins, intéressante, et il pourrait être très instructif d'étendre le champ d'étude à l'ensemble des 610 opérations réalisées au cours de la période étudiée. L'importance des opérations mises en œuvre dans le cadre d'un développement sous forme d'extension intégrée reste à souligner, notre échantillon d'étude représentant, malgré ses imperfections, une part importante des opérations réalisées en Ile-de-France entre 1999 et 2007 (95 opérations, sur les 698 opérations réalisées, soit 14% des programmes).

Nous avons montré, dans ce premier chapitre, que les ensembles pavillonnaires récents sont essentiellement des opérations de taille moyenne, comptant autour de 25 maisons, à

l'exception des opérations réalisées en ZAC qui sont parfois beaucoup plus grandes. Ils sont produits essentiellement dans les communes de villes nouvelles, qui sont toujours les zones de construction de logement les plus dynamiques d'Ile-de-France, essentiellement en Seine-et-Marne et en Essonne. Plusieurs éléments distinguent les opérations récentes des « nouveaux villages » des années 1960-1970 dont l'image reste étroitement associée aux opérations d'habitat pavillonnaire. De taille plus réduite, les ensembles récents obéissent aussi à des logiques de localisation différentes. Loin d'être situés dans les franges pionnières du développement périurbain, les programmes pavillonnaires privilégient davantage les limites denses de l'agglomération, (voire participent à une densification des communes proches de la Petite Couronne). Le rôle des infrastructures de transport reste fondamental, de même qu'une logique de recherche de sites particuliers (bois, forêts, espaces de loisirs en général, …), mais la comparaison montre également qu'on est passé d'une logique d'extension isolée ou « en archipel » à une logique de densification ou d'extension modérée, de proche en proche, au cours des années 1980 à 2000.

Chapitre 13.

Logiques de production des promoteurs : logiques industrielles, géographiques et commerciales

Une critique souvent menée à l'encontre des ensembles pavillonnaires concerne leur caractère « standardisé ». En étudiant les logiques de production des grands promoteurs et les types de produits qu'ils proposent, nous cherchons à mesurer et à comprendre ce phénomène de standardisation, en interrogeant notamment le caractère industriel de leurs stratégies de développement et de production.

Après avoir étudié la localisation des ensembles pavillonnaires dans leur totalité, nous nous intéressons aux spécificités, dans ce domaine, des différents promoteurs immobiliers.

Nous montrons que les plus grands promoteurs immobiliers développent des spécialisations géographiques, départementales et communales assez nettes. La répartition des différents ensembles pavillonnaires selon le promoteur qui en est à l'origine ne se fait pas de façon aléatoire. Si les promoteurs « locaux » sont contraints par la nécessité de réaliser des opérations à proximité de leur lieu d'origine pour des questions financières et d'organisation de leur société, les promoteurs nationaux et internationaux, en revanche, développent des stratégies productives et commerciales qui leur font favoriser des types particuliers de communes. L'organisation de ces entreprises qui disposent d'une « force de frappe » nationale et de relais locaux leur permet de réaliser des objectifs de production précis.

Les entreprises de promotion ciblent des communes qui les intéressent pour réaliser leurs ensembles pavillonnaires, mais dans le processus de réalisation des programmes elles ne sont

pas seules à décider : elles rencontrent aussi, bien souvent, des responsables politiques locaux qui recherchent, acceptent, appuient, ou refusent ces opérations. A la rencontre de ces deux volontés se réalisent les constructions d'ensembles pavillonnaires. Nous nous intéressons donc à la localisation de ces ensembles dans les contextes communaux variés de la région parisienne.

Un premier objectif est de cerner les spécificités des différents promoteurs, au-delà du discours mené lors des entretiens ou dans les brochures publicitaires, en partant des observations sur les programmes et leur localisation, pour expliquer leurs politiques de développement géographique.

Pour mener à bien cette étude nous utilisons, dans ce chapitre, à la fois les données récoltées auprès du GRECAM, et les résultats de plusieurs entretiens réalisés auprès des responsables locaux (responsables techniques et élus) et des promoteurs.

1. Opportunités foncières et logiques commerciales : spécialisations géographiques des grands promoteurs immobiliers

Pour étudier les logiques de localisation des différents promoteurs, nous nous intéressons d'abord, de façon large, à leur présence plus ou moins importante dans les quatre départements de la Grande Couronne (tableau 10). Les données prises en compte ici concernent le nombre de maisons construites par les promoteurs dans les différentes communes et départements, et non le nombre d'ensembles pavillonnaires. En effet, selon les données choisies pour l'analyse, les résultats concernant l'activité des promoteurs varient considérablement : ainsi, un promoteur peut réaliser trois petites opérations dans un département, tandis qu'un autre réalise une seule mais très grosse opération dans ce même département. Il nous semble important, pour cette partie de l'analyse, de garder l'information qui souligne plutôt l'impact (ou la « patte ») du promoteur sur le développement périurbain, les paysages … soit le nombre de maisons construites plutôt que le nombre d'opérations.

Tableau 10. Répartition des maisons en villages selon le type de promoteur et le département où se situe l'opération. Données GRECAM, 1999-2007. Réalisation D. Callen

	Départements				
Promoteurs	77	78	91	95	**Total**
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	367	171	203	0	**741**
BOUYGUES IMMOBILIER	750	216	409	166	**1541**
KAUFMAN AND BROAD	1197	678	854	676	**3405**
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	237	34	93	25	**389**
NEXITY DOMAINES	724	432	856	525	**2537**
Promoteurs Locaux	3212	1717	2085	1138	**8152**
Total	**6487**	**3248**	**4500**	**2530**	**16765**

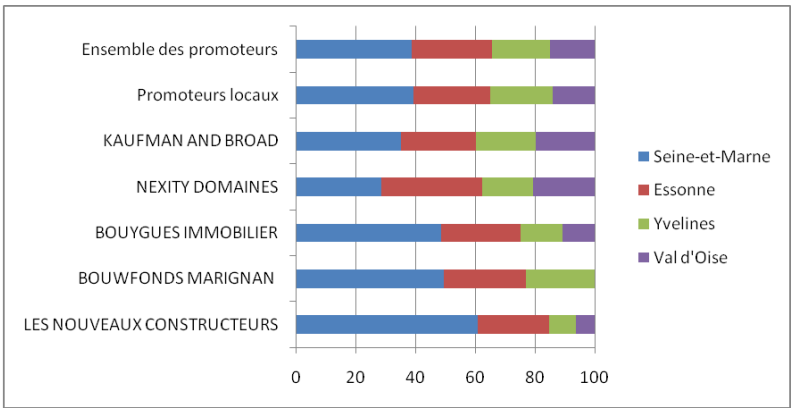
Une première analyse, réalisée à partir du tableau de contingence ci-dessus simplifié (les promoteurs étant classés en deux grandes catégories : locaux et internationaux), montre qu'il n'y a pas de relation entre ces deux grands types de promoteurs et les départements dans lesquels ils ont une activité. Tous deux ont une activité importante principalement en Seine-et-Marne et dans une moindre mesure en Essonne, les volumes d'activité étant nettement inférieurs dans les Yvelines, et surtout dans le Val d'Oise.

En revanche, les promoteurs internationaux ont des comportements très différents les uns des autres, et qui les distinguent également des promoteurs locaux (figure 73 et annexe 16). Si, au cours de la période concernée, presque tous les promoteurs ont réalisé des opérations dans les quatre départements (à l'exception de Bouwfonds, qui n'est pas présent dans le Val d'Oise), un test du chi² montre qu'il y a bien une relation significative entre les départements où ont lieu les constructions et le type de promoteur qui en est à l'origine.

Deux grands promoteurs se distinguent du profil de l'ensemble par leur présence remarquable dans le Val d'Oise : Kaufman and Broad et Nexity Domaines. Ce dernier se distingue également par la faiblesse relative de son activité en Seine-et-Marne et par sa présence en Essonne.

Bouygues Immobilier est remarquable par sa présence en Seine-et-Marne et, dans une moindre mesure par sa faible participation dans les Yvelines et le Val d'Oise, profil que partagent en partie les Nouveaux Constructeurs, avec une présence plus affirmée encore en Essonne (mais les volumes construits par cette société sont sans commune mesure avec les programmes réalisés par Bouygues, ce qui limite un peu l'interprétation de ces résultats).

Enfin, Bouwfonds Marignan est proche du profil des deux promoteurs précédents (activité essentiellement en Seine-et-Marne et dans une moindre mesure en Essonne), mais s'en distingue par la part importante de ses réalisations dans les Yvelines.



Départements x Types de promoteurs	
Chi² (Valeur observée)	578.235
Chi² (Valeur critique)	24.996
DDL	15
p-value	< 0,0001
alpha	0.05

Figure 73. Relation entre les départements de localisation des ensembles groupés et les types de promoteurs

Ce premier constat d'une répartition non aléatoire des productions dans les différents départements franciliens, nous a conduit à pousser plus avant l'analyse de la localisation des opérations en fonction du promoteur.

1.1 Quatre grands promoteurs, quelques zones privilégiées

Au niveau de l'ensemble des communes de la Grande Couronne, la comparaison des cartes de localisation des principaux promoteurs permet de repérer les zones qu'ils privilégient.

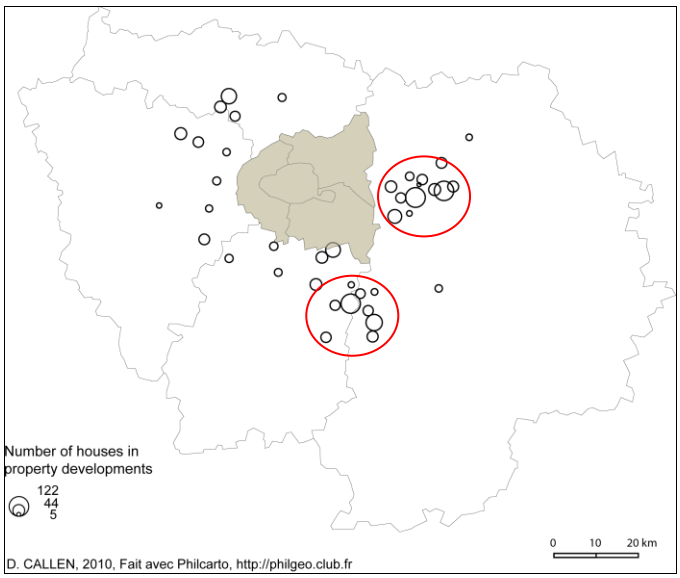


Figure 74. Les ensembles groupés réalisés par Bouygues entre 1999 et 2007 dans la Grande Couronne francilienne

Deux grandes zones sont essentiellement privilégiées par **Bouygues** pour sa production de maisons en villages : la Seine-et-Marne et l'Essonne. Une première concerne les

communes dans, et autour, de la ville nouvelle de Marne-la-Vallée, et de la ville nouvelle de Sénart où plusieurs grosses opérations ont ainsi été menées, à Saint-Pierre-du-Perray, Cesson, Savigny-le-Temple et Lieusaint. Dans les secteurs du Val Maubuée, Val de Bussy et Val d'Europe, les communes de Torcy, Collégien, Lagny, Montévrain, ainsi que Serris ont accueilli quelques opérations tandis que Bussy-Saint-Georges et Bailly-Romainvilliers ont accueilli plusieurs centaines de maisons en villages Bouygues.

Dans le reste de l'Ile-de-France, les opérations de ce promoteur sont moins concentrées et plus ponctuelles, comme à Vernouillet, Saint-Ouen-l'Aumône ou Magny-les-Hameaux.

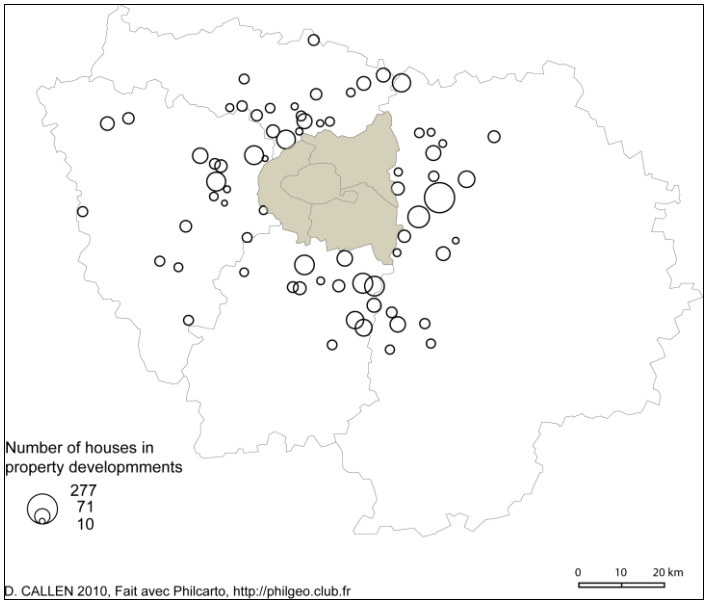


Figure 75. Les ensembles groupés réalisés par Kaufman entre 1999 et 2007 dans la Grande Couronne francilienne

Les opérations de **Kaufman and Broad** sont localisées dans des communes qui apparaissent, dans l'ensemble, relativement proches des zones de front d'agglomération, particulièrement dans le Val d'Oise où ce promoteur est, assez nettement, plus présent que les autres. On le retrouve aussi bien en limite de l'agglomération parisienne (à Argenteuil, Soisy-sous-Montmorency) qu'en plus lointaine Couronne, à Saint-Witz par exemple.

Quelques communes ou groupes de communes concentrent un nombre important de maisons en village Kaufman. En Seine-et-Marne, il s'agit surtout de Bussy-Saint-Georges et, hors de la ville nouvelle, de Roissy-en-Brie. En Seine-et-Marne, comme en Essonne, les villes nouvelles apparaissent, moins que pour d'autres promoteurs, privilégiées par Kaufman, même si les communes de Cesson, Tigery ou Saint-Pierre du Perray font aussi partie des lieux dans lesquels intervient Kaufman. D'autres communes, parfois en limite de ville nouvelle, mais hors du secteur d'intervention des Etablissements publics, comme Etiolles, sont autant concernées.

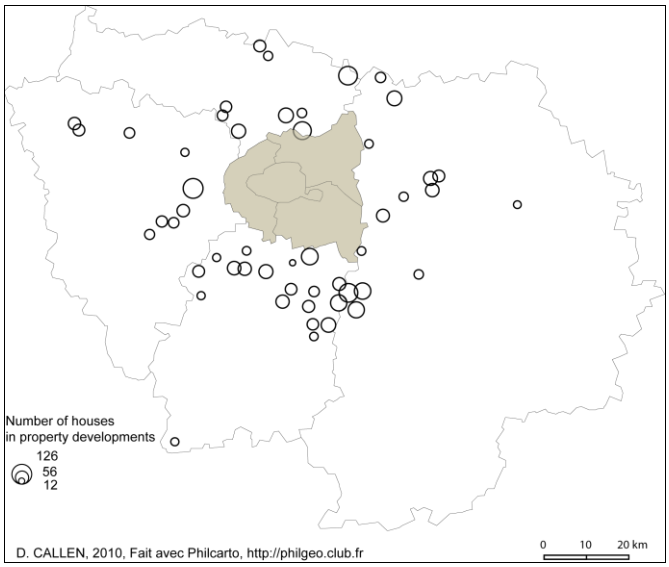


Figure 76. Les ensembles groupés réalisés par Nexity entre 1999 et 2007 dans la Grande Couronne francilienne

Nexity est un promoteur qui privilégie plutôt les communes plus éloignées ou, dans tous les cas, il présente une activité moins importante dans les communes les plus proches de la Petite Couronne, à l'exception de Vigneux-sur-Seine en Essonne, ou Garges-les-Gonnesses dans le Val d'Oise

Quelques communes de villes nouvelles, en Seine-et-Marne et en Essonne, ressortent également (Bailly-Romainvilliers, Magny-le-Hongre pour Val d'Europe, et surtout Savigny-le-Temple, Moissy-Cramayel, Lieusaint, Saint-Pierre du Perray pour la ville nouvelle de Sénart) mais sans que cette présence soit vraiment essentielle dans les localisations des opérations. On trouve ainsi d'importantes opérations de Nexity à Noisy-le-Roi dans les Yvelines, Saint-Witz dans le Val d'Oise ou Saint-Mard en Seine-et-Marne. Quelques opérations sont particulièrement éloignées du centre de l'agglomération : Buchelay et Magnanville à l'Ouest, Coulommiers à l'Est, ou Angerville dans l'extrême sud de l'Essonne.

Enfin, **Bouwfonds Marignan** présente une activité plus réduite mais basée essentiellement, en volume, dans les communes des villes nouvelles. A Marne-la-Vallée, Bussy-Saint-Georges est la commune dans laquelle Bouwfonds est le plus actif, mais on trouve ce promoteur également à Magny-le-Hongre et Lagny-sur-Marne. A Sénart, on le retrouve dans les communes de Savigny-le-Temple et Cesson.

Dans l'Essonne, à Lisses ou Saclay ou dans les Yvelines, à Chatou, Bouwfonds présente un niveau moyen d'activité, sans qu'une réelle logique spatiale apparaisse à première vue.

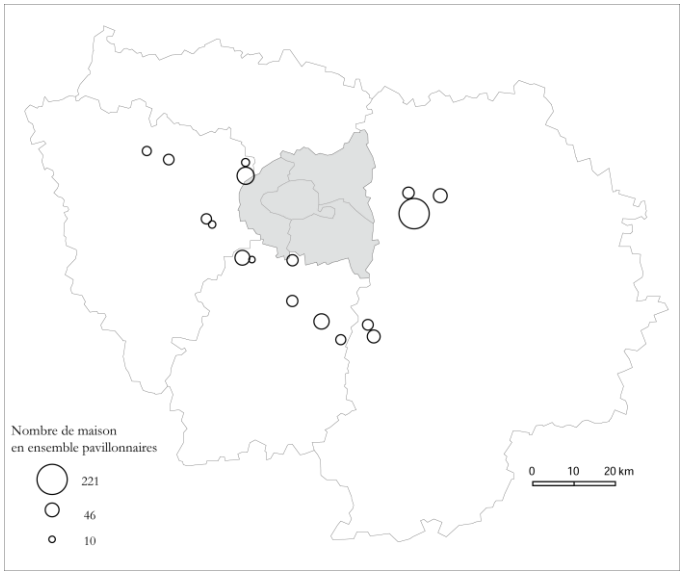


Figure 77. Les ensembles groupés réalisés par Bouwfonds entre 1999 et 2007 dans la Grande Couronne francilienne

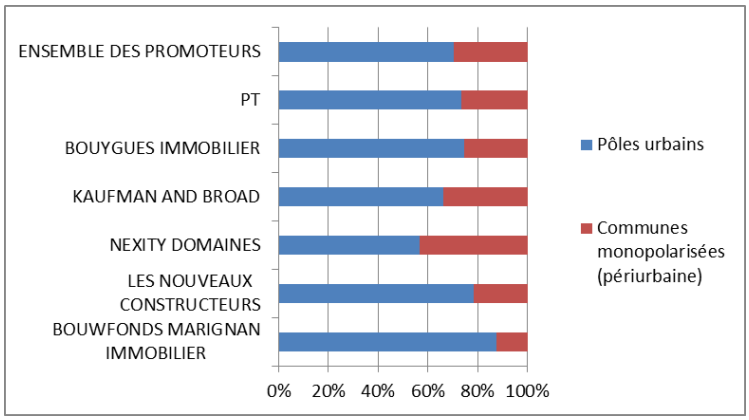
Cette première analyse de la localisation des maisons en ensembles pavillonnaires construites par les différents "grands" promoteurs, permet, pour certains d'entre eux, de mettre en avant des localisations privilégiées, en particulier lorsque celles-ci correspondent à des communes de villes nouvelles (c'est le cas, nettement, pour Bouygues notamment), pour d'autres de montrer une activité répartie de façon plus homogène au sein des quatre départements, pour Kaufman et Nexity.

Nous allons voir qu'à ces localisations privilégiées sont parfois associés d'autres types de spécialisations pour les promoteurs. Nous verrons, ainsi, dans la section suivante, que certains promoteurs ont, plus que d'autres, tendance à choisir des terrains situés dans des zones denses de l'agglomération, plus ou moins urbanisées et plus ou moins sous l'influence de la capitale, ce qui révèle des types de choix de localisation et de manières de faire différentes pour la recherche de terrains.

1.2 A un niveau plus large : promoteurs "urbains" et promoteurs "périurbains" ?

Nous avons vu que la plupart des programmes pavillonnaires réalisés en Grande Couronne le sont dans des zones de front d'urbanisation, dans des communes relativement proches des zones denses de l'agglomération. Si l'on reprend la typologie des communes selon l'INSEE, les promoteurs interviennent essentiellement dans les pôles urbains : 70 % des programmes sont réalisés dans des communes de ce type.

Il apparaît toutefois que les grands promoteurs, sont, en la matière, dans des situations variables. Un test du chi² montre que les types de promoteurs et les types de communes définis selon l'INSEE (pôles urbains et communes monopolarisées, encadré 13) ne sont pas indépendants (figure 78 et annexe 17).



Types de communes (selon le zonage de l'INSEE) x types de promoteurs	
Chi² (Valeur observée)	16,050
Chi² (Valeur critique)	11,070
DDL	5
p-value	0,007
alpha	0,05

Figure 78. Relation entre le type de promoteur et les types de communes (zonage INSEE) dans la production des ensembles pavillonnaires groupés. D. Callen

Si Bouygues Immobilier semble avoir un profil qui correspond au profil général, d'autres sont plus spécifiques. Kaufman and Broad privilégie ainsi davantage les communes périurbaines (dans lesquelles se trouvent 34 % de leurs opérations), et Nexity apparaît comme "le" promoteur des communes périurbaines, avec 43% de ses opérations en communes périurbaines. A l'inverse, les Nouveaux Constructeurs, et surtout Bouwfonds Marignan peuvent être qualifiés de promoteurs "urbains", avec respectivement 77 et 88% de leurs opérations dans des communes "pôles urbains".

Encadré 13. Zonages de l'INSEE : Quelques définitions

Le pôle urbain est une unité urbaine offrant au moins 5000 emplois et qui n'est pas située dans la couronne périurbaine d'un autre pôle urbain.
Une commune monopolarisée, ou commune périurbaine monopolarisée, est une commune appartenant à la couronne périurbaine d'une aire urbaine.
La couronne périurbaine recouvre l'ensemble des communes de l'aire urbaine, à l'exclusion de son pôle urbain.
Une aire urbaine est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain, et par des communes rurales ou unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci.

Source : http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/aire-urbaine.htm

La typologie de l'INSEE est relativement large, et surtout essentiellement fonctionnelle, dans la mesure où ce sont les niveaux d'emploi et de dépendance à un pôle urbain pour l'emploi, qui définissent les types de communes.

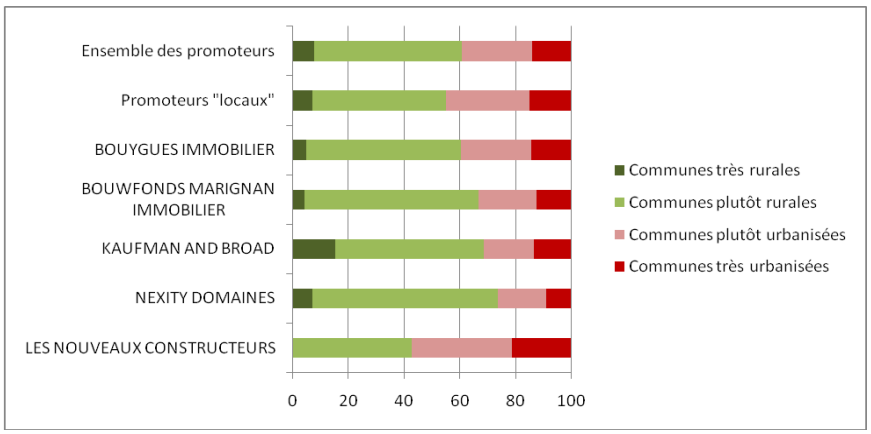
Pour avoir une information sur l'occupation du sol, urbaine ou rurale, dans les communes dans lesquelles s'implantent les ensembles pavillonnaires, la typologie de l'INSEE apparaît insuffisante. Or, cette occupation du sol nous intéresse particulièrement dans le cadre d'une étude sur l'impact paysager de l'implantation des programmes, et sur le cadre et les voisinages (en termes de sites) possibles dans lesquels ils s'intègrent.

Pour mener cette analyse, nous avons utilisé les données de l'IAU-Idf concernant le Mode d'Occupation du Sol en 1999 (date à laquelle commence le recensement des ensembles pavillonnaires dans notre base de données), en particulier les données concernant les pourcentages d'espaces urbains (ouverts et fermés) et ruraux dans la superficie des communes.

Un test du chi² a été réalisé à partir des deux variables « pourcentage d'espaces ruraux dans la superficie communale » et « pourcentage d'espaces urbains ». Nous avons regroupé les communes franciliennes en quatre classes, selon leur degré d'urbanisation (en termes d'occupation du sol[78]) et croisé ces données avec les types de promoteurs ayant réalisé les programmes pavillonnaires franciliens situés dans ces communes. Travailler, ici, sur les programmes réalisés, et non sur le nombre de maisons construites, est un choix dans la mesure où la recherche des terrains, se fait à la fois, commune par commune et, pour la réalisation d'un ensemble, avant de connaître le nombre de maisons que comptera l'ensemble pavillonnaire.

Ce test confirme qu'il existe bien une relation entre le type d'occupation du sol et les différents types de promoteurs que nous étudions (chacun des cinq promoteurs internationaux et les promoteurs « traditionnels »). La p-value très faible indique que le risque de rejeter l'hypothèse d'indépendance alors qu'elle est vraie est seulement de 2,3% (figure 79 et annexe 18).

[78] La première classe regroupe les communes « très rurales » (de 80 à 95% d'espaces ruraux), la deuxième les commune « plutôt rurales » (de 50 à 80% d'espaces ruraux), la troisième les communes « plutôt urbaines » (de 50 à 80 % d'espaces urbains), et la quatrième les communes « très urbaines » (avec 80 à presque 100% d'espaces urbanisés).



Types de communes (selon le % d'espaces urbains) x Types de promoteurs	
Chi² (Valeur observée)	27,758
Chi² (Valeur critique)	24,996
DDL	15
p-value	0,023
Alpha	0,05

Figure 79. Relation entre les types de communes selon l'occupation du sol et le types de promoteurs pour la production des ensembles pavillonnaires groupés. D. Callen

Pour la période étudiée, l'ensemble des programmes est réalisé dans des communes plutôt rurales : 60 % des programmes sont ainsi localisés dans des communes « plutôt rurales » (avec moins de 50 % d'espaces urbanisés). Les promoteurs locaux interviennent davantage dans les communes « plutôt urbanisées » ou « très urbanisées » (on y dénombre 55 % de leurs opérations), tandis que, pris un à un, les promoteurs internationaux ont des profils plus « ruraux » que les promoteurs locaux ou que le profil moyen, à l'exception notable des Nouveaux Constructeurs (pour lesquels l'analyse, sur des volumes très limités, reste difficile à développer).

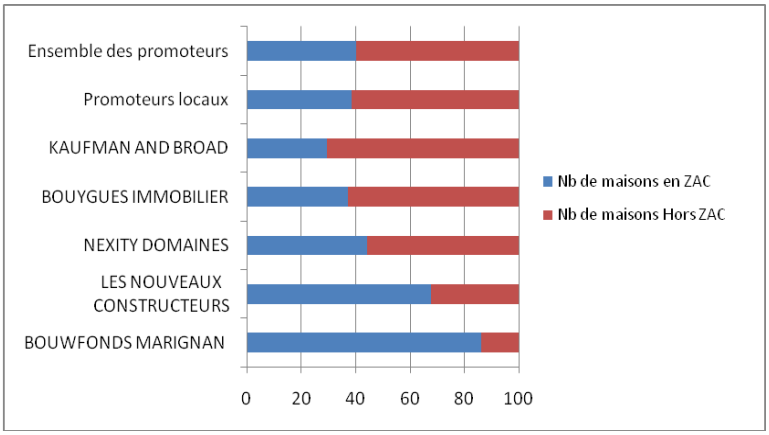
Ainsi, Bouwfonds réalise les deux tiers de ses programmes dans des communes « plutôt rurales », Kaufman 69 %, et Nexity Domaines près des trois quarts de ses ensembles pavillonnaires. Kaufman and Broad présente, par ailleurs, la particularité de réaliser 15 % de ses opérations dans des communes « très rurales ». A l'inverse, les promoteurs « locaux » semblent plutôt privilégier des communes où le bâti est déjà dense (avec 45 % des programmes dans des communes où les espaces « urbains » représentent plus de 50 % de la surface du territoire). Bouygues correspond au profil moyen, mais surtout les Nouveaux Constructeurs se distinguent avec des localisations très nettement « urbaines » (57 % des programmes).

Poursuivant notre analyse exploratoire, une troisième variable est apparue intéressante pour comprendre les stratégies de localisation des programmes et des maisons des promoteurs : le fait que l'opération soit réalisée dans, ou hors, d'une ZAC.

1.3 Modes de développement périurbain et localisation des promoteurs

Les modes de production des ensembles pavillonnaires, selon que les responsables locaux interviennent ou non dans la mise en œuvre des programmes de développement pavillonnaire : la réalisation, ou non, des programmes en ZAC, permet de distinguer deux types de déroulement des programmes (figure 80 et annexe 19) et de distinguer les promoteurs internationaux les uns des autres.

Selon que les opérations prennent place dans le cadre de ZAC ou non, la méthode de recherche du foncier diffère. Ainsi, lorsque les ZAC sont d'initiative publique (ce qui est presque toujours le cas en Ile-de-France, en particulier dans les villes nouvelles), ce sont plutôt les maires qui font appel à des promoteurs et la négociation est souvent encadrée par un cahier des charges.



Modes de production des programmes (ZAC ou hors ZAC) x Types de promoteurs	
Chi² (Valeur observée)	969.674
Chi² (Valeur critique)	11.070
DDL	5
p-value	< 0,0001
alpha	0.05

Figure 80. Relation entre les types de promoteurs et les modes de production des programmes pavillonnaires (en ZAC ou hors ZAC)

Le profil moyen des promoteurs correspond à 40 % des maisons produites en ZAC, contre 60 % hors ZAC, ce qui correspond aussi au profil des promoteurs locaux pris dans leur ensemble. Les promoteurs internationaux présentent des situations très contrastées.

