

Les comportements d'entraide à l'égard du projet d'achat et d'occupation de la propriété résidentielle

Observations tirées d'une enquête à Montréal¹

Guylaine BARAKATT
*Département d'économie agroalimentaire
et des sciences de la consommation
Université Laval*

À une époque où le « sens de la famille » n'a plus la même résonance qu'au temps de la société traditionnelle, il demeure des canaux d'expression à travers lesquels celui-ci déploie son ardeur. La propriété résidentielle constitue l'un de ces canaux.

Nous allons démontrer dans cet article la couleur particulière que prend le lien familial lorsqu'on l'inscrit dans le projet d'acquisition d'une propriété résidentielle. Il sera mis en évidence le rôle actif de la famille dans le comportement des ménages à l'égard de la propriété. Notre exposé a pour particularité d'être axé sur la présentation de données empiriques inédites tirées d'observations faites à Montréal plutôt que sur une discussion sur la famille à caractère plus théorique.

1. Cette communication s'appuie sur des résultats d'une thèse de doctorat de l'auteure intitulée « On investit et on s'investit : analyse des ressources mobilisées dans la propriété résidentielle chez un groupe de ménages de la région de Montréal », Université du Québec (INRS - Urbanisation) et UQAM, 1998.

LA PROPRIÉTÉ RÉSIDENIELLE : UNE HISTOIRE DE VALORISATION

La propriété résidentielle est l'un des rares biens de consommation impliquant à la fois les finances personnelles, le mode de vie, la famille, la qualité de vie, l'identité, etc. Ainsi, elle englobe plusieurs dimensions : financière, psychologique, sociologique, voire culturelle. Elle conjugue les sentiments du chez-soi, de l'autonomie, de la liberté, et compose notre sens des responsabilités financières et de l'identité sociale. La propriété reflète aussi notre attachement à la terre et notre désir de marquer notre territoire.

Ces valeurs sont fortement ancrées chez nous et ailleurs dans les autres sociétés occidentales où l'on retrouve aussi une majorité de ménages propriétaires (les États-Unis : 63,8 % ; l'Italie : 65 % ; le Royaume-Uni : 65,4 % ; la Norvège : 67 % ; le Japon : 62,4 %, etc. ; Choko, 1992). La propriété figure parmi les biens les plus désirables. D'ailleurs, pour plus de 85 % des Américains, la propriété résidentielle constitue la première composante d'une vie heureuse, ses bénéfices s'étendant au-delà du logement proprement dit pour procurer des sentiments de bonheur en général, de bien-être et de satisfaction dans la vie familiale et sociale (Vitt, 1992).

La propriété résidentielle s'impose comme modèle d'habiter. Dans le système de représentation collective, elle incarne le logement idéal en vertu des valeurs et des symboles élogieux que la société lui consacre. Par exemple, dès l'époque de l'industrialisation, la propriété était le symbole de l'indépendance économique par opposition à la location évoquant la pauvreté, la dépendance économique et les conditions de vie insalubres. De même, dans la société traditionnelle québécoise, le cultivateur qui incarnait le propriétaire par excellence jouissait du statut social le plus élevé. Le salarié villageois locataire était reconnu comme un individu plus dépensier préférant la consommation de nouveaux produits à l'épargne (Tremblay et Fortin, 1964). Jusqu'au début du XX^e siècle en France, le statut de propriétaire pouvait faire office de profession dans les actes d'état civil ou dans les recensements (Maison, 1993). On peut se risquer à affirmer que ces images ont laissé des traces dans l'opinion publique. À preuve, un répondant de notre enquête a fait la déclaration suivante : « Le Québec est un peuple soumis et locataire... en devenant propriétaire, je veux changer ça. »

L'État a joué un rôle de premier plan pour favoriser l'accès à la propriété résidentielle à un plus grand nombre de ménage, et ce, à l'aide de divers programmes et mesures spécifiques mis en place dès la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Parmi celles-ci, la plus importante fut sans aucun doute celle de rendre disponible le crédit hypothécaire. Selon les

années, l'État a accordé des fonds hypothécaires sous forme de prêts directs ou de garantie sur les prêts hypothécaires offerts par les institutions financières, des subventions directes à l'achat, des rabais d'intérêt sur les taux d'emprunt hypothécaire. Parmi les mesures toujours en vigueur, on trouve l'exonération d'impôt sur le gain en capital réalisé à la vente de la résidence principale², l'assurance hypothécaire³, le régime d'accession à la propriété (le RAP)⁴ et les subventions à la rénovation résidentielle⁵.

