

Le parcours des immigrés vers l'accession à la propriété

Michèle MONTEILLER *

Les trajectoires résidentielles des immigrés vers l'accession à la propriété sont un double signe de l'abandon du projet de retour et de stabilisation dans la société d'immigration. Le nombre des familles étrangères concernées est en constante augmentation. Malgré obstacles et risques, cette promotion résidentielle réalise un rêve d'accession sociale, de sortie des cités dont l'image est dévalorisée et garantie une meilleure chance pour l'avenir des enfants.

Les parcours résidentiels suivis par les immigrés après leur arrivée en France, font apparaître, pour une part, un désir "d'installation" qui passe, car telle est l'organisation du logement en France, par l'accession à la propriété. Mais les disparités sont grandes entre les origines nationales des immigrés, les motivations qui les animent, le type d'acquisition et les moyens d'y accéder. C'est leur observation qui fait l'objet de cet article (1).

Qui sont les accédants ?

Des enquêtes "logement" réalisées en 1984 et 1992 en Ile de France donnent les informations suivantes :

- Entre ces deux dates, il y a une progression de l'accession chez les ménages étrangers de 16,2 à 21,5%. Elle est encore plus nette en province. Des chiffres récents de l'INSEE donnent une moyenne de 40% de ménages étrangers (52,1% si l'on ne considère que les Européens), propriétaires pour 54% de ménages français.

- La taille des logements : les logements acquis sont nettement plus grands que les logements étrangers franciliens, mais plus étroits que ceux des accédants français.

- La composition des familles : les ménages étrangers accédants se composent en moyenne de 4 personnes, dépassant ainsi l'ensemble des ménages étrangers (3,2) et la taille des ménages français accédants (3,1).

- Les revenus et le taux d'effort : les accédants étrangers ont par ailleurs des

revenus un peu plus élevés que l'ensemble des étrangers (nettement inférieurs à ceux des français), mais le revenu considéré par membre de la famille s'en rapproche.

Le taux d'effort est plus important chez les accédants étrangers que français, l'apport personnel moindre. Mais les aides au logement sont plus conséquentes que pour les français, ce qui diminue le taux d'effort.

- La situation sociale : le recensement de 1990 donne quelques indications : 40,4% des propriétaires français sont des cadres ou des professions intermédiaires et 10,6% des ouvriers ; 40,2% des propriétaires étrangers sont des ouvriers et 20,9% des cadres et professions intermédiaires. A peine un ouvrier étranger sur 5 est propriétaire, quand un ouvrier français sur 3 l'est. 28% des cadres étrangers sont propriétaires contre 55,6% des cadres français. C'est parmi les artisans, commerçants et chefs d'entreprise que l'on trouve le plus de propriétaires quelque soit la nationalité.

- L'implantation et le prix des logements : en Ile de France, c'est en grande couronne que résident la majorité des accédants étrangers (50% des propriétaires pour 27,6% des ménages étrangers). Ce n'est pas l'attrait de la maison individuelle qui explique cela, mais les prix inférieurs. Les logements achetés par les étrangers sont moins chers et plus grands en grande couronne, et moins chers que ceux achetés par les français.

- Des tendances selon les nationalités : une accession plus importante chez les ressortissants européens et notamment les italiens (64,7%). L'ensemble des euro-

* *Chargée de mission à l'intégration, Ville de Grenoble*

peens représentant à eux seuls 63,7% des propriétaires étrangers, alors qu'ils ne sont que 44,9% des ménages étrangers en Ile de France. Une accession minoritaire au contraire parmi les populations étrangères importantes en France, comme les maghrébins où elle ne concerne que 13,5% de ces ménages. Ils représentent 18,8% des propriétaires étrangers, alors qu'ils constituent 31,4% des ménages étrangers en Ile de France. Le taux des accédants africains est important, mais ils restent toutefois sous-représentés parmi les ménages étrangers propriétaires (21%)

Les évolutions montrent que l'accèsion est un statut de plus en plus fréquent. En France, les propriétaires Portugais ont augmenté de plus de 100%, les maghrébins de 67% entre 1984 et 1992 (enquête logement).

Les trajectoires résidentielles

Deux facteurs influencent les stratégies d'accèsion :

1. L'évolution et la réalisation du Projet de Vie

- A une volonté de rester en France et de s'y installer, correspond l'achat soit d'une maison individuelle, soit d'un appartement aux critères de confort exigeants. L'investissement financier et symbolique y sont importants : aménagement de l'intérieur, entretien du jardin... C'est à ce moment que les demandes de nationalité française se formulent. Ces ménages viennent majoritairement du parc social locatif.

- A l'inverse, l'achat d'un appartement dans du collectif dévalorisé est davantage vécu comme du provisoire (transitoire) : la prochaine étape sera le pavillonnaire ou un hypothétique retour au pays. La revente du logement peut faire partie de cette stratégie à long terme. Les trajectoires sont plus diversifiées : les immigrés viennent plutôt du parc privé où ils étaient locataires ou hébergés, et ne souhaitent pas accéder au parc social traditionnel, dont ils repoussent l'image et les procédures...