Ainsi, Kaufmand and Broad réalise moins de 30 % de ses pavillons en ZAC, Bouygues 37 %, tandis que Nexity en réalise un peu plus que la moyenne dans ce cadre (44%). Les Nouveaux Constructeurs et Bouwfonds réalisent tous deux 68 et 86 % des maisons au sein d'opérations concertées avec les responsables locaux.

Ces types de localisation sont particulièrement révélatrices de différentes manières de faire et de prospecter. Pour Bouwfonds, les entretiens confirment le fait qu'il s'agit d'une politique volontariste de l'entreprise qui effectue une veille très régulière auprès des mairies. Pour les

plus grands groupes, la part des opérations en ZAC, un peu moindres, est peut être liée aussi à des capacités d'offre supérieures au moment des négociations avec les propriétaires fonciers. Les promoteurs de taille plus modeste nouant des relations d'autant plus fortes avec les mairies qu'ils sont un peu moins présents sur les opérations au coup par coup. Toutes proportions gardées, le réflexe des opérations de niche peut être un élément d'explication pour un groupe en plein « re-développement ».

En termes de localisations, les promoteurs présentent finalement des profils distincts :

Bouygues : ce promoteur est surtout présent en Seine-et-Marne, un peu en Essonne, dans les deux cas essentiellement dans les communes de villes nouvelles. Il réalise, par ailleurs, quelques opérations ponctuelles de taille moyenne dans les autres départements, essentiellement dans des pôles urbains et des communes où le bâti urbain est relativement dense. Dans l'ensemble, ce promoteur présente un profil relativement proche du profil moyen, ce qui est également le cas pour les opérations en ZAC.

Nexity : cette société est active principalement en Essonne, ainsi que dans le Val d'Oise, ce qui en fait un cas un peu particulier. C'est surtout un promoteur au profil plus « périurbain » que les autres dans la mesure où il réalise des opérations dans des communes plus éloignées du centre de l'agglomération et, dans l'ensemble, plus rurales.

Kaufman and Broad est le troisième promoteur étudié. Il présente des caractéristiques de localisation discriminantes. Il apparaît ainsi présent partout en Ile-de-France, contrairement aux autres promoteurs qui ont en général, une spécialisation géographique plus marquée. Les opérations Kaufman prennent plutôt place dans des communes considérées comme des « pôles urbains » mais également dans des zones marquées par l'importance des espaces ruraux, voire dans des communes très rurales.

Bouwfonds et les Nouveaux Constructeurs sont deux promoteurs internationaux, mais pour lesquels les volumes de maisons et d'opérations réalisées sont très inférieurs aux trois présentés ci-dessus. Ils présentent aussi des profils plus marqués.

Des profils significatifs se dessinent donc bien entre les différents grands promoteurs qui sont loin de réaliser des ensembles de maisons individuelles indifférenciées et localisées de façon aléatoire. L'étude de la localisation des maisons et des opérations confirme l'idée de « spécialisation » de ces promoteurs, qui proposent non seulement des gammes de maisons variées, mais utilisent aussi des modes de production différents (plus ou moins concertés avec les responsables locaux). Leurs objectifs relèvent bien de logiques commerciales et

industrielles : certains privilégient les zones les plus denses de l'agglomération pour rencontrer une demande nombreuse et réaliser un chiffre d'affaires élevé du fait de la tension immobilière sur les prix immobiliers dans ces zones ; d'autres choisissent de quadriller davantage le territoire. Ces derniers ont, à la fois, les moyens financiers de faire ce choix, et leur nom leur assure, en partie, de trouver une clientèle même dans des zones relativement éloignées. C'est probablement le cas pour Kaufman, pour qui la logique de « marque » joue un rôle important.

Certains promoteurs peuvent aussi avoir d'autres critères de choix que l'accessibilité des communes, l'éloignement ou la proximité des zones d'emploi … Ainsi, le « type social » des communes peut, en partie, expliquer ces localisations préférentielles.

2. Une segmentation du marché entre les différents promoteurs : spécialisation sociale des grands promoteurs

Les plus grands promoteurs immobiliers et les promoteurs internationaux sont parfois classés en fonction des types de clientèles qu'ils ciblent préférentiellement. Ainsi, les opérations de Nexity seraient, pour une responsable locale de Seine-et-Marne, « plutôt à destination des primo-accédants » tandis que Kaufman a la réputation d'un promoteur qui réalise des ensembles « de standing » aux maisons relativement chères.

Une analyse a donc été menée pour savoir s'il existait une relation entre les types de promoteurs et le niveau de richesse des communes (considérant les contextes locaux de richesse des ménages) dans lesquelles ils interviennent. Pour caractériser ce niveau de richesse, nous avons utilisé les résultats d'une étude menée sur les disparités territoriales engendrées, en Ile-de-France, par les inégalités des revenus des ménages (François, Mathian, Ribardière, Saint-Julien, 2007). Une typologie des communes franciliennes a été élaborée selon la répartition des ménages dans les déciles franciliens de revenus au sein de chaque commune. Sept types de communes ont ainsi été construits, à chacun des types correspondant un profil spécifique de distribution des revenus par unité de consommation.

Trois sous-ensembles de communes se distinguent nettement. Le premier regroupe les communes spécialisées dans la résidence des ménages aisés et très aisés. Les communes les plus aisées sont aussi le groupe le plus homogène, avec une très nette surreprésentation des ménages du 9è décile (les revenus les plus importants) et une sous-représentation des autres

catégories de ménage. Le deuxième sous-ensemble rassemble trois types de communes plus proches du profil régional, avec des communes plutôt spécialisées dans l'accueil de ménages de classes moyennes supérieures, d'autres de classe moyenne inférieure et un troisième type sans différence significative avec le profil francilien. Enfin, le troisième sous-ensemble regroupe deux types de communes les plus pauvres, qui sont aussi, dans l'ensemble, plus hétérogènes[79].

2.1 Des spécialisations selon les contextes locaux de richesse des ménages

Un premier test réalisé en croisant les classes des communes selon leur niveau de richesse. Le fait que les promoteurs soient considérés comme « locaux » (au sens large) ou « internationaux » ne permet pas de rejeter l'hypothèse d'une indépendance entre ces deux caractères. Pourtant, la comparaison de l'effectif observé dans le tableau de contingence croisant l'appartenance à tel type de promoteur et à tel type de commune des ensembles pavillonnaires, montre que la localisation des ensembles de promoteurs « internationaux » dans les communes les plus aisées, est notablement plus forte que ce qu'elle serait s'il n'y avait vraiment aucune relation entre les deux caractères (tableau 11).

Tableau 11. Quotients de localisation concernant la localisation des ensembles pavillonnaires des promoteurs « locaux » ou « internationaux » dans les communes selon les catégories de ménages sur-représentés.

	Catégories de ménages sur-représentés							
	Très aisés	Aisés	Classes moyennes supérieures	Classes moyennes inférieures	Pas de sur-représentation significative	Pauvres	Les plus pauvres	Total
Promoteur « internationaux »	1,49	0,93	0,96	1,03	0,92	0,93	1,01	1
Promoteurs « locaux » ou nationaux	0,60	1,06	1,03	0,98	1,06	1,06	0,99	1
Total	1	1	1	1	1	1	1	1

Quotients de localisation (rapport entre l'effectif observé et l'effectif théorique)

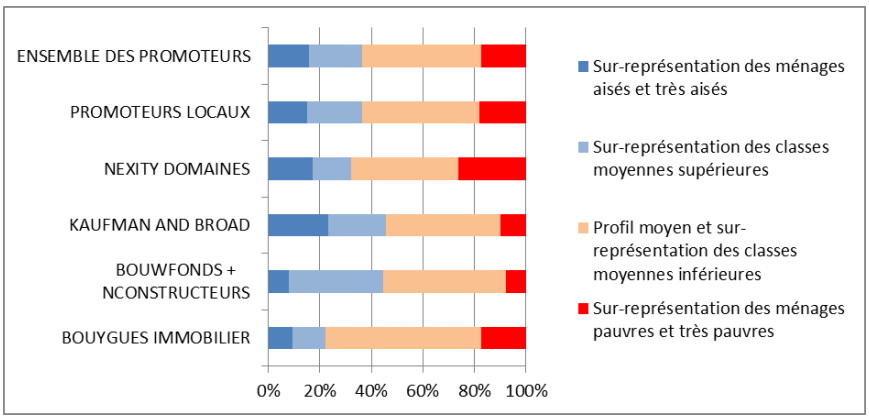
En revanche, une lecture des cartes croisant la classification des communes selon leur niveau de revenu et la localisation des promoteurs internationaux montre que ceux-ci ne réalisent pas leurs programmes dans tous les types de communes (figures 23 et 24 avec les deux exemples de Kaufman et de Nexity).

Un test du chi² confirme l'hypothèse d'une spécialisation des promoteurs en fonction des contextes locaux de revenus et montre qu'il existe bien une relation significative entre le type

[79] Pour plus de précisions sur les outils et la méthode de classification, voir la présentation en annexe 20

de promoteur réalisant les opérations et le niveau de richesse des communes, si l'on s'intéresse aux différents promoteurs internationaux (figure 81 et annexe 21).

L'ensemble des promoteurs réalise 16 % des programmes dans des communes aisées et très aisées et 21 % dans des communes où sont sur-représentées les ménages de classes moyennes supérieures. Au total, 63 % des programmes sont donc réalisés dans des communes relativement moins favorisées, avec une préférence pour des communes au profil moyen et avec une sur-représentation des classes moyennes inférieures, et 17 % des programmes réalisés dans les communes où les ménages les plus pauvres sont sur-représentés.



Types de communes (selon les catégories de ménages surreprésentés) x Types de promoteurs	
Khi² (valeur observée)	29,171
Khi² (valeur critique)	21,026
DDL	12
p-value	0,004
alpha	0,05

Figure 81. Relation entre les types de promoteurs et la typologie des communes selon les catégories de ménages sur-représentés. D. Callen, 2011

Deux promoteurs se distinguent car ils privilégient davantage, pour la localisation de leurs programmes, les communes moins aisées : Nexity Domaines et Bouygues Immobilier. Le premier est remarquable par sa présence dans les communes les plus défavorisées (il y réalise plus de 25 % de ses opérations), le second par l'importance des communes de classes moyennes et moyennes inférieures, et surtout par la faiblesse relative de son implantation dans les communes favorisées et très favorisées.

A l'inverse, Kaufman and Broad, Bouwfonds Marignan et Les Nouveaux Constructeurs (les deux derniers ont été regroupés dans l'analyse pour améliorer la validité du test) sont davantage présents dans les communes marquées par la présence d'une population aisée (environ 45 % de leurs programmes y sont implantés). Kaufman présente un profil très marqué, avec près d'un quart de ses opérations réalisées dans les communes « très aisées », et moins de 10% dans des communes les plus défavorisées. Bouwfonds Marignan et les Nouveaux Constructeurs sont davantage présents dans des communes de classes moyennes en générale, avec une sous-représentation des communes « extrêmes », les plus aisées comme les plus défavorisées.

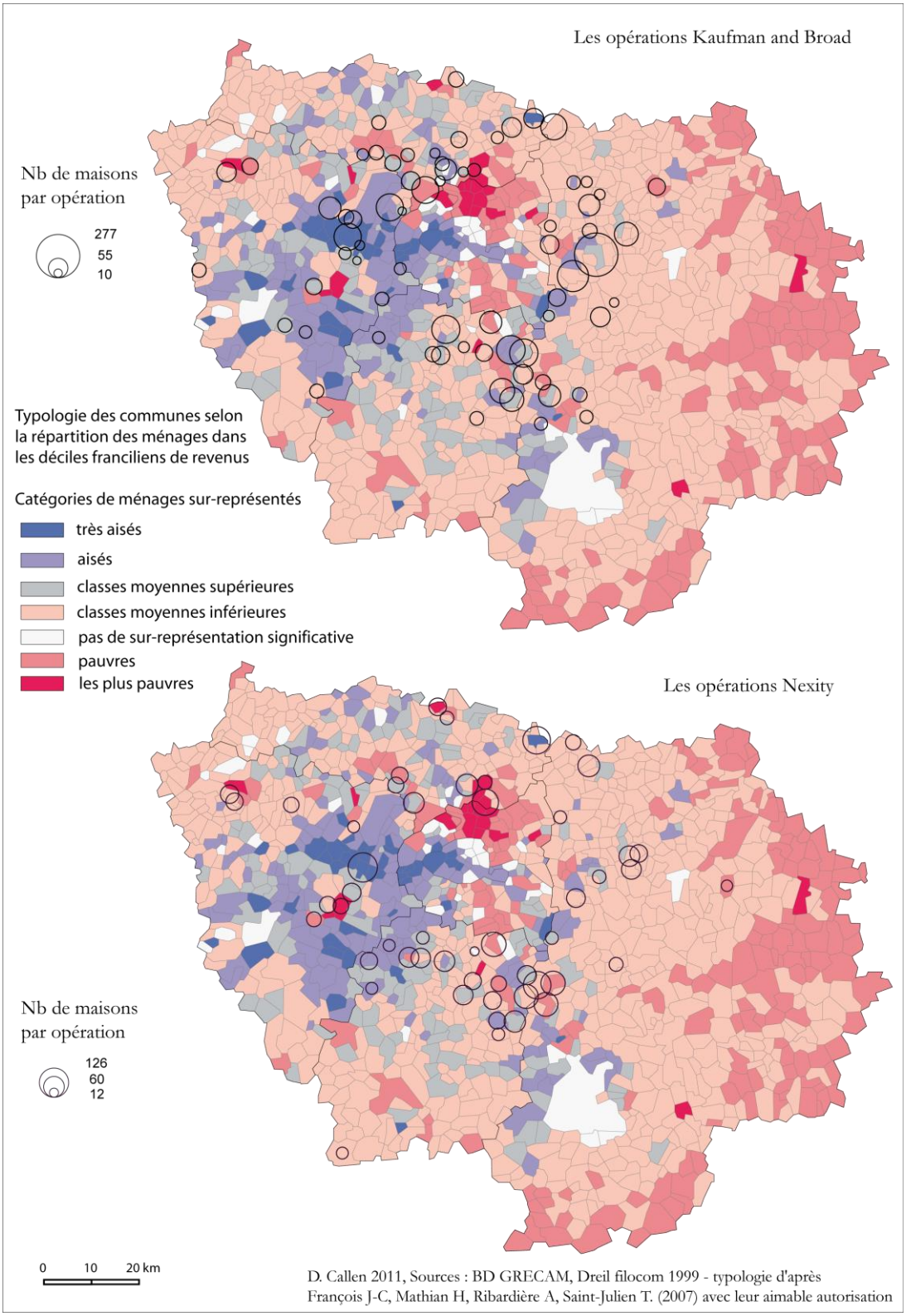


Figure 82. Kaufman et Nexity : des stratégies de spécialisation sociale ?

Les résultats de cette étude montrent la spécialisation sociale des promoteurs immobiliers, mais ils appellent des vérifications ultérieures sur le terrain. En effet, la classification concernant le niveau de vie dans les communes franciliennes est réalisée à l'échelon communal, mais ne dit finalement que peu de choses des différences de niveau de

vie parfois très importantes d'un quartier à l'autre au sein d'une même commune. Notre analyse montre ainsi des tendances : Kaufman and Broad est plutôt présent dans les communes aisées, Bouygues pourrait être considéré comme un promoteur spécialisé dans les communes où sont sur-représentées les classes moyennes, tandis que la spécificité de Nexity est aussi de réaliser des ensembles dans les communes les plus défavorisées. Mais dans les communes évoquées nous ne savons pas si les ensembles pavillonnaires se situent dans les quartiers favorisés ou non … L'absence d'information sur la localisation « à l'adresse » des programmes limite donc en partie l'analyse.

2.2 Comprendre les spécialisations sociales

Nous l'avons vu, les promoteurs immobiliers favorisent certaines localisations géographiques et des types « sociaux » de communes. Plusieurs éléments peuvent expliquer ces préférences ; ils sont liés, à la fois, aux types de produits spécifiques proposés par les différents promoteurs, au niveau de gamme général privilégié par ces derniers et à des choix de développement géographiques.

Chaque promoteur cible des communes dans lesquelles prospecter. Plusieurs critères de sélection ont été évoqués au cours des entretiens, qui concernent à la fois les types de programmes et les caractéristiques des communes. Les premières contraintes sont liées aux produits proposés : ainsi, Bouwfonds Marignan affirme ne pas réaliser d'opérations inférieures à 20 logements (ou très marginalement). C'est la taille minimale qui permet au groupe de ne pas être déficitaire sur les opérations d'ensembles pavillonnaires ; les frais de gestion incompressibles des grandes sociétés les poussent à réaliser des opérations relativement grandes, ce qui conditionne en partie les terrains recherchés puisque les parcelles doivent être de taille suffisante pour accueillir ces vingt logements. Les opérations en zone très denses sont donc moins favorisées.

D'autres contraintes sont partagées par la plupart des promoteurs immobiliers : accessibilité des ensembles pavillonnaires (par les voies rapides ou par les transports en commun, selon les priorités des promoteurs … Ainsi, Kaufman a longtemps recherché des terrains plutôt éloignés des gares dans des communes aisées pour cibler des clientèles favorisant la voiture individuelle), communes susceptibles de se développer (selon les documents d'urbanisme ou de planification (SDRIF par exemple)), communes les plus recherchées par la clientèle. D'autres enfin, sont directement liées aux objectifs commerciaux et aux spécialisations industrielles des promoteurs. Ainsi, au sein de la profession, les

promoteurs sont classés selon la gamme, le niveau de standing des produits qu'ils proposent (classification non officielle basée essentiellement sur les labels et certifications obtenus par les uns et les autres). Kaufman est ainsi considéré comme faisant partie d'une gamme plutôt supérieure, Bouwfonds appartenant à une gamme « moyenne + » (d'après l'un de ses responsables de développement). Les terrains recherchés le sont donc en fonction des produits susceptibles d'être « sortis » par les promoteurs qui ciblent une clientèle potentielle, adaptée aux types de logements habituellement produits. Les vastes ensembles de standing proposés par Kaufman correspondent moins bien aux populations vivant dans les communes les moins favorisées que les ensembles pour primo-accédants souvent réalisés par Nexity ou Bouygues. Même si la crise semble avoir un peu brouillé les limites entre les promoteurs (qui ont souvent choisi de diversifier leur offre), ces spécificités sont autant de contraintes dans le choix des terrains pour les promoteurs, et autant d'éléments de choix pour les responsables locaux lorsqu'ils confient à un promoteur l'intervention dans une ZAC qu'ils ont initiée.

De façon générale, et hors des périodes de crise grave, les promoteurs ont donc tendance à s'installer dans des communes où il existe une clientèle potentielle pour le type de produits qu'ils proposent plutôt qu'à s'adapter à une demande locale en réalisant des opérations « sur-mesure ». Ils ont ainsi tendance à conforter le profil social de ces commues, offrant dans les communes aisées des ensembles pavillonnaires de standing, et dans les communes défavorisées des opérations plus abordables. Rien que de très normal du point de vue commercial, mais phénomène qui tend à renforcer l'homogénéité sociale au sein des communes. Par ailleurs, sauf cas où les élus font montre d'une volonté forte de transformation de la population de leur commune, ceux-ci ont aussi tendance à favoriser le renouvellement d'une population qui leur est acquise au moment des élections. Logiques industrielle et commerciale et logique électorale se retrouvent pour renforcer la situation sociale des communes. Au niveau régional, les différences entre communes ne sont pas atténuées et, au niveau communal, les ensembles pavillonnaires renforcent le plus souvent la situation antérieure.

3. Des promoteurs spécialisés dans des types de produits particuliers : logiques industrielles

Il existe plusieurs « gammes » de promoteurs immobiliers (même si certains sont plus généralistes que d'autres) au sein des promoteurs internationaux, comme parmi les promoteurs locaux. Pour vérifier cette affirmation de façon plus concrète, il semble important de voir quelles sont les particularités des ensembles pavillonnaires produits. Si l'homogénéité concerne le niveau social des communes, la standardisation concerne les « produits » réalisés et les types de paysage qu'ils engendrent. Pour comprendre dans quelle mesure et de quelle manière les ensembles pavillonnaires participent à une standardisation de ces paysages, nous avons cherché à savoir s'il existe bien des profils d'ensembles pavillonnaires construits en Ile-de-France. Nous avons ensuite cherché à savoir par qui ces lotissements sont produits, et en particulier si, à chaque profil de programmes pavillonnaires repérés, correspondent des types de promoteurs : promoteurs nationaux ou locaux, ou promoteurs internationaux.

3.1 Profils d'ensembles pavillonnaires

Nous présentons ici une typologie des ensembles pavillonnaires franciliens issue du traitement de la base de données du GRECAM. Cette base concerne la quasi-totalité des ensembles pavillonnaires neufs produits entre 1999 et 2007 par des promoteurs, soit 609 programmes[80] réalisés dans la Grande Couronne francilienne pour la période 1999 - 2007, qui représentent un peu moins de 17000 maisons individuelles, sans compter les logements d'habitat collectif parfois associés aux maisons individuelles en groupé.

Une première opération de classification ascendante hiérarchique (CAH) permet de distinguer six types de programmes en Ile-de-France, cette typologie en 6 classes exprimant 41% des différences entre les ensembles pavillonnaires de la Grande Couronne francilienne (figure 83 et annexe 22).

Le choix des variables étudiées influençant le résultat de la typologie, il semble important de revenir, même rapidement, sur ce choix (tableau 11). Parmi ces variables, nous avons choisi certaines d'entre elles qui présentent la plus ou moins grande hétérogénéité des programmes en termes de taille des parcelles et de taille des logements. De même, nous avons

[80] Pour cette classification nous avons considéré les programmes complets, un programme réalisé en plusieurs tranches comptant pour un seul programme.

retenu une variable prenant en compte la présence ou non de logements collectifs. Il semble, en effet, que cet élément distingue assez nettement les ensembles pavillonnaires produits par les différents promoteurs étudiés. C'est aussi un élément important dans l'étude d'une éventuelle "standardisation des paysages". Nous avons également choisi de retenir une variable concernant la localisation des programmes au sein de la commune et son accessibilité : la distance moyenne à la gare. Ceci pour vérifier une hypothèse forte, à savoir que les promoteurs internationaux ont un poids tel dans les négociations avec les acteurs locaux qu'ils ont la possibilité de choisir plus facilement la localisation des lotissements qu'ils produisent. L'étude de cette localisation apparaît donc comme un élément clé dans la compréhension des logiques de production des lotissements et dans les formes produites. Un indicateur permet de mesurer la taille des opérations et deux indicateurs permettent de qualifier leur "standing" ainsi que, en creux, le type de clientèle visée : les prix standardisés des logements[81] ainsi que la surface maximum des maisons vendues.

Afin de compléter la description de cette typologie, nous avons ensuite croisé avec chacune des classes, des données qualitatives qu'il n'était pas possible d'inclure dans les calculs de la CAH et qui concernent les types de promoteurs des ensembles pavillonnaires et leur localisation par département, ainsi que les grandes tendances morphologiques des ensembles (maisons en bandes, jumelées ou isolées). Il apparaît qu'il existe une relation entre le type de promoteur (promoteur traditionnel ou promoteurs internationaux) et les types de programmes identifiés par la classification, de même qu'il existe une relation entre ces types d'opérations et le département dans lequel ils se situent et avec les formes des opérations (voir tableaux en annexes 23 à 25).

La classification montre que les éléments qui distinguent d'abord les types d'ensembles pavillonnaires sont la taille maximum des maisons et leur prix ainsi que la plus ou moins grande homogénéité des programmes avec, dans une moindre mesure, la taille de l'opération.

Deux groupes principaux se dessinent ainsi (figure 83) : d'un côté, les opérations de standing (types 4 à 6) et, de l'autre, des programmes aux maisons moins grandes et meilleur marché, dans l'ensemble dans des opérations de taille relativement réduite et homogène (types 1 à 3).

[81] Les prix des logements ont été standardisés, année par année. Ils indiquent ainsi le « niveau de prix » du programme par rapport aux autres opérations produites dans l'année.

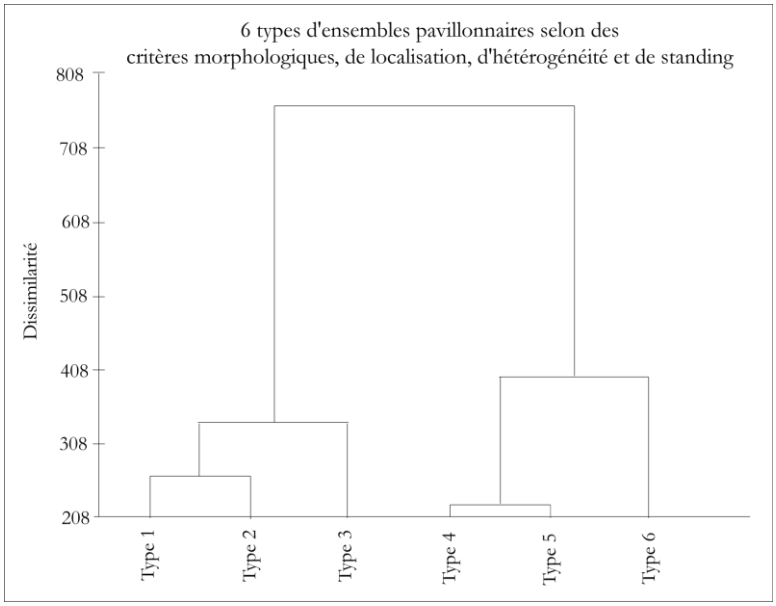


Figure 83. Arbre de classification des 6 types d'opérations présentés

Tableau 12. Profils des types de lotissements (valeurs moyennes).

Classe	Prix standardisés	Superficie de la plus grande maison du programme (en m²)	Nb total de maisons du programme	Ratio entre le nb de logements collectifs et le nb de logements dans le programme	Ratio entre la superficie de la plus grande parcelle du programme et celle de la plus petite parcelle	Ratio entre le nb de pièce maximum et le nb de pièces minimum des maisons au sein d'un programme	Ratio entre la superficie du plus grand logement et la superficie du plus petit logement au sein d'un programme	Distance à la gare (en km)
1	-0,53	107	23	0,65	1,91	1,23	1,22	1,5
4	-0,44	118	28	0,19	1,99	1,27	1,33	4,6
3	-0,05	119	8	9,47	1,37	1,17	1,19	1,1
6	0,06	145	32	0,28	5,26	1,57	1,83	2,2
5	0,44	155	95	0,02	2,79	1,31	1,54	1,9
2	1,09	162	26	0,10	1,88	1,26	1,39	1,9
Moyenne pour l'ensemble étudié	0	127	28	0,53	2,1	1,27	1,32	2

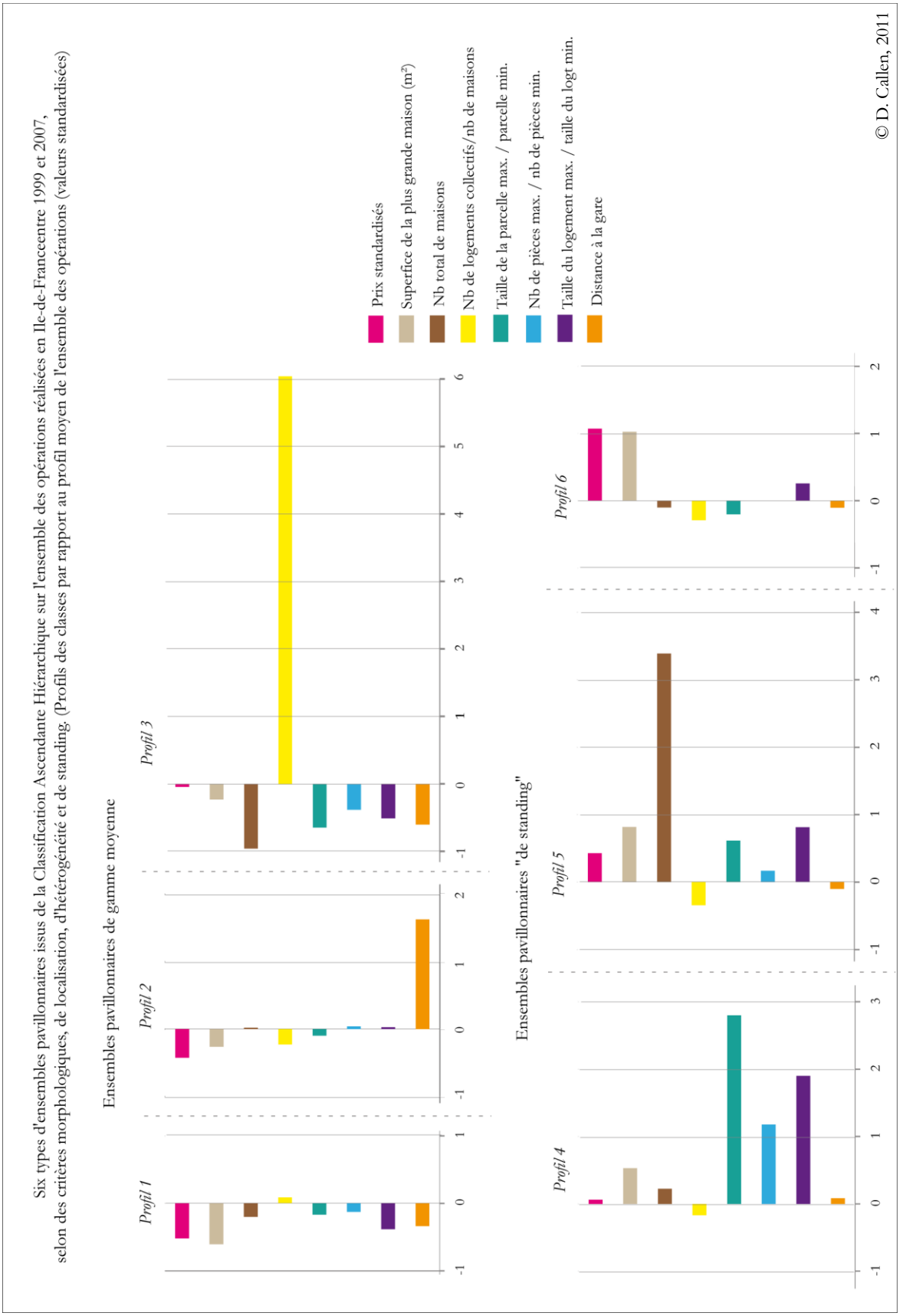


Figure 84. Profils des six types d'ensembles pavillonnaires issus de la Classification Ascendante Hiérarchique sur l'ensemble des opérations réalisées en 1999 et 2007 selon des critères morphologiques, de localisation, d'hétérogénéité et de standing.