De son côté, l'industrie du logement composée des entrepreneurs en construction et en rénovation, des propriétaires fonciers, les promoteurs, du système financier, etc., valorise le développement de la propriété résidentielle comme secteur d'activités économiques. C'est compréhensible, car il s'agit de leur gagne-pain. Avec la complicité de l'État, il s'est établi avec le temps une position affirmée en faveur de la construction de propriété résidentielle (unifamiliale ou condominium), celle-ci devenant même un symbole de l'effervescence économique. Qui ne connaît pas l'adage : « quand le bâtiment va, tout va ». Ce symbole est d'ailleurs encore très présent dans l'opinion publique.

La famille peut à son tour jouer le rôle de courroie de transmission d'une « culture de la propriété ». En effet, la génération transmet des influences en termes d'attitudes, de savoir-faire et de dispositions à l'égard du logement. Avec le temps, il s'établit de véritables lignées de propriétaires ou de lignées de locataires (Grafmeyer, 1993). Les ascendants jouent un rôle sur les chances d'accès à la propriété et sur les dispositifs organisant les stratégies résidentielles des ménages (Cuturello, 1992). Par exemple, l'achat du logement en France représente une « affaire de famille ». Les parents aident financièrement les enfants à accéder à la propriété en accordant des prêts d'argent, des dons d'argent ou un héritage anticipé (la transmission de l'héritage sous forme d'actifs liquides ou immobiliers ne se faisant plus nécessairement au décès des parents ou au mariage des enfants ; Bonvalet, 1988 ; Cuturello et Godard, 1980).

2. À titre d'information, l'aide fiscale à la propriété résidentielle au Canada se chiffrait à elle seule en 1992 à 3,8 milliards de dollars (Wexler, 1996).
3. Elle permet maintenant d'acheter une propriété avec une mise de fonds de départ équivalant à aussi peu que 5 % du prix d'achat (moyennant le respect de certaines conditions, dont celle de payer une prime d'assurance plus élevée). La Société canadienne d'hypothèques et de logement est l'organisme gouvernemental qui offre l'assurance hypothécaire.
4. Ce régime permet de recourir aux montants accumulés dans le REÉR personnel pour constituer la mise de fonds de départ à l'achat de la propriété résidentielle (à certaines conditions).
5. Ces subventions sont principalement destinées aux propriétaires à faible revenu dont la propriété affiche un besoin de remise en état.

Les stratégies adoptées par les acheteurs à l'égard du logement peuvent varier selon les cultures. À titre d'exemple, des Portugais migrants en France démontrent un comportement de double investissement : ils possèdent une maison dans leur village natal et deviennent aussi propriétaires en France. La maison du lieu d'origine sert de projet de retraite et de lieu de retrouvailles familiales pour maintenir l'unité de la famille dispersée tandis que celle du nouveau lieu de vie sert de stratégie pour favoriser l'intégration dans le pays d'adoption (De Villanova et Leite, 1992).

Sachant que la propriété résidentielle constitue l'une des principales composantes du patrimoine des ménages⁶, le transfert de celui-ci de génération en génération par voie de l'héritage pourrait avoir des incidences significatives sur l'évolution des inégalités sociales. Plusieurs études chez les ménages anglais et français tendent à démontrer qu'il contribuerait à maintenir, voire à accroître les inégalités sociales (Hamnett, Harmer et Williams, 1989⁷; Thorns, 1994; Munro, 1988; Segalen, 1981). Au Canada, des transferts de montants d'argent substantiels sont observés davantage sur le mode de la donation que sur le mode de l'héritage. Le groupe qui semble recevoir le plus en cadeau et en héritage est celui constitué des propriétaires sans hypothèque en comparaison des propriétaires avec hypothèque, des locataires et des chambreurs (Thorns, 1994).

Enfin, de nouvelles réalités sociales incitent à examiner les liens de solidarité familiale comme aide significative pouvant améliorer l'accessibilité au logement des ménages acheteurs : l'augmentation générale des dépenses de logement dans le budget des ménages (Silver, 1994; Langlois, 1992b; Aarab et Calcoen, 1993), la difficulté des propriétaires disposant de revenus limités à faire face à leurs obligations financières (Forrest *et al.*, 1990; Ford, 1988), la prise de valeur incertaine de l'immobilier résidentiel au cours de la dernière décennie (Choko et Hamel, 1994).