2. L'ancienneté en France, les conditions et raisons de la migration déterminent l'attachement au quartier de résidence et l'insertion dans les réseaux familiaux et sociaux.

- La trajectoire la plus couramment rencontrée des immigrés maghrébins : une arrivée en France entre 1960 et 70 pour travailler, un logement par l'employeur, souvent dans un foyer, le regroupement familial et l'accès à un logement HLM, 3 à 5 ans plus tard (dans l'enquête de l'INED, c'est le cas de 40% des Marocains). Ils sont majoritairement ouvriers et employés, dans des emplois peu qualifiés.

- Les Africains sont, pour partie, arrivés en France plus récemment, souvent pour faire leurs études, et occupent des emplois plus qualifiés.

Ces deux groupes ont des modes d'accèsions proches, mobilisent les filières institutionnelles (1% logement), accèdent souvent dans les quartiers de logement social, car ils ont de petits

budgets.

En revanche, les immigrés plus récents, comme les Turcs ou les Sri-lankais, qui ont des statuts économiques et juridiques plus précaires, ont plus rarement accès au logement social. Les filières d'accès sont davantage communautaires et informelles.

Les trajectoires migratoires, professionnelles et résidentielles sont étroitement liées.

Stratégies résidentielles

- **Stratégie "intégratrice"** : Une stratégie plutôt individuelle, dans laquelle l'accèsion à la propriété est avant tout un moyen de sortir ou de ne pas entrer dans le parc HLM dévalorisé. Pour les ressortissants d'origine africaine (non Zairois) et Maghrébine, l'achat intervient tardivement et encore davantage lorsqu'il s'agit d'une maison.

On voit se profiler une logique qui vise avant tout à contourner les pratiques ségréguatives qui règlent l'attribution des logements sociaux, au sein même du parc HLM et dirigent les immigrés vers les cités dont l'image est la plus dévalorisée. Même s'ils y ont créé des liens, l'image des "cités" est très négative. Ils rejettent la réalité sociale qu'elles représentent : la concentration d'étrangers et la délinquance et ils formulent la peur de voir l'avenir de leurs enfants, en France, compromis.

L'accèsion dans un quartier moins "marqué", censé être plus mélangé, est alors une opportunité de "promotion résidentielle", même si elle ne correspond pas toujours à une accèsion sociale et professionnelle. Elle est perçue comme le moyen d'offrir à leurs enfants, une chance dans un autre environnement. Ils prennent ainsi, du fait de leurs revenus modestes, des risques, en s'endettant parfois de façon excessive, mais réalisent un rêve d'accèsion sociale, de propriété, de vie dans des quartiers mieux réputés et de cohabitation avec des français de classes sociales plus aisées... rêve qui n'est pas toujours conforme à la réalité!

- **Stratégies "communautaires"** : C'est une stratégie plutôt collective, faisant face à des difficultés de logement, et dans laquelle la copropriété dévalorisée est une réponse. Elle est surtout mise en oeuvre par les communautés d'immigration récente. Intermédiaires internes, mais aussi externes à la communauté jouent un rôle important.

L'observation des trajectoires des Turcs de Grigny a permis d'analyser ce type de stratégie. Après une période courte d'accueil et d'installation, sous des formes diverses, dans la copropriété : hébergement, location, sous-location, les nouveaux arrivants accèdent dans de grands logements, afin de faire venir leur famille.

Leurs faibles moyens et les réseaux en place, d'agences spécialisées, et de Turcs anciennement installés, les conduisent vers des logements dévalorisés.

Le fonctionnement de ces réseaux facilite dans un premier

temps l'insertion dans la société française et la reconnaissance sociale, mais en revanche les regroupements opèrent une véritable connotation du territoire et renforcent le processus de stigmatisation. Ces implantations ne sont, bien souvent, pas définitives, l'accès au logement social peut être la deuxième étape.

Pour ces ménages, la précarité socio-économique et la relative "captivité résidentielle" ne favorisent pas le processus d'intégration. L'investissement est davantage consenti par la contrainte que par construction d'un projet dans le pays d'accueil. Les dynamiques communautaires sont davantage des conséquences de la concentration des populations que des logiques volontaristes, préalables à de tels regroupements.

Observations basées sur des études de cas

A partir d'un échantillonnage de 60 familles algériennes de l'agglomération grenobloise, ayant accédé à la propriété ou construit.

Caractéristiques des accédants

Les intéressés à l'accession correspondent à une génération constituée de familles nombreuses avec de grands enfants, adolescents ou majeurs parfois mariés, qui valorisent des notions telles que l'intégration, l'enracinement à la société d'accueil de leurs parents qu'ils ont fait leur, le refus de la stigmatisation et le besoin de plus d'espace dans le logement. Ces nouveaux propriétaires ont longuement transité par le parc social public le plus souvent défavorisé, dont ils ne supportaient plus les contraintes citées précédemment. Ils se caractérisent par leur esprit d'initiative et d'innovation, contrairement à la majorité des autres locataires ne voulant pas encore remettre en question leur situation actuelle.