3.2 Les relations entre profils de programmes et promoteurs : des profils de « marque »

Au sein du premier groupe, un premier type d'ensembles (type 1) concerne 303 opérations pavillonnaires dont le prix et la surface des logements sont faibles, avec une homogénéité générale des programmes, surtout concernant la taille des logements. Ils sont plutôt éloignés de la gare et les opérations sont relativement petites. On peut les considérer comme des programmes destinés à des classes moyennes ou à des ménages plutôt jeunes (sans enfant ou avec un seul enfant) et qualifier ces programmes de « petits programmes denses et homogènes pour classes moyennes ». Ils sont surreprésentés de façon significative dans le Val d'Oise, où sont produits 21% de ces ensembles pavillonnaires (ils constituent 64 % des opérations réalisées dans ce département), même si plus d'un tiers d'entre eux sont localisés en Seine et Marne (37%) et 27% en Essonne. Ces programmes sont produits très majoritairement par des promoteurs "traditionnels" ou locaux (à 64%), qui sont sur-représentés dans ce type de produit, mais on observe que c'est également l'un des types de programmes dominants pour Nexity (ils représentent 56% des opérations que ce promoteur réalise). On note par ailleurs une nette sous-représentation de Kaufman and Broad et des Nouveaux Constructeurs dans la production de ce type d'ensembles qui proposent essentiellement des maisons en bandes ou jumelées (pour 60% des opérations).

Un deuxième type (type 2), relativement proche du premier, concerne 77 ensembles pavillonnaires qui pourraient être qualifiés de "programmes de petites maisons isolées, pour classes moyennes, homogènes et loin des gares". Ils sont plus éloignés de la gare que le profil moyen, avec des maisons de taille homogène (parcelle et logement) et petites dans l'ensemble, dans des programmes de taille moyenne, avec un prix très abordable, a priori plutôt destinés aux primo-accédants. La distance à la gare est la principale particularité des ensembles de cette catégorie. Ils sont particulièrement sur-représentés en Essonne où ils sont produits à 40%, et sont significativement sous-représentés dans le Val d'Oise et les Yvelines. Ces programmes sont produits pour moitié par des promoteurs locaux, mais Nexity apparaît comme sur-représenté parmi les promoteurs qui les produisent (ils en réalisent environ un sur cinq).

Le troisième type d'ensembles de cette première catégorie, regroupe seulement 9 opérations. Les opérations sont toujours constituées de maisons relativement petites, dans des programmes de taille très réduite (moins de 10 maisons), homogènes, leur particularité principale étant d'être associés à des logements collectifs. Ils sont présents dans les quatre départements de la Grande Couronne, mais sont sur-représentés en Seine-et-Marne. Enfin, parmi les constructeurs de ces opérations les promoteurs « internationaux » sont sous-

représentés de façon significative (à l'exception des Nouveaux Constructeurs). Ils sont réalisés, pour les trois-quarts, par des promoteurs « locaux ».

Au sein du deuxième groupe, dans lequel les ensembles pavillonnaires sont en général plus "haut de gamme", avec des maisons de taille et de prix élevés, deux types de programmes sont assez proches et un troisième se distingue de façon plus nette. Le premier de ces types (type 4) concerne 30 ensembles qualifiés de " assez grands programmes haut de gamme, très hétérogènes". Ils sont en effet plus grands que le profil moyen (au-delà de 30 maisons), avec des logements de taille très hétérogène, mais en moyenne bien plus grands que le profil moyen. Par ailleurs, les maisons y sont chères et très majoritairement isolées au sein des parcelles. 47% de ces ensembles pavillonnaires sont situés en Seine et Marne, mais ils sont également présents dans les Yvelines (un quart des opérations de ce type y est produit). Les promoteurs traditionnels sont plutôt spécialisés dans ce type de produits : ils en réalisent 63%, et Nexity est aussi l'un des promoteurs de ce type de produits. En revanche, Kaufman and Broad et Bouwfonds Marignan sont sous-représentés parmi ces producteurs.

Le deuxième type de ce groupe (type 4), proche du type 3, concerne un nombre assez faible de programmes (23) qualifiés de « très grands programmes haut de gamme et bien situés». Ils sont également caractérisés par une importante hétérogénéité des logements et des parcelles, qui sont de tailles variées et ils sont plus proches des gares que le profil moyen. Leur situation est donc particulièrement privilégiée en termes d'accès aux transports en commun. La moitié de ces programmes sont situés en Seine et Marne, mais ils sont également présents dans les autres départements. Seulement un quart de ces opérations sont produites par des promoteurs traditionnels, tandis que Kaufman est largement sur-représenté parmi les producteurs de ces ensembles (il en réalise 43%).

Enfin, le dernier type de programmes (type 6) apparaît à la fois plus spécifique et plus partagé puisqu'il concerne 167 opérations. Celles-ci pourraient être qualifiées « d'opérations de maisons isolées de standing, homogènes, de taille moyenne". Les maisons et les parcelles sont de taille relativement homogène (ce sont à 80% des maisons isolées sur une parcelle), mais elles sont également nettement plus grandes et plus chères que celles du profil moyen. Ces programmes de taille moyenne (un peu plus de 25 maisons) sont situés de façon nettement préférentielle dans les Yvelines (où 40% de ces ensembles sont localisés), et sont produits essentiellement par des promoteurs locaux ou "traditionnels" (pour 56% de ces programmes) et par Kaufman (pour plus d'un quart d'entre eux). On note le fait que Bouygues et Nexity sont particulièrement sous-représentés dans la production de ces ensembles.

Nous avons pu voir, dans ce deuxième chapitre, que la spécificité des promoteurs « internationaux » par rapport aux promoteurs locaux, en termes de types d'ensembles pavillonnaires produits, comme en termes de choix de localisation, n'est pas évidente, contrairement à l'une de nos hypothèses de départ.

En revanche, il apparaît nettement que chaque grand groupe a une logique de production particulière, et que chacun diffuse à son niveau (au niveau national et en Ile-de-France) des types de produits particuliers, standardisés (c'est-à-dire sans grande distinction entre les différents ensembles d'un même promoteur). Ainsi, que l'on se trouve dans une commune rurale de Seine-et-Marne, ou dans une commune plus proche de l'agglomération, dans l'Ouest parisien, par exemple, on retrouve, dans les ensembles pavillonnaires de Kaufmand and Broad par exemple, bien des points communs, non seulement architecturaux mais également dans la taille, l'homogénéité ou le niveau de gamme des ensembles.

Les logiques de production à l'œuvre au sein de ces grands groupes, expliquent en partie ces points communs : ainsi, chaque promoteur est spécialisé dans une gamme ou un type de « produit » et les ensembles pavillonnaires apparaissent comme des biens de consommation réalisés selon des logiques industrielles. Ils sont, en effet, dans les grands groupes, produits en grand nombre et presque à l'identique (ce à quoi participent en partie les politiques de certification, de labels, …) pour permettre la réalisation d'un chiffre d'affaire important : la simplification des processus de production permet de limiter les coûts de production. Les ensembles réalisés ont donc, nécessairement, des caractéristiques très proches. Les localisations des programmes des différents promoteurs ne se font, d'ailleurs, pas au hasard : la distribution des ensembles pavillonnaires en Ile-de-France est différente selon qu'il s'agit des opérations du groupe Bouygues, de Nexity ou de Kaufman and Broad. Le type social des communes apparaît comme un élément discriminant entre les grands promoteurs, ce qui tend à renforcer l'idée de « produits-types » que montrent les résultats des analyses menées sur les ensembles pavillonnaires en termes de morphologie et d'homogénéité.

L'organisation des grandes sociétés de promotion immobilière, semblable à celle de grands groupes industriels cotés en bourse, soumis en partie à la nécessité de rendre des comptes à des actionnaires[82], tend à renforcer la nécessité de gains de production et de productivité, donc la production à l'identique d'ensembles pavillonnaires de volumes

[82] La mention aux actionnaires est un élément récurrent au cours des entretiens, qu'il s'agisse des sociétés de promotion Bouygues, Bouwfonds ou Nexity.

conséquents (ainsi, un promoteur expliquait qu'ils ne réalisent pas d'ensembles de moins de 20 maisons, de façon à pouvoir amortir leurs coûts de production).

Chapitre 14.

Morphologies périurbaines et ensembles pavillonnaires

Après avoir étudié la question de la standardisation des ensembles pavillonnaires au niveau régional, on s'intéresse, dans ce chapitre, aux caractéristiques morphologiques des ensembles pavillonnaires, et en particulier à leur caractère plus ou moins homogène ou standardisé ainsi qu'à leurs formes et leur intégration au sein du territoire communal. L'homogénéité interne aux ensembles pavillonnaires fait partie des éléments récurrents dans les critiques formulées à leur encontre. La citation de Guy Burgel (1989) utilisée dans l'introduction de notre travail et qui concerne les lotissements semble pouvoir souvent, et peut être mieux, s'appliquer aux ensembles groupés : « *Par le morcellement foncier qui le crée, par les discontinuités morphologiques, sinon architecturales qu'il génère, par les caractéristiques socio-démographiques d'âge, d'origine sociale et démographique de ses habitants, le lotissement c'est la non-ville. Cette urbanité en moins est dénoncée par tous les observateurs* ».

Réalisés par un seul et même promoteur, qui fait appel à un seul architecte, et qui propose un produit ciblant souvent un type de clientèle particulier, les ensembles groupés pourraient illustrer cette absence de mixité architecturale, démographique, sociale.

Afin de vérifier, discuter cette affirmation, dans un premier temps nous proposons de mesurer l'homogénéité des ensembles pavillonnaires. Cette étude présente une difficulté méthodologique importante, dans la mesure où les données sociales et démographiques au niveau des ensembles pavillonnaires ne sont pas accessibles. Nous nous sommes donc attachés à l'analyse des produits proposés et à leurs caractéristiques (taille des maisons, des parcelles, prix moyen des maisons).

Dans un deuxième temps, nous avons abordé la question des morphologies périurbaines produites sous l'angle de l'enclavement, autre phénomène souvent associé au développement des ensembles pavillonnaires.

1. Ensembles pavillonnaires et standardisation des paysages et des morphologies périurbaines

Au niveau des ensembles pavillonnaires, une première façon de mesurer l'homogénéité, tenant compte des informations dont nous disposons dans notre base de données, a concerné la taille des maisons au sein de l'ensemble (surface et nombre de pièces), ainsi que la taille des parcelles. Cette homogénéité, ou hétérogénéité, des tailles de biens peut, en partie, refléter ou non l'homogénéité sociale ou démographique au sein de l'ensemble (la taille des maisons étant souvent corrélée à leur prix ... et donc à la catégorie sociale ou démographique des habitants).

1.1 Caractéristiques morphologiques des ensembles pavillonnaires

Les ensembles pavillonnaires recensés présentent des maisons qui comptent, en moyenne, entre 4 et 5 pièces, avec des superficies qui vont, en moyenne, d'un peu plus de 90 m² à un peu plus de 120 m². Au-delà de ces chiffres généraux, la diversité des cas est importante. Ainsi, dans 25% des cas, la maison la plus grande des ensembles dépasse les 150 m² et la maison la plus petite a une superficie inférieure à 80 m². Ces surfaces pouvant aller de 35 m² (pour la plus petite maison) à 258 m² (pour la maison la plus grande).

Les opérations elles-mêmes présentent parfois des terrains et des maisons de surfaces très hétérogènes (figure 85). Au sein d'un même ensemble, les tailles des parcelles peuvent ainsi varier dans un rapport de un à dix, et la surface des maisons dans un rapport de un à presque quatre.

Figure 85. Deux types de maisons dans un même programme (Frépillon, promoteur CFH) : grandes maisons isolées à gauche, petite maisons en bande à droite. © D. Callen 2011

Mais cette hétérogénéité reste relativement exceptionnelle et *l'homogénéité des maisons reste plutôt la norme* : ainsi, en moyenne, au sein d'un même ensemble la parcelle la plus grande est deux fois plus vaste que la parcelle la plus petite, la moitié des opérations présentant des ratios inférieurs à 1,8 (figure 86). L'homogénéité est plus forte encore si l'on considère la surface des pavillons, puisque les ratios entre la plus grande et la plus petite maison sont ici, en moyenne de 1,34, la médiane étant de 1,29. Les ratios importants sont ici particulièrement exceptionnels puisque moins de quinze programmes présentent des ratios supérieurs à 2.

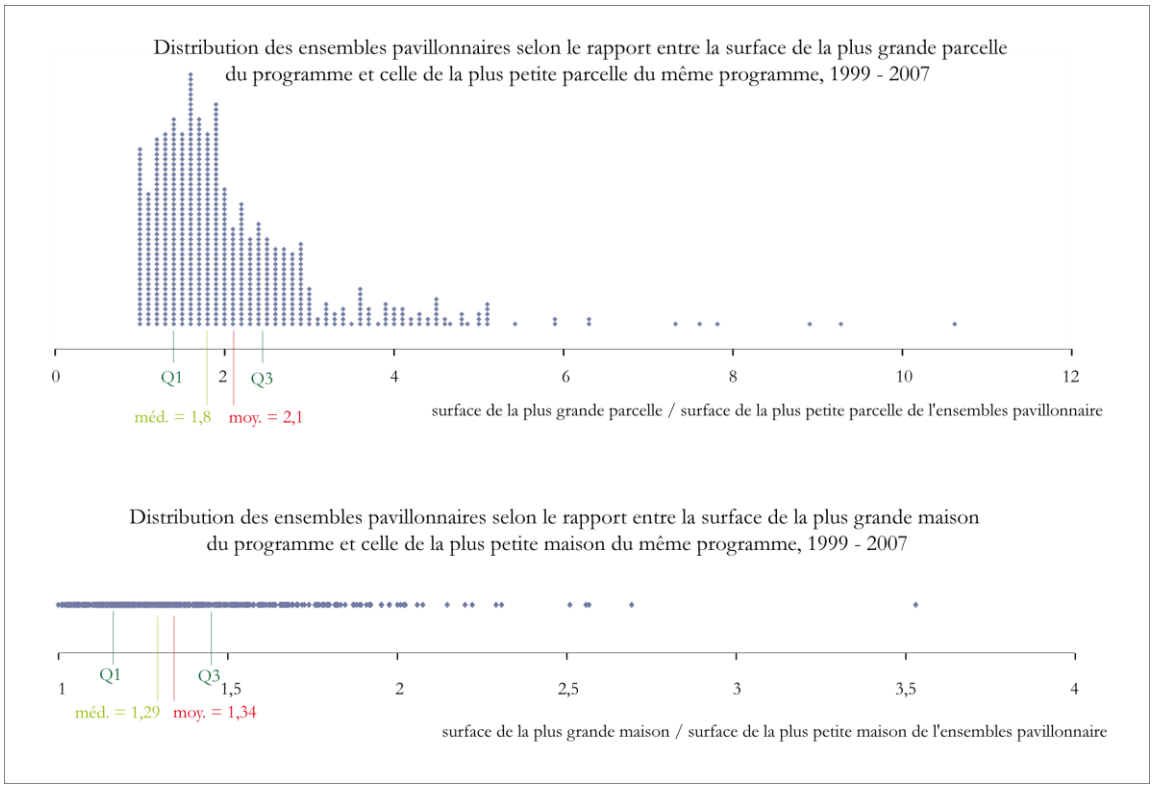


Figure 86. Homogénéité des ensembles pavillonnaires de la Grande Couronne francilienne : taille des parcelles et des logements © D. Callen 2011

L'homogénéité des ensembles est particulièrement visible à partir des photographies ou des images aériennes (figures 87 à 90). Les trois premiers ensembles (figures 87 à 89) sont les plus homogènes. Les maisons présentent des rapports entre la surface de la plus grande et de la plus petite maison qui ne dépassent pas 1,5 (tableau 12). Ce sont tous des ensembles relativement grands, mais on peut noter que les ensembles les plus petits sont aussi ceux qui sont les plus homogènes. L'homogénéité en termes de taille des maisons est parfois compensée par une certaine recherche architecturale, des variations dans les tons des façades, parfois des différences dans l'orientation des maisons. La plupart du temps, l'impression d'homogénéité reste cependant très importante.

Tableau 13. Homogénéité des ensembles pavillonnaires présentés (figures 87 à 90)

N° de Figure	Commune	Promoteur	Programme	Ratio Parcelle max / Parcelle min	Ratio Surface logement max / Surface logement min
87	Montévrain	Financière Rive Gauche		1,6	1,3
88	Bussy-St-Georges	Bouwfonds Marignan	(gauche)	1,8	1,5
			(droite)	2,7	1,4
89	Brie-Comte-Robert	Loticis		1,1	1,4
90	Roissy-en-Brie	Kaufman and Broad	1ère tranche	2,2	1,9
			2ème tranche	1,3	1,4
			3ème tranche	3,2	2

Un point important est que l'homogénéité des maisons n'est pas indépendante du type d'opérations dans lesquelles celles-ci sont construites. Ainsi, les programmes les plus homogènes sont sur-représentées hors des ZAC tandis dans le cadre d'opérations en ZAC, les opérations les plus homogènes ont nettement tendance à être sous-représentées (test du chi² en annexe 26). De même, les opérations les plus hétérogènes sont sur-représentées dans les ZAC. Les politiques de mixité des tailles de logements, qui rejoignent une volonté de mixité sociale, sont donc particulièrement mises en œuvre dans les opérations négociées entre les promoteurs et les responsables politiques locaux. La volonté politique, en ce sens, lorsqu'elle utilise les outils qui sont à sa disposition, apparaît efficace. Les ensembles pavillonnaires groupés peuvent donc, aussi, participer en partie au développement d'opérations de logements mixtes. Lorsque les opérateurs privés interviennent seuls, cette mixité est nettement moins présente.

On n'observe pas de différences très nettes entre les opérations faisant partie des ZAC et les autres en ce qui concerne la taille des maisons, ou la distance à la gare des maisons (donc la localisation des programmes au sein de la commune). En revanche, il apparaît que les opérations en ZAC présentent des niveaux de prix généralement inférieurs à ceux que l'on trouve hors des opérations planifiées.

Figure 87. Un ensemble Financière Rive Gauche à Montévrain (Image Géoportail et cliché D. Callen, 2010).

Figure 88. Deux ensembles Bouwfonds Marignan à Bussy-Saint-Georges. (Image Géoportail et cliché D. Callen, 2010).

Figure 89. Un ensemble Loticis à Brie-Comte-Robert. (Image Géoportail et cliché D. Callen, 2010).

Figure 90. Un ensemble Kaufman and Broad à Roissy-en-Brie. (Image Géoportail et cliché D. Callen, 2010).

Les indicateurs choisis pour mesurer l'homogénéité des ensembles pavillonnaires groupés montrent que c'est une caractéristique importante de ce type d'urbanisation. Néanmoins, si l'homogénéité interne des programmes est nette, rappelons qu'il existe une diversité non négligeable d'ensembles pavillonnaires, en partie par la taille des ensembles, nous l'avons vu, mais aussi par leur niveau de « standing » qui concernent aussi bien les contextes communaux plus modestes et plus hétérogènes (en termes des revenus), et celles des classes moyennes (relativement diverses aussi).

Cette diversité peut être expliquée par divers facteurs. Elle est parfois liée à la situation des ensembles (dans des contextes de foncier rare et cher, ou au contraire dans des zones moins urbanisées et promises à un développement proche), à leur localisation par rapport à l'agglomération et aux zones d'emplois, ou au contexte social ou démographique des communes.

1.2 Opérations pavillonnaires et opérations mixtes

S'ils sont relativement homogènes en termes de tailles des maisons, des parcelles et des prix, les ensembles pavillonnaires groupés présentent parfois la particularité d'associer logements en maisons individuelles et logements collectifs. La diversité des types et des tailles de logements dans ces opérations en fait alors plutôt des modèles de mixité sociale et démographique.

Certes, la plupart de ces ensembles pavillonnaires sont constitués uniquement de maisons individuelles. Les opérations « mixtes » mêlant habitat individuel et habitat collectif sont très minoritaires. Sur l'ensemble des 698 opérations, seules 161 comptent des logements collectifs[83]. Lorsque ceux-ci existent, ils sont relativement peu nombreux (27 logements collectifs en moyenne, la moitié des opérations mixtes en comptent moins de 24). A noter, ces opérations mixtes ont lieu aussi bien dans les opérations de ZAC que dans les opérations strictement privées, et elles comptent autant de logements dans l'un comme dans l'autre cas.

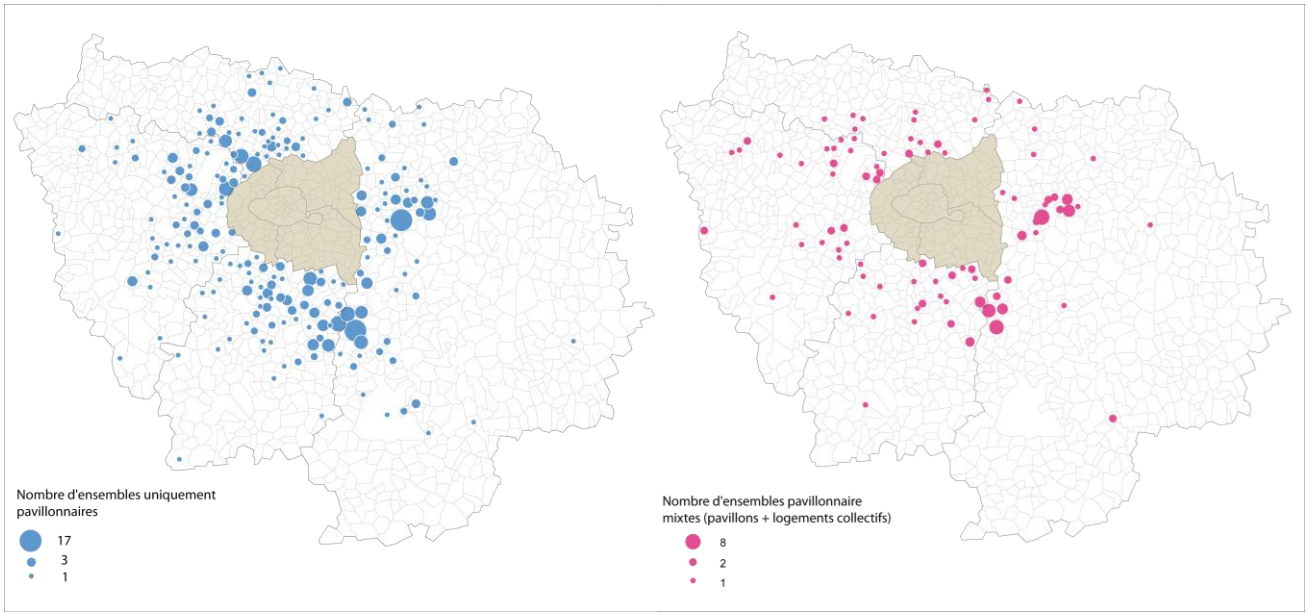
Les opérations mixtes comptent généralement un nombre un peu plus faible de maisons individuelles que les opérations strictement pavillonnaires (en moyenne 23 maisons, la médiane étant de 20, contre 29 et 23 maisons pour les ensembles non-mixtes). Surtout, les plus grands ensembles sont généralement uniquement pavillonnaires. Ainsi, sur les 20

[83] Statistiques descriptives, annexes 12 et 13

premiers ensembles (par le nombre de maisons), seuls 3 associent logements collectifs et maisons individuelles.

En général, les ensembles mixtes se trouvent un peu plus près des gares que les ensembles strictement pavillonnaires, ce qui s'explique par l'implantation privilégiée des logements collectifs dans les zones plus denses, souvent aussi plus centrales et proches des gares (même si, en grande couronne, les gares ne sont pas toujours situées à proximité immédiate du centre-ville). De même, ces ensembles mixtes sont le plus souvent associés à des opérations pavillonnaires dont les parcelles sont de taille plus réduite. Là encore, la localisation joue un rôle sans doute très fort. La comparaison des cartes de localisation des deux types d'ensembles pavillonnaires (figure 91) permet de constater un plus grand « éparpillement » des opérations uniquement pavillonnaire, essentiellement dans le sud de l'Essonne, et l'ouest des Yvelines. Les principales zones de construction restent néanmoins, dans un cas comme dans l'autre les zones de villes nouvelles, Marne-la-Vallée et Sénart.

Figure 91. Localisation des ensembles pavillonnaires mixtes (logements collectifs + pavillons) et uniquement pavillonnaires dans la Grande Couronne francilienne (1999 – 2007).



D. Callen, données du GRECAM. Fait avec Philcarto

Enfin, les niveaux de prix différencient, là encore, les deux types d'ensembles. Les ensembles uniquement pavillonnaires présentent des niveaux de prix assez nettement supérieurs à ceux des ensembles mixtes. Les différences de tailles de parcelles peuvent être une explication pour expliquer ces différences, de même que le niveau de gamme des maisons associées au collectif, parfois un peu inférieur à celui des ensembles constitués uniquement de maisons.

Les premières conclusions concernant l'homogénéité des opérations groupées montre donc que cette homogénéité est souvent bien réelle. Néanmoins, le fait que les opérations réalisées dans le cadre de ZAC ou de projets d'aménagement menés en concertation étroite avec les collectivités locales, apparaît comme un facteur favorisant la diversité interne des opérations. Le rôle des responsables politiques et techniques locaux est donc à souligner. En effet, si les promoteurs présentent des produits souvent fortement « calibrés » pour un type de clientèle particulier, ils restent essentiellement une force de proposition que les élus peuvent, le plus souvent, amener à modifier leurs projets dans le sens d'une plus grande diversité.

Concernant la forme des ensembles pavillonnaires et leur intégration au tissu communal, les responsabilités sont également partagées, entre promoteurs immobiliers et responsables locaux. Les contextes locaux des communes et leur expertise technique expliquent en partie, comme nous l'avons déjà évoqué dans le chapitre 11, les situations morphologiques rencontrées.

2. Ensembles pavillonnaires et enclavement

2.1 L'enclavement résidentiel en Ile-de-France

Comme le souligne Céline Loudier dans une étude menée pour l'IAU-IdF dans le cadre du projet de recherche IP4 (Loudier, 2010, p. 5), « *On s'interroge aujourd'hui en France sur le développement des figures urbaines que sont les gated communities, ces ensembles résidentiels fermés et sécurisés, de symbolique américaine, pour population aux envies d'exclusivité. Si ces figures se retrouvent au cœur de la question urbaine actuelle, c'est qu'elles semblent avertir d'un tournant dans le modèle de la ville et de la société urbaine.* ». En France, depuis le début des années 2000, les études et essais portant sur la fermeture dans les espaces périurbains se sont multipliés (Le Goix, 2003 ; Billard, Chevalier, Madoré, 2005 ; Capron 2006). Poursuivant ces analyses, l'étude de l'IAU-IdF consistait à identifier, recenser et caractériser les ensembles individuels de forme enclavée sur le territoire francilien, notamment pour en mesurer l'importance réelle. Elle précise les difficultés techniques liées à la reconnaissance des formes de l'enclavement à partir de données géographiques et cartographiques qui ne définissent pas les ensembles pavillonnaires en tant qu'objet, et souligne que cette étude est encore largement empirique.

Un premier moment consiste à définir précisément ce que l'on entend par « ensemble d'habitat individuel enclavé ». Pour correspondre à l'approche morphologique, « *est considéré comme enclavé tout ensemble séparé du maillage de la voirie publique et limitant la voirie interne à une fonction de desserte résidentielle* » (Loudier, 2010, p. 8). La possibilité de traverser l'ensemble n'étant pas donnée, l'opération apparaît bien comme enclavée. Le système de voirie est donc ici le principal vecteur de l'enclavement. D'autres critères, comme l'agencement interne de l'ensemble, l'isolement ou la localisation géographique sont apparus comme des composantes moins déterminantes de l'enclavement.

D'après le recensement réalisé pour cette étude, réalisé dans un premier temps par interprétation de photos aériennes pour 17 secteurs du tissu périurbain francilien (77 communes) représentatifs des profils morphologiques de la Grande Couronne, 2100 enclaves ont été enregistrées[84] dont 900 de plus de un hectare (le recensement concerne tous les ensembles réalisés après 1982). La morphologie enclavée représente donc, d'après cette étude, environ 40% de la surface consacrée à l'habitat individuel des secteurs étudiés. C'est donc bien une morphologie dominante pour les ensembles de logements individuels de Grande Couronne.

A partir du recensement réalisé, les auteurs de l'étude ont défini trois configurations élémentaires de l'enclavement : l'impasse, la boucle et la raquette (figure 92). Ces trois formes sont constitutives de l'enclavement car chacune d'elle correspond à une rupture avec le maillage public environnant. L'espace de la voirie n'est partagé physiquement et visuellement que par les seuls résidents, même s'il est de statut public dans la majorité des cas.

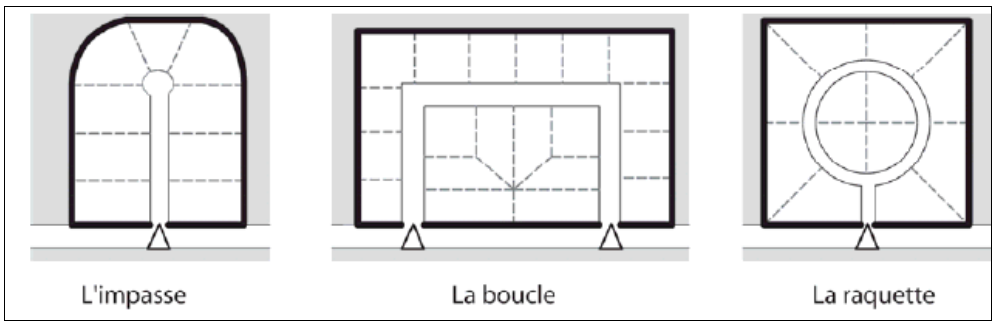


Figure 92. Les configurations élémentaires de voirie constitutives de l'enclavement (Source : A. Gosset, IAU-Idf)

L'étude montre que l'impasse est la configuration la plus répandue, qu'elle soit simple ou que les ensembles soient constitués de l'agrégation d'un ensemble d'impasses.