LA PROPRIÉTÉ RÉSIDENIELLE CHEZ LES QUÉBÉCOIS : LIEU D'INSCRIPTION DES SOLIDARITÉS FAMILIALES

Notre recherche consistait en une analyse en profondeur du comportement d'investissement des ménages montréalais à l'égard de la propriété de manière à mettre au jour la diversité des ressources engagées dans la réalisation du projet, comme les dépenses discrétionnaires consenties au logement et le jeu participatif des ressources humaines (personnelles,

6. Le logement principal accapare 42 % de la valeur du patrimoine chez les Français, 68 % chez les Canadiens (SCHL, 1992).

7. Cités dans Forrest, Murie et Williams, 1990.

familiales, amicales), et ce, de l'achat jusqu'à la vente⁸. Notre enquête chez les Québécois corrobore l'intervention de la famille dans les activités liées au projet d'acquisition et d'occupation de la propriété résidentielle. Celui-ci est un lieu d'expression de solidarités familiales et amicales, une véritable histoire d'entraide. En fait, il existe peu de projet de propriété résidentielle sans aucune entraide familiale et amicale. Celle-ci est fréquente pour réaliser l'achat et davantage pour réaliser l'occupation intervenant à différents temps et sous diverses formes.

Entraide pour l'achat et l'installation dans le logement : bien plus que l'aide à la mise de fonds

Jusqu'à présent, l'entraide familiale exercée à l'égard du projet d'acquisition de la propriété résidentielle était connue sous la forme d'un soutien financier de la part des parents pour composer la mise de fonds versée à l'achat du logement. Comme notre recherche avait pour ambition de tenir compte de l'ensemble des ressources mises à contribution dans le logement, nous avons donc élargi la notion d'entraide aux amis et intégré, outre le soutien financier, le soutien en nature (aide physique). Ainsi peut s'exprimer de manière un peu plus subtile le phénomène d'entraide destinée à faciliter l'achat et l'installation dans le logement.

L'entraide monétaire et humaine d'un parent ou d'un ami a concerné un nombre significatif de propriétaires de notre enquête incluant des propriétaires expérimentés, c'est-à-dire au stade du deuxième ou du troisième achat (voir tableau 1). En effet, environ la moitié des propriétaires (18/37) en ont bénéficié. Les formes d'entraide déclarées ont été, par ordre d'importance, la participation aux travaux d'amélioration du logement effectués à la prise de possession ou durant la première année d'occupation, fournie presque autant par les amis que par la famille, l'héritage ou le don d'argent pour composer la mise de fonds versée à l'achat, provenant presque exclusivement de la famille, et le prêt d'argent de la famille pour financer en totalité l'achat. Malgré le nombre limité de cas ($n = 3$), cette dernière forme d'aide financière de la famille attire l'attention en raison du fait qu'elle s'est substituée en totalité au financement des institutions financières⁹.

8. Pour connaître les principaux paramètres méthodologiques de notre enquête, voir la section « Considérations méthodologiques » en annexe. Pour plus de détails, consulter la thèse de l'auteur. Signalons que l'entraide n'était pas une dimension d'analyse au cœur de notre étude mais seulement un aspect secondaire.
9. Lorsqu'il y avait prêt d'argent de la famille, les ménages bénéficiaient d'arrangements favorables présentant l'une ou plusieurs des caractéristiques suivantes : fréquence et durée de remboursement ajustées au besoin, prêt sans intérêt ou à un taux préférentiel.

Contrairement aux idées reçues, l'entraide n'apparaît pas qu'au premier achat pour disparaître au fil des achats subséquents. En effet, sur les 18 ménages aidés, 7 étaient des ménages expérimentés. L'un d'entre eux a connu la répétition de la même entraide¹⁰ tandis que deux autres ont expérimenté l'entraide sous une forme différente.

Par ailleurs, nous avons cherché à savoir si le réseau de parents ou d'amis était intervenu dans une optique plus défensive face à des difficultés vécues par les propriétaires avec la gestion courante de la propriété (p. ex., tensions budgétaires) au cours de la première année d'occupation du logement¹¹. Il s'est avéré que l'aide en argent apportée par un parent ou un ami pour combler au besoin les déficits d'opérations budgétaires est un phénomène peu observé. Deux cas seulement d'entraide familiale sont ressortis.