Leurs revenus sont modestes mais multiples : celui du père, salaire ou retraite, modestes, constitue la principale source de revenus ; celui de la mère est un salaire d'appoint, nouveau pour la famille mais néanmoins nécessaire, enfin, les enfants apportent une contribution financière irrégulière correspondant aux périodes pendant lesquelles ils travaillent. Tout ceci devient un facteur important de la solvabilisation du ménage qui a contracté un prêt. On trouve une fresque, riche de potentialités, de situations diverses, de formes d'accession à la propriété, autant d'initiatives qui visent à donner aux immigrés maghrébins la même liberté de choisir leur lieu de résidence que celle dont bénéficie le reste de



la population.

Leurs trajectoires résidentielles

La décision apparaît peu à peu, chez certaines familles maghrébines de non retour au pays d'origine et d'installation en France. "L'investissement a remplacé l'épargne simple accumulée et le désir de stabilisation et d'enracinement a remplacé le rêve du retour". Simultanément le désir prend forme, d'adapter les conditions de vie, librement à ces aspirations. Acheter ou construire une maison, ne plus être "assisté" dans le logement social. L'influence et l'enracinement des enfants dans la société française est déterminante dans ce "réajustement du projet de vie"

Leurs moyens

La prise en charge par les immigrés de l'autoconstruction et de l'auto-réhabilitation des logements, comme moyens d'insertion, de formation et d'accès à un toit. La plupart des démarches effectuées concernent un tout : logement, travail, insertion, et confirment une réelle dynamique de projet. L'épargne est effectuée selon les pratiques traditionnelles telles que l'épargne par la femme, de bijoux et louis d'or, au prix de sacrifices et privations et revendus pour cette démarche d'investissement

On peut noter également la part d'économie informelle tels que les échanges de biens et de services non comptabilisés et apparaissant comme des solidarités familiales, communautaires, de voisinage et intergénérationnelles.

L'apport initial s'avère quelquefois important malgré les revenus modestes de ces familles et atteste d'une grande capacité d'épargne liée au projet du retour. Le transfert d'économie est favorisé par le faible engagement de l'Etat en Algérie, et les difficultés de mise en oeuvre de sa politique globale de logement. Aussi ces familles ont forcément cultivé une attitude de prévoyance.

Rôle de l'acquisition pour les enfants

et les femmes

En plus de leur contribution financière lorsqu'elle est possible, les enfants participent à certains travaux engagés pendant la construction de la maison qu'ils s'approprient pleinement et qui devient leur repère. Ce qui est symboliquement important. "Ma soeur et moi nous avons fait deux cadeaux aux parents qui nous ont coûté bien cher. Le premier, c'est la cuisine intégrée de 50 000 francs. Le deuxième, c'est la cheminée qui est revenue à 22 000 francs. Le père, s'occupe du jardin et la production obtenue permet à la famille d'avoir des légumes frais toute l'année". Les femmes s'engagent dans la vie active par nécessité économique et y découvrent un réel processus dynamique : des compétences, un rôle social, elle participent aux décisions du foyer et contribuent à l'image de la famille vis à vis de l'environnement.

Facteur d'intégration

Les entretiens réalisés démontrent clairement que le projet visant à améliorer l'avenir des enfants devient possible en suivant le parcours de l'acquisition en France. Celle-ci peut apporter des commodités jusque-là non recherchées, à cause de situations marquées par le provisoire. Posséder une maison individuelle, avec un jardin, avoir son indépendance, ne pas gêner, s'approprier mieux l'espace, s'affirmer tout en se rendant "invisible", offrir un repère à ses enfants. Cette multitude de raisons invoquées renforcent la démarche de réajustement ou d'abandon du projet initial de "retour" et permet de fixer de nouvelles priorités. Nous avons

pu constater les conséquences positives sur tous les aspects de la vie, favorisant une meilleure intégration dans la société.

Conclusions

Nous avons constaté que le nombre de familles étrangères accédant à la propriété est en constante et importante augmentation et se rapproche du taux d'accession des ménages français. L'accession, dans le parcours résidentiel, est donc un long et progressif apprentissage des normes culturelles reconnues en matière de logement, elle exige un bouleversement de l'organisation de la famille. Elle implique l'abandon du projet de retour au pays et le désir de stabilisation dans la société d'accueil. C'est donc, un élément essentiel du processus d'intégration, nécessairement en cours. ■

(1) Les informations contenues dans cet article sont extraites de deux recherches existant sur ce sujet :

- "L'accession à la propriété des étrangers en Ile de France" réalisée par Christine Lelévrier en 1995 pour Le Plan Construction Architecture.

- "Quand les familles algériennes construisent leur chez soi en France" réalisée par Oumelkhir Nafa-Djelali dans le cadre d'un DESS de l'Institut d'Urbanisme de Grenoble