[84] Pour plus de détails sur le recensement des enclaves, voir Gosset, 2007

La compatibilité des bases de données utilisées par l'IAU-Idf et pour notre travail de thèse ne permet pas de réutiliser de façon fiable les résultats de façon couplée. Nous avons donc dû travailler sur cette question de l'enclavement de façon exploratoire et empirique, pour les ensembles repérés lors de notre travail d'enquête de terrain. C'est l'un des points qui nous semblerait, par la suite, mériter de plus amples développements.

2.2 Les ensembles groupés : les formes de l'enclavement ?

L'étude des plans masses des ensembles observés dans les communes enquêtées montre une très large domination des formes en impasses et en boucles (voir notamment les figures 88 à 90). Les ensembles sont caractérisés par le très faible nombre d'entrées et de sorties, le plus souvent une entrée, et une sortie pour l'ensemble des résidents. Ces entrées et sorties étant très largement « mises en scène » avec porches, murs et plaques de présentation du nom de l'ensemble pavillonnaire marquant fortement l'entrée dans un domaine résidentiel, même si dans la très grande majorité des cas la voirie est publique[85].

Les responsables politiques locaux, comme les responsables des services techniques et les promoteurs apparaissent tous aujourd'hui, au moins dans leurs discours, convaincus des inconvénients que représentent les voiries enclavées au sein des communes : difficultés de circulation, isolement des maisons et des résidents, difficultés de mettre en œuvre des projets de développement ultérieurs du fait d'une voirie mal adaptée. Pourtant, la forme demeure largement pratiquée. Les raisons de ce succès qui perdure sont multiples et ont toutes été évoquées au cours des entretiens.

Pour les promoteurs, l'intérêt de la forme en impasses ou en boucles est un intérêt d'abord purement financier : les impasses sont en effet la forme qui permet de maximiser au le foncier pour permettre un gain maximum. Elles permettent de construire, en fond d'impasse, une à deux maisons supplémentaires par rapport à une forme avec une voirie traversante, et donc de gagner en densité. Elles sont également la forme qui permet de limiter au minimum la distance des réseaux construits, en particulier réseaux d'eau et de gaz qui sont les plus coûteux à mettre en place. Enfin, les formes en boucle et en impasse sont parfois considérées comme plus vendeuses que les autres, répondant à un désir de confort et de sécurité des futurs habitants, en particulier pour les enfants, qui peuvent jouer dans la rue ou devant les maisons

[85] Pour quelques cas pratiques et illustrations, voir Callen 2002

plus en sécurité, même lorsque les ensembles pavillonnaires ne sont pas fermés par une barrière (Charmes, 2005). La deuxième raison évoquée est aussi le fait que ces ensembles enclavés sont une garantie de plus contre de futurs développements pavillonnaires ou collectifs proches, puisque le prolongement des voiries rend ceux-ci plus difficiles à mettre en œuvre.

Pour les élus, l'intérêt de ces formes en impasse réside surtout dans la satisfaction des futurs électeurs ou des résidents actuels de la commune, puisque cette forme semble particulièrement appréciée, même si l'argument n'a pas été présenté comme tel au cours des entretiens. Ceux-ci mettent davantage l'accent sur la tranquillité des futurs résidents. Par ailleurs, on peut rapporter ici un élément évoqué lors d'un entretien à Roissy-en-Brie. Dans cette commune, les ensembles enclavés sont en effet présents, mais la personne rencontrée a mis l'accent sur le fait que, si les voiries automobiles présentent, en effet, des formes enclavées pour limiter les vitesses de circulation notamment, les ensembles sont toujours quadrillés par de nombreux cheminements piétons (qui servent également aux cyclistes) qui permettent la traversée des ensembles sans difficulté, ainsi que l'accès au centre-ville à pied. Le postulat selon lequel la voirie est une composante essentielle de l'enclavement semble donc, en effet, à discuter.

CONCLUSION

Une première conclusion, issue du traitement encore incomplet de notre base de données, tend à montrer qu'il existe bien des relations entre certaines caractéristiques morphologiques des lotissements et les promoteurs qui en sont les producteurs. Cependant, ce qui semble surtout se dégager est la spécialisation des promoteurs dans des gammes de "produits" immobiliers assez nettement différenciés, ce qui tendrait à souligner le fait que le marché de la promotion immobilière, loin d'être le secteur traditionnel et local dont il a encore l'image, est aussi travaillé par des logiques commerciales classiques qui sont plus souvent à l'œuvre dans la production de biens de consommation courante.

L'homogénéité interne des ensembles pavillonnaires apparaît comme une réalité, qui peut toutefois être nuancée de façon non négligeable par l'intervention des responsables politiques locaux.

Il reste que la forme des lotissements, et leur caractère plus ou moins homogène et standardisé dépendent également de la façon dont ils sont produits et de qui intervient dans cette production (promoteurs mais également responsables politiques locaux ou nationaux, futurs acquéreurs). L'un des thèmes d'études qui est encore largement à approfondir reste le système d'acteurs intervenant dans cette production. Il s'agit alors de comprendre comment ces derniers interagissent avec les autres acteurs (publics et privés) de la production des espaces périurbains. Nous nous attachons ainsi à observer comment les promoteurs internationaux s'adaptent aux conditions environnementales, territoriales, réglementaires et politiques locales, pour réaliser leur production de lotissements.

Des développements à faire sur l'étude des fronts de contact, sur la proximité des espaces verts

Conclusion générale

« Construire la ville sur la ville » n'est pas seulement une formule destinée à décrire et justifier des politiques de « développement urbain durable »[86]. Cette expression traduit aussi le constat de pratiques d'urbanisme qui, presque toujours et parfois en dépit d'affirmations de leur nouveauté absolue, recomposent des formes urbaines à partir de formes pré-existantes. En s'insérant dans les contextes sociaux, juridiques, économiques et locaux, ces pratiques agissent, à un moment donné, comme autant de contraintes sur le jeu des acteurs participant à l'élaboration de ces formes. Notre recherche sur les ensembles pavillonnaires groupés s'inscrit donc dans une démarche d'analyse de cette complexité systémique, qui participe du processus de *path dependence* dans une évolution urbaine marquée par l'émergence de cette forme urbaine, considérée comme relativement nouvelle dans la seconde moitié du XXe siècle en France. Nous nous sommes attachés à préciser les conditions et les précédents, avant de nous centrer sur l'analyse du système local d'acteurs, afin de mieux comprendre dans quelle mesure les éléments du contexte et les nouvelles stratégies pouvaient expliquer la singularité des formes produites.

Les ensembles pavillonnaires : mise en perspective historique et effort de définition

Comprendre les conditions de la fabrique périurbaine et leur rôle dans le type d'espaces pavillonnaires produits nécessitait, dans un premier temps, de préciser les contours et la genèse de l'objet, à la fois au plan historique, et au plan juridique et réglementaire, afin d'en saisir la complexité, au delà de son apparente banalité et des généralités qui l'entourent.

Nous avons donc d'abord procédé à la mise en perspective historique et à la clarification juridique et réglementaire des différents types de développements pavillonnaires (hors du secteur strictement diffus des maisons construites par des particuliers hors de tout cadre de division foncière). Ce préalable a permis de définir les dimensions multiples qui conditionnent la production des ensembles pavillonnaires.

L'étude diachronique du mouvement de « pavillonnarisation », depuis les grandes vagues de développement des lotissements dans l'entre-deux-guerres en passant par celle des

[86] Nom du programme interdisciplinaire de recherche du CNRS et du Ministère de la Recherche, dirigé par Jean-Pierre Gaudin de 2003 à 2007

« nouveaux villages » des années 1960 et 70, permet de saisir le rôle des contextes historiques, démographiques, politiques, dans le développement de cette forme d'espace résidentiel. Si les caractéristiques des populations ciblées sont différentes dans l'un et l'autre des cas évoqués (employés et ouvriers pour les lotissements de la banlieue parisienne du début du siècle, cadres et classes moyennes et supérieures pour les « nouveaux villages »), les contextes montrent quelques points communs. Ainsi, croissance démographique, croissance de la mobilité citadine, développement de nouvelles modalités d'achat et de crédit, contexte législatif (en particulier législation sur le temps de travail au début du siècle, puis augmentation du temps libre dans les années 1960), crise du logement et diffusion d'une idéologie favorable au mode de vie périurbain (hygiénisme dans les années 1960 et influence du modèle nord-américain dans les années 1960) sont autant d'éléments communs aux grandes périodes de développement périurbain.

Deux éléments distinguent pourtant radicalement les opérations présentées dans un premier temps : la forme juridique, d'une part : lotissements et opérations groupées ; les caractéristiques des porteurs de projets d'autre part. L'opération de lotissement est, finalement, un projet individuel de construction, tandis que l'opération groupée est « un ensembles ordonné, global », coordonné et réalisé par un seul promoteur immobilier.

L'un des objectifs consistait à produire une analyse du rôle des différents acteurs et des logiques institutionnelles dans la production de l'espace dans le périurbain francilien. Se mettre en position d'analyser la géographie francilienne des ensembles groupés nécessitait d'élaborer une analyse fine des jeux d'acteurs.

La description de ce système d'acteurs aura nécessité la mobilisation d'une démarche qui combine la prise en compte des caractéristiques des acteurs (positions, ressources, etc.) et les logiques d'action qui les sous-tendent, par lesquelles l'acteur est d'une certaine façon mis en scène et contraint par le système d'activités dans lequel il s'inscrit. Nous avons donc cherché à mettre en évidence les conditions de la négociation et de l'accord (clauses non écrites), et le rôle des relations de pouvoir, en intégrant les structures et les contextes, ainsi que les références doctrinaires susceptibles d'être mobilisées par les uns et les autres (New Urbanism, par exemple). Il s'agissait en particulier de comprendre comment les promoteurs immobiliers, acteurs centraux de la production des ensembles pavillonnaires, agissent dans un système complexe à plusieurs niveaux dans lequel d'autres acteurs interviennent, et de montrer comment s'agence, fonctionne, et que produit spatialement ce système : formes homogènes au niveau des ensembles pavillonnaires, ensembles standardisés au niveau régional, enclavement ?

Autant d'enjeux importants souvent associés au développement des opérations pavillonnaires périurbaines.

Ce faisant, la démarche de cette thèse repose sur **l'élaboration et l'exploitation d'une base de données quantitative exhaustive** sur les ensembles pavillonnaires groupés. En effet, les informations concernant les ensembles pavillonnaires, condition sine qua non de l'analyse précise des formes produites, sont souvent difficilement accessibles ou se prêtent mal à l'analyse d'un type particulier d'habitat. Les données concernant les rythmes de construction, les types de logements construits (maisons ou habitat collectif) sont nombreux, mais elles ne sont pas construites pour étudier des types d'opérations définies selon un critère juridique et opérationnel. Cette base de données fournit donc les informations spécifiques aux opérations groupées franciliennes, en cohérence avec les objectifs et l'échelle de notre étude.

Dans une première approche, nous avons donc pu esquisser une géographie des ensembles pavillonnaires groupés, et mesurer son importance, localiser les opérations au niveau communal et les caractériser, de même que nous avons pu connaître les promoteurs à l'origine de chacun de ces ensembles.

Partant de l'hypothèse selon laquelle la position des promoteurs et constructeurs dans l'organisation de la promotion immobilière avait partie liée non seulement avec les formes produites, mais aussi avec les stratégies spatialisées de production, prendre en compte les restructurations du secteur était un préalable nécessaire. Alors que la profession est relativement jeune, constituée en grande partie depuis les années 1960, et qu'elle était encore considérée dans les années 1990, comme « une profession fragile et dispersée » (Merlin, 1996), le changement a été radical puisque les grands promoteurs de dimension nationale et internationale dominent aujourd'hui nettement la production.

Les principales sociétés de promotion immobilière sont de plus en plus adossées à de grands groupes bancaires et financiers. Celles-ci sont souvent des groupes « historiques » créés après la Seconde Guerre mondiale qui se sont développés au moment de la vague pavillonnaire des « nouveaux villages » (Nexity, Bouygues Immobilier, Kaufman and Broad, Bouwfonds-Marignan). A la faveur des différentes crises immobilières, elles ont racheté des entreprises de promotion et d'autres acteurs du secteur pour compléter le panel de leurs activités (à l'image de Nexity qui a opéré, au cours des années 2000, une impressionnante opération de concentration verticale lui permettant d'apparaître aujourd'hui comme un « acteur intégré de l'immobilier »). Les plus grands groupes sont cotés en Bourse et les

principaux sont adossés à des établissements financiers: ainsi, l'actionnaire de référence de Nexity est le groupe Caisses d'Epargne, et Bouwfonds-Marignan est adossé au groupe néerlandais Rabobank –après avoir été un temps sous l'actionnariat principal d'un fonds de pension nord-américain, Highridge Partners.

A côté de ces acteurs majeurs, le secteur reste en partie éclaté entre un grand nombre de petits promoteurs, de dimension plus modeste, nationale ou strictement locale.

Sur la base de cet état des lieux, nous avons opté pour une analyse fine des ensembles pavillonnaires et des conditions de leur production, qui vienne éclairer, étayer ou contredire les nombreux discours associant développement pavillonnaire et étalement urbain, ensembles pavillonnaires et standardisation des modes de vie, homogénéité sociale et architecturale.

Montée en puissance et domination industrielle des grandes sociétés de promotion immobilière

L'étude du système des acteurs de la production des ensembles pavillonnaires montre d'abord que le contexte économique, mondial et national, a des répercussions sur l'organisation des différents acteurs et sur les conditions de négociation entre promoteurs de différents types et de différents niveaux, entre promoteurs et collectivités locales, et entre promoteurs et propriétaires fonciers à tous les moments de la production des opérations.

Grands promoteurs nationaux et internationaux et promoteurs locaux ont des organisations très différentes qui présentent, chacune, des avantages et des inconvénients, mais dans la concurrence pour l'accès au foncier dans une région stratégique comme l'Ile-de-France, la domination des grands promoteurs est patente.

Si l'avantage des promoteurs locaux réside dans leur proximité avec les décideurs communaux, ils sont pourtant dans l'ensemble dans une situation relativement fragile.

La domination des grands groupes s'explique, à la fois, par leur solidité et leur puissance financière, et par l'efficacité de leur organisation industrielle et commerciale. Toutes ces grandes entreprises disposent de départements strictement chargés de prospecter dans les différentes communes franciliennes à la recherche de terrains constructibles ou susceptibles de le devenir. Ces services se basent sur les documents de planification publics (schémas directeurs, PLU, SCoT, ...) et sur un travail de terrain systématique. Leur objectif est d'être en position de force pour acquérir les terrains les plus stratégiques en termes de localisation : non seulement par rapport au centre, mais surtout par rapport aux infrastructures de transport et de loisirs, afin de maximiser les avantages de rente de site et de situation.

Dans les négociations, incontournables, avec les élus locaux, la solidité financière et l'ancienneté de l'entreprise, sont autant de gages que l'opération sera menée à son terme. Un promoteur insistait, au cours d'un entretien, sur le fait que « pour les élus, toute opération de développement pavillonnaire représente un risque, mais une fois lancée, l'opération doit arriver à son terme car le risque serait plus grand encore si l'opération échouait ».

Dans les zones les plus actives que sont les villes nouvelles, où les opérations prennent souvent la forme de ZAC, les « gros faiseurs » présentant des garanties financières et la capacité de réaliser de grands ensembles sont favorisés.

Pour renforcer encore leur assise et se prémunir contre les difficultés en période de crise immobilière, les promoteurs ont également diversifié leur offre vers des secteurs de niche auxquels les petits promoteurs n'ont pas accès. Ils ont aussi parfois transformé leurs modes de promotion et leurs techniques de vente, multipliant les opérations promotionnelles et marketing, accentuant encore leur image de marque.

L'organisation financière des grandes entreprises de promotion explique leur poids considérable. Les actionnaires, ainsi que la conjoncture financière et immobilière, deviennent parfois, pour ces sociétés, véritablement prescripteurs. Ainsi, le passage de Bouwfonds entre les mains de Highridge Partners, a laissé le souvenir d'objectifs de chiffres d'affaires très élevés obligeant la recherche d'acquisition tous les types de terrains possibles, parfois sans cohérence avec le tissu urbain des communes, pour réaliser des opérations le plus rentable possibles. De même, après la crise immobilière de 2008, le recentrage de Kaufman loin de sa cible « historique », sur les investisseurs et les primo-accédants en logements collectifs (alors qu'il était connu pour travailler essentiellement pour les secundo-accédants en maison individuelle) témoigne de ce phénomène.

Si l'on n'observe pas vraiment, sauf cas exceptionnel, d'internationalisation des pratiques et des terrains de production, nous avons montré que le système de financement des entreprises de promotion et leur organisation (à l'image des plus grands groupes industriels) conditionne parfois leurs orientations stratégiques. Cette organisation semble également à l'origine de la diffusion de modèles standardisés d'ensembles pavillonnaires. On a donc là un des processus par lesquels s'impose une certaine homogénéisation des formes urbaines.

Formes et homogénéité des ensembles pavillonnaires : le rôle discriminant des collectivités locales

A travers l'étude du système local de production des ensembles pavillonnaires, nous avons montré le rôle déterminant des collectivités locales. Depuis les lois de décentralisation, les maires sont des acteurs centraux de ces ensembles pavillonnaires. Les stratégies et logiques communales pour le développement de ces opérations peuvent être variées, liées à des nécessités de restructuration du territoire de la commune mais, le plus souvent, elles sont liées à son évolution démographique et à la nécessité de « rajeunir » une population vieillissante. Les élus disposent d'outils efficaces pour mettre en œuvre leurs politiques de développement, qu'il s'agisse du contrôle du marché foncier par le biais du droit de préemption, du financement des équipements ou de la maîtrise du droit des sols. Nous avons néanmoins constaté que l'accès des élus et des responsables techniques à de tels « outils », est souvent contraint à la fois par la taille des communes, leur situation dans la région francilienne, et par le niveau d'expertise de ces mêmes responsables communaux.

Nous avons ainsi montré qu'en réalité les promoteurs, qu'ils soient locaux ou internationaux, ne sont pas les seuls responsables des formes périurbaines produites. La question des formes des ensembles produits et de leurs caractéristiques internes est souvent une question de volonté politique qui met dans la boucle de décision les collectivités locales et leur niveau d'expertise. La maîtrise des formes produites en périphéries dépend donc très largement des volontés et capacités locales d'en saisir les enjeux (en termes d'urbanité, de pérennité des formes) et des morphologies sociales associées.

Si un objectif essentiel des promoteurs immobiliers est d'abord d'ordre financier et commercial (obtenir un chiffre d'affaires le plus élevé possible, ou, au moins, qui leur permette de poursuivre leur activité), et que, dans ce cadre, ils ont tendance à développer des opérations qui leur permettent de réaliser cet objectif (denses, standardisées, ...), ils sont pourtant particulièrement attentifs à conserver de bonnes relations avec les acteurs majeurs que sont les élus locaux. La volonté de ces derniers reste donc l'argument final au moment de la réalisation des opérations.

Dans un objectif de lutte contre l'étalement urbain, de limitation de la ségrégation résidentielle, etc., la question n'est alors pas (comme cela est parfois demandé de façon fracassante dans les médias) de retirer le permis de construire aux maires, mais de leur donner la possibilité d'avoir une expertise technique : bien maîtrisés, les PLU sont un outil performant de planification, et les CAUE peuvent également constituer une aide précieuse aux décisions.

Dans ce cadre, les ensembles pavillonnaires groupés peuvent constituer un outil efficace de lutte contre l'étalement urbain, mais seulement quand il existe une volonté politique claire d'aller dans ce sens, surtout dans un contexte d'embellie économique qui a tendance à être favorable à la multiplication des opérations, même dans les zones moins accessibles, plus éloignées de l'agglomération.

Annexes

Annexe 1. Dictionnaire des données sous Access

Aire géographique étudiée : la Grande Couronne francilienne
Période : septembre 1999- septembre 2007
Sources : BD du GRECAM (Groupe de Recherche sur l'Economie de la Construction et de l'Aménagement) pour la base complète

Variables	Définition
ID	Identifiant unique de l'annonce
Magazine_Nom	Nom du Magazine
Magazine_Numéro	Numéro du Magazine
Magazine_Date	Date de parution du magazine
Magazine_Page	Page où se trouve l'annonce
GRECAM_Num	Numéros du Grecam
GRECAM_Page	Page où se trouve l'annonce
Promoteur_Nom	Nom du promoteur immobilier
Promoteur_Adresse	Adresse du promoteur (siège social)
Promoteur_International	Promoteur international ou promoteur traditionnel
Promoteur_Téléphone	Numéros de téléphone
Commercialisateur	Nom de l'agence (si différent du promoteur lui même)
Programme_Nom	Nom du programme
Programme_Annonce_Immobilière	Annonce dans le magazine (argument de vente)
Programme_Num_Tranche	Tranche du programme
Programme_Commune_Nom	Nom de la commune où a lieu le programme
Programme_Commune_ Code_Postal	Code postal de la commune
Programme_Commune_Code_INSEE	Code INSEE de la commune
Programme_Commune_Accès	Accès au programme par rapport à Paris
Programme_Adresse	Adresse du programme (n° et nom de rue)
Programme_mixte	Programme comportant ou non du logement collectif
Programme_Nb_logements_collectifs	Nb de logements collectifs associés au programme de maisons
Programme_ZAC_OuiNon	Le programme est-il une ZAC ?
Programme_FermetureOuiNon	Le programme est-il fermé ?
Programme_Signe_fermeture	Le signe qui évoque la fermeture (toponymie ou cractéristique physique
Programme_Fermeture_Toponymie	Toponymie de fermeture [dictionnaire]
Programme_Fermeture_Caractere_Physique	Caractéristique physique de la fermeture [dictionnaire]
Programme_DateDebut_Commercialisation	Quand commence la commercialisation de ce programme
Programme_Date_Livraison	Quand se termine le programme (théoriquement)
Programme_Nb_total_Logts	Nombre total de logements du programme
Programme_Type_Logt	Caractéristique du logement (maison isolée, en bande, jumelée...) [dictionnaire]
Programme_Parcelle_Surf_MIN	Surface minimum de la parcelle
Programme_Parcelle_Surf_MAX	Surface maximum de la parcelle
Programme_Nbpi_MIN	Nombre minimum de pièces
Programme_Nbpi_MAX	Nombre maximum de pièces

Programme_Nb_3pi	combien de 3 pièces
Programme_Nb_4pi	combien de 4 pièces
Programme_Nb_5pi	combien de 5 pièces
Programme_Nb_6pi	combien de 6 pièces
Programme_Nb_7pi+	combien de 7 pièces et plus
Programme_Lgt_Surf_MIN	Surface habitable minimum proposée par le programme
Programme_Lgt_Surf_MAX	Surface habitable maximum proposée par le programme
Programme_Lgt_Surf_3pi_MIN	Surface habitable minimum pour les maisons de 3 pièces
Programme_Lgt_Surf_3pi_MAX	Surface habitable maximum pour les maisons de 3 pièces
Programme_Lgt_Surf_4pi_MIN	Surface habitable minimum pour les maisons de 4 pièces
Programme_Lgt_Surf_4pi_MAX	Surface habitable maximum pour les maisons de 4 pièces
Programme_Lgt_Surf_5pi_MIN	Surface habitable minimum pour les maisons de 5 pièces
Programme_Lgt_Surf_5pi_MAX	Surface habitable maximum pour les maisons de 5 pièces
Programme_Lgt_Surf_6pi_MIN	Surface habitable minimum pour les maisons de 6 pièces
Programme_Lgt_Surf_6pi_MAX	Surface habitable maximum pour les maisons de 6 pièces
Programme_Lgt_Surf_7pi+_MIN	Surface habitable minimum pour les maisons de 7 pièces et plus
Programme_Lgt_Surf_7pi+_MAX	Surface habitable maximum pour les maisons de 7 pièces et plus
Programme_Prix_Unitaire_Moyen_Initial	Prix Unitaire Moyen à la mise en commercialisation
Programme_Prix_Unitaire_Moyen_Final	Prix Unitaire Moyen au dernier semestre de commercialisation

Annexe 2. Entretiens auprès des élus et des responsables des services techniques / services de l'urbanisme. Récapitulatif

Enquête IP4 - Juin-Juillet 2010
Récapitulatif des communes enquêtées et du statut des personnes interrogées

Communes	Personne rencontrée	Statut	Delph.	Ant.	Durée de l'entretien (approximative)
Frépillon	Mme De Este	Responsable du service Urbanisme, des élections, secrétaire du maire et du DGS depuis 2000		x	1h15
Magny-les-Hameaux	Mme Vappereau	Responsable du service Urbanisme	X		1h
Chelles	M. Bouchez	Anciennement responsable du service urbanisme de Chelles puis responsable au sein de la communauté d'agglo depuis 2007		X	1h
Brie-Comte-Robert	Mme Cueille	Responsable du service urbanisme depuis fin 2002		X	1h15
Montévrain	Mme Flicoteaux	Responsable du service Urbanisme depuis 2007 présente dans le service depuis 2003	X		1h30
Chessy	Mme Ruelland Et Mme Pelchat	Architecte-Conseil de la commune depuis avant 2000 Responsable du service urbanisme	X		2h
SAN Val d'Europe	M. Berneix			X	1h
Savigny-le-Temple	M. Morot	Responsable du service Urbanisme depuis 2007	X		1h
Etiolles (2 entretiens)	Mme Vidoni M. Fontaine	Responsable du service Urbanisme Elu chargé de l'urbanisme	X		1h 1h
Saint-Witz	Mme Douy	Responsable du service Urbanisme	X		1h
Bussy-Saint-Georges	Mme Gauchez	Responsable du service Urbanisme depuis 2004	X		1h15
Vernouillet	M. Rovillé	Elu en charge de l'urbanisme depuis 2005 (élu dans l'opposition depuis 2000, déjà chargé des questions d'urbanisme)	X		1h
Roissy-en-Brie	Mme Vautier	Responsable du service de développement économique (regroupe les services logement, aménagement et développement durable) depuis 2008		X	1h
Carrières-sur-Seine	M. Millot	Responsable du service de l'Urbanisme (au moins depuis les années 90)		x	2h

Annexe 3. Entretiens auprès des promoteurs immobiliers

Enquête IP4 - Août 2011
Récapitulatif des promoteurs immobiliers du statut des personnes interrogées

Société de Promotion	Personne rencontrée	Statut	Enquêteur	Durée de l'entretien
Bouwfonds Marignan	Ilé Saveski	Directeur du Développement	D. Callen	1h15
Bouygues Immobilier	Roger Belier	Directeur central du Développement et de l'Aménagement Ile-de-France	D. Callen	1h
Bouygues Immobilier	Gérard Tessier	Directeur du service Rétrocessions	D. Callen	1h
Nexity	Jean Cédric Loustalot	Directeur de l'Agence Nord Ouest de Nexity Domaines (Yvelines, Val d'Oise, Sud Oise)	D. Callen	1h15
Nexity Domaines	Catherine Coal	Responsable de développement Nexity Domaines	C. Loudier, R. Le Goix	Focus Group dans le cadre du colloque Private Urban Governance 2007

Annexe 4. Guide d'entretiens auprès des maires et services de l'urbanisme

IP4 – Grille d'entretien : maires et services de l'urbanisme

Enquête sur la production des ensembles pavillonnaires dans le périurbain, menée par une équipe de recherche de l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, en partenariat avec l'IAURIF

Module 1. Histoire des lotissements + Fond Google avec lotissements entourés + date approximative de construction

Objectifs :
- faire raconter l'histoire de la création des lotissements et la trajectoire de la commune depuis le début des années 1980.
- Mieux connaître les relations entre promoteurs (ou « opérateurs urbains ») et municipalités : quels sont les rapports de force ? (qui est à l'origine des projets ? quelles sont les marges de manœuvre des uns et des autres : qui possède le foncier ? qui peut imposer ses choix « urbanistiques » et architecturaux?). Mieux connaître les manières de faire des opérateurs privés et les différences éventuelles entre les « locaux » et les « nationaux ».
Question cachée : y a-t-il une négociation de pré-permis de construire avec le promoteur ?
NB Remplir le tableau (colonne 2, cf. annexe 1)

- Y a-t-il des ensembles pavillonnaires dont vous connaissez les modalités de création ?

=>Si oui, lequel/lesquels ?

Pour ce/ces ensembles pavillonnaires :
- Qui est à l'origine de ces ensembles pavillonnaires (Commune, opérateur privé) ?

→ Dans le cas où c'est la commune :
- Quel était l'objectif poursuivi : augmentation de la population, revitalisation de tel ou tel quartier... ?
- Comment s'est fait le choix des promoteurs ? (la mairie avait-elle connaissance d'opérations dans des communes voisines, « renommée » de l'opérateur, connaissances personnelles...). Eventuellement : pourquoi avoir choisi un opérateur local ou un opérateur plus « gros » ?

→ Dans le cas où c'est un opérateur privé :
- de quel type d'opérateur s'agit-il (promoteur, aménageur, lotisseur/constructeur) ?
- savez-vous comment les terrains ont été acquis (prospection auprès de propriétaires à un moment donné, prise de contact avec la mairie au préalable, mobilisation de réserves foncières plus anciennes, etc.) ?

- De quel « type » juridique est cet ensemble pavillonnaire : est-ce un lotissement communal, une ZAC ou une opération strictement privée (lotissement privé ou « opération groupée » mais sans procédure de lotissement ?)

Questions de relance :
- quels ont été les outils utilisés pour « encadre » ces opérations ?
- quels documents/règlements d'urbanisme (PLU, PADD, POS) ?
- quels ont été les outils juridiques de construction : ZAC, lotissement communal, éventuellement des négociations avec les opérateurs : lotissements privés ou opérations groupées ?

- Quels ont été les points de négociation avec l'opérateur à chaque étape du processus (acquisition du foncier, population visée, structure spatiale, densité, voies et réseaux, espaces verts, contribution à des équipements, tracé des lots et des voies …) ?