TABLEAU 1

Nombre de situations d'entraide familiale et/ou amicale^a à l'achat et durant l'occupation de la propriété selon l'expérience d'achat et selon la localisation^b

	Centre		Proche périphérie		Banlieue	
	Aide monétaire	Aide physique	Aide monétaire	Aide physique	Aide monétaire	Aide physique
À l'achat						
Premier achat	7	2	1	1	2	2
2 ^e achat et plus	2	2	—	—	1	3
Durant l'occupation						
Premier achat	3	4	2	4	1	4
2 ^e achat et plus	3	2	—	2	3	5

a) Il s'agit d'une compilation des aides au total. Comme certains ménages ont cumulé plus d'une forme d'entraide, le dénombrement des situations d'entraide ne correspond pas exactement au nombre de ménages distincts aidés.

b) Le tableau recense la nature de l'entraide et le nombre de ménages concernés. Il ne nous a pas été possible de comptabiliser toutes les sommes d'argent données et prêtées pour financer l'achat de la résidence principale (voire, dans certains cas, de la résidence secondaire), pour réaliser les travaux d'amélioration ou pour favoriser l'équilibre du budget. De même, nous n'avons pas discriminé les pratiques d'entraide selon qu'elles étaient gratuites, rémunérées ou échangées contre d'autres services.

10. Ce ménage a d'ailleurs été l'objet d'un scénario d'entraide quasi identique lors du premier achat. Le parent a été tout aussi présent en finançant encore en totalité le solde de prix de vente, et en y ajoutant d'autres aides.

11. Nous avons retenu la première année d'occupation jugeant celle-ci comme une période critique pendant laquelle les finances personnelles sont plus susceptibles d'être tendues en raison de la diversité des coûts survenant à l'achat et des frais associés à l'installation dans le logement.

Entraide durant l'occupation du logement : même les acheteurs expérimentés en profitent

L'achat de la propriété résidentielle n'a pas l'entière mainmise sur le phénomène d'entraide familiale et amicale. La période d'occupation est aussi complice d'activités d'aide monétaire et participative de la part des parents et des amis. En fait, les propriétaires ont reçu plus d'aide durant l'occupation qu'au moment de l'achat, un phénomène relativement méconnu jusqu'ici. Cela s'explique par les nombreuses activités d'amélioration de la propriété effectuées durant l'occupation et auxquelles s'est prêté à plusieurs reprises le réseau familial et amical.

Ainsi, une forte majorité de ménages (27/37) ont bénéficié d'une entraide durant l'occupation de la propriété (voir tableau 1). Il y a eu peu de différence entre les premiers acheteurs et les acheteurs expérimentés. La moitié des ménages aidés durant l'occupation ont également connu l'entraide à l'achat de la propriété (généralement la même aide, soit la participation aux travaux d'amélioration du logement).

L'aide physique sous forme de temps et de talent consacrés aux travaux d'amélioration a été plus fréquente que l'aide monétaire. L'entourage des propriétaires, surtout les amis, a été plus enclin à offrir une aide en nature durant l'occupation. Ces derniers étaient environ deux fois plus nombreux que la famille à aider dans les travaux d'amélioration apportés au logement. L'aide monétaire des parents a été observée de manière ponctuelle chez cinq ménages, premiers acheteurs et acheteurs expérimentés, faisant face à des tensions budgétaires dans la gestion courante des obligations de propriétaire.

En résumé, la propriété résidentielle constitue un lieu d'expression de solidarités familiales et amicales sous forme de temps, de talent et d'argent. Celles-ci se mettent en place à l'achat mais aussi et surtout durant l'occupation de la propriété. En outre, il apparaît que les pratiques d'entraide s'inscrivent davantage dans une optique offensive de valorisation de l'investissement dans la propriété (c'est-à-dire dans les activités d'acquisition et d'amélioration du logement) plutôt que dans une optique défensive face à des difficultés vécues avec la gestion courante des obligations liées à la propriété.

STATUT D'OCCUPATION ET LOCALISATION RÉSIDENTIELLES DES PARENTS ET DES AMIS : LE RAPPROCHEMENT EST INDÉNIABLE

Conformément aux études existantes à ce sujet, on a observé une relative homogénéité des statuts d'occupation résidentielle entre les propriétaires à l'étude et leur famille. La majorité des ménages étaient en effet issus de parents propriétaires. En outre, la plupart des propriétaires ont déclaré avoir un réseau d'amis composé principalement de propriétaires. On a d'ailleurs dénombré plus de situations d'amis propriétaires que de parents ou de frères/sœurs propriétaires. À ce propos, une répondante a spécifiquement désigné le statut de propriétaire des amis comme la principale motivation à devenir elle-même propriétaire : « tous mes amis étaient propriétaires, il était temps pour moi aussi que je le devienne ». La propriété résidentielle semble donc exercer un effet sur le sentiment d'appartenance au « club » familial et amical.