- A votre avis, pourquoi les formes de ces lotissements ont-elles été choisies ? Quel est l'intérêt de la forme en raquette / avec voies traversantes ? Qui choisit cette forme ? Pourquoi y a-t-il si peu de voies d'accès au lotissement ? Est-ce volontaire ?

- Parmi les différents acteurs intervenant dans cette opération, y avait-il de « grands promoteurs » (type KetB), des promoteurs nationaux ou des promoteurs locaux ? Si oui, lesquels ? Pensez-vous qu'il y a une manière de faire différente des promoteurs internationaux et des promoteurs plus locaux ?

<u>Module 2. Questions de gestion + Carte avec lotissements, réseau viaire</u>

Objectifs : faire raconter les modalités de gestion, les problèmes rencontrés, les rapports espace public/privé.
NB Il faut continuer à remplir le tableau (cf. annexe 1)

- Pouvez-vous nous indiquer parmi les ensembles pavillonnaires (à partir du fond cadastral ?) de votre commune ceux qui sont organisés :
  - en copropriété
  - en ASL (association syndicale libre)
  - ou autre ?
  => les indiquer sur la carte

- Quels sont ceux qui sont soumis à des dispositions règlementant leur fonctionnement (règlement de copropriété, cahier des charges de l'ASL) ?

- Existe-t-il des espaces ou équipement collectifs publics ou privés dans ces ensembles pavillonnaires (jeux pour enfants, parc, ...) ? Existe-t-il des équipements publics à proximité immédiate de ces ensembles (précisez de quel type d'équipements il s'agit : écoles, parcs, stations d'épuration) ?

- Pouvez-vous nous indiquer si les rues de ces ensembles sont publiques ou privées ?

- Avez-vous eu affaire à des cas de rétrocession des voies et réseaux de certains ensembles pavillonnaires ? En quoi ceux-ci ont-ils éventuellement posé problème ? Pensez-vous que ce cas de figure est amené à se (re)produire dans les années à venir (cf. module 2) ? Avez-vous des projets pour mieux raccorder les lotissements qui vous paraissent isolés ou enclavés ?

- A votre avis, la rétrocession est-elle plus rapide quand il s'agit d'un lotissement ? d'une opération groupée ? Ou cette rétrocession dépend-elle du type d'association qui gère l'ensemble pavillonnaire (ASL; copropriété, ...) ?

- Le fait qu'un ensemble pavillonnaire soit réalisé par un gros promoteur facilite-t-il la rétrocession par rapport à un ensemble qui est réalisé par un plus petit promoteur ?

- Sur les copropriétés ou les ASL :
    - Quels sont vos rapports avec cette/ces associations/copropriétés ? (des conflits par rapport aux règlements internes en contradiction avec le POS/PLU, des problèmes d'accessibilité ou de servitude de passage, des problèmes de privatisation du domaine public = contentieux, etc.)
    - Est-ce que la municipalité a une politique d'équipement dans ces ensembles pavillonnaires ou à proximité ? Question de relance : préemption de terrains pour la construction de crèches, de stades, etc.
    - Est-ce que, parmi ces copropriétés/associations, certaines sont en voie de rétrocession ? Est-ce qu'il y a négociation ou simple rétrocession automatique ? Plus généralement, est-ce que la municipalité a une politique particulière de rétrocession ?

- Sur les autres ensembles pavillonnaires :
    - pouvez-vous nous les indiquer sur la carte ? Est-ce que la municipalité a une politique d'équipement dans ces lotissements ou à proximité ? Question de relance : préemption de terrains pour la construction de crèches, de stades, etc. Est-ce que la mairie a une politique de modernisation de ces équipements et infrastructures (réseaux viaire, évacuation des eaux, etc.) ?

- Est-ce que vous avez connaissance d'ensembles pavillonnaires anciens qui posent problème en termes de financement de la modernisation de leurs équipements et infrastructures ? Pensez-vous que la commune pourra faire face aux futures dépenses d'entretien et de rénovation ? Est-ce que cela pèse sur la politique de rétrocession ?

Question de relance : suivez-vous les évolutions des valeurs immobilières dans ces lotissements ?

<u>3e module. Confrontation avec nos résultats</u>

Objectifs :
- saisir les représentations, notamment le décalage possible avec la typologie ; poser les questions sur le public/privé
- repérer les réflexions/connaissances que suscite la production de lotissements dans les communes (y a-t-il méfiance envers certains types de plans... quels discours sur la fermeture, l'homogénéité...).

- Comment caractériseriez-vous les voies qui desservent les ensembles pavillonnaires de votre commune ? Quels sont les différents types ? Quels sont leurs avantages, leurs inconvénients ?

- Est-ce que vous regrettez les orientations qui ont été prises en termes de forme des lotissements (culs de sac, boucles) ? Pour quelles raisons ?

- Etes-vous confronté à des problèmes en termes de :
  - connexion entre les ensembles pavillonnaires et le reste de la commune et à ses espaces publics ? (problèmes de circulation, d'organisation et de gestion des réseaux…)
  - cohésion de l'espace communal ? (disparités sociales, démographiques…)

- Quels sont les outils et les moyens dont vous disposez pour maîtriser la forme des opérations (PLU, Padd et règlements, Chartes, etc. / définition du programme des opérations, suivi des opérations avec présence dans les réunions avec les promoteurs…) ?

- Est-ce que vous souhaiteriez promouvoir d'autres types de plan à l'avenir ? Pensez-vous que la mise en œuvre de telles mesures soit possible ?

Typologie de l'enclavement, comparaison avec les communes limitrophes
Objectif : vérifier si le critère socio-économique est considéré comme pertinent (promoteurs/type de clientèle, commune/type de population implique des formes plus ou moins simples ou complexes).

L'enquêteur doit également vérifier si cela correspond aux lotissements évoqués dans la question précédente. Il vérifie avec la personne interviewée la cohérence entre la typologie fournie et les connaissances de terrain de la personne interviewée.

- On a de notre côté identifié plusieurs lotissements enclavés dans votre commune. Qu'en pensez-vous ?
Questions de relance : Est-ce que l'idée de mesurer le degré d'enclavement vous paraître pertinente ? Est-ce que cette typologie pourrait à votre avis servir d'outil de diagnostic pour votre commune ?
Votre commune se distingue/se rapproche des communes voisines, comment l'expliquez-vous ?

Trajectoires de prix immobilier des lotissements dans la commune (3 diagrammes : lotissements/profil moyen de la commune)
- Avez-vous connaissance de ce type d'information ? Pensez-vous que cela peut avoir un impact sur la politique municipale (rénovation, rétrocession, mais aussi ségrégation, etc.) ?

annexe 1 au questionnaire
Tableau à remplir par l'enquêteur au cours de l'entretien

N° de l'ensemble	Nom	Date de construction	Type de l'ensemble (lotissement, opération groupée, ZAC, autre)	Statut juridique (copropriété, ASL, autre)	Existence d'un règlement de copropriété ou d'un cahier des charges ?	Compatibilité du cahier des charges avec le PLU ? Précisions sur cette question ?	Existence d'équipements publics ou privés dans l'ensemble pavillonnaire ? Précisez	Propriété des voies ?	Etat des voie ?
1									
2									

NB Certaines cellules seront déjà informée, par exemple les noms de certains lotissements (Delphine)

annexe 2 au questionnaire

Infos sur la commune :

Nb d'ensembles étudiés	Population	Période de forte croissance démographique	Part des espaces naturels et agricoles	Sociologie de la pop (à partir du travail sur les inégalités ?? cf La métropole parisienne)	Service urbanisme ou non ?

Annexe 3 au questionnaire

Cet entretien s'inscrit dans un protocole d'enquête plus général.

- Recherche sur le site Internet de la commune : quelle est la couleur politique de la commune ? comment sont organisés ses services ? y a-t-il une rubrique urbanisme sur le site ? Y a-t-il des documents à télécharger ?
- Les documents téléchargés viennent compléter le petit dossier à construire pour chaque commune : 4 documents à montrer à l'enquêté + documents informatifs à destination de l'enquêteur (promoteurs internationaux notamment)
- Prévoir d'arriver une heure avant dans la commune pour « faire du terrain »

Annexe 4 au questionnaire

Informations tirées du "terrain" :
Panneau indiquant "propriété privée" (ou autre mention) ?
Type d'entrée (neutre, porche, ...).
Etat des voies
Existence d'espaces collectifs (jeux, jardins, ...)
Etat des équipements collectifs
Type architectural particulier ?
Profil social perçu ?

Annexe 5. Guide d'entretiens auprès des promoteurs immobiliers

Date de l'entretien :
Durée de l'entretien :

Nom de la personne interrogée :
Rôle / statut au sein de la société de promotion immobilière :

Module 1 : Présentation de la société / Dimension internationale

Objectif : Connaître la société immobilière en question, son degré d'internationalisation, vérifier les informations obtenues par internet, les activités du promoteur (plutôt du pavillonnaire, du collectif, des opérations « de niche » : résidences étudiantes, personnes âgées ...)

Pouvez-vous, brièvement, présenter votre société ?
Pouvez-vous me raconter l'évolution de l'activité du groupe ? Quelles sont selon vous les grandes périodes charnières de transformation de cette activité ?

Quelles sont aujourd'hui les principales activités de votre groupe ? (en particulier dans le domaine de la promotion immobilière ?)

Quelles sont les principales composantes de l'activité de promotion immobilière de votre groupe ? Quelle part représente la production de maisons individuelles dans l'activité totale ? (en termes de nb de logements ou de chiffre d'affaire) ?

Quels sont vos concurrents les plus directs ? Ceux qui se trouvent sur le même créneau que vous ?

Sur la dimension internationale :

Diriez-vous que c'est une entreprise de promotion « internationale » ? Dans quelle mesure ?

Dans quelle mesure, la dimension internationale vous semble influencer les façons de faire de votre société ?

- Y a-t-il eu réorganisation profonde de l'organisation des services après le rachat de Marignan par Bouwfonds ? (parce qu'il y a eu croissance importante du groupe …)

- Les méthodes de management ?
- Les objectifs de production ? (rôle des actionnaires …)

- Les types de maisons produites ? Diriez-vous que vous vous inspirez aussi d'expériences ou de modèles développés à l'étranger dans les types d'opérations que vous produisez ? Sur les densités, les types de maisons, la taille des opérations, la forme des ensembles ? Quelles sont les influences théoriques ?
    - Y a-t-il des rencontres organisées, des visites de programmes à l'étranger ?

⇨ Ou diriez-vous plutôt, comme on le dit souvent, que le modèle d'habitat et d'urbanisme est plutôt nord-américain ?

- Quels sont les avantages et les inconvénients, par rapport aux promoteurs locaux, notamment, d'avoir une dimension nationale ou internationale ?

(plus loin des situations locales ? … force de frappe financières ?)

Module 2. Sur le montage et le déroulement des opérations / relations avec les mairies dans le contexte francilien

Pré-requis : faites-vous seulement des opérations groupées ? pas de lotissements ?

Pouvez-vous me décrire les différentes étapes de la conception et de la réalisation d'un projet ?

- depuis la recherche du foncier, en passant par la négociation avec le propriétaire, puis avec les responsables locaux pour le permis, la conception des programmes, le tour de table pour obtenir les fonds, la commercialisation des maisons (en VEFA ?), la production …

1) sur le foncier, qui est une des problématiques importantes en IdF où il semble plutôt rare :

- Comment se déroule la recherche des terrains ? (enquête auprès des mairies, google maps et repérages de parcelles intéressantes ? démarchage auprès des propriétaires ?)
  - ⇨ Y a-t-il un travail sur le long terme avec certaines communes (avec négociations pour modification des docs d'urbanisme), ou êtes-vous plutôt ouvert à touted'opportunité ? Comment se réalisent l'un et l'autre des deux types de recherche ?

  - ⇨ Quels sont les éléments prioritaires au moment de la recherche d'un terrain ? (son accessibilité, le voisinage (mutable ou non …)

- A qui le promoteur achète-t-il le terrain le plus souvent (surtout en région parisienne) ? (des agriculteurs ? des institutions publiques ? des banques ? (par ex. le crédit agricole), des mairies qui veulent monter un projet ? A priori non, sauf pour le cas des ZAC)

- Est-il toujours constructible ? en d'autres termes, êtes-vous aussi aménageur ou travaillez-vous sur des terrains constructibles et viabilisés ?

- Y a-t-il parfois des regroupements de parcelles ou plutôt achat de parcelles directement utilisables ? (autrement dit, y a-t-il négociations avec plusieurs propriétaires fonciers ?)

- Y a-t-il constitution de réserves foncières de terrains éventuellement mutables ? ou pour des opérations ultérieures ?

2) Sur la conception des programmes :

- La conception des programmes est-elle, en général, réalisée en concertation avec la mairie, ou les projets sont-ils proposés au maire a posteriori ?

- Au sein de la société

- Comment les plans-masse sont-ils conçus ?
- Faites-vous toujours appel à un architecte ? Si oui, appartient-il au groupe ou est-il extérieur à l'entreprise ? (pourquoi l'un ou l'autre ?)
- Utilisez-vous des catalogues de formes ? Par qui sont-ils conçus ?

⇨ Quels sont les modèles architecturaux et d'ensembles mis en avant par votre société ?

- Quels sont les éléments les plus discutés avec les maires et les services de l'urbanisme ?
  - le nombre de maisons,
  - la forme de la voirie (sur les impasses, par exemple), les aménagements de voirie (matériaux, plantations, …), les cheminements piétons, les espaces verts
  - éventuellement le nombre d'entrées …,
  - la taille des maisons, leur architecture
  - le fait d'avoir des maisons en bandes, isolées … donc la morphologie d'ensemble
  - la mixité sociale (le % de logements sociaux ?)

- Au final, diriez-vous que les promoteurs sont une force de proposition, et que les maires modulent ces propositions ou non ? Y a-t-il selon vous, en ce domaine, de grands types de maires ? (qui laissent faire totalement, qui veulent planifier, ou ceux qui sont plus opportunistes et modifient au coup par coup ?)

Au niveau du programme : y a-t-il en général des écoles, des infrastructures publiques comprises en son sein ? des commerces inclus dans le projet ? des espaces verts ?

3) Sur la commercialisation

- La commercialisation se fait-elle essentiellement en VEFA ? Quel % minimum pour qu'un programme soit lancé véritablement ?

Module 3. Préférences de localisation / Stratégies sociales

- Quelles sont vos priorités en termes de localisation ? Diriez-vous qu'il y a des préférences de localisation des différents grands promoteurs ? Des stratégies « sociales » ?

- Montrer la carte des localisations entre 1999 et 2007 / et celle des concurrents

Questions annexes éventuelles :

- depuis le début de sa carrière, a-t-il vu des évolutions dans son travail de conception des lotissements ? (plus ou moins de souci du nb d'espaces verts, de mixité fonctionnelle, ...)

Dans les formes : on ne voit plus de très grands ensembles comme dans les années 70. Comment l'expliquer ? (moins de demande ou moins de foncier ?).

Annexe 6. Récapitulatif du nombre de maisons et d'ensembles pavillonnaires produits en Ile-de-France par promoteur entre 1999 et 2007 (ordre croissant).

Nom du promoteur (synthétique)	Nb de maisons	Nb de Programmes
A.D.I.	19	1
ABAC IMMOBILIAS	7	1
ABC RENOVATION	5	1
AGENCE ACTIVE / RDV IMMO	22	1
AGENCE PHILIPPE IMMO	12	1
ARPIMO	12	1
AULIAC MAISONS INDIVIDUELLES	7	1
AURA	6	1
AXE DEVELOPPEMENT	12	1
B ET J CONSULTANTS	25	1
BASILE J. IMMOBILIER	5	1
BATISOL PROMOTION	29	1
C.F.D.	16	1
C.I.I.F. SA	8	1
CIRPA	10	1
CMC PROMOTION	20	1
COFRINVEST	27	1
COPRIM RESIDENCES	4	1
DGHA	5	1
DOMAINES DE LA COURONNE	9	1
DOMEFI	13	1
EDIFICARE	30	1
EFIDIS	36	1
EFIMO	13	1
ELIGE	10	1
ERSOO	22	1
ESPACE 2	16	1
ETUDE PANDA	8	1
EUROPE INVESTISSEMENT	10	1
FINACTIS	11	1
FINANCIERE SAVIER	17	1
FONCIERE RESIDENCES	17	1
FRANCE PROMOTION	9	1
GROUPE ACCUEIL	12	1
GROUPE ARC	40	1
GROUPE FRANCE TERRE	23	1
GROUPE IMMOBILIER LES PROVINCES	15	1
GROUPE NK IMMOBILIER	38	1
GROUPE SACIEP	12	1
H.T.P. (HUBERT TRAVAUX PUBLICS)	16	1
INTERCONSTRUCTION IDF	17	1
JACRENE PROMOTION	5	1
KEOPS IMMOBILIER	17	1
L.N.I. (M. NUGNES)	15	1
LA PROPRIETE FAMILIALE SAMI	45	1
LES DEMEURES DE VARENNES	7	1
LOGYVE	7	1
M. HENRI THOMAS	2	1

M.D.H.	13	1
MAREBEA	11	1
MC IMMOBILIER	9	1
MEUNIER HABITAT	18	1
NETTER RESIDENCES PATRIMOINE	14	1
PARTHENA SA	22	1
PIERRE PROMOTION	10	1
PITCH PROMOTION	40	1
PMSA	9	1
PROFIMOB	10	1
PROMOTEURS D'AUJOURD'HUI	3	1
RIVOLI PROMOTION	16	1
ROMEO PROMOTION	11	1
S.N.C. A.P.L.	37	1
SAMI SARL	10	1
SEB	17	1
SEDAF (EVRY)	17	1
SEFRIM	5	1
SEPIMO	9	1
SFT	9	1
SIRIM	20	1
SOCIETE MAXIM	5	1
SOFERIM	16	1
SOFIVIM	18	1
SOGIFI	10	1
SOLO DEVELOPPEMENT	6	1
SOPRIM	6	1
SOTRACO	15	1
SPIRIT	12	1
TERRALIA	18	1
URBAPAC	11	1
VINCI IMMOBILIER	29	1
VOLTERRE (GROUPE STRUDAL)	32	1
AGENCE CENTRALE DU PERREUX	19	2
ARBEY AMENAGEMENT	16	2
ARBEY IMMOBILIER	34	2
BATITERRE	21	2
BCD DEVELOPPEURS	41	2
BERYL INVESTISSEMENT	42	2
CIGC (COMPAGNIE INDUSTRIELLE DE GENIE CIVIL)	38	2
CM PROMOTIONS	22	2
DAVRIL	24	2
FONCIERE MFC	23	2
FRANCO SUISSE BATIMENT	12	2
G.F.P.C.	18	2
GROUPE GAMBETTA	61	2
IMMOBILIERE KATZ	23	2
INVESTIMMO	26	2
LES SITELLES	44	2
MEUNIER PROMOTION	21	2
SAFIR (IMMOBILIERE RAZEL)	63	2

SEDAF	69	2
SEDAF (CHAMPS SUR MARNE)	42	2
STONE	16	2
ARTENOVA IMMOBILIER	49	3
COFIDIM	26	3
COTTIN IMMOBILIER	71	3
E.T.P.E. PROMOTION	36	3
L'IMMOBILIERE D'ILE DE FRANCE	91	3
LOTICIS	45	3
MONTOIT SA	31	3
PROMEX	72	3
RESIDE ETUDES	84	3
SODEVIM	58	3
SOGEPROM	118	3
CAPRI RESIDENCES	63	4
EXPANSIEL PROMOTION	76	4
FEDERAL DEVELOPPEMENT	68	4
GENERAL FOY INVESTISSEMENT	101	4
GENERALE IMMOBILIERE DE L'HABITAT	62	4
GROUPE SAINT GERMAIN	96	4
ICADE CAPRI	44	4
KHOR IMMOBILIER	47	4
LA GENERALE DE PROMOTION	63	4
JEAN ACHE	93	5
LW PIERRE	125	5
MAISONS PIERRE	49	5
MONTROYAL SA	114	5
SEFRI CIME	157	5
PESTEL PROMOTION	118	6
CONSTRUCTIONS CHRISTIAN GARNIER	88	7
GROUPE ARCADE	147	7
ALTAREA	213	8
PARIS PROMOTION	145	8
FINANCIERE RIIVE GAUCHE	223	9
GILL PROMOTION	265	9
GROUPE HAUSSMANN IMMOBILIER	233	9
BATICONFORT	174	10
EUROPEAN HOMES	239	10
FRANCE TERRE	252	10
FRANCE PIERRE	365	11
PROMOGIM	395	12
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	389	14
ARC PROMOTION	374	15
WINDSOR PROMOTION	468	18
C.F.H.	708	20
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	741	24
BOUYGUES IMMOBILIER	1541	63
NEXITY DOMAINES	2537	99
KAUFMAN AND BROAD	3405	112
Total général	16765	698

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 7. Loi SRU, article 3, chapitre II, alinéa 1 à 3

L'alinéa 2 présente les dispositions de la règle dite des « 15 kilomètres » qui limite la constructibilité dans les espaces de la périphérie des agglomérations de plus de 15000 habitants *(passage souligné et mis en italique par l'auteure).*

JORF n°289 du 14 décembre 2000 page 19777
texte n° 2
LOI 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et au renouvellement urbains
NOR: EQUX9900145L

« Article 3

Le chapitre II du titre II du livre Ier du code de l'urbanisme est ainsi rédigé :

« Chapitre II

« Schémas de cohérence territoriale

« Art. L. 122-1. - Les schémas de cohérence territoriale exposent le diagnostic établi au regard des prévisions économiques et démographiques et des besoins répertoriés en matière de développement économique, d'aménagement de l'espace, d'environnement, d'équilibre social de l'habitat, de transports, d'équipements et de services.

« Ils présentent le projet d'aménagement et de développement durable retenu, qui fixe les objectifs des politiques publiques d'urbanisme en matière d'habitat, de développement économique, de loisirs, de déplacements des personnes et des marchandises, de stationnement des véhicules et de régulation du trafic automobile.

« Pour mettre en oeuvre le projet d'aménagement et de développement durable retenu, ils fixent, dans le respect des équilibres résultant des principes énoncés aux articles L. 110 et L. 121-1, les orientations générales de l'organisation de l'espace et de la restructuration des espaces urbanisés et déterminent les grands équilibres entre les espaces urbains et à urbaniser et les espaces naturels et agricoles ou forestiers. Ils apprécient les incidences prévisibles de ces orientations sur l'environnement.

« A ce titre, ils définissent notamment les objectifs relatifs à l'équilibre social de l'habitat et à la construction de logements sociaux, à l'équilibre entre l'urbanisation et la création de dessertes en transports collectifs, à l'équipement commercial et artisanal, aux localisations préférentielles des commerces, à la protection des paysages, à la mise en valeur des entrées de ville et à la prévention des risques.

« Ils déterminent les espaces et sites naturels ou urbains à protéger et peuvent en définir la localisation ou la délimitation.

« Ils peuvent définir les grands projets d'équipements et de services, en particulier de transport, nécessaires à la mise en œuvre de ces objectifs. Ils précisent les conditions permettant de favoriser le développement de l'urbanisation prioritaire dans les secteurs desservis par les transports collectifs. Ils peuvent, le cas échéant, subordonner l'ouverture à l'urbanisation de zones naturelles ou agricoles et les extensions urbaines à la création de dessertes en transports collectifs et à l'utilisation préalable de terrains situés en zone urbanisée et desservis par les équipements.

« Les schémas de cohérence territoriale prennent en compte les programmes d'équipement de l'Etat, des collectivités locales et des établissements et services publics. Ils doivent être compatibles avec les chartes des parcs naturels régionaux.

« Pour leur exécution, les schémas de cohérence territoriale peuvent être complétés en certaines de leurs parties par des schémas de secteur qui en détaillent et en précisent le contenu.

« Les programmes locaux de l'habitat, les plans de déplacements urbains, les schémas de développement commercial, les plans locaux d'urbanisme, les plans de sauvegarde et de mise en valeur, les cartes communales, les opérations foncières et les opérations d'aménagement définies par décret en Conseil d'Etat doivent être compatibles avec les schémas de cohérence territoriale et les schémas de secteur. Il en est de même pour les autorisations prévues par les articles 29 et 36-1 de la loi no 73-1193 du 27 décembre 1973 d'orientation du commerce et de l'artisanat.

« Art. L. 122-2. - *En l'absence d'un schéma de cohérence territoriale applicable, les zones naturelles et les zones d'urbanisation future délimitées par les plans locaux d'urbanisme des communes ne peuvent pas être ouvertes à l'urbanisation.*

« Toutefois, une extension limitée de l'urbanisation peut être prévue par les plans locaux d'urbanisme et les cartes communales avec l'accord du préfet. Cet accord est donné après avis de la commission départementale des sites et de la chambre d'agriculture qui apprécient l'impact de l'urbanisation sur l'environnement et les activités agricoles.

« Lorsqu'un périmètre de schéma de cohérence territoriale a été arrêté, il peut être dérogé aux dispositions du premier alinéa avec l'accord de l'établissement public prévu à l'article L. 122-4.

« Les dispositions du présent article ne sont pas applicables dans les communes situées à plus de quinze kilomètres de la périphérie d'une agglomération de plus de 15 000 habitants au sens du recensement général de la population, et à plus de quinze kilomètres du rivage de la mer.

« Le préfet peut, par arrêté motivé pris après avis de la commission de conciliation, constater l'existence d'une rupture géographique due à des circonstances naturelles, notamment au relief, et, en conséquence, exclure du champ d'application du présent article une ou plusieurs communes situées à moins de quinze kilomètres de la périphérie d'une agglomération de plus de 15 000 habitants.

« Pour l'application du présent article, les schémas d'aménagement régionaux prévus par la loi no 84-747 du 2 août 1984 relative aux compétences des régions de Guadeloupe, de Guyane, de Martinique et de la Réunion, le schéma directeur de la région d'Ile-de-France prévu par l'article L. 141-1 et le schéma d'aménagement de la Corse prévu par l'article L. 144-1 ont valeur de schéma de cohérence territoriale.

« Les dispositions du présent article sont applicables à compter du 1er janvier 2002. »

Annexe 8. Estimation du nombre de logements construits bénéficiant des dispositifs d'incitation à l'investissement locatif (Pollard, 2010)

J. Pollard / Sociologie du travail 52 (2010) 323–339

Tableau 1
Estimation du nombre de logements construits bénéficiant des dispositifs d'incitation à l'investissement locatif.

	Accession à la propriété	Logement locatif					Total	Taux de logements locatifs (%)
		Quilès/Méhaignerie	Périssol	Besson	Robien	Sans avantage fiscal		
1995	36 900	26 000	–	–	–	–	62 900	41,3
1996	37 000	28 700	6900	–	–	–	72 600	49
1997	37 500	5000	38 100	–	–	–	80 600	53,5
1998	38 700	–	55 000	–	–	–	93 700	58,7
1999	48 500	–	50 000	3000	–	–	101 500	52,2
2000	51 200	–	–	19 000	–	5000	75 200	31,9
2001	50 200	–	–	25 000	–	5000	80 200	37,4
2002	50 400	–	–	30 000	–	5000	85 400	41
2003	49 200	–	–	–	54 000	–	103 200	52,3
2004	50 200	–	–	–	62 000	–	112 200	55,3
2005	52 900	–	–	–	68 600	–	121 500	56,5
Total		59 700	150 000	77 000	184 600	15 000		

Élaboration personnelle, données de la fédération des promoteurs constructeur (FPC).

J. Pollard, 2010, p. 330

Annexe 9. Liste des opérations de plus de 100 maisons (sans les tranches multiples)

Id unique du programme	Nom du programme	Nb de maisons	Commune	Promoteur	Type de maisons (IS = isolée, BD = en bande, JU = jumelées)	Programme en ZAC
605	Les allées des terres rouges	143	ROISSY EN BRIE	KAUFMAN AND BROAD	IS	VRAI
310	Le domaine Féréal à Noisy-le-Roi	126	NOISY LE ROI	DOMAINES FEREAL	IS	VRAI
282	Le parc de la Pompadour	120	ETIOLLES	KAUFMAN AND BROAD	IS	FAUX
550	le parc madame	118	TIGERY	KAUFMAN AND BROAD	IS	VRAI
303	Les demeures du golf	117	ST PIERRE DU PERRAY	BOUYGUES IMMOBILIER	IS	VRAI
585	La cerisaie	116	LONGJUMEAU	KAUFMAN AND BROAD	IS	FAUX
575	Le parc de galie	109	ST NOM LA BRETECHE	KAUFMAN AND BROAD	BD	FAUX
505	Le domaine des hautes terres	108	MONTESSON	KAUFMAN AND BROAD	IS	VRAI
390	Colline	101	IGNY	SEFRI CIME	BD	VRAI
24	Les villas du fairway	100	BAILLY ROMAINVILLIERS	C.F.H.	IS	FAUX
557	le moulin des rieux	100	MOUSSY LE NEUF	KAUFMAN AND BROAD	JU	FAUX

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 10a. Statistiques descriptives pour l'ensemble des opérations, chaque tranche comptant pour une opération

	Distance à la gare	Nb de logements collectifs	Ratio Nb de logements collectifs / Nb total de maisons	Nb total de maisons	Surface de la plus petite parcelle (m²)	Ratio Surface de la plus petite parcelle / Surface de la plus grande parcelle	Surface de la plus grande parcelle (m²)	Nb de pièces de la plus petite maison	Ratio Nb de pièces max / Nb de pièce min.	Nb de pièces de la plus grande maison	Surface de la plus petite maison (m²)	Surface de la plus grande maison (m²)	Ratio Surface max/ Surface min	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme standardisé par année (= niveau de prix du programme dans l'année)	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme
Min	0,1	1	0,0	2	32	1,0	75	1	1,0	3	34	75	1,0	-2,55	99545
Max	12,0	99	12,7	120	1991	10,6	2690	7	4,0	9	196	258	3,5	5,35	4296000
Mediane	1,5	24	0,0	21	225	1,82	450	4	1,25	5	91	120	1,29	-0,27	365621
Moyenne	2,1	27,4	0,49	24,0	277,0	2,11	529,2	4,2	1,27	5,3	96,5	127,3	1,34	-0,02	685625,3
Somme	1432,9	4404	341	16765	189196	1438	360935	2961	884	3685	65158	86834	885	-15,59	477880802
ecart-type	1,6	20,32	1,40	14,29	193,65	1,12	361,54	0,71	0,25	0,75	24,23	33,87	0,27	1,00	637188,00
coef variation	0,8	0,74	2,87	0,59	0,70	0,53	0,68	0,17	0,19	0,14	0,25	0,27	0,20	-44,63	0,93
Q1	1,0	12	0,00	13	150	1,40	284	4	1,20	5	80	102	1,16	-0,71	249875
Q3	2,9	36	0,00	32	352	2,45	653,25	5	1,33	6,0	107,0	147,0	1,45	0,45	1059000

Nombre de réalisations de promoteurs locaux	386
Nombre de réalisations de "grands" promoteurs	312
Nombre d'opérations majoritairement "isolées"	411
Nombre d'opérations majoritairement "jumelées"	165
Nombre d'opérations majoritairement "en bandes"	113

Nombre total d'opérations	698
Nombre total de maisons	16765

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 10b. Statistiques descriptives pour l'ensemble des opérations, les différentes tranches étant regroupées par opération

	Distance à la gare	Nb de logements collectifs	Ratio Nb de logements collectifs / Nb total de maisons	Nb total de maisons	Surface de la plus petite parcelle (m²)	Ratio Surface de la plus petite parcelle / Surface de la plus grande parcelle	Surface de la plus grande parcelle (m²)	Nb de pièces de la plus petite maison	Ratio Nb de pièces max / Nb de pièce min.	Nb de pièces de la plus grande maison	Surface de la plus petite maison (m²)	Surface de la plus grande maison (m²)	Ratio Surface max/ Surface min	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme standardisé par année (= niveau de prix du programme dans l'année)	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme
Min	0,1	1	0,0	2	32	0,0	75	1	0,0	3	34	75	0,0	-1,97	99545
Max	12,0	99	12,0	143	1991	10,6	2690	7	4,0	9	196	258	3,5	5,35	4296000
Mediane	1,5	24	0,0	23	224	1,80	441	4	1,25	5	92	120	1,27	-0,27	366450
Moyenne	2,0	28,5	0,44	27,5	277,9	2,09	527,6	4,3	1,27	5,3	97,5	127,3	1,30	0,00	686508,5
Somme	1236,1	4129	267	16765	165885	1250	314428	2597	769	3222	57497	75972	768	-0,87	418083683
ecart-type	1,6	20,78	1,29	19,94	198,82	1,12	366,80	0,73	0,26	0,77	24,37	33,96	0,32	1,02	654021,26
coef variation	0,8	0,73	2,95	0,72	0,72	0,54	0,70	0,17	0,21	0,15	0,25	0,27	0,24	-713,96	0,95
Q1	1,0	14	0,00	14	150	1,39	280	4	1,13	5	81	102	1,14	-0,73	245245
Q3	2,7	36	0,00	35	351	2,48	646,5	5	1,33	6,0	107,0	147,0	1,43	0,51	1051000

Nombre de réalisations de promoteurs locaux	364
Nombre de réalisations de "grands" promoteurs	245
Nombre d'opérations majoritairement "isolées"	350
Nombre d'opérations majoritairement "jumelées"	147
Nombre d'opérations majoritairement "en bandes"	108

Nombre total d'opérations	609
Nombre total de maisons	16765

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 11a. Statistiques descriptives pour l'ensemble des opérations hors de ZAC, les différentes tranches étant regroupées par opération

	Distance à la gare	Nb de logements collectifs	Ratio Nb de logements collectifs / Nb total de maisons	Nb total de maisons	Surface de la plus petite parcelle (m²)	Ratio Surface de la plus petite parcelle / Surface de la plus grande parcelle	Surface de la plus grande parcelle (m²)	Nb de pièces de la plus petite maison	Ratio Nb de pièces max / Nb de pièce min.	Nb de pièces de la plus grande maison	Surface de la plus petite maison (m²)	Surface de la plus grande maison (m²)	Ratio Surface max/ Surface min	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme standardisé par année (= niveau de prix du programme dans l'année)	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme
Min	0,1	0	0,0	2	40	0,0	75	2	0,0	3	34	75	0,0	-1,97	106913
Max	10,0	203	12,7	120	1991	9,3	2690	7	3,0	8	196	258	3,5	5,35	4296000
Mediane	1,6	0	0,0	19	215	1,75	430	4	1,25	5	92	120	1,25	-0,22	409650
Moyenne	2,1	6,0	0,43	24,3	285,3	2,04	524,8	4,3	1,25	5,3	98,6	126,6	1,28	0,08	755148,5
Somme	885,6	2458	177	10019	115257	823	211502	1775	515	2174	39442	51148	513	32,11	311876326
ecart-type	1,7	17,63	1,42	17,80	221,78	1,08	392,17	0,77	0,25	0,76	25,84	34,74	0,33	1,11	711367,39
CoefVariation	0,8	2,95	3,32	0,73	0,78	0,53	0,75	0,18	0,20	0,14	0,26	0,27	0,25	14,25	0,94
Q1	1,0	0	0,00	12	140	1,36	266,5	4	1,00	5	80	100	1,12	-0,71	253835
Q3	3,0	0	0,00	32	365	2,38	628	5	1,27	6,0	110,0	146,0	1,41	0,60	1107000

Nombre de réalisations de promoteurs locaux	253
Nombre de réalisations de "grands" promoteurs	160
Nombre d'opérations majoritairement "isolées"	90
Nombre d'opérations majoritairement "jumelées"	58
Nombre d'opérations majoritairement "en bandes"	46

Nombre total d'opérations	413
Nombre total de maisons	10019

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 11b. Statistiques descriptives pour l'ensemble des opérations réalisées dans des ZAC, les différentes tranches étant regroupées par opération

	Distance à la gare	Nb de logements collectifs	Ratio Nb de logements collectifs / Nb total de maisons	Nb total de maisons	Surface de la plus petite parcelle (m²)	Ratio Surface de la plus petite parcelle / Surface de la plus grande parcelle	Surface de la plus grande parcelle (m²)	Nb de pièces de la plus petite maison	Ratio Nb de pièces max / Nb de pièce min.	Nb de pièces de la plus grande maison	Surface de la plus petite maison (m²)	Surface de la plus grande maison (m²)	Ratio Surface max/ Surface min	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme standardisé par année (= niveau de prix du programme dans l'année)	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme
Min	0,2	0	0,0	5	32	1,0	90	1	1,0	4	40	78	0,0	-1,91	99545
Max	12,0	90	9,4	143	750	10,6	1750	7	4,0	9	172	225	2,3	2,92	2188000
Mediane	1,5	0	0,0	30	231	1,90	487	4	1,25	5	90	120	1,32	-0,38	318024,5
Moyenne	1,8	12,1	0,69	34,4	262,3	2,21	533,3	4,2	1,30	5,3	95,0	128,6	1,34	-0,17	541874,3
Somme	350,5	2373	135	6746	50628	426	102926	822	254	1048	18055	24824	255	-32,98	106207357
ecart-type	1,4	19,94	1,50	22,31	137,68	1,20	307,07	0,63	0,27	0,79	20,71	32,23	0,29	0,79	481568,58
CoefVariation	0,8	1,65	2,19	0,65	0,52	0,54	0,58	0,15	0,21	0,15	0,22	0,25	0,22	-4,68	0,89
Q1	0,8	0	0,00	19,75	165	1,50	311	4	1,20	5	82,25	103	1,19	-0,75	235278
Q3	2,5	23	0,89	41,25	344	2,60	682	4	1,50	6,0	104,0	152,0	1,47	0,18	644661,75

Nombre de réalisations de promoteurs locaux	111
Nombre de réalisations de "grands" promoteurs	85
Nombre d'opérations majoritairement "isolées"	130
Nombre d'opérations majoritairement "jumelées"	37
Nombre d'opérations majoritairement "en bandes"	28

Nombre total d'opérations	196
Nombre total de maisons	6746

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 12. Statistiques descriptives pour l'ensemble des opérations mixtes (logement pavillonnaire + logement collectif), les différentes tranches étant regroupées par opération

	Distance à la gare	Nb de logements collectifs	Ratio Nb de logements collectifs / Nb total de maisons	Nb total de maisons	Surface de la plus petite parcelle (m²)	Ratio Surface de la plus petite parcelle / Surface de la plus grande parcelle	Surface de la plus grande parcelle (m²)	Nb de pièces de la plus petite maison	Ratio Nb de pièces max / Nb de pièce min.	Nb de pièces de la plus grande maison	Surface de la plus petite maison (m²)	Surface de la plus grande maison (m²)	Ratio Surface max/ Surface min	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme standardisé par année (= niveau de prix du programme dans l'année)	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme
Min	0,2	1	0,0	2	32	1,0	80	2	0,0	4	34	78	0,0	-1,38	157476
Max	12,0	99	12,0	76	750	10,6	1794	6	3,0	8	170	225	3,5	2,83	2001000
Mediane	1,4	24	1,2	20	160,5	1,81	305,5	4	1,25	5	87	108	1,25	-0,51	280065
Moyenne	1,8	28,5	1,84	23,4	192,5	2,19	391,3	4,1	1,27	5,1	89,8	116,0	1,30	-0,32	491658,4
Somme	268,2	4129	267	3392	27340	311	55564	593	184	738	12746	16698	185	-46,33	71290470
ecart-type	1,6	20,78	2,11	13,68	122,20	1,38	295,58	0,63	0,28	0,65	19,74	27,55	0,33	0,72	458984,85
coef variation	0,9	0,73	1,15	0,58	0,63	0,63	0,76	0,15	0,22	0,13	0,22	0,24	0,25	-2,25	0,93
Q1	0,8	14	0,50	13	109,25	1,41	215,25	4	1,20	5	78	97	1,12	-0,84	221149
Q3	2,5	36	2,36	30	230	2,54	476,5	4	1,25	5,0	101,0	130,0	1,41	0,11	442455

Nombre de réalisations de promoteurs locaux	87
Nombre de réalisations de "grands" promoteurs	58
Nombre d'opérations majoritairement "isolées"	54
Nombre d'opérations majoritairement "jumelées"	49
Nombre d'opérations majoritairement "en bandes"	42

Nombre total d'opérations	145
Nombre total de maisons	3392

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 13. Statistiques descriptives pour l'ensemble des opérations uniquement pavillonnaires, les différentes tranches étant regroupées par opération

	Distance à la gare	Nb de logements collectifs	Ratio Nb de logements collectifs / Nb total de maisons	Nb total de maisons	Surface de la plus petite parcelle (m²)	Ratio Surface de la plus petite parcelle / Surface de la plus grande parcelle	Surface de la plus grande parcelle (m²)	Nb de pièces de la plus petite maison	Ratio Nb de pièces max / Nb de pièce min.	Nb de pièces de la plus grande maison	Surface de la plus petite maison (m²)	Surface de la plus grande maison (m²)	Ratio Surface max/ Surface min	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme standardisé par année (= niveau de prix du programme dans l'année)	Prix unitaire moyen initial des maisons par programme
Min	0,1	0	0	3	40	0,0	75	1	1,0	3	40	75	0,0	-1,97	99545
Max	10,0	0	0	143	1991	7,8	2690	7	4,0	9	196	258	2,7	5,35	4296000
Mediane	1,6	0	0	23,5	251	1,80	493	4	1,25	5	93	125	1,28	-0,20	410163
Moyenne	2,1	0	0	28,8	304,5	2,06	570,2	4,3	1,26	5,4	99,9	130,8	1,30	0,10	747399,2
Somme	967,9	0	0	13373	138545	938	258864	2004	585	2484	44751	59274	583	45,46	346793213
ecart-type	1,6	0	0	21,36	210,30	1,03	376,40	0,75	0,25	0,79	25,17	35,00	0,31	1,08	692826,14
coef variation	0,8	0	0	0,74	0,69	0,50	0,66	0,17	0,20	0,15	0,25	0,27	0,24	11,03	0,93
Q1	1,0	0	0	14	162,5	1,38	314	4	1,00	5	83	104	1,15	-0,64	257614,25
Q3	2,8	0	0	37	391,5	2,44	700	5	1,37	6,0	110,0	153,0	1,43	0,60	1120000

Nombre de réalisations de promoteurs locaux	277
Nombre de réalisations de "grands" promoteurs	187
Nombre d'opérations majoritairement "isolées"	296
Nombre d'opérations majoritairement "jumelées"	98
Nombre d'opérations majoritairement "en bandes"	66

Nombre total d'opérations	464
Nombre total de maisons	13373

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 14. Statistiques descriptives pour les Nouveaux Villages (1966-1973)

	Nombre de maisons par ensemble	Distance euclidienne à Paris
Moyenne	173	31
Médiane	94	28
Premier quartile	41	24
Troisième quartile	196	35
Ecart type	228,2	12
Coef variation	1,3	0,4

Nb total de maisons	40450	
Nb de nouveaux villages	234	

Données C. Navarro, 1973, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 15. Les vingt plus grands Nouveaux Villages (données C. Navarro, 1973)

Commune	Id INSEE	Nom du Nouveau Village	Nb de maisons	Opération aidée par le Crédit Foncier (1= oui)	Promoteur
Cesson	77067	Cesson la Forêt	1500		GEFIC
Mennecy	91386	Parc de Villeroy	1150	1	Levitt
Fosses	95250	C. Chalandon	1102	1	GIMEC
Menucourt	95388	Croix du Jubilé	1000	1	GSCIC
Bondoufle	91086	C. Chalandon	955	1	GIMEC
Roissy-en-Brie	77390	La Ferme	950	1	GSCIC
Rambouillet	78517	La Clairière	900	1	SOPEREF
Pontault-Combault	77373	Village anglais	800	1	UFEIC
Élancourt	78208	Commanderie des Templiers	770	1	Levitt
Gif-sur-Yvette	91272	Chevry 2	750		CPH
Saint-Germain-lès-Corbeil	91553	Pré Saint Germain	706		Kaufman and Broad
Dammartin-en-Goële	77153	La Thuilerie	700	1	Bâtir
Breuillet	91105	Port-Sud	700	1	Cerioz
Fosses	95250	La côte des Champs	680	1	SAPLO
Mitry-Mory	77294	C. Chalandon	611	1	GIMEC
Lésigny	77249	Le parc de Lésigny	600		Levitt
Le Mesnil-Saint-Denis	78397	Etang des Noets	590		SEFRICIME
Épinay-sous-Sénart	91215	Val d'Yerres	562	1	GSCIC
Lésigny	77249	C. Chalandon	510	1	GSCIC
Puiseux-en-France	95509	C. Chalandon	505	1	GIMEC SAPLO
Lésigny	77249	La Grande Romaine	500	1	SIMPAR
Mennecy	91386	Colline Verville	450	1	Levitt

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 16. Test du chi² : relation entre les types de promoteurs et les départements de localisation des ensembles pavillonnaires

Test d'indépendance entre les lignes et les colonnes (Khi²) :

Départements x Types de promoteurs	
Khi² (Valeur observée)	578,235
Khi² (Valeur critique)	24,996
DDL	15
p-value	< 0,0001
alpha	0,05

Tableau de contingence :

	77	78	91	95
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	367	171	203	0
BOUYGUES IMMOBILIER	750	216	409	166
KAUFMAN AND BROAD	1197	678	854	676
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	237	34	93	25
NEXITY DOMAINES	724	432	856	525
PT	3212	1717	2085	1138

Significativité par case (Test exact de Fisher) :

	77	78	91	95
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	**>**	**>**	>	**<**
BOUYGUES IMMOBILIER	**>**	**<**	<	**<**
KAUFMAN AND BROAD	**<**	>	**<**	**>**
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	**>**	**<**	<	**<**
NEXITY DOMAINES	**<**	**<**	**>**	**>**
PT	>	**>**	**<**	**<**

Les valeurs affichées en gras sont significatives au seuil alpha=0,05

Khi² par case :

	77	78	91	95	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	22,478	5,245	0,085	111,824	139,632
BOUYGUES IMMOBILIER	39,635	22,825	0,052	19,046	81,557
KAUFMAN AND BROAD	11,025	0,509	3,933	51,170	66,637
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	49,689	22,703	1,248	19,351	92,989
NEXITY DOMAINES	67,629	7,205	44,987	52,773	172,593
PT	1,055	11,998	4,861	6,912	24,826
Total	191,509	70,485	55,165	261,075	578,235

Effectifs observés :

	77	78	91	95	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	367	171	203	0	741
BOUYGUES IMMOBILIER	750	216	409	166	1541
KAUFMAN AND BROAD	1197	678	854	676	3405
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	237	34	93	25	389
NEXITY DOMAINES	724	432	856	525	2537
PT	3212	1717	2085	1138	8152
Total	6487	3248	4500	2530	16765

Effectifs théoriques :

	77	78	91	95	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	286,720	143,559	198,897	111,824	741
BOUYGUES IMMOBILIER	596,270	298,549	413,630	232,552	1541
KAUFMAN AND BROAD	1317,521	659,674	913,958	513,847	3405
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	150,519	75,364	104,414	58,704	389
NEXITY DOMAINES	981,659	491,511	680,972	382,858	2537
PT	3154,311	1579,344	2188,130	1230,215	8152
Total	6487	3248	4500	2530	16765

Pourcentages / Ligne :

	Seine-et-Marne	Yvelines	Essonne	Val d'Oise	Total
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	61	9	24	6	100
BOUWFONDS MARIGNAN	50	23	27	0	100
BOUYGUES IMMOBILIER	49	14	27	11	100
NEXITY DOMAINES	29	17	34	21	100
KAUFMAN AND BROAD	35	20	25	20	100
Promoteurs locaux	39	21	26	14	100
Ensemble des promoteurs	39	19	27	15	100

Pourcentages / Colonne :

	77	78	91	95	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	5,657	5,265	4,511	0,000	4,420
BOUYGUES IMMOBILIER	11,562	6,650	9,089	6,561	9,192
KAUFMAN AND BROAD	18,452	20,874	18,978	26,719	20,310
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	3,653	1,047	2,067	0,988	2,320
NEXITY DOMAINES	11,161	13,300	19,022	20,751	15,133
PT	49,514	52,863	46,333	44,980	48,625
Total	100	100	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 17. Test du chi² concernant la relation entre le type de promoteurs et les types de communes selon le zonage de l'INSEE (pôles urbains=2 ou communes monopolarisées=1)

Tableau de contingence (PromInterNoms_Simplifie / ZAUER_1999) :

	1	2
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	21	3
BOUYGUES IMMOBILIER	47	16
KAUFMAN AND BROAD	74	38
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	11	3
NEXITY DOMAINES	56	43
PT	283	103

Khi² par case (PromInterNoms_Simplifie / ZAUER_1999) :

	1	2	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	0,986	2,354	3,339
BOUYGUES IMMOBILIER	0,151	0,362	0,513
KAUFMAN AND BROAD	0,310	0,740	1,050
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	0,130	0,310	0,440
NEXITY DOMAINES	2,722	6,501	9,223
PT	0,438	1,047	1,485
Total	4,737	11,313	16,050

Effectifs observés (PromInterNoms_Simplifie / ZAUER_1999) :

	1	2	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	21	3	24
BOUYGUES IMMOBILIER	47	16	63
KAUFMAN AND BROAD	74	38	112
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	11	3	14
NEXITY DOMAINES	56	43	99
PT	283	103	386
Total	492	206	698

Effectifs théoriques (PromInterNoms_Simplifie / ZAUER_1999) :

	1	2	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	16,917	7,083	24
BOUYGUES IMMOBILIER	44,407	18,593	63
KAUFMAN AND BROAD	78,946	33,054	112
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	9,868	4,132	14
NEXITY DOMAINES	69,782	29,218	99
PT	272,080	113,920	386
Total	492	206	698

Pourcentages / Ligne (PromInterNoms_Simplifie / ZAUER_1999) :

	1	2	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	87,500	12,500	100
BOUYGUES IMMOBILIER	74,603	25,397	100
KAUFMAN AND BROAD	66,071	33,929	100
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	78,571	21,429	100
NEXITY DOMAINES	56,566	43,434	100
PT	73,316	26,684	100
Total	70,487	29,513	100

Pourcentages / Colonne (PromInterNoms_Simplifie / ZAUER_1999) :

	1	2	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	4,268	1,456	3,438
BOUYGUES IMMOBILIER	9,553	7,767	9,026
KAUFMAN AND BROAD	15,041	18,447	16,046
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	2,236	1,456	2,006
NEXITY DOMAINES	11,382	20,874	14,183
PT	57,520	50,000	55,301
Total	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 18. Test du chi² concernant la relation entre le types de promoteurs et le type d'occupation du sol

1 = communes très rurales, 2 = communes plutôt rurales, 3 = communes plutôt urbanisées, 4 = communes très urbanisées

Tableau de contingence (PromInterNoms_Simplifie / 4ClassesSeuilsNat) :

	1	2	3	4
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	1	15	5	3
BOUYGUES IMMOBILIER	3	35	16	9
KAUFMAN AND BROAD	17	60	20	15
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	0	6	5	3
NEXITY DOMAINES	7	66	17	9
PT	27	186	115	58

Khi² par case (PromInterNoms_Simplifie / 4ClassesSeuilsNat) :

	1	2	3	4	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	0,420	0,435	0,205	0,034	1,094
BOUYGUES IMMOBILIER	0,777	0,096	0,000	0,007	0,880
KAUFMAN AND BROAD	7,572	0,015	2,566	0,020	10,175
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	1,103	0,258	0,573	0,571	2,506
NEXITY DOMAINES	0,082	3,651	2,694	1,645	8,073
PT	0,384	1,506	2,787	0,354	5,031
Total	10,338	5,962	8,825	2,632	27,758

Effectifs observés (PromInterNoms_Simplifie / 4ClassesSeuilsNat) :

	1	2	3	4	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	1	15	5	3	24
BOUYGUES IMMOBILIER	3	35	16	9	63
KAUFMAN AND BROAD	17	60	20	15	112
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	0	6	5	3	14
NEXITY DOMAINES	7	66	17	9	99
PT	27	186	115	58	386
Total	55	368	178	97	698

Effectifs théoriques (PromInterNoms_Simplifie / 4ClassesSeuilsNat) :

	1	2	3	4	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	1,891	12,653	6,120	3,335	24
BOUYGUES IMMOBILIER	4,964	33,215	16,066	8,755	63
KAUFMAN AND BROAD	8,825	59,049	28,562	15,564	112
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	1,103	7,381	3,570	1,946	14
NEXITY DOMAINES	7,801	52,195	25,246	13,758	99
PT	30,415	203,507	98,436	53,642	386
Total	55	368	178	97	698

Pourcentages / Ligne (PromInterNoms_Simplifie / 4ClassesSeuilsNat) :

	Communes très rurales	Communes plutôt rurales	Communes plutôt urbanisées	Communes très urbanisées	Total
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	0	43	36	21	100
NEXITY DOMAINES	7	67	17	9	100
KAUFMAN AND BROAD	15	54	18	13	100
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	4	63	21	13	100
BOUYGUES IMMOBILIER	5	56	25	14	100
Promoteurs "locaux"	7	48	30	15	100
Ensemble des promoteurs	8	53	26	14	100

Pourcentages / Colonne (PromInterNoms_Simplifie / 4ClassesSeuilsNat) :

	1	2	3	4	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	1,818	4,076	2,809	3,093	3,438
BOUYGUES IMMOBILIER	5,455	9,511	8,989	9,278	9,026
KAUFMAN AND BROAD	30,909	16,304	11,236	15,464	16,046
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	0,000	1,630	2,809	3,093	2,006
NEXITY DOMAINES	12,727	17,935	9,551	9,278	14,183
PT	49,091	50,543	64,607	59,794	55,301
Total	100	100	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 19. Test du chi² pour la relation entre les types de promoteurs et les modes de production des programmes (en ZAC ou hors ZAC)

Tableau de contingence :

	NbMaisonsHorsZAC	NbMaisonsEnZAC
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	103	638
BOUYGUES IMMOBILIER	969	572
KAUFMAN AND BROAD	2402	1003
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	125	264
NEXITY DOMAINES	1412	1125
PT	5008	3144

Significativité par case (Test exact de Fisher) :

	NbMaisonsHorsZAC	NbMaisonsEnZAC
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	<	>
BOUYGUES IMMOBILIER	>	<
KAUFMAN AND BROAD	>	<
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	<	>
NEXITY DOMAINES	<	>
PT	>	<

Les valeurs affichées en gras sont significatives au seuil alpha=0,05

Khi² par case :

	NbMaisonsHorsZAC	NbMaisonsEnZAC	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	260,789	387,318	648,107
BOUYGUES IMMOBILIER	2,510	3,728	6,237
KAUFMAN AND BROAD	66,235	98,371	164,606
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	49,684	73,790	123,474
NEXITY DOMAINES	7,154	10,625	17,779
PT	3,811	5,659	9,470
Total	390,183	579,491	969,674

Effectifs observés :

	NbMaisonsHorsZAC	NbMaisonsEnZAC	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	103	638	741
BOUYGUES IMMOBILIER	969	572	1541
KAUFMAN AND BROAD	2402	1003	3405
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	125	264	389
NEXITY DOMAINES	1412	1125	2537
PT	5008	3144	8152
Total	10019	6746	16765

Effectifs théoriques :

	NbMaisonsHorsZAC	NbMaisonsEnZAC	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	442,832	298,168	741
BOUYGUES IMMOBILIER	920,923	620,077	1541
KAUFMAN AND BROAD	2034,876	1370,124	3405
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	232,472	156,528	389
NEXITY DOMAINES	1516,147	1020,853	2537
PT	4871,750	3280,250	8152
Total	10019	6746	16765

Pourcentages / Ligne :

	Nb de maisons en ZAC	Nb de maisons Hors ZAC	Total
BOUWFONDS MARIGNAN	86	14	100
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	68	32	100
NEXITY DOMAINES	44	56	100
BOUYGUES IMMOBILIER	37	63	100
KAUFMAN AND BROAD	29	71	100
Promoteurs locaux	39	61	100
Ensemble des promoteurs	40	60	100

Pourcentages / Colonne :

	NbMaisonsHorsZAC	NbMaisonsEnZAC	Total
BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	1,028	9,457	4,420
BOUYGUES IMMOBILIER	9,672	8,479	9,192
KAUFMAN AND BROAD	23,974	14,868	20,310
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	1,248	3,913	2,320
NEXITY DOMAINES	14,093	16,677	15,133
PT	49,985	46,605	48,625
Total	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 20. Une étude sur « riches et pauvres en Ile-de-France »

Extrait du chapitre « Riches et pauvres en Ile-de-France : formes et sens des voisinages »,

FRANCOIS Jean-Christophe, MATHIAN Hélène, RIBARDIERE Antonine, SAINT-JULIEN Thérèse, 2007, « Riches et pauvres en Ile-de-France : formes et sens des voisinages », pp. 111-137, in SAINT-JULIEN Thérèse, LE GOIX Renaud, 2007, *La Métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités*, Paris, Belin, 333 p.

Encadré 5.1 – Les sources des données : la base FILOCOM et les revenus par unité de consommation ou « niveaux de vie » des ménages

Les disparités intercommunales de revenus sont mesurées à partir de la base Filocom (MELT), établie à partir des revenus annuels nets imposables des ménages. Cette base permet, entre autres, de connaître la répartition des ménages de chaque commune en dix classes de revenu, qui correspondent aux déciles franciliens de revenu. Il est donc possible de caractériser simultanément les disparités de revenus à l'échelon communal ainsi que cette disparité infracommunale, sur la base des déciles régionaux de revenus.

Les indicateurs ici retenus sont les revenus des ménages par « unité de consommation » : les disparités de revenus des ménages sont appréciées différemment selon l'unité statistique à laquelle on rapporte le revenu. On peut rapporter le revenu au ménage lui-même, c'est-à-dire à la cellule d'habitation et de consommation de base. On peut aussi tenir compte du nombre de personnes qui se le partagent, de leur âge voire de leur situation familiale. Le revenu « par personne » ne tient pas compte des économies réalisées par le partage d'un même logement. Ces « économies d'échelle » sont prises en compte dans une troisième option dans laquelle le revenu est rapporté au nombre d'unités de consommation du ménage. C'est cette mesure du revenu « par unité de consommation » qui a été retenue dans cette étude. Dans la suite du texte, si l'expression ménage est utilisée, elle doit être entendue au sens d'unité de consommation.

Chaque commune est caractérisée par la répartition de ses ménages en dix classes de revenus. Les bornes de ces dix classes correspondent aux déciles de revenu de l'ensemble des ménages d'Île-de-France. La répartition des ménages d'une commune donnée dans ces dix classes de revenus offre une image de la position des ménages de la commune sur une échelle de la répartition des ménages franciliens. Elle donne une idée de la pauvreté ou de la richesse des ménages de cette commune, relativement au cadre régional de référence.