Par ailleurs, la moitié des ménages (17/37) se sont localisés dans un quartier où résidait au moins un parent ou un ami. Cinq d'entre eux ont avoué l'importance de la proximité de résidence d'un parent ou d'un ami comme critère de choix de localisation de la propriété. Douze ont soutenu que ce n'était ni plus ni moins un hasard, une coïncidence. Cette dimension particulière de l'influence de la famille ou des amis sur les choix de logement comporte un côté mitigé.

L'ENTRAIDE À LA PROPRIÉTÉ RÉSIDENTIELLE : COURROIE DE TRANSMISSION D'UNE CULTURE DE LA PROPRIÉTÉ ?

La famille exerce des influences sur les attitudes et les comportements adoptés par les ménages à l'égard du logement. L'appui financier et en nature de la famille aux activités liées à la propriété résidentielle confesse les valeurs patrimoniale, économique, symbolique qui lui sont conférées. Que des parents fournissent une aide financière équivalente au prêt hypothécaire des institutions financières pour financer en totalité l'achat du logement par les enfants constitue une pratique des plus révélatrices de la valeur économique accordée à la propriété résidentielle. Ces parents ont fait le choix d'immobiliser leur capital dans la propriété résidentielle des descendants plutôt que de l'investir ailleurs, dans un produit financier par exemple. Il s'agit d'un coût d'option non négligeable. Cet appui n'est pas seulement de nature financière mais aussi morale.

On remarquera que le mécanisme de l'entraide financière à la propriété résidentielle est supporté par la famille. Rares sont les amis ayant contribué sur le plan financier. L'entraide en argent n'a pas été une pratique courante de la part des amis. Il semble donc que les amis ne se sentent pas solidaires de la propriété résidentielle par un lien d'argent. Le symbole de réussite financière attaché à la propriété résidentielle, dont la résonance sociale atteste le mérite individuel, pourrait en partie expliquer ce phénomène. Les amis pourraient manifester une certaine pudeur à franchir cette zone d'intérêts individuels.

L'effort consacré aux travaux d'amélioration du logement, effort partagé en majorité avec la famille et les amis des propriétaires, est à souligner. Ces pratiques résidentielles témoignent d'un intérêt à rehausser la valeur d'usage du logement, à s'approprier et à personnaliser les espaces et à produire une « valeur ajoutée » dans le sens économique. Cette implication financière (arbitrage de dépenses discrétionnaires en faveur du logement) traduit un engagement moral d'autant plus significatif qu'elle s'est effectuée en période d'incertitude économique des retours sur l'investissement dans la propriété résidentielle.

Il est apparu que l'entraide ne s'est pas nécessairement pratiquée à l'égard de ménages disposant de revenus faibles, au stade du premier achat, ou faisant face à une situation précaire (endettement lourd, dépenses de logement trop élevées, instabilité des revenus, etc.). Les actions mises en place étaient plutôt caractérisées par une valorisation de l'investissement dans la propriété, c'est-à-dire par l'engagement d'argent ou d'actions destiné à créer un rendement particulier (amélioration du logement, plus-value, service rendu, etc.). Ce qui tend à démontrer que l'entraide s'est inscrite dans une optique plus « offensive » que « défensive ». Cela dit, l'une n'empêche pas l'autre. On peut facilement imaginer la mise en scène des liens de solidarité familiale pour soutenir les ménages aux prises avec des problèmes d'accessibilité au logement. À ce titre, les prêts avec la famille constituent une réalité sociale à examiner, celle d'un circuit d'endettement caché susceptible de peser à la fois sur le niveau d'endettement total des ménages mais aussi sur le rapport moral à la famille.

Selon Cuturello et Godard (1980), le fait d'avoir recours à l'aide financière de la famille pour résoudre le besoin de liquidités nécessaires aux activités liées à la maison pourrait structurer, voire renforcer les liens économiques et affectifs avec la famille. Toutefois, il a été démontré par Coenen-Huther *et al.* (1994) dans leur étude suisse sur les réseaux de solidarité dans la famille que les appuis financiers ne sont que très rarement sources de rapprochement (4 % de ceux-ci), tandis que l'héritage ne l'est jamais. Bien que 20 % de l'ensemble des familles eussent estimé que le climat relationnel dans la parenté s'est enrichi du fait des soutiens

apportés, il s'est avéré que dans la grande majorité des cas, l'expression des solidarités n'a pas changé grand-chose aux relations. En outre, Segalen (1981) fait valoir le côté ambigu des attitudes familiales face à la transmission du patrimoine : « Les enfants souhaitent avant tout rester indépendants, et les parents ne peuvent manifester leur tendresse à travers les dons qu'avec grande discrétion, car ils ne doivent pas avoir l'air d'acheter l'affection de leurs enfants » (p. 286).

L'entraide a un effet d'entraînement sur le comportement d'investissement à l'égard du logement. Le réseau familial et amical sanctionne l'investissement de temps, de talent et d'argent dans la propriété résidentielle. Il y a une sorte d'encouragement, d'accord tacite de la part de la famille et des amis à investir et à s'investir dans la propriété. Le travail d'appropriation du logement se fait en partenariat avec la famille et les amis. L'entraide peut aussi avoir pour effet de nourrir un sentiment global de valorisation personnelle (d'être « quelqu'un ») consécutif au sentiment de compter pour la famille et les amis et à celui d'approbation des autres à l'égard du projet entrepris.

La propriété résidentielle recèle une histoire de valorisation. L'entraide à la propriété résidentielle enrichit cette histoire en participant à l'affirmation d'une culture de la propriété. Ses échos se font sentir sur différents plans : du temps, des talents, de l'argent et des sentiments. *Du temps*, parce qu'il y a le temps des autres, de la famille et des amis pour réaliser les travaux d'amélioration du logement. *Des talents*, parce qu'il existe une prédisposition familiale à devenir propriétaire, parce qu'il y a aussi le talent de la famille et des amis mis au service de la propriété. *De l'argent*, parce qu'il y a le soutien financier de la famille pour réaliser le projet de la propriété. *Des sentiments*, parce qu'il y a valorisation de l'investissement des ressources humaines et financières dans la propriété résidentielle de la part de la famille et des amis. Il en résulte une véritable production domestique digne d'intérêt pour des recherches à venir.

ANNEXE

Considérations méthodologiques

Dans l'opinion publique, la propriété résidentielle représente un « investissement », par opposition à la location. La première évoque des possibilités de plus-value, la seconde donne l'impression de « tirer l'argent par les fenêtres ». Certes, la propriété résidentielle a connu une prise de valeur en période de forte inflation et de croissance de la demande. Cet effet, combiné à celui de l'épargne forcée, a contribué à objectiver dans la conscience collective la propriété résidentielle comme « investissement » au sens économique du terme.

En outre, la maison est chargée à différents degrés de valeurs associées à l'identité, à la qualité de vie, au refuge, au chez-soi, au « *home sweet home* », au patrimoine. Les marchands de biens de consommation proposent plus que jamais une panoplie de produits et de services destinés à maximiser le confort, le bien-être et l'esthétique du foyer : ameublement, décoration, rénovation, accessoires de maison, domotique, etc. Cela agit sur les dimensions psychologiques et symboliques du besoin et du plaisir d'être propriétaire.

La valorisation collective de la propriété résidentielle prédispose favorablement les ménages à l'investissement de différents ordres dans la propriété, comme l'allocation de dépenses additionnelles, l'investissement affectif et en nature à l'égard du logement (ce que l'on désigne par « s'investir » dans la propriété). Par exemple, les projets d'autorénovation gagnent en popularité. Il est courant de voir des propriétaires faire de l'autofourniture, c'est-à-dire entreprendre eux-mêmes les travaux d'amélioration du logement.

Recenser transversalement les dépenses régulières de logement ne permettait donc pas de qualifier de manière satisfaisante le comportement lié au logement. Celui-ci s'inscrit dans un espace dynamique où prennent place des être, des paraître, des obligations, des aspirations. Il nous apparaissait ainsi pertinent de proposer une approche qui rende compte de plusieurs dimensions du comportement d'investissement des ménages dans la propriété sur une longue durée d'occupation.

Nous avons donc placé au cœur de notre démarche le concept de mobilisation des ressources¹² de manière à faire apparaître des aspects « cachés » du comportement d'investissement des ménages dans le logement. Cette approche présentait l'avantage de considérer à la fois les dépenses de logement régulières mais aussi les allocations d'argent discrétionnaires

12. Pour une définition des principales notions utilisées, consulter la thèse de l'auteure.

et les pratiques arbitrées en faveur du logement (p. ex., pratiques d'amélioration apportée au logement, entraide familiale ou amicale). Notre analyse de l'expérience de la propriété résidentielle s'est ainsi ouverte sur plusieurs dimensions : budgétaire, financière, sociale / familiale, voire psychologique touchant la sphère des intérêts, des opinions et des valeurs associés à la propriété.

Une démarche empirique longitudinale (rétrospective) a été privilégiée pour capter l'ampleur des ressources investies dans la propriété sur une longue durée d'occupation. L'entrevue en profondeur en face-à-face dirigée auprès d'un petit nombre de cas était tout indiquée pour mettre en évidence et évaluer les composantes de l'investissement personnel déployé à l'égard du logement. Un questionnaire a été mis au point de manière à relever dans le détail l'étendue et la nature des ressources impliquées. Nous avons analysé l'aide familiale en identifiant les contributions monétaires mais aussi en nature (par exemple, aide aux travaux d'amélioration du logement). En outre, nous avons étendu le réseau d'entraide au cercle des amis, ce qui en soi a été peu considéré dans les travaux sur la propriété résidentielle.

Nous avons choisi Montréal comme terrain d'étude pouvant disposer des données du rôle foncier et du fichier des ventes de maisons transigées sur le territoire de la Communauté urbaine de Montréal, d'Outremont et de Repentigny¹³. Aussi, Montréal se prêtait bien à la définition de situations types de logement. Le découpage selon certaines zones nous permettait d'intégrer la variable localisation et incidemment la typologie du bâti, comme facteurs d'analyse de la différenciation des logiques de mobilisation des ressources déployées par les ménages à l'égard de la propriété.

L'échantillon a été construit à partir des unités de logement vendues sur le territoire montréalais de manière à réunir des ménages ayant fermé la boucle achat-occupation-vente. Les caractéristiques de l'échantillon recherchées : Canadiens français âgés entre 35 et 55 ans aux revenus moyens et ayant occupé la propriété plusieurs années (minimum sept ans)¹⁴. Il s'agit d'un groupe d'individus appartenant à la génération des baby-boomers

13. On trouve dans ces banques de données les informations suivantes : la typologie de la maison, l'adresse civique, le ou les noms du ou des propriétaires, le compte de taxe foncière, le prix de vente, le prix de la transaction précédente.

14. Nous avons contrôlé l'ethnie sachant qu'elle est une variable déterminante des comportements d'investissement dans le logement (De Villanova et Leite, 1992). Nous avons retenu sept ans, car il s'agit d'une durée voisinant la moyenne d'années d'occupation d'une même propriété ; de même, cela assurait que le moment d'achat précédait celui de la flambée des prix observée sur le marché de l'immobilier montréalais (c'est-à-dire avant 1987).

dont les logiques de mobilisation des ressources ne se fondent pas a priori sur des contraintes de revenus limités ou sur des besoins en logement de stricte nécessité.

Sur la période 1993-1995, 8131 ventes ont été recensées. Pour l'entrevue téléphonique, 1186 ménages ont été présélectionnés en fonction des critères de durée d'occupation minimale, de propriétaire occupant et de vente « *bona fide*¹⁵ ». Cinquante ménages ont accepté de se prêter aux entrevues dont 37 ont été retenus. Ce petit échantillon se justifie par l'envergure des aspects approfondis et l'objectif d'une collecte de données plus riches. Les 37 ménages se sont répartis de la manière suivante : 13 ménages au centre réunissant en majorité des copropriétaires, 10 ménages en proche périphérie et 14 ménages en banlieue, principalement des propriétaires d'unifamiliales.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aarab, M. et F. Calcoen (1993). *Filières de logement et dépenses des ménages*, Lille, CRESGE.
- Barakatt, G. (1998). « On investit et on s'investit » : Analyse des ressources mobilisées dans la propriété résidentielle chez un groupe de ménages de la région de Montréal », Thèse de doctorat, Montréal. INRS - Urbanisation et Université du Québec à Montréal.
- Bonvalet, C. (1988). *Le statut de propriétaire : analyse des différences*, Communication au III^e Colloque international de l'Association internationale des démographes de langue française, Montréal, 7-10 juin.
- Choko, M. H. (1992). « Home-Ownership : From Dream to Materiality », dans Allen Hays (dir.), *Ownership, Control and the Future of Housing Policy*, Chicago, Greenwood Press.
- Choko, M.H. et P.J. Hamel (1994). *Re-examining homeownership as an investment*, Communication présentée à la VI^e Conférence internationale de recherche sur l'habitat, Beijing, septembre.
- Coenen-Huther, J., J. Kellerhals et M. von Allmen (1994). *Les réseaux de solidarité dans la famille*, Lausanne, Réalités sociales.

15. C'est-à-dire dont la situation de vente et/ou les parties impliquées ne comportent pas de particularités susceptibles d'affecter d'une quelconque manière la valeur de la propriété transigée. Par exemple, la vente d'un immeuble pour un dollar et autres considérations, la vente pour défaut de paiement de taxes, la vente dans le cadre d'une liquidation de biens, la vente entre membres d'une même famille, etc. Somme toute, des situations où la valeur ne semble pas refléter une valeur établie à partir du marché.

- Cuturello, P. (1992). « De la location à l'accession : un itinéraire familial », dans Paul Cuturello (dir.), *Regards sur le logement, une étrange marchandise*, Paris, L'Harmattan.
- Cuturello, P. et F. Godard (1980). *Familles mobilisées : Accession à la propriété du logement et notion d'effort des ménages*, Paris, Plan-Construction.
- De Villanova, R. et C. Leite (1992). « La maison et les projets immobiliers dans le trajet migratoire », dans Paul Cuturello (dir.), *Regards sur le logement, une étrange marchandise*, Paris, L'Harmattan.
- Ford, J. (1988). *The Indebted Society: Credit and Default in the 1980's*, Londres et New York, Routledge.
- Forrest, R., A. Murie et P. Williams (1990). *Home Ownership. Differentiation and Fragmentation*, Londres, Unwin Hyman.
- Gotman, A. (1988). « Le logement comme patrimoine familial », dans C. Bonvalet et P. Merlin (dir.), *Transformation de la famille et habitat*, Paris, Presses universitaires de France.
- Grafmeyer, Y. (1993). « Héritage et production du statut résidentiel : éléments pour l'analyse des milieux locaux », dans C. Bonvalet et A. Gotman (dir.), *Le logement une affaire de famille : l'approche intergénérationnelle des statuts résidentiels*, Paris, L'Harmattan.
- Langlois, S. (1992a). « Culture et rapports sociaux : trente ans de changements », *Argus, la revue des bibliothécaires professionnels*, 21(3), p. 4-10.
- Langlois, S. (1992b). « Niveaux de vie et consommation durant les années 1960 à 1990 : l'avènement de nouveaux rapports sociaux », dans P. Lanthier et G. Rousseau (dir.), *La culture inventée*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.
- Maison, D. (1993). « Effet d'alliance et transmission différée dans le rapport à la propriété et à l'habitat », dans C. Bonvalet et A. Gotman (dir.), *Le logement une affaire de famille : l'approche intergénérationnelle des statuts résidentiels*, Paris, L'Harmattan.
- Munro, M. (1988). « Housing Wealth and Inheritance », *Journal of Social Policy*, 17(4), octobre, p. 417-436.
- Saunders, P. (1990). *A Nation of Home Owners*, Londres, Unwin Hyman.
- Segalen, M. (1981). *Sociologie de la famille*, Paris, Armand Colin.
- Silver, C. (1994). « Comment dépensons-nous notre argent ? L'évolution des dépenses des ménages canadiens de 1969 à 1992 », *Tendances sociales canadiennes*, 35, hiver, p. 12-17.
- Société canadienne d'hypothèques et de logement (1992). « Polarisation de la richesse par la propriété », *Le point en recherche et développement*, 8, septembre.

- Thorns, D. C. (1994). « The Role of Housing Inheritance in Selected Owner Occupied Societies (Britain, New Zealand, Canada) », *Housing Studies*, 9(4), octobre, p. 473-492.
- Tremblay, M.A. et G. Fortin (1964). *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec : une étude des conditions de vie, des besoins, et des aspirations de la famille canadienne-française d'aujourd'hui*, Québec, Presses de l'Université Laval.
- Vitt, Lois (1992). « Les aspects psycho-sociologiques de la propriété dans la société américaine », dans Paul Cuturello (dir.), *Regards sur le logement, une étrange marchandise*, Paris, L'Harmattan.
- Wexler, M. E. (1996). « A Comparison of Canadian and American Housing Policies », *Urban Studies*, 33(10), p. 1909-1921.