	1er décile	2e décile	3e décile	4e décile	5e décile	6e décile	7e décile	8e décile	9e décile	10e décile
En francs	25 136	40 963	53 884	66 751	78 648	91 576	107 994	131 103	175 879	> 175879
En euros	3 838	6 254	8 227	10 191	12 007	13 981	16 488	20 016	26 852	> 26 851

Tableau 5.1 – Bornes supérieures des déciles de revenus par unité de consommation des ménages en Île-de-France en 1999

CHAPITRE 5 • RICHES ET PAUVRES EN ÎLE-DE-FRANCE : FORMES ET SENS DES VOISINAGES 115

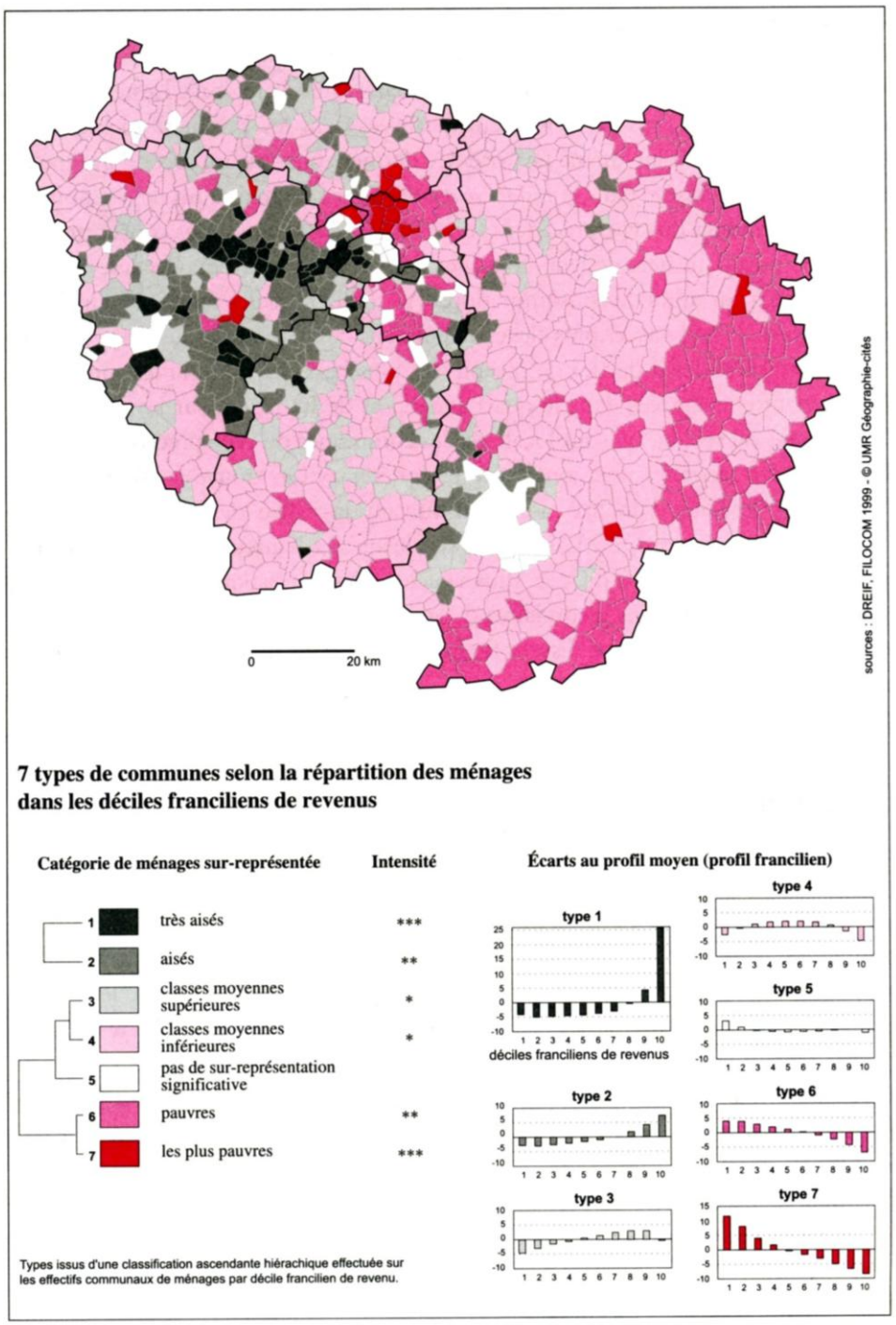


Figure 5.1 – Types de communes en fonction des inégalités des revenus des ménages résidants en 1999

Annexe 21. Test du chi² concernant la relation entre le niveau de richesse des communes et les types de promoteurs à l'origine des programmes

Tableau de contingence (PromSynthtq / TypeRichSynth) :

	Sur-représentation des ménages aisés et très aisés	Sur-représentation des classes moyennes supérieures	Profil moyen et sur-représentation des classes moyennes inférieures	Sur-représentation des ménages pauvres et très pauvres
BOUYGUES IMMOBILIER	6	8	38	11
BouwNouvCons	3	14	18	3
KAUFMAN AND BROAD	26	25	50	11
NEXITY DOMAINES	17	15	41	26
PT	59	82	175	70

Khi² par case (PromSynthtq / TypeRichSynth) :

	Sur-représentation des ménages aisés et très aisés	Sur-représentation des classes moyennes supérieures	Profil moyen et sur-représentation des classes moyennes inférieures	Sur-représentation des ménages pauvres et très pauvres	Total
BOUYGUES IMMOBILIER	1,612	1,921	2,748	0,001	6,282
BouwNouvCons	1,532	4,841	0,013	1,954	8,340
KAUFMAN AND BROAD	3,765	0,155	0,054	3,648	7,622
NEXITY DOMAINES	0,100	1,440	0,478	4,551	6,570
PT	0,093	0,070	0,053	0,142	0,358
Total	7,102	8,428	3,345	10,296	29,171

Effectifs observés (PromSynthtq / TypeRichSynth) :

	Sur-représentation des ménages aisés et très aisés	Sur-représentation des classes moyennes supérieures	Profil moyen et sur-représentation des classes moyennes inférieures	Sur-représentation des ménages pauvres et très pauvres	Total
BOUYGUES IMMOBILIER	6	8	38	11	63
BouwNouvCons	3	14	18	3	38
KAUFMAN AND BROAD	26	25	50	11	112
NEXITY DOMAINES	17	15	41	26	99
PT	59	82	175	70	386
Total	111	144	322	121	698

Effectifs théoriques (PromSynthtq / TypeRichSynth)

	Sur-représentation des ménages aisés et très aisés	Sur-représentation des classes moyennes supérieures	Profil moyen et sur-représentation des classes moyennes inférieures	Sur-représentation des ménages pauvres et très pauvres	Total
BOUYGUES IMMOBILIER	10,019	12,997	29,063	10,921	63
BouwNouvCons	6,043	7,840	17,530	6,587	38
KAUFMAN AND BROAD	17,811	23,106	51,668	19,415	112
NEXITY DOMAINES	15,744	20,424	45,670	17,162	99
PT	61,384	79,633	178,069	66,914	386
Total	111	144	322	121	698

Pourcentages / Ligne (PromSynthtq / TypeRichSynth)

	Sur-représentation des ménages aisés et très aisés	Sur-représentation des classes moyennes supérieures	Profil moyen et sur-représentation des classes moyennes inférieures	Sur-représentation des ménages pauvres et très pauvres	Total
BOUYGUES IMMOBILIER	9,524	12,698	60,317	17,460	100
BOUWFONDS + NCONSTRUCTEURS	7,895	36,842	47,368	7,895	100
KAUFMAN AND BROAD	23,214	22,321	44,643	9,821	100
NEXITY DOMAINES	17,172	15,152	41,414	26,263	100
PROMOTEURS LOCAUX	15,285	21,244	45,337	18,135	100
ENSEMBLE DES PROMOTEURS	15,903	20,630	46,132	17,335	100

Pourcentages / Colonne (PromSynthtq / TypeRichSynth)

	Sur-représentation des ménages aisés et très aisés	Sur-représentation des classes moyennes supérieures	Profil moyen et sur-représentation des classes moyennes inférieures	Sur-représentation des ménages pauvres et très pauvres	Total
BOUYGUES IMMOBILIER	5,405	5,556	11,801	9,091	9,026
BouwNouvCons	2,703	9,722	5,590	2,479	5,444
KAUFMAN AND BROAD	23,423	17,361	15,528	9,091	16,046
NEXITY DOMAINES	15,315	10,417	12,733	21,488	14,183
PT	53,153	56,944	54,348	57,851	55,301
Total	100	100	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 22. Résultats de la classification ascendante hiérarchique – typologie des ensembles pavillonnaires

XLSTAT 2011.3.01 - Classification Ascendante Hiérarchique (CAH)
Nombre d'observations avec des données manquantes remplacées : 40
Estimation des données manquantes : Plus proche voisin
Regrouper les lignes
Dissimilarité : Distance euclidienne
Méthode d'agrégation : Méthode de Ward
Centrer : Oui
Réduire : Oui
Troncature : nombre de classes = 6

Statistique des nœuds

Noeud	Niveau	Poids	Objets	Fils gauche	Fils droit	cumul des niveaux	cumul des taux d'inertie
1217	763,335	609	609	1216	1215	763,335	15,69356943
1216	398,383	220	220	1209	1213	1161,718	23,88400253
1215	335,327	389	389	1172	1214	1497,044	30,77805238
1214	265,996	380	380	1208	1211	1763,040	36,24671693
1213	224,809	53	53	1212	1195	1987,850	40,86861806
…							
610	0,000	1	1	0	0		
Somme	4864,000						

Barycentres des classes (valeurs centrées-réduites) :

Classe	Progr_DistGare	RatioLogtsColl/NbLogts	RatioParcSurfMax/Min	RatioNbpiMax/Min	RatioLogtSurfMax/Min	Progr_NbLogtsTrancheTOTAL	Progr_LgtSurfMax	PUMI_Standard
1	-0,339	0,080	-0,169	-0,127	-0,384	-0,201	-0,606	-0,520
4	1,627	-0,224	-0,096	0,039	0,027	0,022	-0,264	-0,425
3	-0,603	6,049	-0,648	-0,387	-0,511	-0,962	-0,231	-0,045
6	0,083	-0,168	2,800	1,177	1,900	0,224	0,530	0,062
5	-0,099	-0,344	0,616	0,169	0,815	3,390	0,816	0,429
2	-0,104	-0,290	-0,202	-0,002	0,258	-0,100	1,026	1,072

Barycentres des classes :

Classe	Progr_DistGare	RatioLogtsColl/NbLogts	Progr_NbLogtsTrancheTOTAL	RatioParcSurfMax/Min	RatioNbpiMax/Min	Progr_LgtSurfMax	RatioLogtSurfMax/Min	PUMI_Standard
1	1,483	0,648	23,515	1,912	1,233	106,736	1,223	-0,533
6	1,861	0,102	25,527	1,875	1,265	162,012	1,394	1,095
3	1,056	9,465	8,333	1,372	1,167	119,444	1,189	-0,048
2	4,657	0,198	27,961	1,994	1,275	118,338	1,333	-0,436
5	1,870	0,022	95,174	2,796	1,309	154,913	1,543	0,437
4	2,163	0,281	32,000	5,256	1,566	145,200	1,832	0,062

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 23. Test du chi² : relation entre les six types d'ensembles pavillonnaires et les types de promoteurs actifs dans la Grande Couronne

Tableau de contingence (Classe / PromInterNoms_Simplifie) :

	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	BOUYGUES IMMOBILIER	KAUFMAN AND BROAD	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	NEXITY DOMAINES	PT
1	9	29	25	4	38	198
6	11	9	42	5	6	94
3	0	0	1	1	0	7
2	1	8	11	1	16	40
5	1	3	10	1	2	6
4	1	3	1	1	5	19

Types de programmes x Types de promoteurs	
Khi² (Valeur observée)	77,295
Khi² (Valeur critique)	37,652
DDL	25
p-value	< 0,0001
alpha	0,05

Significativité par case (Test exact de Fisher) (Classe / PromInterNoms_Simplifie) :

Types de programmes	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	BOUYGUES IMMOBILIER	KAUFMAN AND BROAD	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	NEXITY DOMAINES	PT
1	<	>	**<**	**<**	>	**>**
6	>	<	**>**	>	**<**	<
3	**<**	**<**	<	>	**<**	>
2	<	>	<	<	**>**	<
5	>	>	**>**	>	<	**<**
4	<	>	**<**	>	>	>

Les valeurs affichées en gras sont significatives au seuil alpha=0,05

Khi² par case (Classe / PromInterNoms_Simplifie) :

Types de programmes	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	BOUYGUES IMMOBILIER	KAUFMAN AND BROAD	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	NEXITY DOMAINES	PT	Total
1	0,522	0,378	8,736	0,942	0,653	1,5	12,8
6	3,492	1,940	12,155	0,578	8,332	0,339	26,8
3	0,340	0,768	0,082	3,397	0,990	0,488	6,066
2	1,252	0,309	0,013	0,252	6,691	0,788	9,305
5	0,020	0,547	12,819	0,528	0,111	4,366	18,39
4	0,016	0,075	2,659	0,202	0,875	0,064	3,890
Total	5,641	4,017	36,464	5,898	17,653	7,621	77,29

Effectifs observés (Classe / PromInterNoms_Simplifie) :

Types de progr.	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	BOUYGUES IMMOBILIER	KAUFMAN AND BROAD	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	NEXITY DOMAINES	PT	Total
1	9	29	25	4	38	198	303
6	11	9	42	5	6	94	167
3	0	0	1	1	0	7	9
2	1	8	11	1	16	40	77
5	1	3	10	1	2	6	23
4	1	3	1	1	5	19	30
Total	23	52	90	13	67	364	609

Effectifs théoriques (Classe / PromInterNoms_Simplifie) :

Types de progr.	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	BOUYGUES IMMOBILIER	KAUFMAN AND BROAD	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	NEXITY DOMAINES	PT	Total
1	11,443	25,872	44,778	6,468	33,335	181,1	303
6	6,307	14,259	24,680	3,565	18,373	99,8	167
3	0,340	0,768	1,330	0,192	0,990	5,3	9
2	2,908	6,575	11,379	1,644	8,471	46,0	77
5	0,869	1,964	3,399	0,491	2,530	13,7	23
4	1,133	2,562	4,433	0,640	3,300	17,9	30
Total	23	52	90	13	67	364	609

Pourcentages / Ligne (Classe / PromInterNoms_Simplifie) :

	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	BOUYGUES IMMOBILIER	KAUFMAN AND BROAD	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	NEXITY DOMAINES	PT	Total
1	2,970	9,571	8,251	1,320	12,541	65,347	100
6	6,587	5,389	25,150	2,994	3,593	56,287	100
3	0,000	0,000	11,111	11,111	0,000	77,778	100
2	1,299	10,390	14,286	1,299	20,779	51,948	100
5	4,348	13,043	43,478	4,348	8,696	26,087	100
4	3,333	10,000	3,333	3,333	16,667	63,333	100
Total	3,777	8,539	14,778	2,135	11,002	59,770	100

Pourcentages / Colonne (Classe / PromInterNoms_Simplifie) :

	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	BOUYGUES IMMOBILIER	KAUFMAN AND BROAD	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	NEXITY DOMAINES	PT	Total
1	39,130	55,769	27,778	30,769	56,716	54,396	49,7
6	47,826	17,308	46,667	38,462	8,955	25,824	27,4
3	0,000	0,000	1,111	7,692	0,000	1,923	1,4
2	4,348	15,385	12,222	7,692	23,881	10,989	12,6
5	4,348	5,769	11,111	7,692	2,985	1,648	3,7
4	4,348	5,769	1,111	7,692	7,463	5,220	4,9
Total	100	100	100	100	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 24. Test du chi² : relation entre les six types d'ensembles pavillonnaires et les départements de localisation des ensembles

Tableau de contingence (Classe / Departement_Id) :

Types de programmes	77	78	91	95
1	112	44	84	63
6	47	67	31	22
3	4	2	2	1
2	29	11	31	6
5	12	3	6	2
4	14	8	5	3

Types d'ensembles pavillonnaires x Départements de la Grande Couronne	
Khi² (Valeur observée)	62,361
Khi² (Valeur critique)	24,996
DDL	15
p-value	< 0,0001
alpha	0,05

Significativité par case (Test exact de Fisher) (Classe / Departement_Id) :

Types de programmes	77	78	91	95
1	>	**<**	>	**>**
6	**<**	**>**	**<**	<
3	>	>	<	<
2	>	**<**	**>**	**<**
5	>	<	<	<
4	>	>	<	<

Les valeurs affichées en gras sont significatives au seuil alpha=0,05

Khi² par case (Classe / Departement_Id) :

Types de programmes	77	78	91	95	Total
1	0,115	7,991	0,302	4,501	12,910
6	2,732	24,279	3,642	0,795	31,449
3	0,188	0,000	0,052	0,131	0,371
2	0,075	2,158	5,906	3,200	11,339
5	1,723	0,864	0,000	0,755	3,342
4	0,990	0,274	1,024	0,662	2,950
Total	5,824	35,566	10,927	10,044	62,361

Effectifs observés (Classe / Departement_Id) :

Types de programmes	77	78	91	95	Total
1	112	44	84	63	303
6	47	67	31	22	167
3	4	2	2	1	9
2	29	11	31	6	77
5	12	3	6	2	23
4	14	8	5	3	30
Total	218	135	159	97	609

Effectifs théoriques (Classe / Departement_Id) :

Types de programmes	77	78	91	95	Total
1	108,463	67,167	79,108	48,261	303
6	59,780	37,020	43,601	26,599	167
3	3,222	1,995	2,350	1,433	9
2	27,563	17,069	20,103	12,264	77
5	8,233	5,099	6,005	3,663	23
4	10,739	6,650	7,833	4,778	30
Total	218	135	159	97	609

Pourcentages / Ligne (Classe / Departement_Id) :

Types de programmes	77	78	91	95	Total
1	36,964	14,521	27,723	20,792	100
6	28,144	40,120	18,563	13,174	100
3	44,444	22,222	22,222	11,111	100
2	37,662	14,286	40,260	7,792	100
5	52,174	13,043	26,087	8,696	100
4	46,667	26,667	16,667	10,000	100
Total	35,796	22,167	26,108	15,928	100

Pourcentages / Colonne (Classe / Departement_Id) :

Types de programmes	77	78	91	95	Total
1	51,376	32,593	52,830	64,948	49,754
6	21,560	49,630	19,497	22,680	27,422
3	1,835	1,481	1,258	1,031	1,478
2	13,303	8,148	19,497	6,186	12,644
5	5,505	2,222	3,774	2,062	3,777
4	6,422	5,926	3,145	3,093	4,926
Total	100	100	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 25. Test du chi² : relation entre les six types d'ensembles pavillonnaires et les types morphologiques dominants au sein des programmes

Types d'ensembles pavillonnaires x types morphologiques dominants	
Khi² (Valeur observée)	78,047
Khi² (Valeur critique)	18,307
DDL	10
p-value	< 0,0001
alpha	0,05

Significativité par case (Test exact de Fisher) (Classe / Progr_TypeLogtMaj) :

	BD	IS	JU
1	**>**	**<**	**>**
6	**<**	**>**	**<**
3	>	<	<
2	<	>	<
5	<	**>**	<
4	<	>	<

Les valeurs affichées en gras sont significatives au seuil alpha=0,05

Khi² par case (Classe / Progr_TypeLogtMaj) :

	BD	IS	JU	Total
1	9,408	14,149	10,081	33,638
6	11,870	15,254	9,445	36,569
3	1,208	0,008	0,644	1,861
2	0,548	0,445	0,156	1,150
5	1,080	1,656	1,199	3,935
4	0,006	0,295	0,594	0,895
Total	24,121	31,807	22,119	78,047

Effectifs observés (Classe / Progr_TypeLogtMaj) :

	BD	IS	JU	Total
1	76	124	100	300
6	11	135	21	167
3	3	5	1	9
2	11	49	17	77
5	2	18	3	23
4	5	19	5	29
Total	108	350	147	605

Effectifs théoriques (Classe / Progr_TypeLogtMaj) :

	BD	IS	JU	Total
1	53,554	173,554	72,893	300
6	29,812	96,612	40,577	167
3	1,607	5,207	2,187	9
2	13,745	44,545	18,709	77
5	4,106	13,306	5,588	23
4	5,177	16,777	7,046	29
Total	108	350	147	605

Pourcentages / Ligne (Classe / Progr_TypeLogtMaj) :

	BD	IS	JU	Total
1	25,333	41,333	33,333	100
6	6,587	80,838	12,575	100
3	33,333	55,556	11,111	100
2	14,286	63,636	22,078	100
5	8,696	78,261	13,043	100
4	17,241	65,517	17,241	100
Total	17,851	57,851	24,298	100

Pourcentages / Colonne (Classe / Progr_TypeLogtMaj) :

	BD	IS	JU	Total
1	70,370	35,429	68,027	49,587
6	10,185	38,571	14,286	27,603
3	2,778	1,429	0,680	1,488
2	10,185	14,000	11,565	12,727
5	1,852	5,143	2,041	3,802
4	4,630	5,429	3,401	4,793
Total	100	100	100	100

Données GRECAM, élaboration D. Callen, 2011

Annexe 26. Test du chi² : Relation entre le degré d'homogénéité des opérations (surface des maisons) et l'appartenance du programme à une ZAC.

(NB : les programmes ont été répartis en 4 classes selon les effectifs égaux)

Programmes (selon le niveau d'homogénéité pour la surface des maisons) x Appartenance à une ZAC	
Khi² (Valeur observée)	11,438
Khi² (Valeur critique)	7,815
DDL	3
p-value	0,010
alpha	0,05

Interprétation du test :

H0 : Les lignes et les colonnes du tableau sont indépendantes.

Ha : Il existe un lien entre les lignes et les colonnes du tableau.

Etant donné que la p-value calculée est inférieure au niveau de signification alpha=0,05, on doit rejeter l'hypothèse nulle H0, et retenir l'hypothèse alternative Ha.

Le risque de rejeter l'hypothèse nulle H0 alors qu'elle est vraie est inférieur à 0,96%.

Effectifs observés :

	hors zac	en zac	Total
nb 3è quartile	100	65	165
Nb entre med et 3è quartile	130	82	212
Nb entre 1er quartile et méd	85	46	131
Nb < 1er quartile	143	47	190
Total	458	240	698

Effectifs théoriques :

	hors zac	en zac	Total
nb 3è quartile	108,266	56,734	165
Nb entre med et 3è quartile	139,106	72,894	212
Nb entre 1er quartile et méd	85,957	45,043	131
Nb < 1er quartile	124,670	65,330	190
Total	458	240	698

Khi² par case :

	hors zac	en zac	Total
nb 3è quartile	0,631	1,204	1,836
Nb entre med et 3è quartile	0,596	1,138	1,734
Nb entre 1er quartile et méd	0,011	0,020	0,031
Nb < 1er quartile	2,695	5,143	7,838
Total	3,933	7,505	11,438

Bibliographie

1. Références générales (ouvrages et articles)

A.

ADEF, 2007, *Etat des lieux de l'observation foncière en France*, Association des Etudes Foncières, Paris, 111 p.

AMBLARD H., BERNOUX P., HERREROS G., LIVIAN Y.-F. (2005), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Paris, Seuil, 296 p.

ASCHER François, 1995, *Metapolis ou l'avenir des villes*, Paris, éd. O. Jacob

AVELINE-DUBACH Natacha, 2008, *Immobilier. L'Asie, la bulle et la mondialisation,* CNRS Edition, Paris, 319 p.

B.

BAILLY Antoine (et al.), 1998, *Les concepts de la géographie humaine*, Armand Colin, Paris, 330 p.

BALNY Philippe, BETH Olivier, VERLHAC Eric, 2009, *Protéger les espaces agricoles et naturels face à l'étalement urbain*, La Documentation Française, rapport au CGAAER et au CGEDD, mai 2009.

BARATUCCI Chiara, 2006, *Urbanisations dispersées. Interprétations / Action, France et Italie, 1950-2000*, Presses Universitaires de Rennes, Coll. Espace et territoires, Rennes, 317p.

BAUD Pascal, BOURGEAT Serge, BRAS Catherine, 1997, *Dictionnaire de géographie*, Hatier, Paris, 509 p.

BAUER Gérard, ROUX Jean-Michel, 1976, *La rurbanisation ou la ville éparpillée,* Paris, Seuil.

BEAUCIRE Francis, CHALONGE Ludovic, 2007, "Le desserrement des emplois au sein des aires urbaines : dépendance, autonomie ou intégration pour les espaces périurbains et leurs habitants ?", *Annales de la recherche urbaine*, n°102, 97-101

BEAUCIRE Francis, 2006, Ville compacte, ville diffuse, conférence filmée dans le cadre de l'Université de Tous les Savoirs (6 janvier 2006), http://www.canal-u.tv/producteurs/universite_de_tous_les_savoirs/dossier_programmes/les_conferences_de_l_annee_2006/deplacements_migrations_tourisme/ville_compacte_ville_diffuse_francis_beaucire

BEAUJEU-GARNIER Jacqueline (dir.), 1978, La France des villes. Le Bassin parisien, La Documentation Française, Paris, 219 p.

BELMESSOUS Hacène, 2009, *Le nouveau bonheur français ou le monde selon Disney*, l'Atalante, Nantes, 154 p.

BENARD Jean-Michel, 2002, « Levée de bouclier contre Bouygues », 5 juin 2002, *Le Parisien*

BERGER Martine, JAILLET Marie-Christine, 2007, « Introduction », *Norois*, n°205 (2007/4), *« Vivre les espaces périurbains »*, Presses Universitaires de Rennes, p. 7-9.

BACQUE Raphaëlle, 2006, « La présidentielle vue de mon lotissement », *Le Monde*, 9 décembre 2006

BASTIE Jean, 1964, *La croissance de la banlieue parisienne*, PUF, Paris.

BERGER Martine, 2004, *Les Périurbains de Paris. De la ville dense à la métropole éclatée ?*, Paris, CNRS Editions.

BERGER Martine, 2003, "Quel est le sens d'une planification spatiale durable sans maîtrise de la nature et de la localisation des emplois ni des processus ségrégatifs?" in CARRE Catherine, DUPUY Gabriel (coord.), *Ville, performance économique et développement durable*, IAURIF, Paris, 147 p.

BERGER Martine, FRUIT Jean-Pierre, PLET Françoise, ROBIC Marie-Claire, 1980, "Rurbanisation et analyse des espaces ruraux périurbains", *L'Espace Géographique,* n° 4, pp. 303-313.

BILLARD G., CHEVALIER J., MADORE F., 2005, *Ville fermée, ville surveillée. La sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*, Rennes, Presses universitaires de Rennes

BLAKELY J., SNYDER Mary Gail,1995, *America : Gated and Walled Communities in the United States,*Washington D.C./Cambridge, Mas. : Brookings Institution Press/Lincoln Institute of Land Policy

BOCHET Béatrice, Bonard Yves, DIND Jean-Philippe, GUINAND Sandra, THOMANN Marianne, 2007, "Continuité-discontinuité de l'urbain et des réponses urbanistiques : réflexion sur le champ emergent de l'urbanisme durable", in DA CUNHA Antonio, MATTHEY Laurent (coord.), *La ville et l'urbain : des savoirs émergents*, 2007, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, 488 p., pp. 187-206

BONVALET Catherine, BRUN Jacques, SEGAUD Marion (dir.), 1998, *Logement et habitat, l'état des savoirs*, éd. La Découverte, Paris, 411 p.

BORDREUIL Jean-Samuel, 2000, « La ville desserrée », in PAQUOT T. (dir), 2000, *La ville et l'urbain, l'Etat des savoirs*, ed. La Découverte, coll. L'Etat des savoirs, Paris, p. 343

BOSSE A., DEVISME L., DUMONT M., 2007, "Actualité des mythologies pavillonnaires. Le périurbain comme quasi-personnage." *Les Annales de la recherche urbaine*, n°102, oct. 2007.

BOYER Robert, 1995, *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.

BRESSI Todd W., 1994, "Planning the American dream", in Katz, 1994, *The New Urbanism*, New York, MacGraw Hill, Montréal

BURGESS Ernest W., 1964, "Natural Areas", in : GOULD J. et KOLB W. (eds), *Dictionary of the Social Sciences*, New York

C.

CALLEN Delphine, LE GOIX Renaud, 2007, « Fermeture et « entre-soi » dans les enclaves résidentielles », pp 211-233 in SAINT-JULIEN Thérèse, LE GOIX Renaud, 2007, *La Métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités*, Paris, Belin, 333 p.

CALLEN Delphine, 2002, *Espaces publics et espaces privés : conception et pratique des nouveaux espaces résidentiels*, Mémoire de maîtrise, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (dir. Pr Th. Saint-Julien).

CALVET Mélanie, 2010, *Coûts et avantages des différentes formes urbaines – Synthèse de la littérature économique*, coll. Etudes et Documents, Service de l'Economie, de l'Evaluation et de l'Integration du Développement Durable du Commissariat Général au Développement Durable

CALTHORPE Peter, 1994, « The Region », in Katz, 1994, *The New Urbanism*, New York, MacGraw Hill, Montréal

CAMAGNI Roberto, GIBELLI Maria Cristina ,RIGAMONTI Paolo, 2002, « Urban mobility and urban form: the social and environmental costs of different patterns of urban expansion", *Ecological Economics* (2002), Volume: 40, Issue: 2, pp. 199-216

CAPRON Guénola (dir.), 2006, *Quand la ville se ferme : quartiers résidentiels sécurisés*, Bréal, Rosny-sous-Bois, 288 p.

CASTEL Jean-Charles, 2004, *Etalement urbain : les termes du débat, les réponses politiques*. Dossier, Paris, TechniCités

CAVARD Jean-Claude, 1993,"Processus fonciers et immobiliers dans l'espace périurbain francilien : bilan et perspectives d'avenir", *Cahiers du CREPIF,* n° 42, mars, pp. 18-43.

CHALAS Yves,. 2000, *L'invention de la ville*. Paris Anthropos-Economica.

CHALAS Yves, DUBOIS-TAINE Geneviève (coord.), 1998, *La ville émergente*, Editions de l'Aube.

CHAMBOREDON Jean-Claude, LEMAIRE Madeleine, 1970, « Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement. » in*Revue française de sociologie*, volume 11, pp. 3-33.

CHANTEAU Jean-Pierre, DU TERTRE Christian, NIEDDU Martino, PECQUEUR Bernard, 2002, "Théorie de la régulation, secteurs et territoires : quels enjeux de recherche ?", *Géographie, Economie, Société,* n° 4, pp. 123-129.

CHARMES Eric, 2007, « Les périurbains sont-ils anti-urbains ? » in *Les Annales de la recherche urbaine*, juillet 2007, n° 102, p. 7-18 (version revue en novembre 2008 accessible sur le site de halshs).

CHARMES Eric, 2006, « Communes privées ou communes exclusives », *Etudes foncières*, n° 124, novembre-décembre, p. 16-19

CHARMES Eric, 2005, *La vie périurbaine face à la menace des gatedcommunities*. Paris, L'Harmattan.

CHOAY Françoise, 1979, *L'urbanisme, utopies et réalités*, Paris : Seuil.

CHRISTOFORIDIS Alexander, mai 1994, "New alternatives to the Suburb : Neo-traditional Developments", *Journal of planning litterature*, n°4, vol.8, pp. 429-439, Sage Publications, Inc.

CHRISTIN Pierre (scénario), MOUNIER (illustrations), 2005, *Mourir au Paradis*, Dargaud, Paris.

COMBY Joseph, 2010, « Les six marchés fonciers, une approche des logiques de formation de la valeur », in *L'Observateur Immobilier*, n°75, déc. 2009- janv. 2010, Paris, également sur le web : comby-foncier.com

COMBY Joseph, 2008, *Les logiques foncières de l'étalement urbain*, comby-foncier.com, consulté en janvier 2011, (texte issu d'un articule publié sous le titre « Une ville doit croître ou mourir », in *Ponts et Chaussées Magazine*, décembre 2008).

COUREL Jérémy, MEYERE Alain, NGUYEN-LUONG Dany, mars 2005 « Répartition géographique des déplacements en Île-de-France », *Les cahiers de l'Enquête globale de transports*, n° 3, DREIF, IAURIF, Paris,

CREDOC, 2008, "Quelques opinions et aspirations en matière de logement". Enquête "conditions de vie et aspirations des français" réalisée à la demande du Ministère du logement et de la ville. http://www.credoc.fr/pdf/Sou/LogementetVilleOpinions.pdf

D.

DAVIS Mike, *City of Quartz*, 1990, (en français : *Los Angeles, capitale du future*, 1997, Paris, La Découverte)

DE LA ROCHERE Bernadette, 2010, La Dordogne, terre d'accueil des Britanniques en France, Aquitaine e-publications, janvier 2010, n°1, INSEE (http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=4&ref_id=15787)

DESJARDINS Xavier, 2011, « Une lecture territoriale de la crise du logement en Ile-de-France », *Regards croisés sur l'économie,* 2011/1 n°9, p. 46-56.

DESJARDINS Xavier, 2010, « La bataille du Grand Paris », *L'information géographique*, 2010/4 Vol. 74, p. 29-46

DESJARDINS Xavier, 2009, « Peut-on habiter au vert quand le pétrole devient cher ? », revue *POUR*, janvier 2009, pp. 116-123

DEZERT Bernard, METTON Alain, STEINBERG Jean, 1991, *La périurbanisation en France*, SEDES, Paris, 226 p.

DEZES Marie-Geneviève, 2001, *La politique pavillonnaire*, L'Harmattan, Paris, 314 p.

DIDIER Sophie, 1999, « Disney urbaniste : la ville de Celebration en Floride », *Cybergeo : European Journal of Geography*, Colloque "les problèmes culturels des grandes villes", 8-11 décembre 1997, article 96, mis en ligne le 06 mai 1999, modifié le 13 décembre 2006. URL : http://cybergeo.revues.org/1147. Consulté le 10 juin 2011.

DJEFAL Sabrina, EUGENE Sonia, 2004, "Etre propriétaire de sa maison : un rêve largement partagé, quelques risques ressentis", in CREDOC *Consommation et Modes de vie*, n°177, sept. 2004, Paris, 4 p.

DJELLOULI Yamna, EMELIANOFF Cyria et alii (dir.), 2010, *L'étalement urbain, un processus incontrôlable ?*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes, 257 p.

DONZELOT Jacques (dir.), novembre 1999,"La nouvelle question urbaine" in : *Esprit*, « dossier spécial : Quand la ville se défait », n°11, Paris, pp. 87-114

DRIANT Jean-Claude, 2009, *Les politiques du logement en France*, La documentation française, Paris, 183 p.

DUANY Andres, PLATER-ZYBERK Elizabeth, mai 1992, "The Second coming of the American small town", *Plan Canada,* pp. 6-16

DUPUIS Blaise, 2009, « Le mouvement du New Urbanism et le paysage urbain. La circulation d'une doctrine urbanistique », *Articulo - Journal of UrbanResearch* [Online], Special issue 2 | 2009, Online since 24 octobre 2009, connection on 20 septembre 2011. URL : http://articulo.revues.org/1133

DUPUY Guilhem, 2010, « Le maire, le promoteur et l'accession sociale » in http://www.metropolitiques.eu, 3 décembre 2010

DUPUY Guilhem, 2010, *Le maire, l'accession sociale et le promoteur. La négociation entre élus locaux et promoteurs : une analyse stratégique*, rapport de Février 2010 pour l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement (ANIL) Habitat-Actualité, Paris, 51 p.

DUREAU Françoise, LEVY Jean-Pierre, 2010, « Morphologie urbaine et consommations énergétiques : un éclairage à partir de la recherche française », pp. 84-101, in COUTARD Olivier, LEVY Jean-Pierre, 2010, *Ecologies urbaines*, Paris, Anthropos, coll. Villes, 371p.

E.

EMPEREUR Chantal, 1970, *Un Aspect de l'urbanisation dans la région parisienne : les "nouveaux villages"*, Mémoire de Maîtrise sous la dir. de Philippe PINCHEMEL

F.

FOURCAUT Annie, 2000, *La Banlieue en morceaux, la crise des lotissements défectueux en France dans l'entre-deux-guerres*, éd. Créaphis, Paris, 339p.

FOURCAUT Annie (dir.), *La ville divisée. Les ségrégations urbaines en question. France XVIII- XXè s.,* 1996, colloque des 27-28 janv. 1994, ENS, « Réalités, évolution et représentations des ségrégations urbaines en France de la fin de l'AR aux années 60 »

FOUCHIER Vincent, 2001,

FRANCOIS Jean-Christophe, MATHIAN Hélène, RIBARDIERE Antonine, SAINT-JULIEN Thérèse, 2007, « Riches et pauvres en Ile-de-France : formes et sens des voisinages », pp. 111-137, in SAINT-JULIEN Thérèse, LE GOIX Renaud, 2007, *La Métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités*, Paris, Belin, 333 p.

G.

GARREAU Joel, 1991, *Edge City: Life on the New Frontier*, Doubleday, New York

GAUDIN Jean-Pierre, 1991, *Desseins de villes : Art urbain et urbanisme. Anthologie,* l'Harmattan, Paris, 174 p.

GEORGE Pierre, VERGER Fernand, 2004 (1ère éd. 1970), *Dictionnaire de la géographie*, PUF, Paris, 462 p.

GIRARD Alain, 1947, *Désirs des Français en matière d'habitation urbaine*, INED, Travaux et Documents, n°3, PUF, Paris

GIRAUT Frédéric, 2004, "Le vote extrémiste à l'assaut de nouveaux territoires. Une théorie, une stigmatisation et quelques éclairages", *L'Espace Géographique*, 2004, n°1, pp 87-91

GOSSET Antonin, 2007, *L'enclavement résidentiel en Ile-de-France*, rapport de stage du Master 1 Carthagéo, Université Paris 1, IAU-IdF, février 2007, non publié.

GOURNAY, Isabelle, 2002, « Levitt France et la banlieue à l'américaine, premier bilan », *Histoire urbaine*, 2002/1 n°5, p 167-188.

GRANELLE Jean-Jacques, 1998a, *Économie immobilière : analyses et applications*, Paris, Économica

GRANELLE Jean-Jacques, 1998b,« Où en est la promotion immobilière privée ? », *In Études Foncières*. Paris : Association des études foncières (ADEF), n° 78

GUEROIS Marianne, PUMAIN Denise, 2002, *UrbanSprawl in France 1950-2000*, éd. F. Angeli, Milan, 101 p.

GUEROIS Marianne, LE GOIX Renaud, 2000, « La multipolarité dans les espaces métropolitains », in MATTEI M.F., PUMAIN D., *Données Urbaines 3*, Anthropos / Villes. pp. 235 – 249

GUMUCHIAN Hervé, PECQUEUR Bernard, 2007, *La ressource territoriale*, Paris, Economica.

GUMUCHIAN H., GRASSET E., LAJARGE R, ROUX E., 2003, *Les acteurs, ces oubliés du territoire*, Paris, Economica.

H.

HALBWACHS Maurice, 1909, *Les expropriations et le prix des terrains à Paris*, 1860-1900, Paris, Cornély

HALLEUX Jean-Marie, LAMBOTTE Jean-Marc, BRUCK Laurent, 2008, **«** Étalement urbain et services collectifs : Les surcoûts d'infrastructures liés a l'eau », in *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2008, n°1, pp 21-42.

HARVEY David, 2008, « The right to the city », *New Left Review,* 53, Sept-oct 2008, http://www.newleftreview.org/?view=2740

HARVEY David, 1973, *Social Justice and the City*, Baltimore, JohnHopkinsUniversity Press, 336 p.

HAUMONT Nicole, LEVY Jean-Pierre, *La ville éclatée : quartiers et peuplement*, l'Harmattan, 1998

HAUMONT Nicole, 1965, *Les Pavillonnaires*, Centre de Recherche d'Urbanisme, Paris.

J.

JAGLIN Sylvy, MAY Nicole, 2010, « Etalement urbain, faibles densités et «coûts » de développement. Introduction », in Flux, n°79-80, pp6-15

JAILLET Marie-Christine, novembre 1999, « Peut-on parler de sécession urbaine à propos des villes européennes ? », in *Quand la ville se défait*, Esprit n°11, p. 158,

JAILLET Marie-Christine, JALABERT Guy, 1982, "Politique urbaine et logement : la production d'espace pavillonnaire", *L'Espace Géographique,* n° 4, pp. 293-306.

JOBERT Bruno, 1994, *Le tournant néo-libéral en Europe : idées et recettes dans les pratiques gouvernementales*, L'Harmattan, Paris.

K.

KAHN Matthew E., 2007, "La qualité de la vie et la productivité dans les villes étalées par opposition aux villes denses aux Etats-Unis", pp. 93-120, in *Transport, formes urbaines et croissance économique*, OCDE/CEMT, 163 p.

KATZ Peter et alii., 1994, *The New Urbanism : toward an architecture of community,* New York, MacGraw Hill, Montréal

KUISEL Richard F., 1993, *Seducing the French: the dilemma of Americanization*, Berkeley: University of California Press, 296 p.

L.

LE BOUILLONNEC Jean-Yves, SCELLIER François, 2008, Rapport d'information sur l'évaluation des dispositifs fiscaux d'encouragement à l'investissement locatif. Assemblée Nationale, Paris, consulté le 11/08/2011 sur http://www.assemblee-nationale.fr/13/rap-info/i1088.asp

LE CHATELIER Luc, *Télérama*, n° 3147, mai 2010, « Faut-il retirer le permis de construire au maire ? », pp 42-43.

LEFEBVRE Henri, 1974, *La Production de l'espace*, Paris, Anthropos.

LE GOIX et alii, 2011, *Compte-rendu de fin de projet - Interactions Privé-Public dans la Production des espaces Périurbains* [en ligne : http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00563469/fr/]

LE GOIX Renaud, 2006, « Les gatedcommunities aux Etats-Unis et en France : une innovation dans le développement périurbain ? », *Hérodote*, n°122, 3ème trimestre 2006, La Découverte, Paris, pp. 107-137

LE GOIX Renaud, 2003, *Les « gatedcommunities » aux Etats-Unis, morceaux de villes ou territoires à part entière*, Thèse de doctorat, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, SAINT-JULIEN T. (ss. dir.). Soutenue le 19 mai 2003

LE JEANNIC Thomas,1997,"Radiographie d'un fait de société : la périurbanisation", *INSEE Première,* n° 535, juin, 4p.

LE JEANNIC Thomas. « Trente ans de périurbanisation : extension et dilution des villes », *Economie et Statistiques,* n°307, 1997, pp.21-41

LE JEANNIC Thomas, VIDALENC Joëlle, 1997, INSEE Première n°516, avril 1997

LEPETIT Bernard, 1988, *Les Villes dans la France moderne (1740-1840)*, Albin Michel, Pari, 490 p.

LEVY Jacques, 2008 (dir.), *L'invention du monde. Une géographie de la mondialisation.* Presses de Sciences Po, Paris, 402 p

LEVY Jacques, 2003, *« Quelle France voulons-nous habiter ? Vote, urbanité et aménagement du territoire »*. Territoire 2020, n°7, p121-139.

LEVY Jacques, 2003, "Périurbain : le choix n'est pas neutre …", *Pouvoirs Locaux,* n° 561, pp. 35-42.

LEVY Jacques, 2000, "La France urbaine dans l'Europe des villes", in PAQUOT T. (dir), 2000, *La ville et l'urbain, l'Etat des savoirs*, ed. La Découverte, coll. L'Etat des savoirs, Paris, p. 343

LEVY Jacques, LUSSAULT Michel, 2003, *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Belin, Paris, 1033 p.

LIPIETZ André, 1974, *Le tribut foncier urbain*, Paris, F. Maspero

LOPEZ Robert, 1996, *Le monde diplomatique*, mars 1996,« Un nouvel apartheid social. Hautes murailles pour villes de riches », pp 12-13

LOPEZ Robert, 1994, *Le monde diplomatique*, mai 1994, « Délires d'autodéfense à Los Angeles » pp 18-19

LORRAIN Dominique, 2002, Capitalismes urbains : la montée des firmes d'infrastructures, E*ntreprises et histoire* 2002/2, Volume 30, p. 7-31.

LOUDIER-MALGOUYRES, 2010, *L'Enclavement et la fermeture des ensembles d'habitat individuel. Première approche à partir des aspects morphologiques en Ile-de-France*, Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Ile-de-France, octobre 2010, 112 p.

LOUDIER-MALGOUYRES, 2007, « L'effet de rupture avec l'environnement voisin des ensembles résidentiels enclavés. Une approche morphologique de l'enclavement résidentiel en France », *Annales de la recherche urbaine*, n°102, pp. 68-77

LUSSAULT Michel, 2007, *L'Homme spatial. La construction sociale de l'espace humain*, Paris, Seuil.

M.

MAC LEOD Gordon, WARD Kevin, 2002, "Spaces of utopia and dystopia: landscaping the ContemporaryCity", *GeografiskaAnnaler*. Series B, HumanGeography, Vol. 84, No. 3-4, pp. 153-170

MADORE François, VUAILLAT Fanny, 2010, « Une affaire de générations : la construction d'un entre-soi à l'épreuve de la mixité intergénérationnelle. », *EspacesTemps.net*, Textuel, 28.06.2010, http://espacestemps.net/document8233.html

MANGIN David, 2004, *La ville franchisée, formes et structures de la ville contemporaine*, Paris, Editions de la Villette, 398 p.

MARCHAND Bernard, 1993, *Paris, Histoire d'une ville, XIXe-XXe siècle*, Seuil, coll. Points d'histoire, Paris, 433 p.

MARY-PORTAS France-Line, 2009, "Recensement de la population de 2006. Retour de la croissance démographique au centre de l'agglomération francilienne.", *Ile-de-France à la page, Population*, n°311, janvier 2009, INSEE.

MERLIN Pierre, 2003, « Faut-il avoir peur de l'étalement urbain ? » in C. CARRE, G. DUPUY, (coord.), *Ville, performance économique et développement durable*, IAURIF, Paris, pp. 99-107.

MERLIN Pierre, CHOAY Françoise (dir.), 1996 (1ère éd. 1988), *Le Dictionnaire de l'Urbanisme et de l'Aménagement*, PUF, Paris

MIALET Frédéric, 2002, « Villa urbaine durable, un logement intermédiaire entre individuel et collectif ? », Journée du PUCA, « Ville urbaine durable », 5 juin 2002, http://www.chantier.net/vud/04_a02.htm

MONGIN Olivier, 2005, *La condition urbaine, La ville à l'heure de la mondialisation*, Seuil, coll. Points Essais, Paris, 325 p.

N.

NAVARRO C., 1973, Une Nouvelle morphologie urbaine : les nouveaux villages, mémoire de Maîtrise sous la dir. de Olivier DOLLFUS, Université Paris VII

NEGRONI Angélique, 2009, « Les Anglais de France retournent chez eux », *Le Figaro*, 23 janvier 2009

NEWMAN Oscar, 1972, Defensible space : Crime Prevention Through Urban Design, New York, Mac Millan

NIVET Soline, 2010, *Promotion immobilière privée : du marketing à l'architecture*, Premières journées du Pôle Ville, Université Paris-Est, 20-22 janvier 2010, téléchargeable sur http://villes-environnement.fr/colloque/ateliers_1.html)

NOVARINA Gilles (dir.), 2003, *Plan et projet, L'urbanisme en France et en Italie*, Anthropos, coll. Villes, Paris, 223 p.

O.

ORFEUIL Jean-Pierre, SOLEYRET Danièle, 2002, « Quelles interactions entre les marchés de la mobilité à courte et à longue distance ? », *Recherche, Transport, Sécurité*, n° 76 (2002), pp. 208-221

P.

PAQUOT Thierry (dir), 2000, *La ville et l'urbain, l'Etat des savoirs*, ed. La Découverte, coll. L'Etat des savoirs, Paris

PAQUOT Thierry, 2000, Introduction à la revue *Urbanisme,* n°312, mai-juin 2000, Spécial « Villes privées », pp. 60-85

POLLARD Julie, 2010, « Soutenir le marché : les nouveaux instruments de la politique du logement », *Sociologie du Travail*, n° 52, pp 323-339, Paris

POLLARD Julie, 2009, *Acteurs économiques et régulation politique : les promoteurs immobiliers au centre des politiques du logement dans les régions de Paris et Madrid*. Thèse de doctorat de science politique, Sciences Po, Centre de recherches politiques de Sciences Po.

POLLARD Julie, 2007, "Les grands promoteurs immobiliers français", *Flux* n° 69, 2007/3, pp 94-108

PRAGER, Jean Claude (dir.), *Villes et économie*, Paris, La documentation française, pp 95-108

PROST Brigitte, 2001, "Quel périurbain aujourd'hui ?", *Géocarrefour,* vol. 76, n° 4, pp. 283-288.

PROST Brigitte, 1993, "Aux marges du système urbain : les espaces "flous" et leur évolution", *Méditerrannée,* n° 1.2, pp. 37-40.

PUMAIN Denise, PAQUOT Thierry, KLEINSCHMAGER Richard, 2006, *Dictionnaire. La ville et l'urbain*, Anthropos, coll. Villes, Paris, 320 p.

R.

RAINAUD, Jean-Charles, 1976, *Les "Nouveaux villages" et "hameaux" d'habitat individuel récent en région parisienne*, Thèse de 3è cycle, Université Paris IV.

RAYMOND Henri, HAUMONT Nicole, DEZES Marie-Geneviève, HAUMONT Antoine, 2001, *L'Habitat pavillonnaire*, L'Harmattan, Paris, 114 p.

RAYMOND Marie-Geneviève, 1966, *La politique pavillonnaire*, Institut de Sociologie Urbaine, Centre de Recherche d'Urbanisme, Paris, 360 p.

RENARD Vincent, 2003, "Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers", in PRAGER, Jean Claude (dir.), *Villes et économie* – Paris : La documentation française, pp 95-108

RONCAYOLO Marcel, 1996, *Les grammaires d'une ville. Essai sur la genèse des structures urbaines à Marseille,* Paris, EHESS, (chap. 1 et 2).

RONCAYOLO Marcel, PAQUOT Thierry (dir.), 1992, *Villes et civilisation urbaine, XVIIIe-XXe siècle*, Larousse, Paris, 687 p.

RONCAYOLO Marcel, 1990, *La ville et ses territoires*, Paris, Gallimard, Folio Essais.

S.

SAINT-JULIEN Thérèse, LE GOIX Renaud, 2007, *La Métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités*, Paris, Belin, 333 p

SANCHEZ Sophie, 2011, « Kaufman and Broad renoue avec les bénéfices annuels », *La Tribune*, 21 janvier 2011

SCHAEFER Jean-Pierre, 1998, « Le prix des logements neufs en banlieue », *Etudes Foncières,* n°79, Juin 1998, Paris

SEGAUD Marion, BRUN Jacques, DRIANT Jean-Claude, 2003, *Dictionnaire critique de l'habitat et du logement*, Armand Colin, Paris, 451 p.

SERAFINI Tonino, 2008, « Le marché du neuf plie, les promos pleuvent », 19 juin 2008, *Libération*

SCOTT Allen J., 1980, *The urban land nexus and the State*, London, Pion

T.

TAPIE Guy (dir.), 2005, *Maison individuelle, architecture, urbanité*, éd. De l'Aube, La Tour d'Aigues, 252 p.

THEURILLAT Thierry, 2010, *La ville négociée : entre financiarisation et durabilité*, Groupe de recherche en économie territoriale (GRET), Maison d'analyse des processus sociaux – MAPS, Faculté des lettres et sciences humaines, Université de Neuchâtel. Rapport de recherche. 2010, 27 p.

TOPALOV Christian, 1974,*Les Promoteurs immobiliers : contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*, Paris, La Haye, Mouton, 413 p

V.

VERPRAET Gilles, 2005, *Les Professionnels de l'Urbanisme. Socio-histoire des systèmes professionnels de l'urbanisme*, Economica, coll. Villes, Paris, 223 p.

VIARD Jean, 1994, *La Société d'archipel ou Les Territoires du village global*, La Tour d'Aigues, éd. De l'Aube.

VILMIN Thierry, 2008, *L'aménagement urbain en France, Une approche systémique pour construire des stratégies d'aménagement durable*, CERTU, Paris, 216 p.

VILMIN Thierry, 2005, « Le système local de production de la maison individuelle », in TAPIE Guy (dir.), 2005, *Maison individuelle, architecture, urbanité*, éd. De l'Aube, La Tour d'Aigues, pp. 209-221.

VOGEL Reine, 1979, *Le « Nouveau Village » français. Le projet et son idéologie*, Thèse de 3e cycle (sous la dir. de Marcel Roncayolo), Paris, EHESS, 468p.

2. Articles de presse

CHAVEAU Julie, HONORE Renaud, 2005, « Fadesa achète la société Financière Rive Gauche », *Les Echos* n° 19429 du 07 Juin 2005, p.32

« Le promoteur immobilier Bréguet est repris par CBC et Kaufman & Broad », 1995, *Les Echos* n° 16902 du 19 Mai 1995, p. 21

« Bol d'air financier pour les promoteurs espagnols », 2010, *Les Echos* n° 20735 du 06 Aout 2010, p.20,

3. Bases de données et ressources électroniques

GEOPORTAIL (cartographie, images satellites) : http://www.geoportail.fr/

GOOGLE MAPS : www.maps.google.fr

GRECAM : www.grecam.com/

INSEE : www.insee.fr/

SITADEL : www.ile-de-france.equipement.gouv.fr/article.php3?id_article=959

Sites internet des promoteurs

BOUWFONDS-MARIGNAN : www.bouwfonds-marignan.com/

BOUYGUES IMMOBILIER POLSKA : www.bi-polska.pl/

INMOBILIARIAMANQUEHUE : www.inmobiliariamanquehue.cl/

KAUFMAN AND BROAD : www.ketb.com/
LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS : www.lesnouveauxconstructeurs.fr/

rapports d'activité 2009 et 2010 de l'entreprise

http://www.lesnouveauxconstructeurs.fr/files/presse/LNC_CA_T4_2009_FR_Final.pdf
http://www.lesnouveauxconstructeurs.fr/files/presse/LNC_CA_T4_2010_FR_Final.pdf

NEXITY : http://www.nexity.fr/
rapport d'activité 2010 :
http://www.nexity.fr/files/webform/Rapport_annuel_2010.pdf

Communiqué de presse sur les activités de la filiale Saggel de l'entreprise Nexity
http://www.nexity.fr/files/webform/CP%20Saggel%20-%20DTZ%20pour%20la%20Sovafim.pdf

RABO REAL ESTATE GROUP : http://propertydevelopment.bouwfonds.com/

Rapports et éléments d'information en ligne sur le foncier, l'immobilier et la production du périurbain

Observatoire régional du foncier en Ile-de-France, nov. 2007, rapport de groupe de travail, *Offre foncière et choix de localisation des opérations de construction :* ww.orf.asso.fr/documents/rap_offrefonciere.pdf)

Sur les formes urbaines « durables », rapport du CAUE du Morbihan : www.caue56.fr/publications/amenagement_durable/fichiers/etalement_urbain_janv2010.pdf

enquête de l'IAURIF sur l'enclavement : www.iau-idf.fr/fileadmin/Etudes/etude_755/L_enclavement_et_la_fermeture_des_ensembles_d_habitat_individuel.pdf

Sur les pièces à fournir dans le cas d'un permis de construire « groupé » : www.orne.equipement.gouv.fr/IMG/pdf/composition_cle66ba26.pdf)

4. Lois, textes réglementaires et rapports officiels

Les textes de Loi sont tous disponibles sur www.legifrance.gouv.fr

Concernant la VEFA : *Article 1601-3*. Créé par *Loi n°67-3 du 3 janvier 1967 - art.* 1 JORF 4 janvier 1967 en vigueur le 1er juillet 1967.

Loi Engagement national pour le logement *Loi n°2006-872 du 13 juillet 2006*.

Loi SRU : Loi n°2000-1208 du 13 décembre 2000

5. Filmographie

Le lotissement – A la recherche du bonheur, téléfilm, Régis SAUDET (auteur et réalisateur), 1ère diffusion : France 5, le 1er mai 2010 à 21h35

The Truman Show, 1998, Peter WEIR (real.)

Edward aux mains d'argent (*Edward Scissorhands*), 1991, Tim BURTON (réal.)

Ma vie en rose, 1997, Alain BERLINER (réal.)

Liste des sigles et acronymes

ADEF : Association des études foncières

ANR : Agence Nationale de la Recherche

A.S.L. : Association Syndicale Libre

BBC. : Bâtiment basse consommation

BIEN (base) : Base d'Informations Economiques Notariales

CAUE : Conseil d'architecture, d'urbanisme et de l'environnement

CFH : Consortium français de l'habitat (société de promotion immobilière acquise par Les Nouveaux Constructeurs en 2007)

CGEDD : Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable

CIAM : Congrès internationaux d'architecture moderne

CMI : Constructeurs de maisons individuelles

CNU : Congress for New Urbanism

COS : Coefficient d'Occupation du Sol

CREDOC : Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie

DDE : Direction départementale de l'équipement (diverses réformes les ont touchées et leurs domaines de compétence ont été transférés entre différentes administrations avant leur suppression définitive au 1er janvier 2010 dans le cadre de la révision générale des politiques publiques). Le terme DDE a le plus souvent été conservé dans notre travail pour des raisons de commodité de lecture.

DDT : Direction Départementale des Territoires. Les DDT regroupent au niveau départemental, depuis le 1er janvier 2010, l'essentiel des DDE et des Directions Départementales de l'Agriculture et de la Forêt)

DIA : Déclaration d'Intention d'Aliéner

DPZ : initiales du couple d'architectes Andres Duany- Elizabeth Plater-Zyberk

DREIF : Direction Régionale de l'Equipement de l'Ile-de-France

EPA : Etablissement Public d'Aménagement (dans le contexte des villes nouvelles essentiellement)

EPF : Etablissement Public Foncier

FNPC : Fédération nationale des promoteurs-constructeurs (ancienne appellation de la FPC, changement en 2005)

FPC : Fédération des promoteurs-constructeurs

GRECAM : Groupe de Recherche sur l'Economie de la Construction de l'Aménagement

GMF : Groupe maisons familiales (société de promotion immobilière, active dans les années 1970 et 1980, dont Marignan était la marque de promotion immobilière privée)

IAU-IdF : Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la région Ile-de-France (ex IAURIF)

INTBAU : International network for traditional building, architecture and urbanism

NIMBY : "Not in my backyard"

OIN : Opération d'intérêt national

PAE : Plan d'Aménagement d'Ensemble

PAEN : périmètres de protection des espaces agricoles et naturels périrurbains

PLU : Plan Local d'Urbanisme

POS : Plan d'Occupation des Sols

PTZ : Prêt à taux zéro

SAFER : Sociétés d'aménagement foncier d'établissement rural

SAN : Syndicat d'Agglomération Nouvelle

SCI : Société Civile Immobilière

SCoT : Schéma de Cohésion Territoriale

SDRIF : Schéma Directeur de la Région Ile-de-France

SEM : Société d'Economie Mixte

SHON : Surface Hors Œuvre Nette

SITADEL (puis Sit@del2) : Système d'information et de traitement automatisé des données élémentaires sur les logements et les locuax

VEFA : Vente en Etat Futur d'Achèvement

ZAC : Zone d'Aménagement Concerté

ZAP : Zone Agricole Protégée

Table des cartes et figures

Table des tableaux

Table des encadrés

Table des annexes

Table des matières

LA « FABRIQUE PERI-URBAINE », SYSTEME D'ACTEURS ET PRODUCTION DES ENSEMBLES PAVILLONNAIRES DANS LA GRANDE COURONNE FRANCILIENNE.

• Résumé •

Les périphéries des grandes métropoles présentent des paysages facilement reconnaissables : maisons roses autour de rues en boucle ou en impasse… Ces ensembles pavillonnaires apparaissent comme une "image-type" de l'étalement urbain et sont souvent "accusés" d'uniformiser les paysages, de renforcer l'homogénéisation sociale et la ségrégation spatiale. En Ile-de-France, ces ensembles résultent souvent d'opérations groupées produites par un promoteur immobilier qui en réalise toutes les étapes de façon intégrée.

Traditionnellement local, le secteur de la promotion immobilière s'est concentré et internationalisé au cours des vingt dernières années. Nous faisons l'hypothèse que le développement des grands groupes a des conséquences sur l'organisation du système de production des ensembles pavillonnaires, sur les manières de faire des différents acteurs et qu'il a une influence sur la morphologie et, en particulier, sur l'homogénéité de ces ensembles. Ces réflexions s'inscrivent dans un cadre plus large consistant à s<avoir jusqu'à quel point la mondialisation du secteur immobilier peut conduire à l'uniformisation des villes et des pratiques d'habiter.

Nous cherchons à comprendre dans quelle mesure les transformations des différents acteurs de la production, les conditions de la « fabrique » périurbaine, liées au contexte de mondialisation et de métropolisation, ont un rôle sur les types d'espaces produits.

MOTS CLES : Ile-de-France, étalement urbain, lotissements, ensembles pavillonnaires, nouveaux villages, périurbain, promoteur immobilier

"ACTORS SYSTEM" AND PRODUCTION OF SUBURBAN RESIDENTIAL DEVELOPMENTS IN THE URBAN REGION OF PARIS

• Abstract •

Suburban residential developments with a standard architecture, small gardens, and "culs de sacs" are common in periurban landscapes. These Planned Unit Developments (PUD) are often considered as the usual pattern of urban sprawl. They are blamed for standardizing landscapes and strengthening social homogeneity and spatial segregation. In the metropolitan region of Paris, a substantial fraction of such developments are produced by developers who integrate all stages of the production, from the land-division to the marketing of the houses. This branch of industry is traditionally considered as very "local" but we observed an important movement of concentration in this sector.

We hypothesize that the development of big companies has important consequences on the organization of the system of production of the residential developments, on their morphology and homogeneity.

KEY WORDS: Ile-de-France, urban sprawl, subdivisions, planned unit developments, periurban areas, real estate developers

Thèse de Géographie
UMR 8504-Géographie-cités
UFR de Géographie, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne