

LE LOGEMENT, FACTEUR D'ÉCLATEMENT DES CLASSES MOYENNES ?

Une étude de l'Université Paris-Dauphine pour
la Confédération Française de l'Encadrement - CGC



François Cusin et Claire Juillard
Avec la collaboration de Denis Burckel

L'ÉQUIPE



François Cusin

Maître de conférences à l'Université Paris-Dauphine et chercheur à l'Institut de Recherche Interdisciplinaire en Sciences Sociales (IRISSO), laboratoire CNRS/Paris-Dauphine. Spécialiste de la sociologie économique, du logement, de l'immobilier et de la ville. Co-directeur de la Chaire Ville et Immobilier (Université Paris-Dauphine /Fondation Dauphine/Crédit Foncier de France) depuis 2009. Membre du comité de rédaction de *l'Observateur de l'immobilier*. Intervenant au Master d'Urbanisme de Sciences Po.



Claire Juillard

Docteure en sociologie de l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales, spécialiste de la ville, du logement et de l'immobilier. Chercheuse associée à l'Université Paris-Dauphine depuis 2006 et co-directrice de la Chaire Ville et Immobilier (Université Paris-Dauphine /Fondation Dauphine/Crédit Foncier de France) depuis 2009.



Denis Burckel

Ancien élève de l'École Nationale d'Administration, ayant accompli une carrière publique en grande partie dans les juridictions financières et au ministère du logement, où il a été Directeur de cabinet. Directeur de l'audit, des risques et du développement durable d'Icade, filiale immobilière de la Caisse des dépôts, depuis 2008. Professeur associé et Directeur du master « Management de l'immobilier » à l'Université Paris-Dauphine depuis 2008.

Ce rapport s'appuie sur une enquête par questionnaire réalisée auprès de quatre mille ménages représentatifs de la population active française. Le questionnaire a été établi par l'équipe de Paris-Dauphine, puis administré par internet à un panel d'enquêtés par la société Toluna. Les traitements statistiques ont été effectués par l'équipe de Paris-Dauphine, avec le concours de **Mathias Duguet** et de **Thomas Sigaud** que les auteurs tiennent à remercier vivement ici.

De vifs remerciements vont au pôle Logement de la CFE-CGC, en particulier à **Jean-Frédéric Dreyfus**, secrétaire national, **Claude Courty**, expert, et **Max Leca**, chef du service économique, pour leur suivi rapproché et leurs précieux conseils. Cette étude a aussi bénéficié d'échanges fructueux avec **Olivier Piron**. Elle n'engage que ses auteurs.

LE LOGEMENT, FACTEUR D'ÉCLATEMENT DES CLASSES MOYENNES ?

**Une étude de l'Université Paris-Dauphine pour
la Confédération Française de l'Encadrement - CGC**

**François Cusin et Claire Juillard
Avec la collaboration de Denis Burckel**

Janvier 2010



La Confédération Française de l'Encadrement – CGC affirme que le S.E.L. n'est pas que le condiment qui donne du goût aux aliments mais est bien le symbole des trois priorités qui ensemble permettent aux Hommes de vivre dans la dignité :

Un Salaire décent - Un Emploi durable - un Logement accessible

Elle souligne combien de difficultés liées au logement pèsent sur la vie quotidienne des Français. Même un pays riche comme le nôtre, et c'est bien là tout le paradoxe, affronte des problèmes graves car vitaux individuellement et sociétaux, qui impactent la capacité de développement du pays. Aujourd'hui, cette crise du logement s'étend aux classes moyennes, c'est-à-dire aux forces vives du pays.

Depuis deux décennies, si le taux d'accession à la propriété a augmenté pour les 20% les plus riches, il a diminué pour les classes moyennes et, évidemment pour les populations les plus fragiles. Le logement devient "une dépense pour les uns" et "un revenu pour les autres". Les dépenses de logement représentent en moyenne 25% du budget d'un ménage. C'est le principal poste de consommation. C'est une dépense contrainte. Son augmentation entraîne une diminution du reste à vivre, une dégradation de la situation financière des ménages, une perte de pouvoir d'achat. La hausse des prix des logements réduit d'autant le revenu disponible pour les autres dépenses (alimentation, habillement, éducation, loisirs, ...). Cela porte atteinte surtout aux nouveaux accédants et à ceux qui désirent le devenir.

Par ailleurs, les classes moyennes n'ont pas facilement accès aux aides ou au logement social. Une partie d'entre elles surinvestit dans le logement sans avoir ni les revenus, ni le crédit bancaire, ni les aides, ni le bénéfice d'un logement HLM. Cela renforce encore plus le malaise, la perception d'une évolution vers le bas, le sentiment d'être livré à soi-même, une forme de déclassement. Ce malaise des classes moyennes face au logement est souligné depuis de nombreuses années par la CFE-CGC.

C'est pourquoi nous avons demandé à François CUSIN, Claire JUILLARD et Denis BURCKEL, chercheurs spécialisés dans le domaine de l'immobilier et du logement de l'Université Paris-Dauphine, une étude sur la problématique spécifique du logement des classes moyennes. Quels sont les enjeux du logement des classes moyennes ? Après dix ans de forte augmentation des prix de l'immobilier et des loyers, le logement paupérise-t-il les classes moyennes ? Les classes moyennes ont-elles des parcours résidentiels plus heurtés ? Telles sont les questions centrales qui ont été le fil conducteur de l'étude.

L'étude a été menée auprès de 4000 ménages représentatifs de la population active. L'étude révèle que plus d'un tiers des classes moyennes gagne moins de 1 800 € par mois (ou 2700 € pour un couple sans enfant) et qu'un ménage sur cinq de la classe moyenne inférieure se considère comme étant en difficulté financière. Cette question du pouvoir d'achat des classes moyennes est essentielle, les revenus ne suivant plus la progression des carrières. Il y a là les conséquences déstabilisantes d'un « effet de ciseau dû à la faible progression des revenus et à l'augmentation des dépenses contraintes » dont le logement, comme le souligne l'étude. Les classes moyennes habitent plus souvent des zones centrales ou péri-centrales plus chères. Même si les classes moyennes connaissent mieux les aides que les autres catégories sociales, les aides publiques leur sont peu présentées et celles hors 1% sont sous plafond de ressources. Cela renforce encore plus le malaise, la perception d'une évolution vers le bas, le sentiment d'être livré à soi-même : des aspirations légitimes mais moins de droits en pratique.

Les besoins en logement exigent une mobilisation de moyens humains et financiers importants. Toutes les difficultés résident cependant dans le fait qu'il faut mener simultanément plusieurs types d'opérations qui vont de la construction à l'aménagement et à la réhabilitation et qu'il faut s'adapter à chaque fois à des géographies et des modes de vie différents. Les dernières mesures prises dans le secteur du logement démontrent que le chemin est encore long pour parvenir à ces objectifs et que ce sont encore les classes moyennes qui risquent de rester sur le bord de la route.

Le logement est une cause majeure du malaise actuel des classes moyennes. Les enjeux sont financiers, mais aussi territoriaux et urbanistiques. L'étude apporte des réponses concrètes à ces questions. Mais il reste bien des points à approfondir : Quels sont les moyens d'accès au crédit des classes moyennes pour l'accession à la propriété ? Quelles sont les réponses du secteur privé en locatif et en accession ? Celles-ci sont-elles adaptées à la demande des classes moyennes ? Les politiques du logement parviennent-elles à tenir compte des modes de vie et de leur évolution plutôt que de s'en tenir à de stricts aspects financiers ?

Cette étude est donc un premier pas utile dans les réflexions que tous les responsables, tant politiques, syndicaux, associatifs, ... doivent mener pour créer les conditions de la relance de notre pays. Assurer un toit à celles et ceux qui représentent les forces vives de la Nation est un enjeu majeur à ne pas négliger.

**Bernard Van Craeynest,
Président de la CFE-CGC**

EDITORIAL



Dauphine a entre autres ambitions d'aider les responsables et les décideurs. Ses chercheurs ont d'abord le souci de la rigueur, la complaisance n'appartient pas à leur culture. C'est pourquoi, ils répondent volontiers aux demandes d'acteurs de tous horizons : dirigeants d'entreprises, responsables politiques, associations, organisations syndicales.

Il est heureux qu'une grande confédération syndicale reconnaisse la place éminente du logement dans la vie des salariés, dont les conditions de vie ne se limitent pas aux conditions de travail. La question du logement est, en effet, un sujet majeur pour les familles, comme pour l'économie nationale. Avec la CFE-CGC, il est question du logement des « classes moyennes ».

Celles-ci s'écrivent au pluriel, tout en se positionnant comme groupe central, dont la principale caractéristique semble être de refuser le déclassement, sans toujours pouvoir s'élever. Elles sont « entre deux ». Dans un continuum de revenus et de statuts, ceux du centre s'accrochent à la moyenne.

Le logement est une dépense ou un investissement, c'est selon les moyens et les choix. Mais il est toujours le premier poste du budget d'un ménage. Il est même devenu un facteur de différenciation majeur et de dispersion autour de la moyenne, comme disent les statisticiens. La diversité des classes moyennes ne se joue pas seulement dans la multiplicité des statuts dans l'entreprise, elle se nourrit autant des différences dans l'habitat.

Bien sûr, la politique « macro » encadre les choix individuels, elle en élargit ou réduit l'éventail, mais elle ne s'y substitue pas. L'accès au logement est la résultante de nombreux déterminants « micro », parmi lesquels : le revenu, la localisation, le patrimoine hérité, la trajectoire familiale (divorce, recomposition), etc.

La représentation attachée au logement influence aussi la situation de chaque famille. Il faut parler ici de « rapport au logement » pour désigner la diversité des « investissements » financier et social consentis par les ménages. Lieu de vie, creuset de la famille, le logement est bel et bien investi d'une valeur sociale spécifique, irréductible à son prix. Par là encore, les classes moyennes échappent à la moyenne.

L'étude qui suit montre comment le rapport au logement des classes moyennes contribue à leur éclatement. Elle confirme aussi l'intérêt de saisir la condition des classes moyennes dans sa globalité, à la maison autant qu'en entreprise. Elle s'inscrit dans la dynamique de recherche immobilière développée à Dauphine depuis plusieurs années.

Merci de leur confiance aux responsables de la CFE-CGC !

Laurent Batsch,
Président de l'Université Paris-Dauphine

SOMMAIRE

INTRODUCTION	11
CHAPITRE 1. LES CLASSES MOYENNES, DES CLASSES DE PRIVILÈGES ?	13
1.1 A la recherche des classes moyennes	14
> Un groupe social flou, hétérogène et changeant...	14
> ... mais un groupe central	17
> ... exposé au risque du déclassement	18
1.2 Les classes moyennes retrouvées : la méthodologie de l'étude	20
> Une approche par les statuts socioprofessionnels	20
> Une étude des différenciations internes par le revenu	22
1.3 Disparité des classes moyennes et déclassement	23
> Une majorité se dit contrainte financièrement	23
> Une évolution des revenus jugée trop lente	24
> Des revenus en retard sur la progression des carrières	25
> Le déclassement de la classe moyenne inférieure	26
> Un sentiment de déclassement qui touche un ménage « moyen » sur cinq	28
Conclusion du chapitre 1	29
CHAPITRE 2. ÉTAT DES LIEUX DU LOGEMENT DES CLASSES MOYENNES	31
2.1. Des localisations spécifiques qui vont à l'encontre des idées reçues	32
> La banlieue, l'univers privilégié des classes moyennes	32
> La ville-centre ou l'espace d'une fracture sociale et territoriale	35
> Se loger bien, se déplacer peu : la quadrature du cercle	35
2.2 Statut d'occupation : plus de propriétaires mais de fortes disparités	39
> La propriété, un puissant facteur de différenciation interne	39
> Le parc locatif privé, théâtre des heurs et malheurs de la classe moyenne inférieure ..	42
> Quand les classes moyennes manquent à l'appel dans le parc social	43
> Tous logés en maison individuelle ?	47
Conclusion du chapitre 2	49

CHAPITRE 3. DU PREMIER LOGEMENT AU DERNIER DOMICILE CONNU, LES PARCOURS RÉSIDENTIELS DES CLASSES MOYENNES	51
3.1 Des parcours difficiles au démarrage	52
> A la décohabitation, fausse autonomie et vraie dépendance	52
> Entre recul de la décohabitation active et « boum » de la décohabitation étudiante	53
> Situations résidentielles à la décohabitation et à l'entrée dans la vie active	55
> Le poids d'une précarité croissante sur l'entrée dans la carrière résidentielle	60
3.2. Des parcours aux étapes plus heurtées tout au long de la vie active	63
> Un équilibre instable, des accidents de parcours plus nombreux	63
> Le dernier déménagement, entre motifs familiaux et contraintes financières	64
> L'évolution des conditions de logement : vers des « parcours descendants » ?	69
Conclusion du chapitre 3	70
CHAPITRE 4. QUAND LES ATTRIBUTS DU LOGEMENT RÊVÉ RÉVÈLENT LES IMPERFECTIONS DU LOGEMENT RÉEL	71
4.1 Insatisfactions et clivages derrière une satisfaction de façade	72
> Le revenu départage nettement les classes moyennes	72
> Un double clivage : propriétaires/locataires et urbains/non urbains	73
> Une logique d'aspirations croissantes ?	73
> Les motifs d'insatisfaction des classes moyennes	74
> Quand le logement rend difficile l'accès aux autres lieux	76
> La conquête de l'espace n'est pas terminée	78
4.2 De fortes aspirations à changer de logement, contrariées dans les faits	80
> Quand la confiance n'est pas aux rendez-vous des projets	80
> Prix élevés et incertitudes professionnelles : des obstacles possibles aux projets	82
> Une absence de projet en raison de ressources jugées insuffisantes	83
> L'aspiration à la propriété de la maison individuelle, toujours n°1 !	84
Conclusion du chapitre 4	87
CONCLUSION	89
BIBLIOGRAPHIE	91

INTRODUCTION

Le logement est un sujet majeur de société. Pour chacun, c'est à la fois un abri, un foyer autour duquel se structure la famille, un lieu où l'on se détend et, de plus en plus, un lieu où l'on travaille. C'est aussi un secteur économique décisif. C'est enfin un enjeu important des politiques publiques. Sous l'impulsion des politiques du logement, les progrès réalisés depuis l'après-guerre en matière de confort de l'habitat ont été considérables.

Mais aujourd'hui, l'insuffisance de l'offre et le montant élevé de son coût ont un impact négatif sur les conditions de vie des Français¹. Le mal-logement en est le symptôme le plus aigu². Premier poste de dépenses depuis le milieu des années 1980, le logement pèse toujours plus lourdement sur le budget des Français. La fragilisation des parcours professionnels touche un nombre croissant de salariés, qui voient remis en cause leurs espoirs d'un parcours résidentiel ascendant. L'insuffisance des ressources et/ou des garanties se combinent avec le niveau élevé des loyers et des prix immobiliers, produisant un effet ciseau qui étouffe financièrement nombre de ménages, au-delà des couches les plus modestes de la société. Le logement social, de plus en plus engorgé, est quant à lui tiraillé entre l'accueil des plus pauvres et les impératifs de mixité sociale.

Avec l'emploi et le pouvoir d'achat, le logement est la principale source de préoccupations des Français. C'est aussi l'objet de tous les investissements. Pour une majorité des Français, son acquisition est un objectif prioritaire afin : de se sentir « chez soi », de ne plus avoir le sentiment de « jeter l'argent par la fenêtre » en payant des loyers, de constituer un patrimoine, d'asseoir sa position sociale, ou plus généralement dans un but de sécurisation. Mais le plus souvent, l'accession se fait au prix de sacrifices importants, particulièrement dans une période marquée par des prix immobiliers très élevés et par un faible taux d'inflation. Dans un contexte qui se caractérise par des insécurités économiques et sociales croissantes, la localisation du logement est un enjeu fort pour les ménages. Au souhait d'accessibilité au lieu de travail, s'ajoute le choix d'un environnement offrant qualité de vie et paisibilité.

Quelle est la situation des classes moyennes dans ce paysage ? Occupent-elles une place privilégiée par rapport aux couches populaires ou sont-elles contraintes par le logement au même titre que les autres groupes sociaux ? Forment-elles encore, de par leur parcours professionnel et résidentiel, une communauté de destin ou présentent-elles de fortes disparités ?

Aborder la question des classes moyennes pose d'emblée un problème de taille : qui sont-elles ? Comment circonscrire un groupe social qui est par nature flou, hétérogène et changeant ? S'il n'existe pas de définition officielle ou consensuelle des classes moyennes, pas un jour ne se passe sans que cette catégorie sociale ne soit évoquée par la presse ou par les décideurs politiques, qu'il s'agisse de pointer du doigt leur situation avantageuse, ou au contraire d'attirer l'attention sur leurs difficultés et sur le déclassement social dont serait victime un nombre croissant de leurs membres. Le flou qui entoure cette catégorie, souvent présentée comme intermédiaire, à défaut de mieux, contraste avec la place de plus en plus grande qu'elle occupe dans le débat public.



¹ Une précédente étude de l'Université Paris-Dauphine s'est attachée à évaluer les besoins quantitatifs et qualitatifs en logements des Français : Laurent Batsch, Denis Burckel, François Cusin, Claire Juillard (2006), « Demande de logement : la réalité du choc sociologique », *L'Observateur de l'immobilier*, hors série, nov., 94 p.

² Selon le rapport 2009 de la Fondation Abbé Pierre, 3,5 millions de personnes connaissent en France une « problématique forte » de mal-logement, auxquelles s'ajoutent les 6,6 millions jugées en situation de réelle fragilité à court ou moyen terme.



Associées au progrès, leur trait commun à travers les époques a été de représenter l'espace privilégié des mobilités sociales ascendantes et le moteur principal de la croissance économique. L'essor d'une société de classes moyennes a particulièrement contribué à l'amélioration des conditions de logement.

Depuis l'époque des Trente glorieuses, la globalisation et la flexibilisation de l'emploi ont mis à mal les équilibres de la société salariale « fordiste ». Les classes moyennes ne sont pas restées à l'abri de cette onde de choc. Les débats actuels sur le déclassement et la peur du déclassement en témoignent³. Peut-on pour autant dire que le déclassement des unes et le sentiment de frustration relative des autres nourrissent l'inquiétude de toutes ? Le logement est aujourd'hui accusé de paupériser les classes moyennes. Est-il à l'origine d'une forme de déclassement qui contribuerait à l'« éclatement des classes moyennes » ?

L'enquête de Paris-Dauphine

Pour répondre à ces questions, l'équipe de recherche de l'Université Paris-Dauphine a examiné les conditions de logement des classes moyennes et leurs aspirations. A partir d'une enquête par questionnaire menée début 2009 auprès de quatre mille actifs, cette étude s'appuie sur une définition opératoire des classes moyennes permettant de mesurer l'ampleur du décalage entre les statuts socioprofessionnels et les conditions matérielles de vie et de logement. Le premier chapitre part à la recherche des classes moyennes. A partir d'une définition fondée sur le statut professionnel, il examine leur situation socio-économique comparativement aux autres groupes sociaux et montre l'ampleur des différenciations internes et du phénomène de déclassement. Le deuxième chapitre dresse un état des lieux du logement (localisation, statut d'occupation, type d'habitat). Le chapitre trois analyse les points saillants de leurs parcours résidentiels, depuis la décohabitation juvénile jusqu'au dernier emménagement, révélant les obstacles rencontrés et les disparités en la matière. Le quatrième chapitre prolonge cette analyse en traitant de la satisfaction et des aspirations des classes moyennes en matière d'habitat. Il ressort que le logement est un facteur d'éclatement des classes moyennes et de décrochage d'environ un tiers d'entre elles.

³ Eric Maurin (2009), *La peur du déclassement. Une sociologie des récessions*, Paris, Seuil ; Conseil d'Analyse Stratégique (2009), « La mesure du déclassement », document de travail, juillet, 118 p. ; Camille Peugny (2009), *Le déclassement*, Paris, Grasset ; Louis Chauvel (2006), *Les classes moyennes à la dérive*, Paris, Seuil.

Chapitre 1.

Les classes moyennes, des classes de privilèges ?

Depuis les Trente glorieuses, période souvent considérée comme l'âge d'or des sociétés de classes moyennes, les crises économiques se sont succédées et les changements structurels de la société se sont poursuivis à un rythme soutenu. Il en résulte une modification en profondeur des fondements de l'économie et des équilibres de la société française. Les classes moyennes ont-elles mieux résisté que d'autres à ces transformations ? Ont-elles maintenu leurs positions par rapport aux classes populaires ? Présentent-elles le visage unifié de « nouvelles classes de privilèges » ? La radiographie des classes moyennes passe par une recherche de ce groupe social aux nombreux visages. Elle révèle de fortes disparités internes, à la fois en termes de revenus et de stabilité professionnelle.

1.1 A la recherche des classes moyennes

Un groupe social flou, hétérogène et changeant...

Les classes moyennes sont d'autant plus difficiles à cerner qu'elles se caractérisent par une forte hétérogénéité. Les ménages qui y sont rattachés partagent le fait de n'appartenir ni aux classes populaires ni à la fraction la plus riche de la société. Si les classes moyennes ont été replacées au cœur de la réflexion sociologique depuis une dizaine d'années, il n'existe pas de définition consensuelle de cette « constellation centrale », selon l'expression de Henri Mendras.

Dans l'histoire, la définition des classes moyennes a fluctué en même temps que la hiérarchie des groupes se transformait. Chaque époque a vu l'apparition de nouvelles classes moyennes, au gré des mutations de l'appareil productif, de l'évolution du rôle de l'Etat, de l'essor du marché ou de la démocratisation du système scolaire :

- A l'heure de la première révolution industrielle, la classe moyenne désignait la bourgeoisie montante, par opposition à l'aristocratie établie.
- A partir de la seconde moitié du 19^e siècle, les classes moyennes ont commencé à être conjuguées au pluriel, englobant alors l'ensemble de la petite bourgeoisie, essentiellement des indépendants.
- Avec l'essor de la grande entreprise, durant la première moitié du 20^e siècle, les classes moyennes se sont enrichies de nombreux « cols blancs » (par opposition aux « cols bleus » des ouvriers), le plus souvent des employés⁴.
- Puis, après-guerre, la réduction de la part des indépendants s'est poursuivie au profit d'un nouveau groupe de salariés : les cadres. Les années 1970 ont également eu leurs « nouvelles classes moyennes » consécutivement au développement des emplois publics, notamment dans l'enseignement.
- Depuis la fin des années 90, une nouvelle figure des classes moyennes est incarnée par le « bobo » (contraction de « bourgeois » et de « bohème »)⁵.

Mais là encore, cette nouvelle composante des classes moyennes renferme une grande hétérogénéité de situation et de destins, entre le pôle « bourgeois », proche des couches supérieures et le pôle « bohème », proche des couches plus marginales et plus précaires de la société. Décidément, la catégorie « classes moyennes » se laisse difficilement appréhender !

Les classes moyennes sont donc historiquement multiples. Qu'en est-il au plan politique ? Le politique est le terrain privilégié de l'expression de la notion de classes moyennes, que ce soit à travers le discours ou les politiques publiques qui les ciblent. Les débats sur les baisses d'impôts ou sur les plafonds d'éligibilité aux prestations familiales et aux allocations logement réintroduisent périodiquement les classes moyennes dans le débat public. Mais aucune vision d'ensemble de ce groupe social n'étaye la réflexion. Inversement, le lien entre les classes moyennes et une offre politique particulière peut difficilement être établi. En effet, leur vote est aussi éclaté que ne l'est leur composition. On peut au fond se demander si, au plan politique, le flou des classes moyennes n'arrange pas tout le monde, dans la mesure où celles-ci constituent une figure rhétorique centrale, mais à géométrie variable pour les discours et les politiques publiques.

Ce flou s'est renforcé avec le mouvement de « moyennisation » de la société française. A l'issue des Trente glorieuses, la société est apparue comme de plus en plus structurée autour de classes moyennes dotées d'un « noyau central » et entourées d'une constellation de groupes sociaux plus ou moins proches⁶. Dans les années 1980, la théorie de la « moyennisation » est généralement assortie du constat de la disparition des classes sociales, notamment sous l'effet du gonflement d'une classe moyenne majoritaire⁶. L'homogénéisation qui en résulte se mesure par la convergence des pratiques de consommation et de loisirs. Elle se traduit également par un moindre sentiment d'appartenance de classe. L'hypothèse de « moyennisation » fait aujourd'hui débat⁷. Mais le regain d'intérêt que suscitent les classes moyennes ne dissipe pas le flou qui les entoure. Et ceci d'autant plus que les critères utilisés pour l'appréhender sont multiples (*encadré 1.1*).

⁴ Charles W. Mills (1951), *Les Cols blancs. Essai sur les classes moyennes*, Paris, Le Seuil.

⁵ Ce terme désormais passé dans le langage courant a son équivalent dans la sociologie urbaine : le « gentrifieur ». La gentrification désigne un nouveau mode de vie urbain et, en particulier, la propension d'une fraction jeune et diplômée des classes moyennes à s'installer dans les quartiers historiques anciens – et souvent dévalorisés – des villes-centre. François Cusin (2008), « La Gentrification en question. Entre stratégies résidentielles des nouvelles classes moyennes et mutations socioéconomiques des villes », *Espaces et sociétés*, n°3, 134, p. 167-179.

⁶ Henri Mendras (1988) : *La seconde révolution française. 1965-1984*, Paris, Gallimard ; Louis Dirn (1998), *La société française en tendances, 1975-1995*, Paris, PUF.

⁷ Catherine Bidou (2004), « Les Classes moyennes : définitions, travaux et controverses », *Education et Sociétés*, n°14, p. 119-134.

Quelque soit la définition adoptée, le sentiment qui domine est donc celui d'une mosaïque professionnelle dans laquelle prennent place ceux qui, occupant des places intermédiaires, ne sont ni dans la position de simples exécutants, ni à des postes de direction. Parallèlement à la pluralité des critères possibles pour appréhender les classes moyennes, s'ajoute un autre

facteur explicatif du brouillage de l'image des classes moyennes : celles-ci sont le lieu par excellence de brassage de populations hétérogènes venant de classes différentes et n'ayant pas les mêmes perspectives de trajectoire professionnelle. L'une des difficultés à définir les classes moyennes tient d'ailleurs à l'espace de mobilité qu'elles représentent.

Encadré 1.1 Quelles variables pour appréhender les classes moyennes ?

Les classes moyennes peuvent être appréhendées à partir de quatre variables principales : le revenu, le patrimoine, le diplôme et la profession.

Un première manière de délimiter les classes moyennes consiste à identifier des **classes de revenus**. La méthode la plus couramment utilisée est de partir du revenu ou du niveau de vie médian des ménages⁸ et de classer l'ensemble des actifs en déciles de revenus. Les classes moyennes sont ensuite constituées par le regroupement de plusieurs déciles de part et d'autre de la médiane. Par exemple, dans une étude récente du Crédoc, Régis Bigot définit les classes moyennes en gardant les 50% de la population qui se répartissent autour du niveau de vie médian (calculé par unité de consommation) : 30% dont le niveau de vie est inférieur à 1 750 €/mois et 20% ayant un niveau de vie supérieur⁹. Cette méthode permet de hiérarchiser les individus en fonction de leurs ressources et d'étudier les inégalités entre les classes de revenus.

Mais la classification par le revenu ne dit rien du profil sociologique des membres des classes ainsi définies. Elle écrase les différences de milieu social et de trajectoire. Peut-on classer dans le même groupe social un jeune instituteur et un ouvrier qualifié et expérimenté, malgré la proximité de revenus ? Et qu'y a-t-il de commun entre toucher l'équivalent du revenu médian à 25 ans et à 60 ans ?

La définition des classes sociales à partir du seul revenu donne donc une vision statique de la hiérarchie sociale. En outre, l'observation de nombreux indicateurs tels que les taux d'équipements, les coefficients

budgétaires, les attitudes et les opinions des ménages ne révèlent pas de ruptures entre les différents déciles de revenus, mais plutôt des évolutions linéaires en fonction du revenu. Autrement dit, la variable du revenu permet de mesurer des disparités, mais pas d'identifier des ruptures entre groupes susceptibles d'indiquer les frontières des classes moyennes.

Par ailleurs, l'analyse des disparités devrait, outre le revenu, systématiquement prendre en compte le **patrimoine** des ménages. Ce dernier s'avère en effet plus inégalement réparti que le revenu et donc plus discriminant. Les inégalités de patrimoine accentuent les inégalités de revenus. Les 10% les mieux payés captent 33% des revenus, tandis que les 10% les plus fortunés détiennent 46% du patrimoine des ménages. Le patrimoine immobilier, premier actif détenu par les Français, est un facteur majeur de la « moyennisation » de la société depuis l'après-guerre.

En toute logique, la prise en compte du patrimoine devrait être aussi déterminante que celle du revenu. Elle plaiderait pour une définition extensive des classes moyennes, en particulier en direction du sommet de la pyramide sociale car le hiatus se produit quelque part entre les 10% et les 5% les plus riches. Mais à ce jour, il n'existe pas d'enquêtes appréhendant les classes moyennes à partir du croisement entre les données patrimoniales, les revenus et les autres variables sociodémographiques.



⁸ En 2006, selon l'Insee, la médiane (5^e décile) du niveau de vie par unité de consommation était de 16 910 € par an. Le niveau de vie des 10% les moins riches (1^{er} décile) était de 6 346 €, et celui des 10% les plus riches, de 34 367 €.

⁹ Régis Bigot (2008), « Les classes moyennes sous pression », Crédoc, Cahier de recherche n°249, déc., 134 p.

»»» Suite

Les classes sociales ne se différencient pas seulement selon la dotation de leurs membres en capital économique (revenus, patrimoine). Le capital culturel, en particulier celui sanctionné par un diplôme, contribue à la formation de la hiérarchie sociale des statuts. Le **niveau de diplôme** est très structurant des modes de vie, des valeurs et des aspirations des Français. Il est facteur de différenciation, à revenu égal. La distinction entre classes moyennes et classes populaires est donc aussi affaire de diplômés. En particulier, l'attrait des « nouvelles classes moyennes » pour la centralité urbaine est intimement lié aux nombreuses activités culturelles que celle-ci rend possibles.

Mais là encore, les effets de génération sont forts. Les jeunes générations sont beaucoup plus diplômées que les précédentes, à poste équivalent. Ensuite, le niveau de diplôme garantit de moins en moins l'accès à un statut comparable dans la hiérarchie socioprofessionnelle. Les parcours d'insertion professionnelle s'accompagnent plus souvent de situations de déclassement plus ou moins durables, contraignant certains à accepter des emplois moins qualifiés, au regard de leur formation. Enfin, le niveau de diplôme compte parfois moins que la nature du diplôme. Les filières les plus sélectives restent le meilleur passeport pour l'entrée dans la vie professionnelle.

Les classes moyennes peuvent être définies à partir des **professions et catégories socioprofessionnelles** des individus, selon la nomenclature des PCS de l'Insee (anciennement CSP). Cette approche rend compte de la place des individus dans le système productif, c'est-à-dire de leur position dans la division hiérarchique et fonctionnelle du travail. Les PCS permettent de mieux cerner les univers sociaux en lien avec l'activité professionnelle que ne le font les découpages par classes de revenus. Elles reposent sur la prise en compte de plusieurs dimensions, à savoir l'échelle des revenus, le niveau de qualification de l'emploi (et donc indirectement le niveau de diplôme), la part d'autonomie dans le travail, le statut (salarié/indépendant), etc.

En revanche, les approches par les PCS ne débouchent pas plus que les autres sur un consensus concernant la définition des classes moyennes. Certes, les professions intermédiaires (24,6% des actifs) apparaissent comme le noyau dur des classes moyennes. Mais, les employés et les cadres font l'objet d'arbitrages qui conduisent parfois à les inclure, parfois à les exclure de la définition.

Parmi les employés, ceux que l'on appelait les « cols blancs » ont fait partie intégrante, au 20^e siècle, de l'essor des classes moyennes. Mais aujourd'hui, les employés ne sont plus systématiquement considérés comme faisant partie des classes moyennes. Ouvriers et employés se sont rapprochés sur de nombreux points. L'automatisation des tâches des ouvriers a conduit à amoindrir la distinction entre l'atelier et le bureau, tandis que l'industrialisation des services soumet un nombre croissant d'employés (souvent pas ou peu qualifiés) à des procédures et des objectifs de productivité proches de ceux du travail ouvrier. Sur le plan salarial en outre, les différences sont peu accusées. Enfin, la croissance du nombre des employés est aujourd'hui stimulée par le travail des femmes qui, souvent, ont pour conjoint un ouvrier. La frontière des classes moyennes tend donc à se rapprocher de celle qui sépare employés et professions intermédiaires.

A l'inverse, les cadres, pour la majeure partie d'entre eux, sont généralement agrégés aux classes moyennes. Le resserrement de l'échelle des revenus compris entre le premier et le neuvième décile montre qu'il y a une diminution des écarts de revenus entre professions intermédiaires et une partie des cadres et professions intellectuelles supérieures. A cela s'ajoute le constat d'une évolution de la fonction de cadre qui, se vidant en partie de son contenu sous l'influence de l'évolution des modes de management, conduit de moins en moins à assurer des fonctions d'« encadrement ».

Que dire des indépendants ? Historiquement, ils sont à l'origine du premier essor des classes moyennes. Mais leurs spécificités se situent en dehors de la hiérarchie des PCS et leur forte hétérogénéité interne (qu'y a-t-il de commun entre un petit artisan et un patron de PME ?) rend difficile leur assimilation aux classes moyennes salariées.

... mais un groupe central

Existe-t-il, malgré ce flou général, un ou plusieurs traits caractéristiques de ce groupe social qui, selon les approches, représente de 40% à 60% de la population active ? Si un trait commun existe, il ne peut relever de la nature ou de la composition des classes moyennes puisque, comme nous l'avons vu, leur définition est relative dans le temps et dans l'espace et varie selon le point de vue adopté. La principale caractéristique de cette constellation sociale est plutôt à rechercher du côté de la fonction qu'elle remplit dans les sociétés organisées selon les principes du capitalisme marchand. Les classes moyennes y constituent à la fois l'espace privilégié des mobilités sociales ascendantes et le moteur de la croissance économique. Elles sont souvent présentées comme des classes innovantes, notamment dans ses franges les plus diplômées, actrices du changement social et de la diffusion de nouveaux modes de vie. Les sociétés de classes moyennes sont des « sociétés de mouvement », par opposition aux sociétés traditionnelles qui reposaient sur des ordres stables et des barrières sociales fixes.

Les Trente glorieuses symbolisent plus que toute autre période la croissance et le progrès, assortis de chances inédites d'ascension sociale pour les nouvelles classes moyennes. Ceci a marqué l'imaginaire collectif et a contribué à forger le mythe des Trente glorieuses, alors que la période se manifestait par la rigidité des relations d'emploi, les inégalités hommes/femmes, les inégalités scolaires, etc¹⁰. Quoi qu'il en soit, les difficultés actuelles sont comparées à cette période de forte croissance.

Les sociétés de classes moyennes sont donc fondamentalement des « sociétés de croissance », et réciproquement. Par conséquent, la « constellation moyenne » n'est pas seulement « centrale » parce qu'intermédiaire, mais parce qu'elle joue un rôle central dans les dynamiques sociales (mouvement ascendant), économiques (croissance) et, partant, dans la viabilité du système socio-fiscal de redistribution.

Malgré la prédominance du mouvement socioprofessionnel ascendant et malgré la croissance économique, les sociétés de classes moyennes n'ont pas mis fin aux inégalités. La tendance est à la réduction d'une partie des inégalités socio-économiques, mais les facteurs de reproduction de celles-ci ne manquent pas. Les cartes relatives aux positions sociales des individus ne sont pas entièrement redistribuées d'une génération à l'autre. Les enfants des classes supérieures ont plus de chances d'appartenir à cette même catégorie que les enfants d'employés, d'ouvriers ou de classes moyennes. La mobilité ascendante permet de franchir certaines frontières sociales, mais conduit rarement du bas de l'échelle jusqu'en haut.

Une société de classes moyennes est à la fois plus ouverte et plus concurrentielle. Les dotations en capitaux économiques, relationnels et culturels (principalement les diplômés) influent largement sur les chances de profiter du mouvement ascendant. Mais l'ascension des uns ne repose pas uniquement (et pas principalement) sur le mouvement descendant des autres. Le rôle déterminant dans le brassage des classes moyennes revient aux transformations de la structure des emplois au cours du temps. Le développement depuis l'après-guerre des fonctions d'encadrement au sein de l'entreprise ou de la fonction publique en est le meilleur exemple. Il enrichit les classes moyennes de nouvelles populations très diplômées et à relativement fort pouvoir d'achat.

Ce modèle ascendant représente toujours la règle. Pourtant, des phénomènes de déclassement sont de plus en plus souvent pointés du doigt. Ils toucheraient d'abord les classes populaires, qui verraient ainsi se réduire leurs espoirs de franchir un jour la frontière qui les sépare des classes moyennes. Les ménages des classes moyennes ne seraient pas non plus épargnés, certains peinant de plus en plus à maintenir leur statut socio-économique, tandis que d'autres décrocheraient.

¹⁰ Centre d'Analyse Stratégique (2009), *op. cit.*

... exposé au risque du déclassement

La métaphore de l'« ascenseur social » si souvent utilisée pour en dénoncer le blocage ou la panne témoigne du type de dysfonctionnement de la société française qui retient aujourd'hui l'attention de tous. La « machine » socio-économique est considérée comme grippée ou insuffisamment efficace dès lors que la progression dans la hiérarchie sociale (professionnelle, des revenus, du confort ou du prestige social) semble marquer le pas. Le thème du déclassement occupent aujourd'hui une place comparable dans les médias et dans la littérature socio-économique à celui de l'exclusion dans les années 1980-90. Complémentaires à certains égards, ces deux phénomènes renvoient à deux processus différents que nourrissent les récessions économiques. Le déclassement signifie d'ailleurs plutôt la descente de l'ascenseur que son blocage, contrairement à ce que souligne l'image de l'« ascenseur social en panne ».

Dans les théories comme dans les faits, le déclassement renvoie à un ensemble hétérogène de processus et de situations susceptibles d'interagir entre eux¹¹. Le déclassement peut d'abord être mesuré dans sa dimension intergénérationnelle : il s'agit de l'incapacité à maintenir la position héritée de ses parents. Le phénomène touche particulièrement les classes moyennes dont les jeunes peinent de plus en plus à acquérir un statut équivalent à celui de leurs parents au même âge, alors qu'ils sont plus diplômés. Le déclassement intergénérationnel n'est donc pas seulement à rechercher du côté d'un déclassement scolaire. Il dépend d'une forme nouvelle (par son ampleur) de remise en cause des statuts sociaux, à savoir le phénomène de « déqualification » des emplois occupés par nombre d'actifs diplômés. De fait, le déclassement, tel qu'il est mesuré aujourd'hui, n'épargne plus les diplômés qui ne trouvent pas tous un emploi à la hauteur de leurs qualifications. La diffusion de la figure de l'« intello précaire » en est un exemple. Ainsi, un an après l'entrée dans la vie active, seule la moitié des « Bac+4 ou plus » ayant un emploi sont cadres ou fonctionnaires de catégorie A¹². Cette forme de déclassement qui frappe la génération des enfants des baby boomers remet en cause le renouvellement des classes moyennes et entraîne la diffusion de sentiments de frustration¹³.

Le déclassement est professionnel lorsque les parcours se traduisent par une perte de statut (mobilité descendante dans la hiérarchie, perte d'emploi, précarisation). Dans les années 80, les déclassements étaient encore rares. Depuis, le poids de ceux qui sont « descendus » dans l'échelle sociale a été multiplié par deux. Alors que la proportion des cadres de 30-54 ans qui sont descendus était de 2% en 1985, elle était de 8% pour les hommes et 9% pour les femmes en 2003. Chez les cadres et professions intermédiaires, la mobilité descendante est plus forte que chez les employés et les ouvriers. Le déclassement est souvent lié à une interruption d'activité. La mobilité descendante s'avère d'ailleurs être un moyen de plus en plus répandu pour conserver ou retrouver un emploi¹⁴.

Le déclassement par le niveau de vie, avec la diminution des ressources due au chômage ou à la précarité au travail, accompagne généralement le déclassement professionnel. Y a-t-il en outre un déclassement par le surendettement ? Le surendettement des ménages est une conséquence à la fois de l'insuffisance des ressources d'une fraction importante de la population et des politiques d'offre de crédit aux populations modestes. En 2008, selon les chiffres communiqués par la Banque de France, 711 000 dossiers de surendettement étaient en cours de traitement. Mais l'idée de spirale du surendettement traduit que l'endettement excessif peut en lui-même devenir une cause de déclassement par le revenu.

Par ailleurs, le territoire et le logement sont, comme nous le verrons, à l'origine d'autres formes de déclassement qui interagissent directement avec les précédentes, mais qui trouvent dans la vulnérabilité du lien conjugal une autre cause majeure de développement.

Enfin, aux formes précédentes de déclassement s'en ajoute une autre, qui les couronne et les aggrave : le déclassement symbolique et la dévalorisation personnelle et sociale qui en résulte. On sait que cette dimension symbolique explique notamment que le train de vie ne s'adapte pas rapidement à la diminution des ressources. D'où le recours à l'endettement comme « coussin amortisseur » des difficultés. Lorsque le déclassement par le statut professionnel est durable et/ou de forte ampleur, celui-ci fragilise les individus à

¹¹ Centre d'Analyse Stratégique (2009), *op. cit.*

¹² Centre d'Analyse Stratégique (2009), *ibid.*

¹³ Louis Chauvel (2006), *Les classes moyennes à la dérive*, Paris, Seuil ; Camille Peugny (2009), *Le déclassement*, Paris, Grasset.

¹⁴ Olivier Monso (2006), « Changer de groupe social en cours de carrière », INSEE Première, N° 1112, déc.

travers le sentiment de déchoir symboliquement et la perte de confiance qui en découle. Le logement apparaît pour beaucoup comme un moyen de se protéger. Mais parce qu'il entraîne des coûts croissants, il accentue souvent le risque de déclassement.

Toutes ces formes de déclassement se traduisent dans les faits par des trajectoires sociales descendantes. L'évaluation de ces phénomènes de déclassement fait l'objet de débats d'autant plus vifs que la preuve par la mesure n'est pas aisée. Les classes moyennes ont longtemps semblé plus à l'abri que des classes populaires exposées aux restructurations et aux délocalisations, notamment dans le secteur industriel. Cela ne semble plus être le cas. Si les trajectoires stables ou ascendantes restent majoritaires, les classes moyennes font de plus en plus l'expérience de mobilités descendantes.

Le risque de mobilité descendante est à l'origine de nouvelles inquiétudes. La peur du déclassement se répand d'autant plus que les filets de protection de la société « fordiste » des Trente glorieuses ne fonctionnent plus aussi efficacement. Cette peur devient un phénomène aussi lourd de conséquences que le phénomène objectif dont il tire sa source¹⁵. Les médias lui donnent un écho qui contribue à l'exacerber, au point que l'inquiétude face à l'avenir semble être le nouveau « mal français ». Cette inquiétude, c'est celle des parents qui craignent que leurs enfants n'aient un sort moins favorable qu'eux. C'est aussi celle des jeunes diplômés qui peinent à trouver un emploi à la hauteur de leurs ambitions et de leurs compétences. C'est plus généralement la peur du chômage qui est paradoxalement plus forte en France alors que les salariés ont des statuts souvent considérés comme plus protecteurs que dans d'autres pays européens.

La crainte de l'avenir est peut-être une caractéristique des sociétés de classes moyennes, comme le soulignaient déjà les premiers grands observateurs de ce nouveau type de société¹⁶. Et ce paradoxe s'expliquerait par le fait que lorsque les chances de mobilité ascendante s'accroissent, les risques de frustration augmentent dans le même temps. La question qui se pose aujourd'hui est d'évaluer les fondements subjectifs et objectifs de ces craintes et frustrations.

Le titre de la présente étude fait référence à un possible « éclatement des classes moyennes ». Cette idée renvoie à celle du déclassement ou du décrochage d'une partie des classes moyennes. S'il était massif, ce phénomène serait susceptible de créer une rupture au sein des classes moyennes. Traversées par des courants ascendants et descendants, la « constellation centrale » perdrait ainsi ce qui en fait l'unité au sein même de sa diversité : son rôle fonctionnel, à savoir celui d'être, depuis la première révolution industrielle, l'espace privilégié des trajectoires socio-économiques ascendantes et des aspirations au bien-être. Or, le logement occupe une place centrale au sein de ces aspirations. Son coût croissant contraint une part de plus en plus importante des classes moyennes à faire des arbitrages difficiles entre taille, confort et localisation de leur logement. Dans quelle mesure le logement participe-t-il au déclassement d'une partie des classes moyennes et, de ce fait, à un possible éclatement de ce groupe social ? Comment les parcours professionnels plus heurtés influent-ils sur les parcours résidentiels ?

¹⁵ Eric Maurin (2009), *La peur du déclassement. Une sociologie des récessions*, Paris, Seuil.

¹⁶ Alexis de Tocqueville (1840), *De la démocratie en Amérique*, tome 2, Paris, Gallimard.

1.2 Les classes moyennes retrouvées : la méthodologie de l'étude

En l'absence d'une définition consensuelle des classes moyennes, il convient d'en donner une définition opératoire. L'enquête par questionnaire menée au début 2009 auprès d'un échantillon représentatif de 4 000 actifs occupant un emploi ou non et agés de moins de 65 ans (tableau 1.1)¹⁷ a permis de tester plusieurs approches des classes moyennes et de déterminer la plus pertinente. La méthodologie qui a été retenue procède en deux temps. Le premier consiste à partir des statuts socioprofessionnels pour définir les classes moyennes. Le second s'appuie sur le critère du revenu pour distinguer trois strates au sein de celles-ci.

Une approche par les statuts socioprofessionnels

Notre définition s'appuie sur les professions et catégories socioprofessionnelles des ménages (PCS, anciennement appelées CSP), selon la nomenclature de l'Insee. Parmi les différentes approches possibles, celle-ci nous paraît plus à même de rendre compte de la position sociale des individus, au sens d'abord de la place occupée dans la hiérarchie socioprofessionnelle, puis de milieu social d'appartenance. Cette méthode rend possible la mesure de décalages entre statuts socioprofessionnels et conditions matérielles réelles de vie et de logement.

Tableau 1.1 : PCS de l'ensemble des actifs interrogés (en %)

Agriculteurs exploitants	0,7
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	5,7
Cadres et professions intellectuelles supérieures	16,3
Professions intermédiaires	25,7
Employés	30,3
Ouvriers	21,2
Total	100

Nos classes moyennes se composent :

- dans le cas des célibataires, des personnes de PCS 3 (professions intermédiaires) et de PCS 4 (cadres et professions intellectuelles supérieures) ;
- dans le cas des couples, des ménages dans lesquels au moins une personne est de PCS 3 ou de PCS 4. Cette définition autorise des combinaisons incluant la présence d'une personne ayant le statut d'ouvrier, d'employé ou encore d'indépendant.

Dans la nomenclature de l'Insee, les professions intermédiaires (25,2% des actifs interrogés) comprennent les « professions intermédiaires de l'enseignement, de la santé, de la fonction publique et assimilé », les « professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises », les « techniciens », les « contremaîtres et agents de maîtrise ». Elles sont souvent considérées comme le « noyau dur » des classes moyennes, leur appartenance à cette classe faisant plutôt l'unanimité. Les cadres (d'entreprise et de la fonction publique) et les professions intellectuelles et artistiques représentent 14,1% des actifs interrogés. Leur inclusion, plutôt que celle des employés, obéit à une logique de place dans le système productif, de niveau de responsabilité et de degré d'autonomie dans le travail. De ce point de vue, employés et ouvriers occupent des emplois d'exécution. Ils constituent deux fractions des classes populaires. Malgré leur hétérogénéité, nos classes moyennes rassemblent des personnes disposant d'un statut social et

¹⁷ Le questionnaire a été administré par l'entreprise Toluna en février 2009. L'échantillon a été déterminé par la méthode des quotas : par sexe, PCS, statut d'emploi (CDI, CDD, etc.), région (21 sur 22 régions françaises sont représentées, la Corse exceptée), la taille de l'agglomération. Les traitements statistiques ont été effectués par l'équipe de l'Université Paris-Dauphine.

symbolique qui les différencient des précédentes. Les indépendants ont été traités à part compte tenu de leurs spécificités et des forts contrastes qui existent en leur sein.

La prise en compte de la PCS du conjoint permet d'éviter d'associer le ménage à un agent représentatif abstrait, quelque soit sa composition (couple ou personne seule). Ensuite, dans le cas des couples, la généralisation de l'emploi des femmes rend peu pertinente la démarche qui conduirait à classer les ménages selon la PCS de la seule personne de référence (l'homme dans le cas des couples). Et de fait, les classes moyennes ne sont pas toujours endogames : les couples dont l'un des deux est « classe moyenne » et l'autre non, ne sont pas rares. Partant de ce constat, notre définition repose sur l'hypothèse selon laquelle la PCS la plus élevée au sein du couple, donne la tonalité à son mode de vie.

Par conséquent, si les classes moyennes, telles que nous les avons définies, sont majoritairement composées de salariés appartenant aux professions intermédiaires (PCS 3) et aux cadres et professions intellectuelles supérieures (PCS 4), la prise en compte de la PCS du conjoint conduit à intégrer des personnes interrogées qui, de par leur profession, appartiendraient autrement aux classes populaires ou au groupe des indépendants, et éventuellement aux hauts revenus. Le tableau 1.2 indique la composition des classes moyennes selon la PCS de la personne interrogée. Les professions intermédiaires représentent ainsi le groupe majoritaire, avec 52,5% des classes moyennes. Viennent ensuite les cadres et professions intellectuelles supérieures (29,2%), les employés (10,9%), les ouvriers (5,2%) et enfin les indépendants (2,1%). Au total, les membres « par alliance » des classes moyennes représentent 18,2% de ces dernières.

Tableau 1.2 : Critères d'appartenance aux classes moyennes et PCS

	PCS	Effectifs (nombres)	Parts (%)
Profession de la personne interrogée	Professions intermédiaires	994	52,5
	Cadres et professions intellectuelles supérieures	555	29,2
Profession du conjoint	Employés	208	10,9
	Ouvriers	98	5,2
	Indépendants	41	2,1
	Total	1 896	100

Une étude des différenciations internes par le revenu

Une fois définies par le statut socioprofessionnel, les classes moyennes se différencient par le revenu. Pour mesurer cet effet de différenciation, celles-ci ont été partagées en trois groupes de taille comparable :

- La « classe moyenne inférieure » rassemble ceux qui gagnent moins de 1 800 € nets déclarés pour une personne seule. En appliquant un coefficient de 1,5 pour prendre en compte l'effet de mutualisation des ressources et des dépenses, ce seuil est de 2 700 € pour un couple (tableau 1.3)¹⁸.
- La « classe moyenne intermédiaire » est composée des ménages qui gagnent entre 1 800 € et 2 500 € nets (entre 2 700 et 3 750 € à deux).
- La « classe moyenne supérieure » rassemble ceux qui gagnent entre 2 500 € et 4 400 € nets (entre 3 750 et 6 600 € à deux). Les ménages dont le revenu excède 4 400 € par mois pour une personne seule, ou à 6 600 € pour un couple, ont été classés parmi les « hauts revenus ».

Ce découpage en strates de revenus fait apparaître trois profils économiques bien différenciés au sein des classes moyennes, avec une strate supérieure qui a un revenu moyen 2,4 fois supérieur à celui de la strate inférieure. Cette dernière est un peu plus nombreuse (35,4% des classes moyennes) que les strates intermédiaires (32,8%) et supérieure (31,8%).

Ce seuil de revenus peut paraître élevé. Il étire les classes moyennes vers le haut en ne retirant de l'effectif qu'un peu moins de 3% des revenus les plus hauts. Si l'on ne peut éviter tout arbitraire en la matière, plusieurs raisons ont conduit à choisir une borne plutôt haute à nos classes moyennes. D'abord, il nous semble essentiel de ne pas déconnecter la problématique des cadres, notamment de ceux qui vivent en région parisienne, de celles du reste des classes moyennes. Ensuite, à profession équivalente, gagner 4 400 € en fin de carrière est bien entendu le signe d'une plus grande aisance que gagner environ 2 000 € ... en début de carrière. Ce type d'écart n'est pas nécessairement le signe d'un changement de classe sociale. C'est une des caractéristiques des classes moyennes – et une attente forte de leurs membres – que d'être un espace favorable aux carrières professionnelles ascendantes. Enfin, le véritable seuil de la richesse dépend plus du patrimoine (et de ses revenus) que des seuls revenus du travail, ce qui pousse plutôt à une définition extensive des classes moyennes. En revanche, aucune limite inférieure n'a été retenue. L'approche proposée est en effet d'abord fondée sur le statut socio-professionnel des ménages, et fixer une limite inférieure (nécessairement arbitraire elle aussi) aurait conduit à se limiter dans la prise en compte des phénomènes de déclassement professionnel et de leurs répercussions sur le niveau de vie. Un cadre au chômage, par exemple, n'en reste pas moins un membre des classes moyennes.

Au final, les classes moyennes représentent 48,1% des actifs interrogés, les classes populaires, 43,6% (dont 24,9% pour les employés et 18,7% pour les ouvriers), les indépendants, 5,5% et les hauts revenus, 2,9%.

Tableau 1.3 : Revenus mensuels nets déclarés des classes moyennes (CM)

	Revenu des célibataires	Revenus des couples	Part classes moyennes (%)	Part population active (%)
CM Inférieure	moins de 1 800 €	moins de 2 700 €	35,4	17,0
CM Intermédiaire	de 1 800 à 2 500 €	de 2 700 à 3 750 €	32,8	15,8
CM Supérieure	de 2 500 à 4 400 €	de 3 750 à 6 600 €	31,8	15,3

Nb : Le taux d'équivalence retenu entre le revenu des célibataires et celui des couples (rapport de 1,5) est celui utilisé par l'Insee pour prendre en compte l'effet de mutualisation des revenus et des dépenses de la vie en couple. Selon ce calcul, un couple qui gagne 2 700 € a un pouvoir d'achat comparable à un célibataire qui gagne 1 800 €.

¹⁸ Ce coefficient de 1,5 est celui appliqué par l'Insee pour le calcul du niveau de vie des couples. Ici, la présence d'enfants n'est pas prise en compte. Il ne s'agit donc pas d'un niveau de vie par unité de consommation, au sens de l'Insee, mais du niveau déclaré des revenus nets du travail.

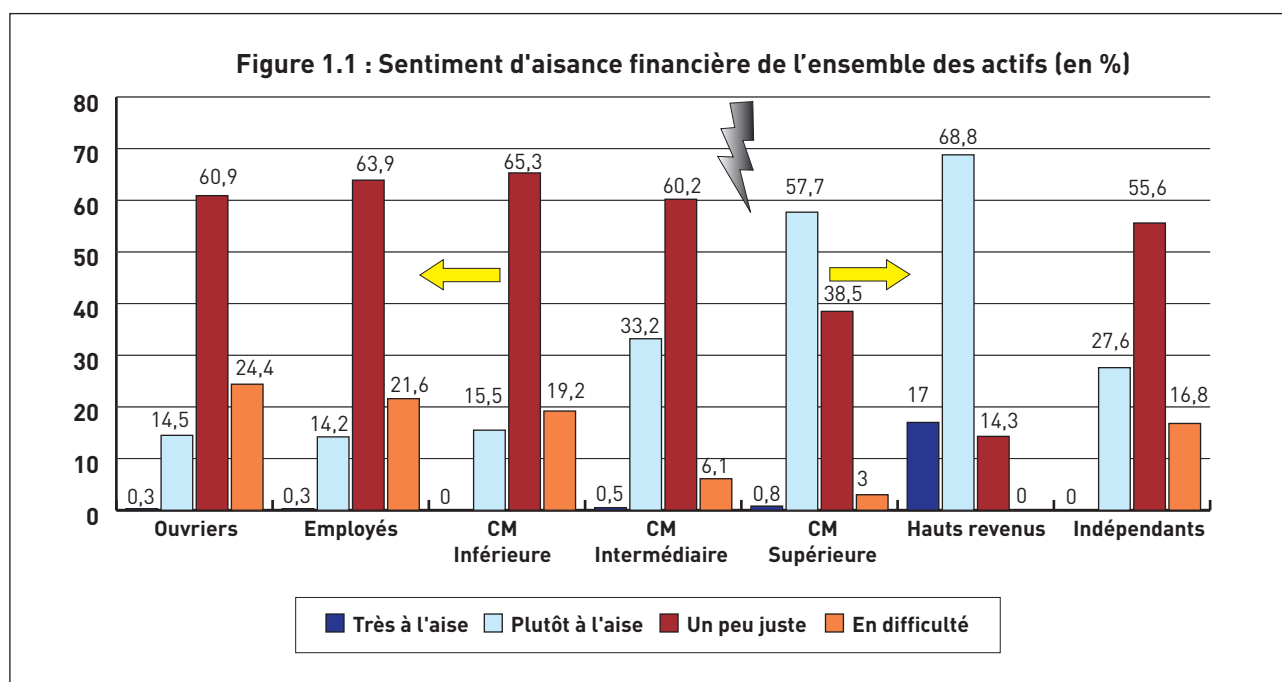
1.3 Disparité des classes moyennes et déclassement

Avant d'aborder la question du logement des classes moyennes, une radiographie de leur situation socio-économique s'impose. L'analyse s'appuie sur les opinions concernant l'aisance financière, l'évolution des revenus et la progression de la carrière. Ces résultats sont confrontés aux données que constituent les revenus déclarés. Il en ressort que loin de constituer un tout unifié, les classes moyennes se signalent au contraire par de très fortes disparités. A tel point que les classes populaires n'ont rien à envier à la strate inférieure des classes moyennes, dont les difficultés traduisent une forme de déclassement.

Une majorité se dit contrainte financièrement

Les classes moyennes occupent-elles une situation privilégiée par rapport au reste de la population active ? Un premier élément de réponse est fourni à travers la manière dont elles perçoivent leur niveau de vie. Lorsque l'on recueille les opinions des ménages sur leur situation financière, 55,1% des classes moyennes se sentent « un peu juste financièrement », et près d'un sur dix déclare être en difficulté. Seuls 34,7% se disent plutôt à l'aise et 0,4% très à l'aise, contre respectivement 68,8% et 17% parmi les hauts revenus.

Les différences entre les trois strates de revenu sont très significatives. En zoomant sur la classe moyenne inférieure, on note qu'un ménage sur cinq (19%) se considère comme étant en difficulté et 65% « un peu juste financièrement ». La strate inférieure rejoint ici les classes populaires. Il y a donc une véritable fracture au sein des classes moyennes, avec une strate inférieure qui, de par la structure des réponses à cette question, se rapproche des employés et des ouvriers, et une classe moyenne supérieure qui se rapproche des hauts revenus, sans pour autant afficher, comme ces derniers, un sentiment de grande aisance financière (figure 1.1). La strate intermédiaire se déclare globalement plus satisfaite de son





sort que les ouvriers, les employés et la strate moyenne inférieure. Mais la nette prédominance de ceux qui se déclarent « un peu juste » (60,2%) sur ceux qui se disent « à l'aise » (33,2%) la range plutôt du côté des couches populaires.

Une évolution des revenus jugée trop lente

Chez les classes moyennes, comme dans l'ensemble de la population active, on observe une prépondérance des sentiments mitigés, voire négatifs, concernant des revenus qui augmentent lentement pour 38,7% des classes moyennes, stagnent pour 38% et diminuent pour 10,1% d'entre elles. Seuls 12,3% considèrent que leurs revenus augmentent normalement, et 1% qu'ils augmentent rapidement.

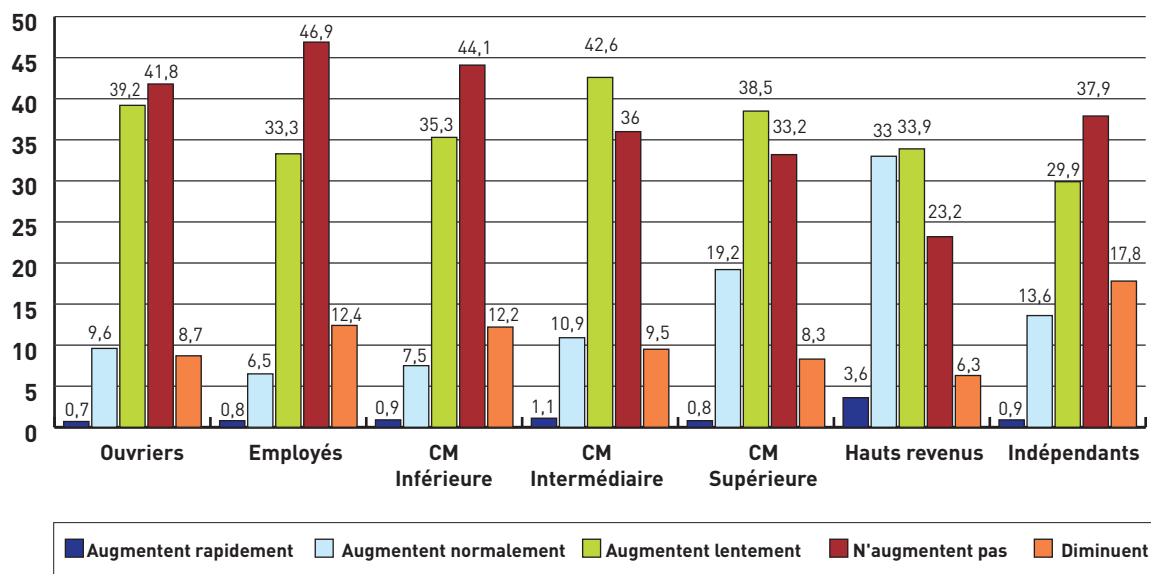
Les écarts observés à l'intérieur des classes moyennes sont particulièrement importants. Si 19,2% de la strate supérieure déclarent que leurs revenus augmentent normalement, 10,9% et 7,5% des strates intermédiaire et inférieure font ce constat. Le sentiment de stagnation des revenus concerne 44,1% de la

classe moyenne inférieure, 36% de la classe moyenne intermédiaire, 33,2% de la classe moyenne supérieure, et le sentiment de diminution touche respectivement 12,2%, 9,5% et 8,3% d'entre elles.

Au jeu de cette comparaison, les ménages de la classe moyenne inférieure ne se démarquent pas des employés et des ouvriers. Ils ont même plus fréquemment le sentiment d'une diminution de leurs revenus que les ouvriers (figure 1.2). La classe moyenne supérieure reste quant à elle à distance des hauts revenus, dont 33% estiment que leurs revenus augmentent normalement et 3,6% rapidement.

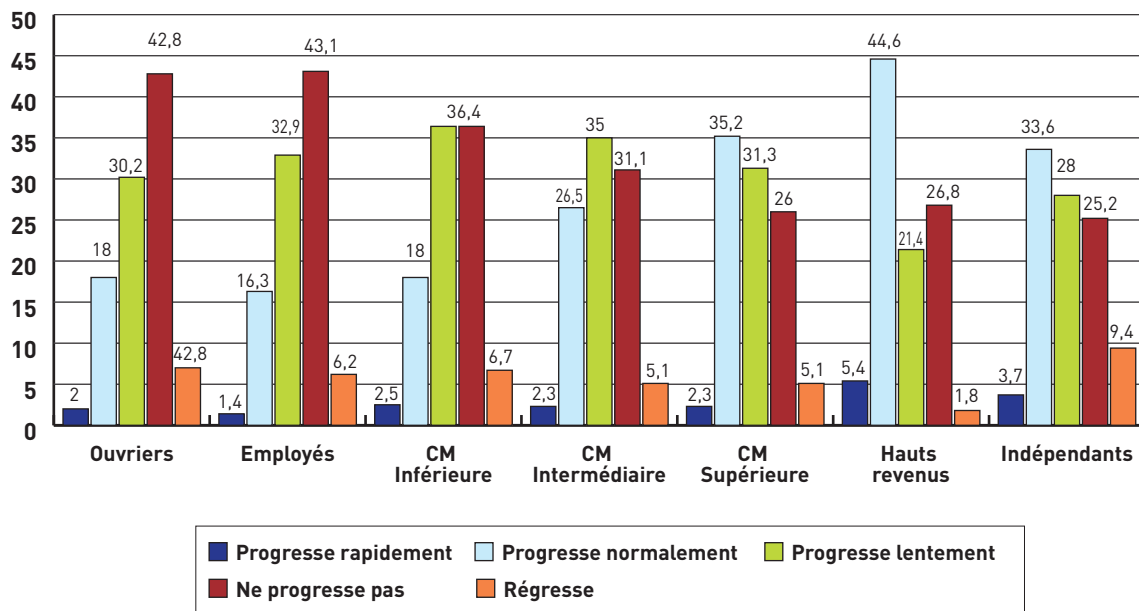
Une étude récente menée par l'Insee corrobore la panne tendancielle des revenus des catégories intermédiaires. Sur la période 1996-2007, le niveau de vie (par unité de consommation) de ces catégories situées entre le 2^e et 9^e décile a baissé de 1,4%. La faible progression des salaires est d'autant plus mal perçue par les ménages qu'ils ont vu leur pouvoir d'achat marquer le pas, avant même le début de la crise à l'automne 2008, du fait de la montée du coût de l'énergie et des produits alimentaires¹⁹.

Figure 1.2 : Opinion des ménages concernant l'évolution de leurs revenus (en %)



¹⁹ Régis Bigot (2008), « Les classes moyennes sous pression », Crédoc, Cahier de recherche n°249, déc., 134 p.

Figure 1.3 : Opinion des ménages concernant l'évolution de leur carrière (en %)



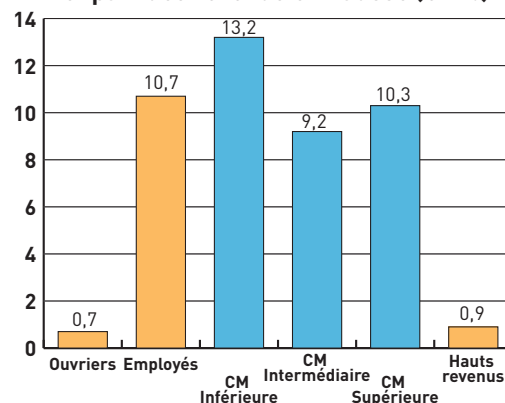
Des revenus en retard sur la progression des carrières

La comparaison entre les opinions sur l'évolution des revenus et sur la progression des carrières montre que le problème majeur auquel les ménages sont confrontés s'exprime avant tout en termes de niveau de vie. On observe en effet un décalage important entre la progression de la carrière professionnelle et l'évolution des revenus (figure 1.3).

Au sein des classes moyennes, la panne des revenus est plus souvent citée que la panne des carrières pour expliquer les difficultés financières. *A contrario*, parmi ceux dont les revenus progressent normalement, 73,5% sont plutôt à l'aise, tandis que parmi ceux dont la carrière progresse normalement, 54,6% sont plutôt à l'aise. Si la progression dans la carrière reste une condition nécessaire pour se sentir plus à l'aise financièrement, elle n'est pas une condition suffisante, comme le révèle cet écart de près de 20 points. La question du pouvoir d'achat des classes moyennes apparaît donc en partie déconnectée du caractère ascendant des parcours professionnels.

Les trois strates des classes moyennes semblent particulièrement touchées par ce phénomène, qui atteint un maximum de 13% pour la strate inférieure (figure 1.4). Au contraire, les ouvriers et les hauts revenus sont, pour des raisons évidemment différentes, épargnés.

Figure 1.4 : Mesure des écarts entre : part des carrières en progression et part des revenus en hausse (en %)



La crise économique de l'automne 2008 a sans aucun doute fortement impacté les perceptions des ménages recueillies par l'enquête en février 2009. En outre, si le décalage perçu par les ménages entre l'évolution de leur carrière et celle de leurs revenus est en partie imputable à l'évolution des salaires, elle doit aussi beaucoup au poids croissant des dépenses contraintes, en particulier celles de logement.

Selon le Crédoc, les classes moyennes n'échappent pas à cette tendance²⁰. Le sentiment de diminution du pouvoir d'achat dont elles témoignent s'explique par la faiblesse de la part actuellement allouée aux « dépenses arbitrables », c'est-à-dire les dépenses relevant d'un véritable choix. Ici pointe le malaise de la classe moyenne inférieure. Alors que parmi elle, la part des ménages qui considèrent que leur carrière progresse est égale à celle des ouvriers (20,5%), ils sont moins nombreux que ces derniers à trouver que leurs revenus augmentent normalement (6,5% contre 9,6%).

Le déclassement de la classe moyenne inférieure

Les classes moyennes ont un revenu mensuel moyen supérieur à la moyenne des actifs, avec 2 133 € nets pour une personne seule (3 200 € pour un couple), contre environ 1 928 € (2 892 € à deux) pour l'ensemble de la population et 1 500 € (2 250 € à deux) pour les employés et ouvriers. Mais loin de constituer un tout unifié, les classes moyennes renferment une grande diversité de situations. Un tiers des classes moyennes gagne moins de 1 800 € par mois, ou moins de 2 700 € à deux. La « classe moyenne inférieure » gagne en moyenne 1 310 € (revenu d'une personne seule), soit moins que les employés (1 511 €) et que les ouvriers (1 466 €) (tableau 1.4). Autrement dit, la répartition des classes moyennes en trois strates de revenus fait ressortir le fait qu'une partie d'entre elles (35,4%) se trouve moins bien lotie que les classes populaires. En outre, les 20% les moins riches de la classe moyenne inférieure ont des revenus inférieurs à 1 000 € par mois, ce qui les place en dessous du seuil de pauvreté relative défini à partir du revenu médian de notre échantillon²¹. Ce phénomène de pauvreté de la classe moyenne inférieure est comparable en proportion à celui que l'on observe chez les ouvriers et les employés.

Tableau 1.4 : Revenus des ménages par décile (en euros)

	Ouvriers	Employés	CM Inférieure	CM Intermédiaire	CM Supérieure	Hauts revenus	Indépendants	Ensemble
D1	733	733	733	1 867	2 533	4 467	0	900
D2	1 000	1 100	1 000	1 900	2 667	4 600	933	1 200
D3	1 100	1 267	1 133	2 000	2 700	4 733	1 100	1 400
D4	1 300	1 333	1 300	2 000	2 867	5 000	1 300	1 600
D5	1 467	1 467	1 400	2 133	2 933	5 000	1 500	1 733
D6	1 600	1 600	1 500	2 133	3 067	5 333	1 733	1 933
D7	1 733	1 733	1 600	2 267	3 300	5 867	2 000	2 133
D8	1 867	1 900	1 667	2 667	3 467	6 667	2 400	2 533
D9	2 133	2 133	1 733	2 400	3 867	7 867	2 900	3 067
Moyenne	1 466	1 511	1 310	2 106	3 078	5 661	1 672	1 928
Ecart-type	587	592	389	176	487	1 511	890	1 733
Nombre des ménages	739	981	671	623	603	112	214	3943

Lecture du tableau : chaque déciles de revenus regroupe 10% des ménages interrogés. Ainsi, pour D1, 10% des ouvriers ont des revenus inférieurs à 733 € par mois. Pour D9, 10% des ouvriers ont des revenus supérieurs à 2133 € par mois. Certains déciles indiquent le même montant de revenus du fait des classes des revenus retenues par l'enquête qui n'ont pas pu être coupées en deux.

²⁰ Régis Bigot (2008), « Les classes moyennes sous pression », *ibid.* Cette étude rappelle que le logement est devenu le premier poste budgétaire des Français (devant l'alimentation) au milieu des années 80. Les dépenses de logement s'élèvent aujourd'hui à 28% du budget des ménages, contre 13% en 1960.

²¹ Le seuil de pauvreté est de 60% du revenu médian. Celui-ci est de 1 733 € pour une personne seule dans notre échantillon.

Le décrochage de la classe moyenne inférieure s'explique pour partie par le chômage et par la précarisation professionnelle. La part des chômeurs y est de 8,9%, contre 2,8% au sein de la classe moyenne supérieure, part à rapprocher des 7,8% des employés et des 10,2% des ouvriers. Celle des chômeurs de plus de 18 mois y est de 23,5%, contre 14,5% chez les employés, 22,7% chez les ouvriers (20,4% dans l'ensemble des actifs).

L'écart entre la part de ménages pauvres (plus de 20%) et la part des chômeurs (moins de 10%) révèle l'existence de « travailleurs pauvres » au sein de la classe moyenne inférieure. Bien qu'occupant un emploi (souvent à temps partiel), ces actifs dont les revenus sont inférieurs à 60% du revenu médian, ne gagnent pas assez pour s'assurer d'un niveau de vie décent. En France, 2 millions de personnes sont dans la même situation, soit 8% des actifs²².

La première place en termes d'emplois précaires (19,2% de la strate inférieure, contre 5,1% de la strate supérieure, 8,7% de la strate intermédiaire, 15,9% des ouvriers et 17,8% des employés)²³ et sa seconde place, juste derrière les indépendants, en termes de temps partiel subi (12,8%) concrétisent un peu plus le déclassement de la strate inférieure. Les femmes sont plus touchées par ce sous-emploi, de même que les jeunes actifs²⁴.

Une autre explication de la faiblesse des revenus de la strate inférieure tient à la moindre part des couples bi-actifs qu'on y observe. Dans cette strate inférieure, seulement 54,3% des couples ont en effet deux sources de revenus, contre 87% pour la strate intermédiaire et 92,5% pour la strate supérieure. La classe moyenne inférieure compte même moins de bi-actifs que les employés (75%) ou les ouvriers (66,4%), d'où un niveau de ressources globalement inférieur à celui de ces derniers. Non seulement ces couples ne bénéficient donc pas des économies d'échelle que permet le double revenu, mais les individus qui les composent sont économiquement très vulnérables en cas de séparation. La fragilité des couples apparaît d'ailleurs comme une autre cause de déclassement, en particulier pour les femmes qui sont plus fréquemment à la tête de familles monoparentales. Ce risque en outre, est plus fort pour les classes moyennes du fait de leur plus grande exposition au phénomène du divorce (la part des divorcés est de 31,5%, contre 29,4% dans l'ensemble des actifs, et 27,9% dans les couches populaires).

La situation objective de cette fraction des classes moyennes confirme les opinions recueillies à propos du sentiment d'aisance financière et de la progression des revenus. La rupture au sein des classes moyennes est consommée. Bien loin d'appartenir à une « classe de privilèges », une partie de la strate inférieure est en situation de déclassement par rapport à son statut socioprofessionnel. 20% sont même en situation de pauvreté.

Ce décrochage est d'autant plus significatif qu'il concerne des ménages dont l'appartenance aux classes moyennes est définie au départ, non pas en fonction des revenus, mais en fonction du statut socioprofessionnel, ce qui devrait les distinguer *a priori* des catégories les plus exposées professionnellement. Parmi ces « classes moyennes à la dérive », pour reprendre l'expression de Louis Chauvel, il y a une surreprésentation des jeunes (mais aussi de quinquas), des femmes, des familles monoparentales, des professions intermédiaires et, signe du déclassement par la déqualification, des diplômés (*encadré 1.2*).

Si la peur du déclassement professionnel irrigue la société française, c'est bien parce que sa réalité frappe une partie significative de la classe moyenne inférieure, sans épargner les classes populaires bien sûr, ni les classes moyennes intermédiaire et supérieure.

Encadré 1.2 : Qui sont les ménages de la classe moyenne inférieure ?

Par rapport à l'ensemble des actifs, la strate inférieure des classes moyennes se caractérise par une surreprésentation :

- des femmes : 53%
- des professions intermédiaires : 67%
- des salariés du privé : 58%
- des moins de 30 ans : 29%
et des quinquagénaires : 23%
- des Bac+2 (30%) et des Licence/Maîtrise : 18%
- des célibataires : 21%
et des familles monoparentales : 7%

Et une sous-représentation :

- des cadres et professions intellectuelles supérieures : 14%
- des Bac+5 : 6%
- des familles nucléaires (couples avec enfants) : 30%

²² Denis Clerc (2008), *La France des travailleurs pauvres*, Paris, Grasset ; Julien Damon (2009), « *Travailleurs pauvres : mais de quoi parle-t-on ?* », *Droit social*, n° 3, p. 292-299.

²³ Sont considérés comme emplois précaires : les CDD, les contrats aidés, les stages, l'intérim et l'apprentissage.

²⁴ Insee Première (2009), « *Une photographie du marché du travail en 2008* », n°1272, déc.

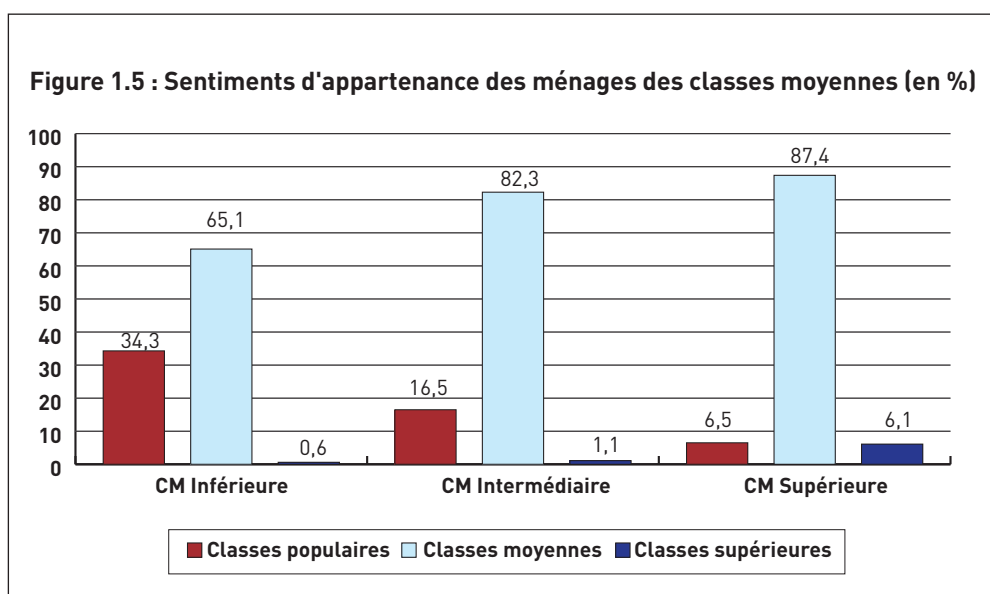
Un sentiment de déclassement qui touche un ménage « moyen » sur cinq

Le déclassement d'une partie des classes moyennes se confirme au niveau des sentiments subjectifs d'appartenance de classe. Amenés à arbitrer entre trois classes possibles (populaire, moyenne et supérieure), 19,2% des ménages appartenant aux classes moyennes sur la base de leur statut socioprofessionnel (PCS) s'identifient aux classes populaires (figure 1.5). Ce chiffre atteint 34,3% au sein de la classe moyenne inférieure ! *A contrario*, 52,4% des employés et 45,2% des ouvriers s'identifient aux classes moyennes. Ce chassé-croisé est révélateur des opinions subjectives concernant les positions relatives des différents groupes sociaux qui se situent de part et d'autre de la frontière des classes moyennes. Le statut professionnel des uns ne semble pas leur offrir de réels filets de protection contre le déclassement, tandis que le pouvoir d'achat des autres leur permet de ressentir une forme, sinon d'ascension sociale, du moins de sécurité.

Seulement 2,5% des personnes interrogées, toutes PCS confondues, considèrent appartenir aux classes supérieures. Plus surprenant encore : ce taux est également de 2,5% au sein des classes moyennes. Il

est d'ailleurs à peine plus élevé chez les indépendants (3,3%). Seuls les hauts revenus, avec un score de 38,4%, font un pas significatif vers un sentiment d'appartenance aux classes supérieures. Mais là encore, le chiffre obtenu paraît faible²⁵. On peut y voir les effets d'une certaine pudeur des Français à afficher leur aisance financière. Sans doute aussi le revenu détermine-t-il beaucoup moins la richesse (réelle et perçue) que ne le fait le patrimoine, avec sa distribution beaucoup plus inégalitaire que celle des revenus, et une césure entre les 5% détenant les plus gros patrimoines et les autres ménages.

La diminution du sentiment d'appartenance de classe se manifeste ici par la difficulté à identifier le sommet de la pyramide sociale ainsi que par le flou de la frontière séparant les classes populaires et les classes moyennes. On sait que cette frontière est particulièrement poreuse. Elle a vocation à être traversée par les ménages en ascension sociale, mais aussi, en sens inverse, par ceux qui subissent une forme de déclassement. Enfin, les relations complexes entre le statut socioprofessionnel, le type de contrat et le niveau de revenu brouillent les distinctions. La flexibilisation et la précarisation de l'emploi, mais aussi les aléas conjugaux, sont à l'origine d'allers-retours plus fréquents autour de cette frontière.



²⁵ Ce résultat est corroboré par d'autres enquêtes. Selon les enquêtes du Crédoc, les Français considèrent qu'on est riche à partir de 4 660 €/mois en moyenne (revenu pour une personne), ce qui correspond dans les faits à 3% des ménages. Cette part est d'ailleurs proche des 2,8% des actifs que nous avons considérés comme faisant partie des hauts revenus dans notre étude.

Conclusion du chapitre 1

A la question quelque peu provocatrice de savoir si les classes moyennes sont des « classes de privilèges », la réponse qui s'impose après la radiographie de ce groupe est clairement non. Les classes moyennes apparaissent éclatées et une partie d'entre elles n'échappe pas aux difficultés professionnelles que connaissent les classes populaires. Leur crainte à l'égard de l'avenir est aujourd'hui nourrie par la précarisation des contrats de travail et par les problèmes de niveau de vie qui en résultent. Se situant souvent au-dessus des seuils des politiques sociales, les classes moyennes ne sont pas assez riches pour se sentir totalement à l'abri. De fait, si le décrochage d'une partie de la strate inférieure est particulièrement marqué, les strates intermédiaire et supérieure ne sont pas toujours épargnées.

En dehors de ces situations les plus difficiles, une partie des classes moyennes se trouve également confrontée à un problème de pouvoir d'achat résultant de l'« effet ciseau » de la faible progression des revenus (voire de leur baisse) et de l'augmentation des dépenses contraintes. Le logement occupe le premier rang de celles-ci. Dans quelle mesure les difficultés socio-économiques des classes moyennes se répercutent-elles dans leur accès au logement et dans les conditions de vie ? Inversement, le logement contribue-t-il à renforcer les clivages au sein des classes moyennes ? On sait qu'il existe une forme de déclassement territorial qui se traduit par la relégation des classes populaires dans des quartiers défavorisés. Les classes moyennes y échappent-elles ? Quelles stratégies résidentielles mettent-elles en oeuvre pour satisfaire leurs aspirations ? A quel prix ?

Chapitre 2.

Etat des lieux du logement des classes moyennes

En matière de choix résidentiel, les principaux termes de l'équation sont les suivants : la localisation, le statut d'occupation et le type de logement, avec sa superficie. Si l'on s'en tient au modèle qui continue de dominer le paysage, l'équation se résout pour nombre de Français par la propriété d'une maison individuelle en périphérie urbaine. Celle-ci est longtemps apparue comme l'issue d'un parcours dit « promotionnel »²⁶ associé à l'imaginaire de progrès et d'émancipation propre à l'essor des classes moyennes pendant les Trente Glorieuses²⁷.

L'alternative distingue ici ville-centre, banlieue, périurbain et espace rural ainsi que propriété et location d'une part, maison et appartement d'autre part. Les diverses combinaisons révèlent l'univers des possibles. Lesquelles réaffirment-elles la singularité des classes moyennes ou provoquent-elles au contraire leur éclatement²⁸ ? La réponse sous la forme d'un état des lieux.

²⁶ Jean-Pierre Levy (1998), « Habitat et habitant : position et mobilité dans l'espace résidentiel », in Grafmeyer Yves, Dansereau Francine (dir.), *Trajectoire familiale et espace de vie en milieu urbain*, Lyon, PUL.

²⁷ Serge Bosc (2008), *Sociologie des classes moyennes*, Paris, La Découverte.

²⁸ Henri Mendras (1998), *La seconde Révolution française...*, op cit.

2.1. Des localisations spécifiques qui vont à l'encontre des idées reçues

Contrairement aux idées reçues, les classes moyennes habitent plus souvent en ville-centre (25,1%) et en banlieue (35,9%) que dans le périurbain. Leur répartition se distingue de celle du reste de la population active qui réside un peu plus que les classes moyennes dans le périurbain et l'espace rural, et un peu moins en ville-centre et en banlieue (*encadré 2.1*). L'attrait de la centralité tient autant à un « mode de vie » plus souvent citadin, qu'à un « mode d'emploi » plus étroitement lié aux pôles d'emplois tertiaires concentrés dans les villes-centre ou à proximité. Comment les différentes strates des classes moyennes le concrétisent-elles ? Sous quelles contraintes et à quel prix ?

La banlieue, l'univers privilégié des classes moyennes

Plutôt que le périurbain comme il est devenu coutume de le dire²⁹, c'est la banlieue que les classes moyennes privilégient en premier lieu et l'espace rural qu'elles investissent en dernier lieu (*tableau 2.1*).

La banlieue réunit des types de ménages variés, des jeunes aux seniors d'un côté, des familles nucléaires (ou couples avec enfants), recomposées et monoparentales aux célibataires sans enfants de l'autre côté. Son attrait révèle un phénomène propre aux classes moyennes : la recherche de proximité aux aménités, services et pôles d'emplois tertiaires. En effet, le mode de vie des classes moyennes est tourné vers ce qu'offre la centralité : la consommation de services, les équipements commerciaux et culturels et les loisirs. Leur « mode d'emploi » est aussi tourné vers le tertiaire et déterminé par la concentration des emplois qualifiés de ce secteur dans les villes-centre ou à proximité. Dès lors, la banlieue est la promesse de la réalisation d'un compromis entre un éloignement limité aux lieux de vie urbaine et de travail, et un gain d'espace et de confort rendu impossible en ville-centre, d'abord par la rareté et l'inadaptation de l'offre de logement, puis par l'augmentation et le niveau des prix immobiliers.

A fortiori en Ile-de-France, où l'emploi « cadre » aimante à Paris une part non négligeable des classes moyennes³⁰ alors que la contrainte immobilière y est maximale, la banlieue est un lieu de repli. C'en est un pour les strates intermédiaire et supérieure d'abord, qui sont surreprésentées en banlieue proche, ainsi que pour la strate inférieure, qui se reporte quant à elle en banlieue plus lointaine (*tableau 2.2*). Le vaste territoire sur lequel s'étend la banlieue en Ile-de-France assure une fonction de report auprès de populations dont le revenu déclaré décroît à mesure que la contrainte immobilière se relâche sous l'effet de l'éloignement du centre de l'agglomération. Hétéroclite dans sa structure spatiale, la banlieue francilienne en est diverse dans sa composition sociale : entre Neuilly, Saint-Denis, Versailles et Montfermeil, elle accueille des populations aux profils socioprofessionnels divers dans des communes s'étendant des portes de Paris jusqu'aux portes du périurbain.

En province, la banlieue attire aussi les classes moyennes. Cependant, le desserrement relatif de la contrainte des prix immobiliers en ville-centre autorise des arbitrages en faveur de localisations hyper-centrales (*tableau 2.3*). Les avantages offerts ici par de moindres difficultés de transport automobile n'y font rien : la propension à un mode de vie et d'emploi urbain l'emporte sur la quête d'espace dans le périurbain, voire dans l'espace rural où les classes moyennes s'avèrent encore plus sensiblement sous-représentées.

²⁹ Marie-Christine Jaillet (2004), « L'espace périurbain : un univers pour les classes moyennes », *Esprit*, n°303, mars 2004, p.40-62.

³⁰ Frédéric Gilli (2005), « La région parisienne entre 1975 et 1999 : une mutation géographique et économique », *Economie et statistique*, n°387, p.3-33.

Tableau 2.1 : Localisation de la population active en France (en %)

	Ville-centre	Banlieue	Périurbain	Espace rural	Total
Ouvriers	17,7	23,9	34,5	23,8	100
Employés	23,2	32,5	28,5	15,8	100
CM Inférieure	26,2	30,5	29,1	14,2	100
CM Intermédiaire	22,5	36,4	29,7	11,4	100
CM Supérieure	26,6	41,4	24,6	7	100
Ensemble des CM	25,1	35,9	27,8	11,1	100
Hauts revenus	30,4	42,9	18,7	8,0	100
Indépendants	24,8	20,1	30,8	24,3	100
Ensemble des actifs	23,4	32,2	29,2	15,3	100

Tableau 2.2 : Localisation de la population active en Ile-de-France (en %)

	Ville-centre	Banlieue	Banlieue proche	Banlieue lointaine	Périurbain	Total
Ouvriers	ns	75,4	35,1	40,3	19,3	100
Employés	17,7	67	35,9	31,1	15,3	100
CM Inférieure	16,3	70,7	34,1	36,6	13	100
CM Intermédiaire	13	69,6	37,7	31,9	17,4	100
CM Supérieure	22,8	65,8	39,2	26,6	11,4	100
Ensemble des CM	18,5	68,1	37,6	30,5	13,5	100
Hauts revenus	32	56	38	18	12	100
Indépendants	ns	50	ns	ns	20	100
Ensemble des actifs	18,6	66,9	36,5	30,4	14,5	100

A noter ici l'absence du rural dans l'espace francilien délimité dans l'étude.
Légende : ns = non significatif

Tableau 2.3 : Localisation de la population active en province (en %)

	Ville-centre	Banlieue	Périurbain	Espace rural	Total
Ouvriers	18,8	19,7	35,8	25,8	100
Employés	24,6	23,2	32	20,1	100
CM Inférieure	28,5	21,5	32,7	17,3	100
CM Intermédiaire	25,2	27	33,2	14,6	100
CM Supérieure	29	25,5	33,2	12,3	100
Ensemble des CM	27,5	24,5	33	15,1	100
Hauts revenus	29	32,3	24,2	14,5	100
Indépendants	23,9	15,2	32,6	28,3	100
Ensemble des actifs	24,7	22,7	33,2	19,5	100

Encadré 2.1 : Critères de localisation de la population active

« Ville-centre », « banlieue », « périurbain » et « espace rural » : les quatre localisations utilisées ici pour identifier le cadre de vie des classes moyennes renvoient au Zonage en aires urbaines (ZAU) établi par l'INSEE. Ce zonage distingue deux grandes catégories de territoires : l'espace à dominante urbaine, composé des pôles urbains (villes-centre + banlieue) et du périurbain ; l'espace à dominante rurale, composé des petites unités urbaines et des communes rurales (voir tableau ci-dessous).

Définitions de l'INSEE

Espace à dominante urbaine	Pôles urbains	Unités urbaines offrant au moins 5000 emplois (unité urbaine = ensemble d'une ou plusieurs communes présentant une continuité du tissu bâti et comptant au moins 2000 habitants)
	<i>Dont villes-centre</i>	Communes qui abritent plus de 50% de la population d'une unité urbaine ou d'un pôle urbain
	<i>Dont banlieues</i>	Communes d'une unité urbaine ou d'un pôle urbain qui ne sont pas des villes-centre
	Périurbain	Communes des couronnes urbaines qui sont considérées comme étant sous influence urbaine du fait que 40% au moins de leur population active travaillent dans le pôle urbain sous l'influence duquel elles se trouvent
Espace à dominante rurale		Petites unités urbaines et communes rurales n'appartenant pas à l'espace à dominante urbaine

En raison de la taille importante de la banlieue francilienne qui, telle que définie par l'INSEE, s'étale par exemple jusqu'à Melun ou Versailles, l'analyse distingue ici la « banlieue proche », soit les trois départements limitrophes à Paris généralement rassemblés sous le nom de « petite couronne » (92, 93, 94) et la « banlieue lointaine », soit les communes des quatre départements de « grande couronne » (77, 78, 91 et 95) qui n'appartiennent pas au périurbain.

Dans le cadre de la présente étude, la répartition de la population suit une tendance relativement différente que celle de la population française. Elle s'en distingue par une sous-représentation en ville-centre et dans l'espace rural, et une surreprésentation dans le périurbain (voir tableau ci-dessous). Trois principales raisons expliquent cette spécificité : 1) la délimitation du panel d'étude à la population active ; 2) un effet de construction statistique lié à l'imprécision, dans le cas de localisations limites entre le périurbain et l'espace rural, de la table de correspondance établie entre les codes postaux déclarés par les interviewés et les codes Insee ; 3) le mode de passation du questionnaire par internet.

Comparaison de la répartition de la population définie selon les critères de l'étude Dauphine et selon le recensement de la population (RP) de 2006 (en%)

		Etude Dauphine	RP 2006 (INSEE)	Part du territoire occupé (INSEE)
Espace à dominante urbaine	Pôles urbains	55,6	60,2	8
	<i>Dont villes-centre</i>	23,4	27,7	-
	<i>Dont banlieues</i>	32,2	32,5	-
	Périurbain	29,2	21,8	33
Espace à dominante rurale		15,3	18	60

Source : Jean Lagagnier, Dalila Vienne (2009), « Recensement de la population 2006. La croissance retrouvée des espaces ruraux et des grandes villes », *Insee première*, n°1218.

La ville-centre ou l'espace d'une fracture sociale et territoriale

Deuxième localisation privilégiée par les classes moyennes, la ville-centre correspond de son côté à un espace social encore plus contrasté. Paris, en particulier, accueille 18,5% des classes moyennes franciliennes. Ces classes moyennes occupent une position intermédiaire entre les ouvriers, dont la présence est devenue mineure au terme de la désindustrialisation, et les hauts revenus (32%), nettement surreprésentés grâce à un accès facilité à une offre qui rencontre une aspiration plus manifeste à se loger en appartement plutôt qu'en maison³¹ (tableau 2.2).

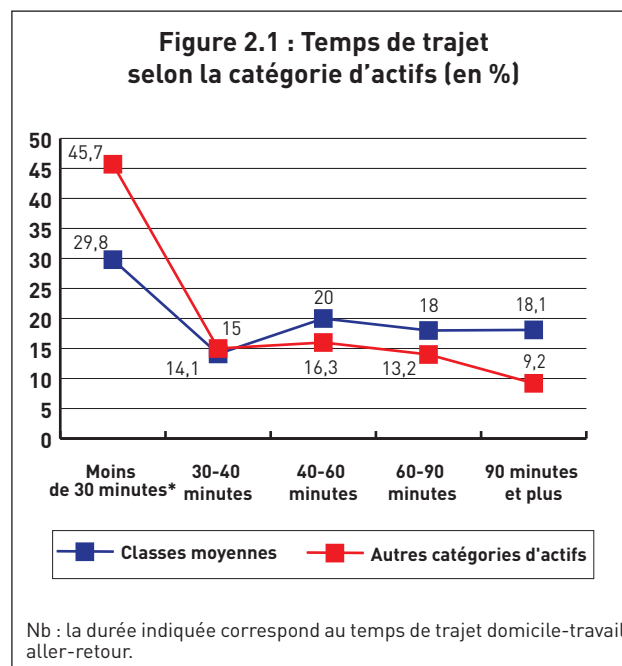
Au sein des classes moyennes parisiennes, toutes les strates ne sont pas logées à la même enseigne. Les couches intermédiaires (13%) et inférieure (16,3%), contraintes par l'insuffisance de leurs moyens, sont en reste par rapport à la couche supérieure qui, nettement surreprésentée (22,8%), n'en est pas moins distancée par les hauts revenus. Toutes y connaissent un sort différent qu'en province, où la classe moyenne inférieure notamment se distingue par une forte présence en ville-centre (28,5%) (tableau 2.3).

Cette présence rappelle la vocation de nos villes à accueillir des populations en début de parcours résidentiel, tels que les jeunes, les célibataires et les couples sans enfant qui sont surreprésentés parmi la classe moyenne inférieure. Elle révèle aussi la place faite à ces ménages plus souvent précaires qui, comme les familles monoparentales, ont le souci d'une relative proximité aux équipements publics, services, administrations et autres fonctions centrales. Avec le statut de parent isolé, la présence d'enfants appelle ici la localisation en ville-centre, là où elle a tendance à orienter les autres ménages avec enfants vers la banlieue ou le périurbain, qui concentrent la plus grande part de familles nucléaires et recomposées. La tendance est propre aux classes moyennes provinciales. Elle les distingue d'abord de leurs homologues en Ile-de-France, puis des autres catégories sociales en province. En ville-centre, la fracture est à la fois sociale et territoriale.

³¹ Sur les aspirations, voir au chapitre 4.

Se loger bien, se déplacer peu : la quadrature du cercle

Quelle que soit leur localisation, les classes moyennes apparaissent moins satisfaites et effectivement moins bien loties que les autres catégories d'actifs du point de vue du temps de transport : moins nombreuses à mettre moins de trente minutes aller-retour pour faire la navette domicile-travail (29,8% contre 45,7%), elles sont nettement plus nombreuses à effectuer des temps de trajet supérieurs à soixante minutes (36,1% contre 22,4%) et quatre-vingt dix minutes (18,1% contre 9,2%) (figure 2.1). Pour cette constellation intermédiaire, l'équilibre est parfois difficile à trouver entre « mode de vie » et « mode d'emploi ».



En Ile-de-France, c'est l'arbitrage en faveur de localisations centrales qui semble en cause. A Paris en particulier, les classes moyennes ont plus souvent des temps de trajet élevés : bien que relativement à l'abri de durées de transports supérieures à une heure et demie aller-retour (19,4% sont concernés), les ménages y réduisent rarement leur temps de déplacement à moins de trente minutes (6,9%), alors qu'ils passent couramment entre quarante et quatre-vingt dix minutes dans les navettes domicile-travail (62,5%) (tableau 2.4 et figure 2.2). Dans la région capitale, la localisation en ville-centre n'apporte pas le confort qu'elle confère aux classes moyennes en province, où les citoyens bénéficient d'un gain de temps record (tableaux 2.5 et figure 2.3). Les cadres, en particulier lorsqu'ils forment des couples bi-actifs, incarnent ces salariés franciliens relativement proches de leur emploi en distance, mais lointains en temps de transport³².

Quant à elle, la localisation en banlieue francilienne distingue deux cas : celui des ménages qui, si l'on s'en tient à leurs facilités d'accès, optimisent leur stratégie de localisation en fonction de leur lieu de travail ; celui des ménages qui se reportent en banlieue au détriment du temps d'accès au lieu de travail.

Les premiers, d'ailleurs plus souvent en banlieue lointaine qu'en banlieue proche, tirent leur épingle du jeu en accédant à un logement plus grand (88 m² en moyenne contre 60 m² à Paris intra-muros ou 77 m² en banlieue proche) tout en réalisant des temps de transport souvent inférieurs à trente minutes aller-retour. Ce cas, incarné en premier lieu par la classe moyenne inférieure, révèle une autre équation entre un mode de vie et un mode d'emploi moins attachés à l'hyper-centre. Il se différencie du second type de ménages banlieusards qui, si l'on considère leurs difficultés d'accès, semblent contraints de se reporter en banlieue au prix d'un éloignement au lieu de travail. Ceux-là, en effet, assument souvent des temps de transports de plus de quatre-vingt dix minutes. Y compris en banlieue lointaine, où ils gagnent de l'espace mais perdent du temps, à l'inverse de leurs voisins « classes moyennes » ayant vraisemblablement arbitré en faveur de cette localisation. C'est la quadrature du cercle entre se loger bien et se déplacer peu.

De leur côté enfin, les ménages franciliens qui habitent dans le périurbain apparaissent plus nombreux à équilibrer l'équation, entre un gain d'espace plus marqué encore qu'en banlieue lointaine (96 m² contre 88 m²), et un gain de temps qui porte plus fréquemment à moins de quarante minutes, voire à moins de trente minutes la durée des navettes domicile-travail. Ceux-là appartiennent pour une large part à la classe moyenne intermédiaire qui, moins nombreuse dans la capitale et en proportion à peine supérieure à la moyenne en proche et lointaine banlieues, est la seule à faire un pas significatif vers le périurbain. Le contre-exemple qu'ils incarnent rappelle la fonction de report qu'assure aussi le périurbain dans le marché tendu de l'Ile-de-France, avec ses prix moins élevés et son offre de logements individuels. Comme si gagner le périurbain était une condition pour gagner des mètres carrés, en particulier pour des familles plus enclines à la quête d'espace.

Mais en Ile-de-France, le périurbain est plus qu'un pis-aller. C'est, si l'on en croit le plus faible temps des navettes domicile-travail effectuées ici par les ménages, un « mode d'emploi » déterminé par la proximité d'activités délocalisées hors de la capitale et de sa proche banlieue sous le coup d'une véritable mutation géographique et économique se traduisant par une forte croissance de l'emploi cadre jusque dans le périurbain. Ce constat rappelle que le desserrement de l'emploi vers des pôles accueillant notamment des transferts d'établissements en zones périurbaines impacte moins les classes moyennes toutes entières que certaines de leurs franges. Il offre une image de l'éclatement spatial des classes moyennes franciliennes, entre ville-centre pour la strate supérieure, banlieue pour la strate inférieure et périurbain pour la strate intermédiaire. Un éclatement atténué en province où les ménages se répartissent de façon moins contrastée, jusque dans le périurbain où ils semblent cette fois se reporter sous l'effet d'abord d'un mode de vie, plus que de la proximité à leur emploi, si l'on considère leur plus large part à effectuer des temps de transports supérieurs à quarante, voire quatre-vingt dix minutes. En province, le périurbain pourrait aussi être ce mode de vie privilégiant l'entre-soi comme alternative « rassurante » à la « comparaison envieuse »³³ à laquelle la cohabitation avec les couches supérieures en ville-centre ou dans certaines banlieues résidentielles peut donner lieu.

³² Brigitte Baccaïni, François Sémécurbe, Gwenaëlle Thomas, « Les Déplacements domicile-travail amplifiés par la périurbanisation », *Insee Première*, n°1129, mars 2007.

³³ Marie-Christine Jaillet, « L'espace périurbain... », *op. cit.*

Durée des navettes domicile-travail (aller-retour) des classes moyennes selon la localisation de leur domicile (en %)

Tableau 2.4 et figure 2.2 : Situation en Ile-de-france (en %)

	Ville-centre	Banlieue	Banlieue proche	Banlieue lointaine	Périurbain	Total
Moins de 30 minutes	6,9	18,9	17,7	20,3	19,7	16,9
30-40 minutes	11,1	9,5	10,2	8,6	13,1	10,3
40-60 minutes	27,8	15,3	14,3	16,4	19,7	18,1
60-90 minutes	34,7	24,7	29,9	18,8	23	26,2
90 minutes et plus	19,4	31,6	27,9	35,9	24,6	28,4
Ensemble des classes moyennes	100	100	100	100	100	100

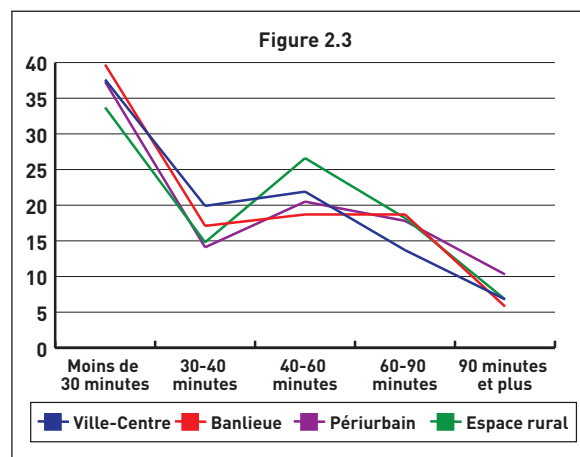
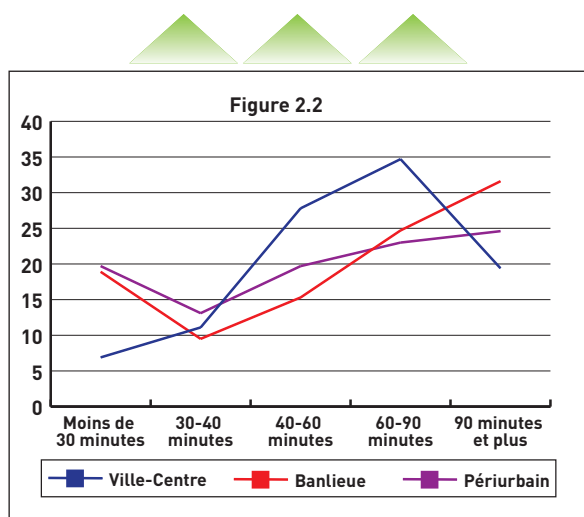


Tableau 2.5 et figure 2.3 : Situation en province (en %)

	Ville-centre	Banlieue	Périurbain	Espace rural	Total
Moins de 30 minutes*	37,6	39,7	33,7	37,3	36,8
30-40 minutes	19,9	17,1	14,8	14,1	16,7
40-60 minutes	21,9	18,7	26,6	20,5	22,5
60-90 minutes	13,7	18,7	18,2	17,8	17
90 minutes et plus	6,8	5,8	6,8	10,3	7,1
Ensemble des classes moyennes	100	100	100	100	100

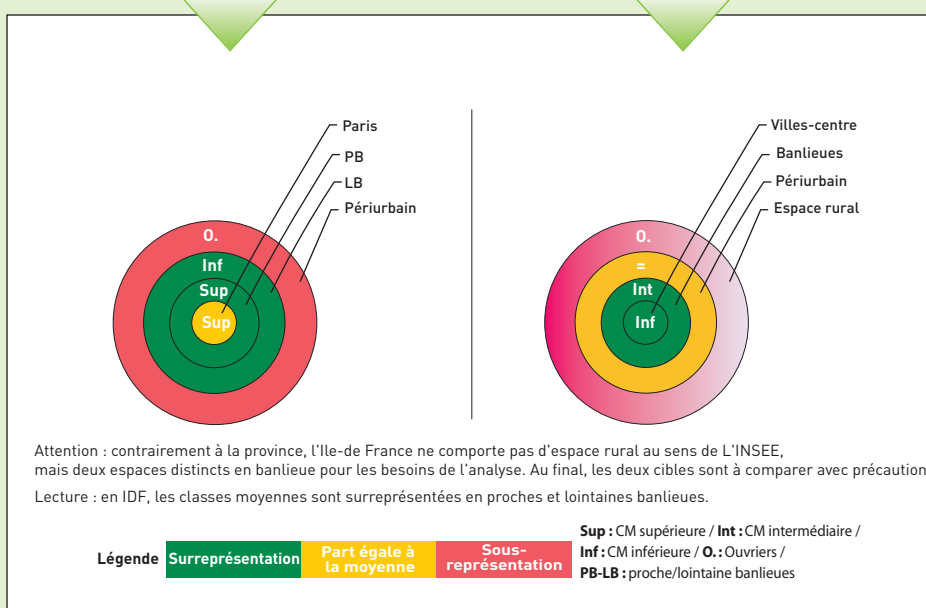
Encadré 2.2 : IDF et province, deux réalités contrastées

Avec 26,2% de ménages contre 21,4% dans l'ensemble de la population active, les classes moyennes apparaissent globalement surreprésentées en Ile-de-France. Cependant, ces trois strates ne sont pas également représentées en Ile-de-France et en province. A la manière des hauts revenus, la strate supérieure est surreprésentée en Ile-de-France (39,3% contre 21,4%) et sous-représentée en province (60,7% contre 78,7%). De son côté, la strate inférieure est sous-représentée en Ile-de-France (18,3%), à la différence notable des employés, et en proportion supérieure à la moyenne, en province (81,7%) à la manière cette fois de l'ensemble des couches populaires, dont les employés.

L'Ile-de-France et la province renvoient à des réalités différentes en termes de localisation des classes moyennes. Alors que la répartition de la population entre ville-centre, banlieue et périurbain est très contrastée en Ile-de-France, avec plus des deux tiers de la population en banlieue, elle apparaît relativement plus équilibrée en province. L'effet de (moindre) taille des banlieues des villes de province explique en partie la part moins importante des ménages qui y logent. Il n'en reste pas moins qu'en Ile-de-France comme en province, les classes moyennes sont surreprésentées dans les banlieues.

La localisation des classes moyennes en Ile-de-France et en provinces

	En Ile-de-France : une banlieue de classe moyenne	En Province : l'effet tâche d'huile
En ville-centre :	<ul style="list-style-type: none"> - Classes moyennes (18,5%) \leq autres catégories (18,8%) - Sous-représentées : CM int (13%) < CM inf (16,3%) - Surreprésentée : CM sup (22,8%) < hauts revenus (32%) 	<ul style="list-style-type: none"> - Classes moyennes (27,5%) > autres catégories (22,4%) - Surreprésentées : CM int (25,5%) < CM inf (28,5%) < CM sup (29%) = hauts revenus (29%)
En banlieue :	<ul style="list-style-type: none"> - Classes moyennes (68,1%) > autres catégories (65,3%) - Banlieue proche (CM inf < CM sup) \neq Banlieue lointaine (CM inf > CM sup) 	<ul style="list-style-type: none"> - Classes moyennes (24,5%) > autres catégories (21,3%) - Sur représentées : CM int (27%) > CM sup (25%) - Sous-représentée : CM inf (21,5%)
Dans le périurbain :	<ul style="list-style-type: none"> - Classes moyennes (13,5%) < autres catégories (15,9%) - Sous-représentée : CM sup (11,4%) - Surreprésentée : CM int (17,4%) 	<ul style="list-style-type: none"> - Classes moyennes = autres catégories (33%) - Aucune distinction interne aux classes moyennes



2.2 Statut d'occupation : plus de propriétaires, mais de fortes disparités

Par rapport au reste de la population active, les classes moyennes sont nettement plus souvent propriétaires (51,7% contre 39,4%) et deux fois moins locataires du parc social (7,8% contre 15,2%). C'est dans le parc locatif privé que la situation des classes moyennes rejoint celle des autres catégories d'actifs, autour de 29% (*tableau 2.6 & encadré 2.3*). Mais au sein des classes moyennes, de fortes disparités sont à constater. Elles confirment l'éclatement des classes moyennes et le décrochage de leur strate inférieure.

La propriété, un puissant facteur de différenciation interne

62% des classes moyennes ont connu la propriété au cours de leur trajectoire résidentielle. C'est un tiers de plus que les employés (46,3%) et un cinquième de moins que les hauts revenus (77,5%). La part des ménages ayant été propriétaires croît nettement avec le revenu. Au sein des classes moyennes, en passant de 51,2% pour la strate inférieure à 74% pour la strate supérieure, cette différenciation épouse la même tendance que celle du taux de propriété actuel (*tableaux 2.6 et 2.7*). Elle révèle le poids qui pèse sur la distribution de la propriété au

sein des classes moyennes aujourd'hui, ainsi que sur l'équilibre instable des propriétaires les plus modestes, entre être et avoir été propriétaire.

Du point de vue de la propriété, la différenciation des situations est moins nette entre les différentes catégories d'actifs qu'à l'intérieur même des classes moyennes. Alors qu'au sein des classes moyennes, la part des propriétaires varie de près de vingt-cinq points, elle s'en écarte de trois points tout au plus à ses marges (*tableau 2.6*). Plus précisément, le taux de propriété croît nettement avec le revenu parmi les classes moyennes, passant de 38,9% pour la strate inférieure à 54,1% pour la strate intermédiaire et 63,5% pour la strate supérieure (*figure 2.4*).

Encadré 2.3 : Statut d'occupation des classes moyennes

Trois statuts d'occupation distinguent principalement les situations résidentielles décrites ici : propriétaire, locataire du privé et locataire du social. L'introduction de la catégorie « hébergé » dans les tableaux permet une plus juste évaluation du poids des autres statuts mais cette catégorie qui regroupe les personnes hébergées chez un proche ou un parent, n'a pas fait l'objet d'une analyse systématique. Idem pour la catégorie « autres », qui regroupe à son tour les personnes occupant un logement mis à disposition ou accueillies en logement de fonction, foyers pour travailleurs et résidences étudiantes.

Avec 45,3% de propriétaires contre 57,2% en France au dernier recensement de la population, l'échantillon sous-représente la propriété sous l'effet de l'absence des inactifs et des plus de 65 ans du champ de l'enquête, et de la prise en compte des salariés logeant chez leurs parents. Pour les mêmes raisons, l'échantillon sous-représente les locataires du social à 11,6% ici contre 14,9% au dernier recensement de la population.

Tableau 2.6 : Statut d'occupation de la population active (en %)

	Propriétaires	Locataires du privé	Locataires du social	Hébergés	Autres	Total
Ouvriers	37,1	29,8	16,2	15,4	1,5	100
Employés	35,9	30	17,7	12,6	3,8	100
CM Inférieure	38,9	32	11,2	14,9	3	100
CM Intermédiaire	54,1	28,7	6,9	7,4	2,9	100
CM Supérieure	63,5	23,9	4,8	4,5	3,3	100
Ensemble des CM	51,7	28,4	7,8	9,1	3,1	100
Hauts revenus	64,3	29,5	0	4,5	1,8	100
Indépendants	50,5	26,6	7,5	9,4	6,1	100
Ensemble des actifs	45,3	29,0	11,6	11,1	3,1	100

Cette distribution laisse apparaître l'éclatement des classes moyennes. Avec un taux de propriété proche de celui des employés, la strate inférieure en particulier, partage le sort des classes populaires. Sa relative jeunesse explique en partie ce « décrochage résidentiel », sachant que les jeunes sont près de trois fois moins souvent propriétaires que les quinquagénaires (23,5% contre 62%).

La forte part des célibataires et des couples sans enfant ainsi que la surreprésentation des familles monoparentales et des couples monoactifs au sein de la strate inférieure est également en cause, si l'on considère les difficultés d'accès à la propriété de ces ménages relativement aux autres, dont les familles nucléaires qui comptent le plus de propriétaires. La plus grande précarité au travail de ce tiers en voie de déclassement n'est pas sans conséquence non plus, compte-tenu du poids effectif du type d'emploi sur la propension à la propriété³⁴.

Mais aussi, la classe moyenne inférieure est une population aux revenus limités (moins de 1 800 € par mois pour une personne seule). Le cas échéant, elle voit d'ailleurs dans l'insuffisance de ses ressources la principale cause de son incapacité à accéder à la propriété. Elle s'avère même plus sensible à la faiblesse de son pouvoir d'achat que les employés et les ouvriers³⁵. C'est le signe, dans certains cas, d'une infériorité de moyens et d'une plus grande précarité professionnelle mais, dans d'autres cas, d'un malaise entretenu par une perte de confiance mêlée d'ambitions plus élevées propres à sa catégorie sociale d'appartenance. Le décalage entre moyens et aspirations constitue le paradoxe de la classe moyenne inférieure. Un paradoxe alimenté par le statut social

que représente la propriété et ce faisant, par la promesse que son acquisition apporte de maintenir sa place dans l'espace social. Pour les classes moyennes en général comme pour la classe moyenne inférieure en particulier, l'accès à la propriété est un puissant symbole de confort et de distinction sociale.

Dans l'ensemble, on achète pour de bon ; l'accession à la propriété est synonyme de stabilité dans le logement. Cependant, les ménages ayant vendu leur première propriété ne manquent pas. Leur part décroît avec le revenu, de 51,2% chez les hauts revenus à 19,7% chez les ouvriers d'un côté, et de 42% chez la classe moyenne supérieure à 34,8% chez la classe moyenne inférieure de l'autre côté (figure 2.5). Cette tendance est le signe que les plus aisés sont plus mobiles tandis que les plus modestes mènent des parcours plus stables, à l'image des ouvriers qui sont près de 80% à associer leur première acquisition immobilière à l'aboutissement de leur trajectoire résidentielle.

Tableau 2.7 : Avez-vous déjà été propriétaire de votre résidence principale ? (en %)

	Oui	Non	Total
Ouvriers	45,4	54,6	100
Employés	46,3	53,7	100
CM Inférieure	51,2	48,8	100
CM Intermédiaire	64,9	35,1	100
CM Supérieure	74	26	100
Ensemble des CM	63,2	36,8	100
Hauts revenus	77,5	22,5	100
Indépendants	61,9	38,1	100
Ensemble des actifs	56,2	43,8	100

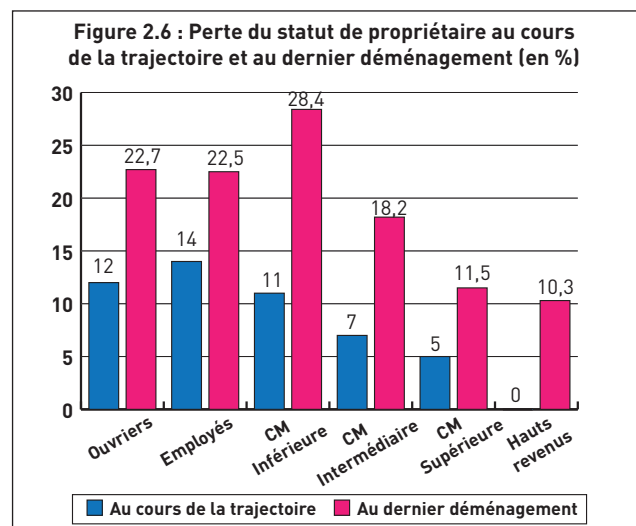
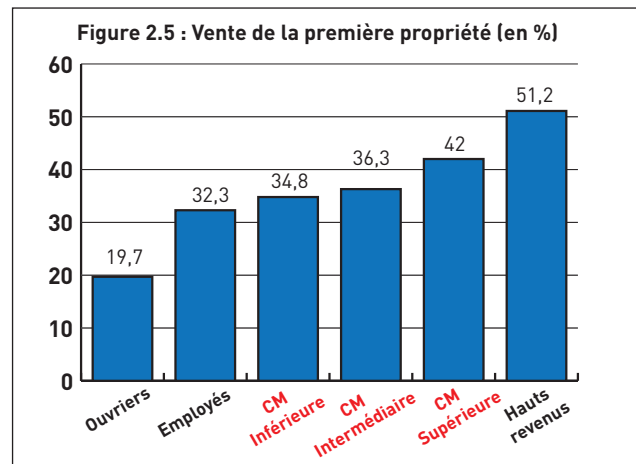
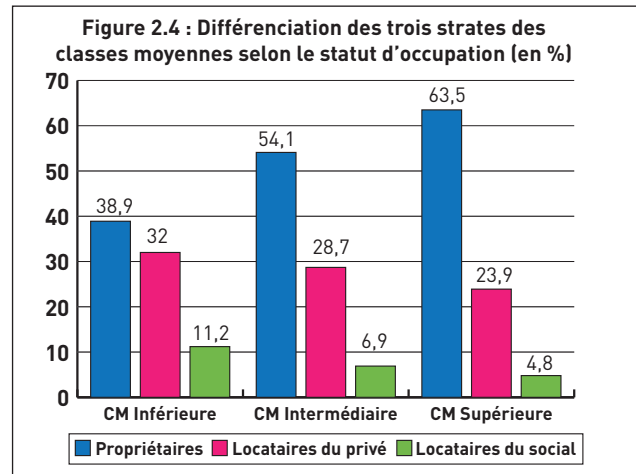
³⁴ Notre étude démontre en effet que les propriétaires sont près de deux fois plus à être « stables », c'est-à-dire fonctionnaires ou en CDI, plutôt que « précaires », c'est-à-dire en contrat à durée déterminée, quelle qu'en soit la nature.

³⁵ 68,4% des classes moyennes citent ce motif, contre 63,5% des employés et ouvriers.

Avec 65,2% de ménages habitant leur première propriété, la classe moyenne inférieure connaît une situation plus proche de celle des employés (67,7%) que de celle la classe moyenne supérieure (58%) (figure 2.5). Là encore, cette situation peut s'expliquer par la surreprésentation des jeunes au sein de cette strate, auquel cas la dynamique globale des trajectoires résidentielles des classes moyennes laisse augurer une succession d'étapes ultérieures. Mais plus précaire du fait de la faiblesse de son pouvoir d'achat et de la fragilisation des parcours professionnels, la classe moyenne inférieure peut aussi se trouver plus fréquemment en situation de « propriété captive ». Pour preuve, lorsqu'elle est contrainte de déménager, elle paye le prix fort :

- Avec 11% de ménages perdant leur statut de propriétaire au cours de leur trajectoire, la classe moyenne inférieure se trouve bien en difficultés par rapport aux strates intermédiaire (7%) et supérieure (5%) (figure 2.6) ;
- Avec 28,4% de ménages concernés lors du dernier déménagement, elle se démarque nettement des strates intermédiaire (18,2%) et supérieure (11,5%) et subit une peine plus lourde que les employés (22,5%) (figure 2.6).

Si l'on considère que la propriété du logement est un objectif primordial pour les ménages, sa perte peut être le symptôme de l'engagement dans une trajectoire descendante. Elle est principalement liée à l'insuffisance des ressources personnelles, comme pour 42,4% de la strate inférieure qui se distingue par ailleurs par une aspiration à la propriété moins forte que celle des strates intermédiaire et supérieure³⁶. Cette moindre aspiration renvoie à la fois à un phénomène d'auto-limitation visant à écarter le risque d'une « captivité » accrue par les difficultés à assumer le coût de la propriété, et à un mode de vie plus citadin en ville-centre plutôt qu'une localisation dans le périurbain.



³⁶ Sur l'aspiration à la propriété, voir au chapitre 4.

Le parc locatif privé, théâtre des heurts et malheurs de la classe moyenne inférieure

Pour la plupart, les catégories d'actifs sont identiquement représentées dans le parc locatif privé qui les accueille à hauteur d'environ 29%. Les deux exceptions sont liées à l'accession à la propriété : la classe moyenne supérieure, plus souvent propriétaire, se détache avec seulement 23,9% de locataires privés ; la classe moyenne inférieure, peu propriétaire, se singularise au contraire avec 32% de locataires privés (tableau 2.6).

La surreprésentation de l'une et la sous-représentation de l'autre tiennent en partie à un effet d'âge. Aussi, le taux record de locataires de la classe moyenne inférieure, moins avancée en âge, rappelle-t-il le rôle joué par le parc locatif privé auprès des jeunes, en particulier lorsqu'ils quittent le domicile parental et inaugurent leur trajectoire résidentielle. Le locatif privé est un ticket d'entrée qui accueille plus de six décohabitants sur dix (64,7%). Il l'est davantage encore pour les classes moyennes (66,1%) que pour les employés (58,4%), qui trouvent alors nettement plus souvent l'occasion de se loger en HLM (21,5% contre 12,4%) (tableau 2.8).

Pour la classe moyenne inférieure en l'occurrence, le locatif privé constitue une alternative, à l'étape décisive de la décohabitation, face à la propriété, difficile d'accès, et face au parc locatif social, où l'on verra que la strate inférieure est encore moins présente que les strates intermédiaire et supérieure³⁷. Le rôle qu'il tient relativement aux autres statuts d'occupation évoque une tendance majeure : la progression, de cinq points en trois générations, du recours au parc locatif privé à l'entrée dans la trajectoire résidentielle. Dans un contexte de relative stabilité de l'accès à la propriété et au locatif social à la décohabitation, ce recours accru au « privé » révèle le recul de l'hébergement, passé de 9,5% à 7,2% en trois générations d'un côté, et un relatif désengagement institutionnel de l'autre côté, avec la baisse du nombre de décohabitants accueillis en logements de fonction, foyers pour travailleurs et résidences étudiantes (tableau 2.9).

Le parc locatif privé constitue aussi une alternative tout au long de la trajectoire. La classe moyenne inférieure compte la plus grande part de ménages qui effectuent tout leur parcours résidentiel en tant que locataires du privé (27,6% contre 17,4% pour la classe moyenne supérieure : tableau 2.10). Bien que sous-représentée, au sein des classes moyennes, parmi les ménages faisant le saut de l'appartement loué à l'appartement ou la maison achetée(e), la strate inférieure est également en proportion plus importante que les employés et les ouvriers (30% contre respectivement 26,1% et 24,4%) à utiliser son passage dans le locatif privé comme tremplin vers la propriété. Sa surreprésentation parmi les locataires du parc privé explique pour partie ce constat. Mais elle révèle surtout l'autre rôle joué par le parc locatif privé pour la classe moyenne inférieure : celui de sas (plus ou moins long), dans des parcours tournés vers l'accès à la propriété, en dépit des obstacles.

A l'image des classes moyennes toutes entières, la strate inférieure reste en proportion égale aux autres catégories d'actifs à suivre un parcours sous le seul statut de propriétaire : 7,1% parviennent à accéder à la propriété dès l'entrée dans la carrière résidentielle et à conserver ce statut au fil des étapes. Pour la classe moyenne inférieure en outre, le parc locatif privé est un parc d'accueil, en particulier après un épisode dans le parc social (tableau 2.10). Pour elle comme pour les principales catégories d'actifs enfin, c'est un lieu de repli en cas d'accident de parcours, tel que les déménagements contraints ayant conduit à la perte du statut de propriétaire. Dans tous les cas, c'est un instrument de mobilité. Ce constat propre à l'usage que les classes moyennes font du locatif privé renvoie au rôle traditionnellement joué par ce parc. Un indicateur en est l'ancienneté d'occupation des ménages, que l'INSEE évalue à moins de six ans dans le parc privé, contre plus de quatorze ans en moyenne nationale³⁸.

Tableau 2.8 : Statut d'occupation à l'entrée dans la trajectoire résidentielle selon la catégorie sociale* (en %)

	Propriétaires	Locataires du privé	Locataires du social	Hébergés	Autres	Total
Ouvriers	6,1	66,1	17,2	6,1	4,7	100
Employés	2,6	58,4	21,5	9,9	7,7	100
CM Inférieure	ns	69,5	9,9	9,3	9,3	100
CM Intermédiaire	6,6	65,6	14,8	6	7,1	100
CM Supérieure	9	63,5	12,0	4,8	10,8	100
Ensemble des CM	6,0	66,1	12,4	6,6	9,0	100
Ensemble des actifs	5,3	64,7	15,1	7,2	7,7	100

* Ce tableau décrit la situation des trentenaires à l'entrée dans la trajectoire résidentielle. Pour l'élément de méthode justifiant ce point de vue, voir l'introduction du chapitre 3. A noter d'emblée cependant, les « hauts revenus » étant en effectifs non significatifs parmi les décohabitants, ils n'apparaissent pas ici.

³⁷ Sur la place des classes moyennes dans le parc locatif social, voir au point suivant.

³⁸ L'ancienneté atteint onze ans et quatre mois dans le locatif social et jusqu'à plus de vingt-cinq ans parmi les propriétaires n'ayant plus d'emprunt à rembourser : Alain Jacquot (2003), « De plus en plus de maisons individuelles », Insee Première, n°885.

Tableau 2.9 : Statut d'occupation à l'entrée dans la trajectoire résidentielle selon la génération (en %)

	Propriétaires	Locataires du privé	Locataires du social	Hébergés	Autres	Total
Trentenaires	5,3	64,7	15,1	7,2	7,7	100
Quadragénaires	5,9	60,2	16,7	8,1	9,1	100
Quinquagénaires	4,7	59,6	13,9	9,5	12,3	100
Ensemble des actifs	5,4	61,7	15,3	8,2	9,5	100

A noter que l'ensemble se rapporte ici aux actifs de trente ans et plus. Pour l'explication de ce choix, voir au chapitre 3.

Tableau 2.10 : Combinaisons des trois principaux statuts d'occupation au cours de la carrière résidentielle selon la catégorie d'actifs (en %)

	P Ls Lp	P Ls	P Lp	Ls Lp	Ls	Lp	P	Autres
Ouvriers	7,9	4,1	24,4	13,4	8,2	27,4	9	5,6
Employés	8,7	4,3	26,1	15,4	7,8	25,4	7,3	5,1
CM Inférieure	10,3	3,9	30	12,5	4,7	27,6	7,1	4
CM Intermédiaire	11,7	4,8	41	7,6	3,8	20,6	7,4	3,1
CM Supérieure	12,5	6,3	47,6	5,1	ns	17,4	7,6	2
Ensemble des CM	11,5	4,9	39,4	8,5	3,4	22	7,4	3,1
Hauts revenus	9,9	ns	61,3	ns	ns	17,1	ns	ns
Indépendants	9,9	ns	35,6	10,4	ns	21,3	12,4	ns
Ensemble des actifs	10	5	34	11	5	24	8	4

Légende : « P » propriétaire ; « Ls » logement social ; « Lp » locataire du privé.

Quand les classes moyennes manquent à l'appel dans le parc social

La majorité des classes moyennes a droit à un logement social³⁹. Pour autant, celles-ci sont peu présentes dans le parc social, à 7,8%, contre 17,7% des employés et 16,2% des ouvriers (tableau 2.6).

Au sein des classes moyennes, deux situations se distinguent : la place « moyenne », c'est-à-dire représentative de l'ensemble des actifs, de la couche inférieure d'un côté (11,2% de locataires du social), et la très nette sous-représentation des couches intermédiaire et supérieure de l'autre côté, qui ne sont respectivement que 6,9 et 4,8% à occuper un logement social.

Compte tenu de ses revenus, la classe moyenne inférieure occupe une place relativement faible dans le parc social, à la différence des employés qui ont pourtant

un revenu moyen supérieur. Les ménages de la classe moyenne inférieure ne manquent pas d'associer leur absence du parc social au fait que leur demande est restée sans réponse. Mais plus souvent encore, ils se privent de déposer une demande de logement social, croyant que le niveau de leur revenu les rend inéligibles (tableau 2.11). Cette tendance à l'auto-exclusion révèle la méconnaissance de leurs droits. Elle pointe aussi un phénomène d'auto-classement : même en situation de décrochage, la classe moyenne inférieure s'associe à sa catégorie sociale d'appartenance et évite de s'orienter vers un parc synonyme de déclasserment. Elle rejoint d'ailleurs les classes moyennes intermédiaire et supérieure, dont la sous-représentation dans le parc locatif social révèle autant la supériorité des moyens financiers qu'une défiance à l'égard du HLM. Le statut d'occupation constitue bien un enjeu de différenciation sociale.

³⁹ Sur cet aspect, voir au chapitre 4 du présent rapport.

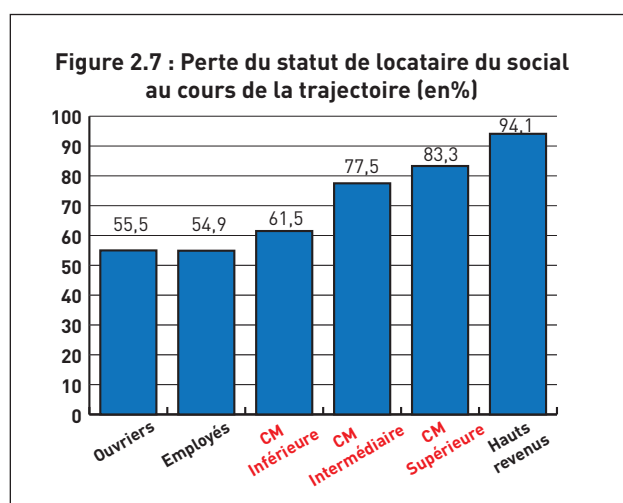
Tableau 2.11 : Les raisons du non recours au parc locatif social (en %)

	Pensant ne pas être éligible, n'a jamais fait la demande	Très mobile professionnellement, n'en a jamais fait la demande	L'offre paraissant peu intéressante, n'en a jamais fait la demande	Demande, mais proposition qui ne convenait pas	Demande restée sans réponse
Ouvriers	47,5	9,8	21,1	4	17,7
Employés	47,1	10	15,7	5,2	22,1
CM Inférieure	51,2	10,5	13,1	3,3	22
CM Intermédiaire	50,7	10,5	16	3,9	19
CM Supérieure	58,4	11,1	13,4	3,6	13,6
Ensemble des CM	53,4	10,7	14,1	3,6	18,1
Hauts revenus	61,7	13,8	13,8	ns	ns
Indépendants	56,9	13	19,9	ns	8,2
Ensemble des actifs	51,5	10,6	16	3,9	18

Aussi, lorsqu'elles ne s'auto-excluent pas du parc social, les classes moyennes sont-elles plus nombreuses que les catégories populaires à s'en retirer : 73,2% d'entre celles qui ont occupé un logement social à une étape de leur trajectoire l'ont quitté aujourd'hui, contre environ 55% des employés et des ouvriers (figure 2.7). La tendance croît avec le revenu au sein des classes moyennes. Elle concerne jusqu'à 83,3% de la strate supérieure mais touche aussi la strate inférieure qui, avec 61,5% de ménages ayant quitté le parc social, distancent les employés de près de sept points. L'infériorité des revenus d'une de ses franges n'y fait rien. Sa relative jeunesse non plus, alors que la propension à quitter le logement social croît avec l'âge, venant confirmer le rôle également joué par les HLM aux premières étapes de la carrière résidentielle.

Au final, la classe moyenne inférieure passe moins de temps dans le parc locatif social que les employés et les ouvriers. Le logement social constitue une plus ou moins longue étape⁴⁰, au sein de trajectoires majoritairement tournées vers l'accès à la propriété. Comme le locatif privé, c'est un sas qui conduit à la propriété pour 32,9% de la classe moyenne inférieure, contre 28,5% des employés (tableau 2.12). Pour la première d'ailleurs, le départ du parc social est clairement motivé par l'aspiration à la propriété (55% déclarent ce motif) tandis que pour les seconds,

il apparaît plus souvent contraint par les difficultés d'accès à un nouveau logement social, sinon lié à la dégradation de l'environnement du logement occupé (tableau 2.13). Il n'en reste pas moins que la strate inférieure a beaucoup moins de chances de basculer du locatif social vers la propriété que les strates intermédiaire et supérieure (32,9% contre respectivement 47,9% et 56%), et qu'elle reste même légèrement sous-représentée parmi l'ensemble des actifs locataires du social ayant accédé à la propriété à leur dernier déménagement.



⁴⁰ 42,4% de la classe moyenne inférieure trouvent à se reloger en HLM après une première expérience dans le social. Cette part est supérieure à celle des strates intermédiaire (36,6%) et supérieure (30%) mais reste bien inférieure à celle des employés (58,6%) (tableau 2.12).

Tableau 2.12 : Statut d'occupation des locataires du social après leur dernier déménagement

(en %)	Propriétaires	Locataires du privé	Locataires du social	Hébergés	Autres	Total
Ouvriers	29,8	11,5	51,9	ns	ns	100
Employés	28,5	7	58,6	ns	ns	100
CM Inférieure	32,9	18,8	42,4	ns	ns	100
CM Intermédiaire	47,9	ns	36,6	ns	ns	100
CM Supérieure	56	ns	30	ns	ns	100
Ensemble des CM	43,7	14,1	37,4	3,4	ns	100
Hauts revenus	ns	ns	ns	ns	ns	100
Indépendants	58,8	ns	ns	ns	ns	100
Ensemble des actifs	35,5	11,1	47,3	3,9	2,2	100

Tableau 2.13 : Motif du départ du logement social (en %)

	Souhait d'accéder à la propriété	Difficulté d'accès à un nouveau logement social suite à un déménagement contraint	Dégradation de l'environnement du logement occupé	Autres	Total
Ouvriers	44,5	25,8	12,5	17,2	100
Employés	41,2	26,9	12,1	19,8	100
CM Inférieure	55	22,5	5,8	16,7	100
CM Intermédiaire	53,4	19,9	7,6	19,1	100
CM Supérieure	59,2	18,4	ns	16	100
Ensemble des CM	56	20,3	6,7	17,1	100
Hauts revenus	62,5	ns	ns	ns	100
Indépendants	55,6	ns	ns	ns	100
Ensemble des actifs	50,5	22,8	9	17,8	100

Encadré 2.4 : Le statut d'occupation, une question de localisation

A quelques faibles nuances près, les classes moyennes et le reste de la population active sont logés à la même enseigne selon qu'elles habitent en Ile-de-France ou en province. Le statut d'occupation est d'abord une question de localisation. Ainsi, tous les propriétaires sont moins nombreux en Ile-de-France qu'en province. Ils sont aussi globalement sous-représentés en ville-centre et en banlieue et surreprésentés dans le périurbain et l'espace rural.

A l'inverse, les locataires du parc social sont en proportion plus importante dans la région francilienne. *A fortiori* dans le cas des classes moyennes. Les locataires du parc social sont également surreprésentés en ville-centre et en banlieue d'un côté, et sous-représentés dans le périurbain.

Enfin, aucune différence n'est à repérer entre les locataires du parc privé franciliens et provinciaux. Ceux-là apparaissent surreprésentés en ville-centre et sous-représentés en banlieue et dans le périurbain où ils se répartissent relativement également.

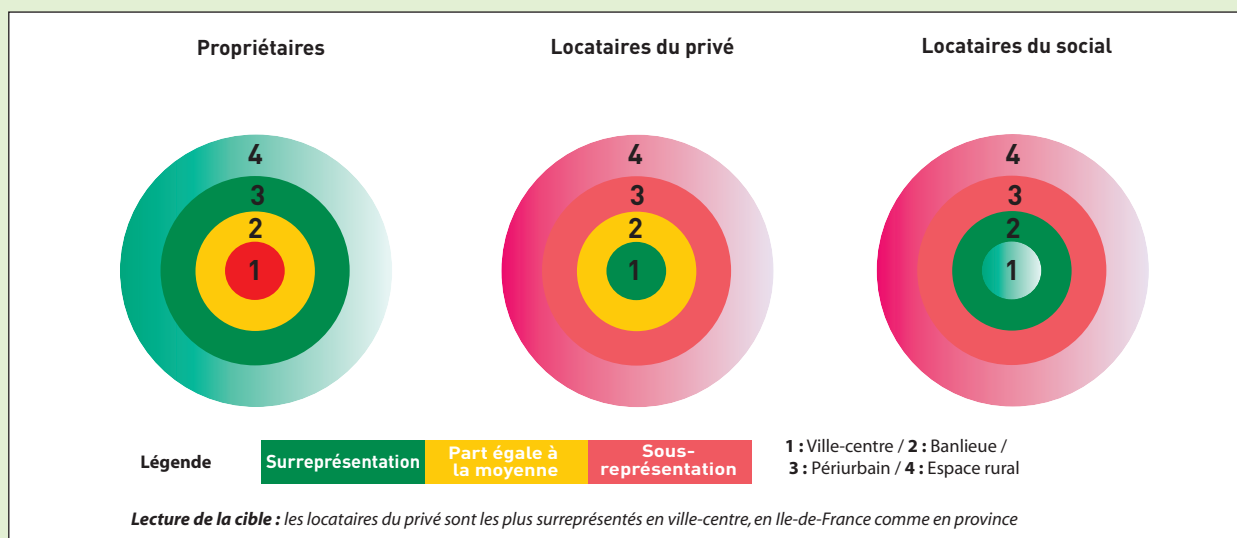
Statut d'occupation des classes moyennes selon la localisation (4 zones INSEE) (en %)

	Propriétaires	Locataires du privé	Locataires du social	Hébergés	Autres	Total
Ville-centre	40,6	37,6	10,1	8,0	3,8	100
Banlieue	48,9	26,9	9,5	11,9	2,8	100
Périurbain	62,5	24,2	4,0	7,2	2,1	100
Espace rural	58,8	22,8	6,2	7,6	4,7	100
Total	51,7	28,4	7,8	9,1	3,1	100

Un poids inégal des statuts des classes moyennes en Ile-de-France et en province...

Propriétaires :	CM IDF (46,8%) < CM Province (53,5%)	Locataires du parc social :	CM IDF (10,2%) > CM Province (6,9%)
Locataires du parc privé :	CM IDF (29,3%) ≥ CM Province (28%)	Hébergés :	CM IDF (10,3%) > CM Province (8,4%)

... mais un même effet de sur ou sous-représentation selon la localisation (France entière)



Tous logés en maison individuelle ?

Qu'ils appartiennent aux classes moyennes ou au reste de la population active, les ménages français sont majoritairement logés en maison individuelle (54-55%). Mais à l'échelle de toutes les catégories d'actifs, le constat appelle une nuance : si, du point de vue du type de logement, les classes moyennes se différencient peu, elles tiennent une position intermédiaire entre les ouvriers, avec leur taux record, depuis le périurbain où ils se concentrent très manifestement, de ménages vivant dans une maison (61,8%), et les hauts revenus qui sont moins de la moitié à habiter dans l'individuel, du fait d'une plus forte présence dans des secteurs dominés par le logement collectif, tel que la ville-centre et la banlieue (*tableau 2.14*).

Quant à la situation des classes moyennes, elle révèle un lien très étroit entre statut d'occupation, localisation et type de logement. Elle se traduit par une alternative qui dans l'ensemble, se résume à l'aide de deux équations :

- propriété = périphérie (périurbain ou espace rural) = maison ;
- location = ville-centre = appartement.

La propriété d'une maison en périphérie correspond au type résidentiel associé à l'essor des classes moyennes pendant les Trente Glorieuses, et au-delà. Dans sa version actualisée, l'équation qu'elle réalise s'appuie sur le fait que les propriétaires restent sensiblement plus représentés parmi les périurbains et les ruraux ainsi que parmi les ménages logeant dans l'individuel. Elle est associée à une plus grande satisfaction, du fait qu'elle rencontre deux aspirations qui ne se démentent pas : l'aspiration à la propriété,

plus forte encore chez les classes moyennes que chez les autres catégories sociales, et l'aspiration à vivre dans une maison, qui concerne 69% des ménages. C'est une question de statut social, plus encore que de considérations matérielles associant, d'un côté la propriété à un avantage financier et patrimonial par rapport à la location, de l'autre côté le logement individuel à un gain d'espace et à un lieu à la plus grande capacité d'appropriation⁴¹.

Dès lors, on comprend le malaise de nombreux ménages voués à la location d'un appartement (plus petit) en ville-centre ou en banlieue. Ceux-là, on l'a vu, sont à trouver en province parmi la classe moyenne inférieure qui, moins souvent propriétaire et plus fréquemment locataire du parc privé, arbitrent en faveur de la ville-centre. Leur insatisfaction tient au manque d'espace comme au sentiment de déclassement qu'entretiennent leurs difficultés à concrétiser leur aspiration à la propriété et à la maison individuelle. Elle contraste avec la satisfaction des plus aisés qui, s'ils sont également nombreux à réaliser l'équation de la location d'un logement collectif en zone centrale, l'assument du haut de leur position sociale. Ces derniers, plus souvent parisiens que provinciaux, réalisent le compromis d'un mode de vie résolument urbain et d'un accès facilité au lieu de travail. Que gagneraient-ils à faire le pas vers la banlieue, lorsque cette localisation, non seulement peut accroître le temps passé quotidiennement dans les trajets domicile-travail, mais augmente peu les chances d'accéder à la propriété par rapport à la ville-centre tandis qu'elle les diminue par rapport au périurbain et à l'espace rural ? Sans compter que la banlieue offre à son tour moins souvent la possibilité d'un cocon dans l'individuel que des localisations plus lointaines (*tableau 2.16*).

⁴¹ Pour une analyse plus détaillée des aspirations des classes moyennes, voir au chapitre 4.

Tableau 2.14 : Type de logement selon les catégories d'actifs (en %)

	Appartement	Maison	Autre	Total
Ouvriers	36,4	61,8	1,8	100
Employés	49,3	49	1,6	100
CM Inférieure	44,9	53,8	1,3	100
CM Intermédiaire	43,8	55,2	1	100
CM Supérieure	45,6	53,1	1,3	100
Ensemble des CM	44,8	54	1,2	100
Hauts revenus	51,8	48,2	0	100
Indépendants	37,9	59,4	2,8	100
Ensemble des actifs	44,2	54,4	1,5	100

Tableau 2.15 : Type de logement selon le statut d'occupation des classes moyennes (en %)

	Appartement	Maison	Autre	Total
Propriétaire	25,7	72,9	1,4	100
Locataires du privé	67,7	31,2	ns	100
Locataires du social	77,6	21,1	ns	100
Hébergés	46,8	53,2	ns	100
Autres	65,5	32,8	ns	100
Ensemble des actifs	44,8	54	1,2	100

Tableau 2.16 : Type de logement des classes moyennes selon la localisation (en %)

	Appartements	Maisons	Autres	Total
Ville centre	70,8	27,3	1,9	100
Banlieue	55,4	43,5	1,2	100
Périurbain	19,3	79,9	0,8	100
Espace rural	15,2	83,9	1,0	100
Ensemble des actifs	44,7	54,1	1,2	100

Conclusion du chapitre 2

Les classes moyennes se singularisent par la localisation de leur logement et par leur statut d'occupation. Plus urbaines, elles sont surreprésentées en banlieue et dans les villes-centre, et sous-représentées dans le périurbain et dans le rural. Si la recherche de centralité peut s'interpréter à l'aune de leurs modes de vie, elle répond également à la nécessité de ne pas être trop éloigné du lieu de travail. Car les emplois tertiaires qu'occupent très majoritairement les ménages des classes moyennes se situent en premier lieu dans les zones centrales ou péri-centrales.

C'est en banlieue que les classes moyennes parviennent le plus souvent à réaliser un compromis entre un éloignement limité au lieu de travail et un gain de confort matérialisé par des mètres carrés en plus. Cette localisation permet à de nombreux ménages de réunir les conditions d'un équilibre entre un mode de vie et un mode d'emploi attachés à la centralité. Néanmoins, les classes moyennes y restent confrontées à des temps de transports relativement longs.

Selon leur revenu, les classes moyennes ne sont pas toutes logées à la même enseigne. La propriété en particulier constitue un puissant facteur de différenciation interne, entre les strates intermédiaire et supérieure, largement surreprésentées parmi les actifs propriétaires, et la strate inférieure, au contraire sous-représentée au point de rejoindre la situation des couches populaires. L'éclatement qui en découle est un signe du risque de déclassement qui pèse sur le tiers inférieur des classes moyennes. Celui-ci, moins solvable, en paye le prix fort en se repliant vers une offre réputée chère, le parc locatif privé, plutôt que vers le parc social dont il se maintient à distance par méconnaissance de ses droits, sinon selon une stratégie d'évitement qui révèle tout l'enjeu de distinction sociale que constitue le logement.

Chapitre 3.

Du premier logement au dernier domicile connu, les parcours résidentiels des classes moyennes

Localisation, statut d'occupation et type : les termes de l'équation du logement révèlent le malaise résidentiel de la strate inférieure. Mais pour tous, l'équilibre est difficile à tenir. Il s'inscrit dans la dynamique de trajectoires résidentielles au démarrage plus tardif et difficile ainsi qu'aux étapes davantage marquées par la précarité et l'instabilité. Avant d'analyser les motifs d'insatisfaction que les classes moyennes en retirent⁴², il s'agit de diagnostiquer les problèmes rencontrés le long du parcours, du premier logement au dernier emménagement, en passant par les déménagements contraints qui viennent de plus en plus fréquemment perturber le cours de la carrière résidentielle... au point d'engager dans des parcours descendants plutôt que promotionnels ?

3.1 Des parcours difficiles au démarrage

Fausse autonomie et vrai dépendance

Aujourd'hui, le départ du domicile parental est un processus plutôt qu'une rupture. De plus en plus, il s'accompagne de périodes de double résidence et d'allers-retours entre le logement familial et le logement autonome. Au total, un départ sur cinq s'avère provisoire, quand le retour au domicile parental est provoqué neuf fois sur dix par des difficultés professionnelles⁴³. Mais aussi, les conditions même de la décohabitation familiale ont connu une nette évolution, entre recul de la décohabitation active et « boum » de la décohabitation étudiante, entre « retard à l'allumage » et hausse de la part des décohabitants célibataires. Autant de tendances dont l'ampleur est accrue chez les classes moyennes, comme le montre la comparaison des conditions de décohabitation de trois générations : les trentenaires, les quadragénaires et les quinquagénaires⁴⁴.

Deux modes de décohabitation existent : la décohabitation dite « active », c'est-à-dire effectuée en période d'activité professionnelle, et la décohabitation dite « étudiante », c'est-à-dire effectuée en cours d'études. La première renvoie à un modèle traditionnel, qui voit se succéder la fin des études, l'accès à un emploi stable et l'emménagement dans un logement autonome. Elle reste la plus fréquente du fait qu'elle associe étroitement indépendances financière et résidentielle. Mais elle a connu un net recul en trois générations, tandis que l'évolution de ses modalités ont concouru à la multiplication des situations d'indépendance résidentielle aidée financièrement, à la manière des décohabitations étudiantes, elles-mêmes de plus en plus fréquentes.

Quant à la décohabitation active, le pouls est aujourd'hui donné par les comportements des trentenaires, pour qui l'entrée dans la carrière résidentielle est un processus globalement achevé. Dans 60% des cas, ceux-là ont attendu leur entrée sur le marché de l'emploi pour quitter le domicile parental et entamer leur carrière résidentielle.

Parmi eux les classes moyennes se distinguent des autres catégories sociales par un taux de « décohabitation active » inférieur de plus de vingt points à celui des employés (83,7%) et des ouvriers (84,7%) (figure 3.2). Même la classe moyenne inférieure, bien que nettement plus souvent active que la strate supérieure au moment de la décohabitation, s'avère beaucoup moins nombreuse que les classes populaires à attendre d'entrer sur le marché de l'emploi pour quitter le domicile parental.

A l'inverse, la « décohabitation étudiante » apparaît trois fois plus pratiquée par les classes moyennes (à 36,9%) que par les employés (12,9%) et les ouvriers (10,7%). Elle distingue néanmoins les classes moyennes entre elles, au sein desquelles la part des trentenaires ayant quitté le domicile parental au cours de leurs études croît nettement avec le revenu, pour passer de 31,1% chez la strate inférieure à 40,1% chez la strate supérieure. Une explication tient au fait que le niveau d'étude, en suivant la progression dans la hiérarchie des revenus, joue sur la propension à décohabiter en tant qu'étudiant : tandis que 25,4% des titulaires d'un bac+2, quittent le domicile parental en cours de formation professionnelle, 49,3% des titulaires d'une licence ou d'un master, plus largement représentés parmi les classes moyennes intermédiaire et supérieure, et 67,6% des titulaires d'un bac +5 ou plus, parmi lesquels les écarts atteignent vingt-cinq points entre strates inférieure et supérieure, font le pas de la décohabitation avant leur entrée sur le marché de l'emploi (figure 3.1).

En revanche, toutes les strates des classes moyennes ont plus couramment tendance à décohabiter seules plutôt qu'en couple. Ce constat accroît la tendance générale à dissocier les événements qui marquent les premiers pas dans la carrière professionnelle, le parcours résidentiel et la vie conjugale.

⁴² Voir au chapitre 4 (page 51).

⁴³ Catherine Villeneuve-Gokalp (2001), « Les Jeunes partent toujours au même âge de chez leurs parents », *Economie et Statistique*, n°337-338, p. 61-80

⁴⁴ Parmi ces générations, l'observation a été limitée aux personnes ayant décohabité avant trente ans (94% des décohabitants), soit à des personnes ayant décohabité pendant les années 90 pour les trentenaires, pendant les années 80 pour les quadragénaires et entre le milieu des années 60 et la fin des années 70 pour les quinquagénaires dont la tranche d'âge s'étend en réalité ici jusqu'à 65 ans. La situation de référence a été celle des trentenaires plutôt que celle des 15-29 ans (ou « jeunes ») sur la situation desquels une analyse détaillée sera fournie dans un rapport à publier par la CFE-CGC dans le cadre d'une convention avec l'IRES.

Entre recul de la décohabitation active et « boum » de la décohabitation étudiante

Qu'elles soient actives ou étudiantes au moment d'entamer leur carrière résidentielle, les classes moyennes se différencient donc entre elles par leur mode de décohabitation. Mais leur comportement reste distinct de celui des autres catégories sociales et s'inscrit dans la même tendance historique : la chute des décohabitations en situation d'emploi et son pendant, le développement de la décohabitation étudiante.

En effet, bien que toujours très fréquentes, les décohabitations actives ont baissé de plus de dix points en trois générations, passant de 82,6% chez les quinquagénaires à 71,8% chez les trentenaires (figure 3.3). Ce net recul s'est engagé sous l'effet de la baisse du nombre de personnes en activité professionnelle et en train d'accéder effectivement à un emploi au moment de l'installation sous un toit autonome. Il a été atténué par la hausse, plus significative, de la part des décohabitants à la recherche de leur premier emploi qui sont, soit dépendants financièrement, soit en situation de plus grande précarité matérielle (tableau 3.1).

Aujourd'hui, la décohabitation active est donc animée par deux mouvements contradictoires. En renforçant la désynchronisation de l'entrée dans les parcours professionnel et résidentiel, ils concourent à l'augmentation des difficultés matérielles, voire de la dépendance des jeunes quittant le foyer parental.

De même, la diminution de la part des cohabitations en situation d'emploi a été nettement amplifiée par l'explosion des décohabitations étudiantes qui sont à leur tour caractérisées par une nette propension à la dépendance financière : passée de 14,8% chez les quinquagénaires à 24,8% chez les trentenaires, la proportion d'étudiants faisant le pas de la décohabitation a progressé de façon considérable en trois générations. Le processus tient principalement à la démocratisation⁴⁶ et à l'allongement des études, plus net encore chez les classes moyennes qui sont 69% à réaliser leur formation dans l'enseignement supérieur, contre 47% chez les autres catégories d'actifs.

La décohabitation étudiante peut aussi être favorisée par la réalisation des études au loin du domicile parental. Dans tous les cas, elle est autorisée par le développement de l'aide parentale au cours des années 90. Les réponses apportées par les autorités depuis lors accompagnent aussi la mobilité résidentielle des étudiants faisant le pas de la décohabitation⁴⁷. Ce faisant, 67% des étudiants n'habitent plus chez leurs parents reçoivent une aide familiale ou institutionnelle⁴⁸. La décohabitation étudiante se traduit aussi par un phénomène à double tranchant : l'indépendance résidentielle dépendante financièrement dans un contexte en revanche défavorable à l'accueil des décohabitants dans des logements institutionnels ou spécialisés⁴⁸.

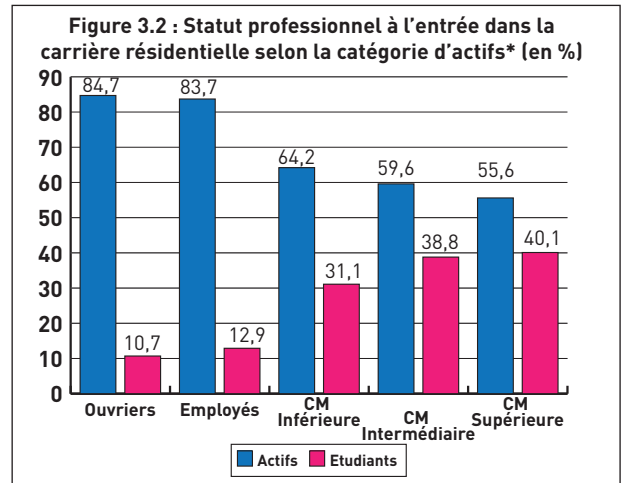
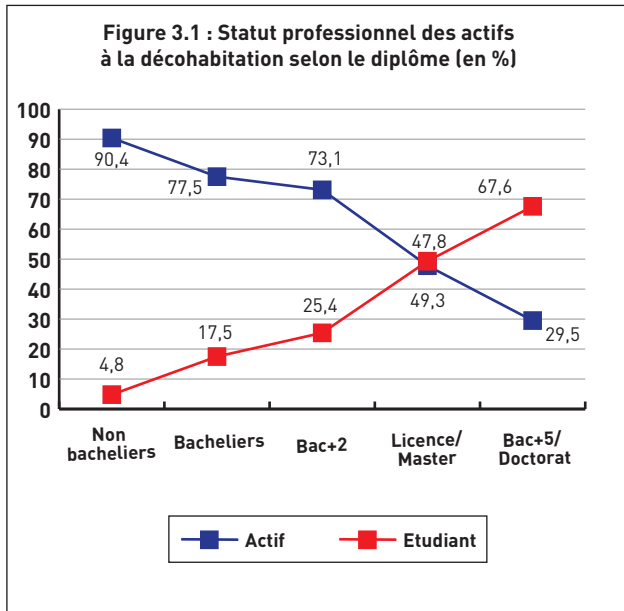
Tableau 3.1 : Statut professionnel à l'entrée dans la carrière résidentielle selon la génération

(en %)	Actifs	Etudiants	Autres	Total
Trentenaires	71,8	24,8	3,5	100
Quaranténaires	84,4	11,9	3,7	100
Quinquagénaires	82,6	14,8	2,6	100
Ensemble des actifs	77	19,8	3,1	100

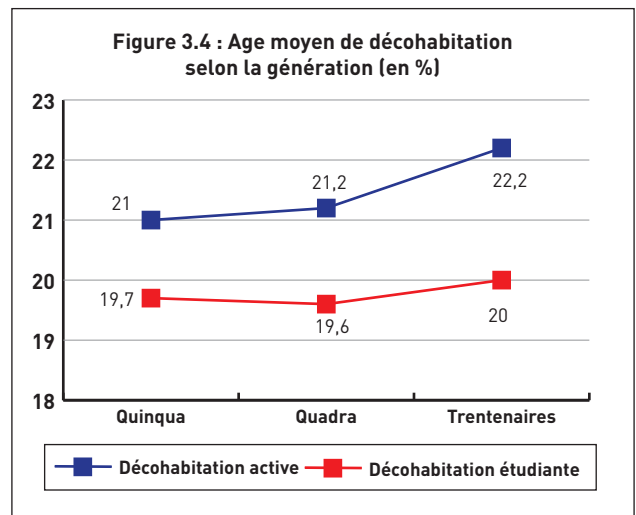
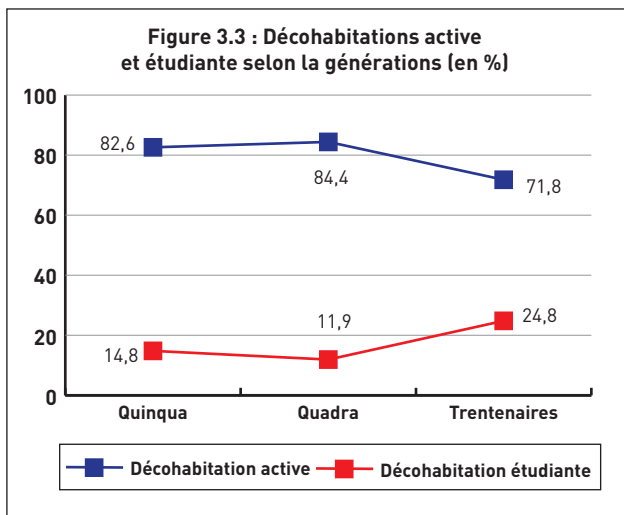
⁴⁶ La proportion des individus sortant du système scolaire en étant au moins titulaire d'une licence est passée de 8% à 14% entre 1980 et 1990 pour atteindre 26% aujourd'hui (Ministère de l'Éducation nationale 2004, *Repères et références statistiques*, édition 2004).

⁴⁷ Anne Laferrère, David Leblanc (2004), « Gone with the windfall : How do housing Allowances Affect Student co-Résidence ? », *CESifo Economic Studies*, vol. 50, n°3, pp.451-477.

⁴⁸ Laurent Batsch, Denis Burckel, François Cusin, Claire Juillard (2006), *Demande de logement...*, op. cit.



* Ici, les actifs concernés appartiennent donc à la classe des trentenaires ayant décohabité avant trente ans, comme précisé dans la note méthodologique en introduction de cette sous-section. Hauts revenus et indépendants sont en nombre trop faible à la décohabitation pour faire l'objet d'un traitement statistique.



Autre tendance globale significative, tandis que la décohabitation active diminuait sensiblement et que la décohabitation étudiante augmentait à grands pas, l'écart d'âge s'est creusé de près d'un an en trois générations, entre les décohabitants actifs et les décohabitants étudiants. Son augmentation n'est pas d'amplitude égale d'une catégorie d'actifs à l'autre : alors que 1,7 ans sépare aujourd'hui les décohabitants actifs et étudiants appartenant aux couches populaires et supérieures, le décalage d'âge atteint 2,7 ans au sein des classes moyennes, entre les jeunes quittant le domicile parental après leur entrée sur le marché de l'emploi, et ceux qui font ce pas au cours de leurs études. Au sein des classes moyennes plus que dans les autres catégories, décohabiter pendant ou après les études change les modalités de la première expérience résidentielle autonome, en particulier l'âge auquel elle se vit.

En outre, si l'âge moyen à l'entrée dans le parcours résidentiel est à présent stabilisé, il a auparavant augmenté de façon significative en trois générations. Cette augmentation a été davantage le fait des « actifs » que des « étudiants » (figure 3.4). C'est le signe que l'allongement des études a un impact moins direct sur l'âge d'entrée dans la carrière résidentielle que sur l'entrée dans la carrière professionnelle.

L'augmentation de l'âge moyen à la décohabitation tient aussi à la montée du chômage de jeunes et, si l'on s'en tient aux motifs déclarés, à la faiblesse des revenus et à l'instabilité professionnelle en début de carrière. Aujourd'hui, en effet, 31% des actifs, contre 24% il y a deux générations, citent l'insuffisance des ressources comme principale raison du maintien au domicile parental en début de carrière professionnelle ; 24% citent l'instabilité professionnelle, contre 9% auparavant.

Le retard d'âge pris à la décohabitation est aussi une conséquence de la rigidité croissante du marché locatif et de l'augmentation des prix immobiliers. Dans un contexte de forte concurrence pour l'accès au parc locatif privé qui offre le principal sas d'entrée dans la carrière résidentielle, c'est aussi un effet de l'insuffisance des garanties offertes à la décohabitation sous l'impact de la précarisation des situations matérielles.

Autant de difficultés accrues dans les villes-centres où les jeunes, qui se concentrent en raison de modes de vie plus urbains et d'une plus grande proximité à leur lieu d'études, payent cher leur logement de petite surface lorsqu'ils font le pas de la décohabitation⁴⁹.

Situations résidentielles à la décohabitation et à l'entrée dans la vie active

A la décohabitation, on l'a vu, le parc locatif privé joue un rôle de sas en accueillant près de 65% des jeunes quittant le nid familial. Outre le parc locatif social, qui loge à son tour 15% des décohabitants, l'hébergement (7%) ainsi que les logements spécifiques (8%), au premier rang desquels les résidences étudiantes, offrent d'autres solutions provisoires.

Cependant, actifs et étudiants n'ont pas le même statut d'occupation lorsqu'ils quittent le domicile familial : tandis que les premiers sont surreprésentés parmi les locataires du privé et du social et plus nombreux à accéder à la propriété, les seconds se reportent plus fréquemment sur les possibilités d'hébergement offertes par les proches et les institutionnels. L'appartenance aux classes moyennes y change peu : du côté des actifs, seule une surreprésentation plus prononcée dans le locatif privé et moins marquée dans le locatif social est à relever, ce qui préfigure la spécificité de la situation actuelle des classes moyennes ; du côté des étudiants, un repli plus net sur l'hébergement et les logements institutionnels est à noter, ce qui annonce chez les classes moyennes un plus grand recours aux aides familiales et institutionnelles tout au long du parcours. Qu'en est-il de la situation résidentielle à l'entrée dans la vie active ?

Par le changement de statut personnel qu'elle instaure, l'entrée dans la vie active se traduit par le retrait des logements spécifiques, en l'occurrence des résidences étudiantes⁵⁰. Le phénomène est accentué par la progression de la propriété, qui concerne de 3,1% étudiants à la décohabitation à 4,3% à leur entrée dans la vie active. Il est aussi soutenu par l'augmentation de la part des personnes logées en HLM, qui passe de 8,2% à 9,4%. Mais plus manifestement, le recul de l'hébergement dans des résidences étudiantes et autres



⁴⁹ Idem

⁵⁰ Seul le sort des jeunes décohabitants au cours de leurs études offre un point de comparaison avec la situation résidentielle à l'entrée dans la vie active. Au démarrage de leur carrière professionnelle en effet, les actifs n'ont pas forcément décohabité, ce qui rend peu fiable l'hypothèse d'une avancée dans le parcours résidentiel entre décohabitation et entrée dans la vie active. Pour les décohabitants étudiants en revanche, l'accès à un emploi stable distingue le temps de quitter le domicile parental et celui d'acquiescer une plus grande autonomie.



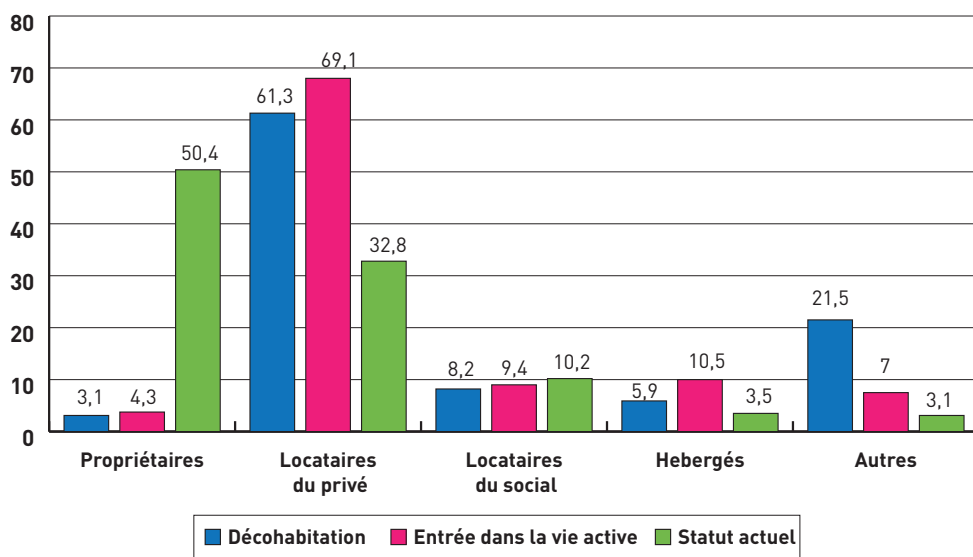
logements spécifiques conduit une part croissante des jeunes diplômés entrants sur le marché de l'emploi (10,2% contre 5,9% à la décohabitation) à se loger chez des proches. Il renforce enfin le rôle du locatif privé, qui accueille 69,1% des jeunes accédant à un premier emploi stable, contre 61,3% à la décohabitation (figure 3.5).

Quant à la progression de la propriété, elle apparaît étonnamment plus rapide entre la décohabitation et l'entrée dans la vie active pour les catégories n'appartenant pas aux classes moyennes. Au point que l'écart entre les taux de propriétaire des unes et des autres se résorbe entre ces 2 étapes ! Pour tous cependant, le saut reste à faire jusqu'au 50,4% caractérisant la situation actuelle des trentenaires ayant décohabité au cours de leurs études. Il emportera finalement plus vite et plus loin les classes moyennes, avec leur taux actuel, toutes

générations confondues, de 51,7% de propriétaires, contre 39,4% chez les autres catégories.

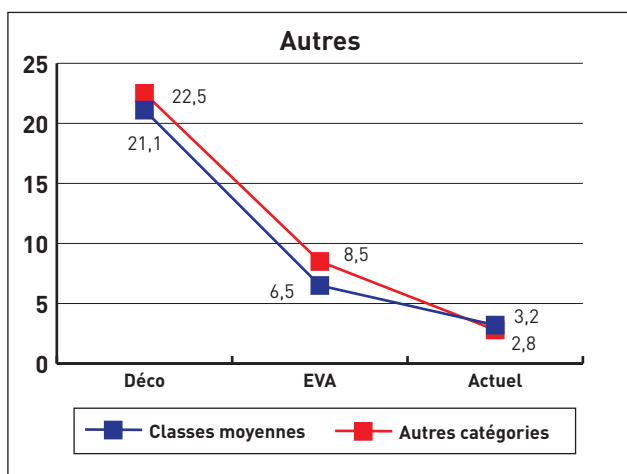
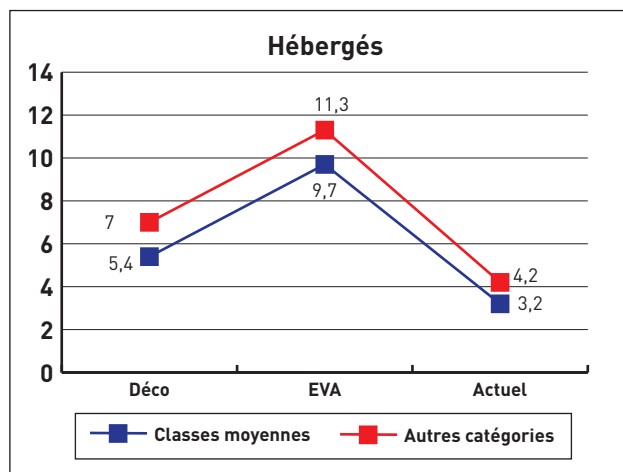
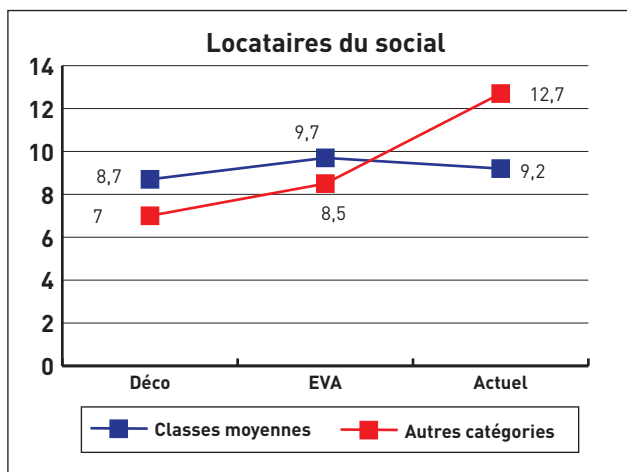
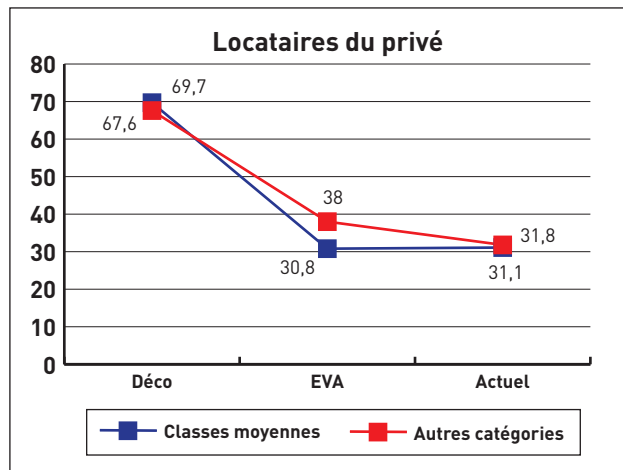
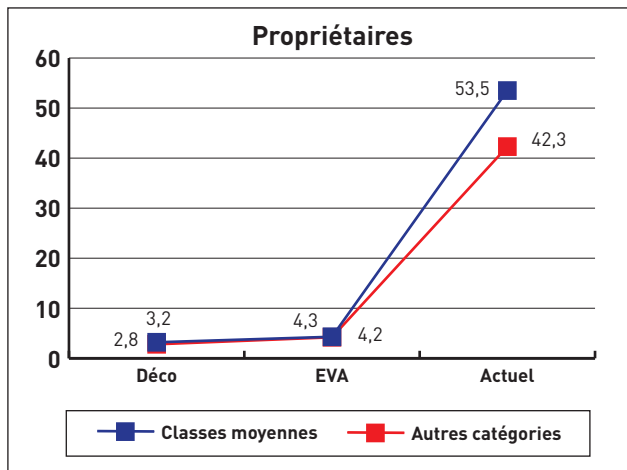
Dans le locatif social, la progression relative des effectifs est plus rapide pour les catégories n'appartenant pas aux classes moyennes. Fait marquant, elle ne leur permet pas encore de rattraper leur léger retard sur les classes moyennes qui, à ce stade du parcours résidentiel, comptent 9,7% contre 8,5% de locataires du parc social. La poursuite de la trajectoire inversera les tendances, jusqu'à faire redescendre le taux actuel des classes moyennes en HLM à un niveau inférieur à celui qui marque l'entrée dans la vie active (7,8%), et à porter la part des locataires du social des autres catégories à 15,2% (figures 3.6).

Figure 3.5 : Statuts d'occupation à la décohabitation, l'entrée dans la vie active et aujourd'hui (en %)



Nb : comme ci-dessus, la situation décrite est celle des trentenaires ayant décohabité avant trente ans et au cours de leurs études.

Figures 3.6 : Statuts d'occupation à la décohabitation, l'entrée dans la vie active et aujourd'hui (en %)



Légende

Déco : décohabitation

EVA : entrée dans la vie active

Actuel : situation actuelle

Nb : l'évolution représentée par statut est celle des jeunes ayant décohabité avant 30 ans pendant leurs études

Encadré 3.1 : Connaissance et utilisation des aides institutionnelles au logement

En matière d'aides au logement, les lacunes ne manquent pas : 11,3% des actifs ne connaissent aucune aide et 31,2% une seule aide, l'APL le plus souvent (86% des actifs la connaissent). Cette méconnaissance est plus forte encore à l'égard d'Action Logement (ex 1% Logement) dont 30% des actifs ne connaissent aucun dispositif et 21,2% un seul, le Prêt 1% Logement dans près de 60% des cas.

Les classes moyennes aussi connaissent mal les aides auxquelles le droit leur donne accès. Elles restent cependant les moins mal loties, avec à peine plus de 8% d'actifs ne connaissant aucune aide et 27,5% une seule aide. Elles comptent aussi près de 20% de salariés connaissant au moins quatre des treize aides citées dans le questionnaire, contre respectivement 11% et 12,1% parmi les ouvriers et les employés d'un côté, et 12,5% parmi les hauts revenus de l'autre côté. Les classes moyennes ont enfin une meilleure connaissance des dispositifs d'Action Logement que les autres catégories d'actifs.

Au sein des classes moyennes, le niveau de connaissance des aides décroît de la strate supérieure (avec 22,9% d'actifs connaissant au moins quatre aides) à la strate inférieure (16,2%). La tendance confirme la distinction de sort du tiers le plus modeste des classes

moyennes. Mais en matière de connaissance, elle préserve son « avantage » par rapport aux couches populaires. La connaissance des aides n'est pas seulement une question d'éligibilité. C'est aussi une question de maîtrise globale des dispositifs institutionnels.

Les publics les plus visés par les aides en sont donc les moins informés. Parmi les utilisateurs d'aides institutionnelles, ce sont aussi les moins bien servis. Les employés en effet sont ceux qui profitent le moins des dispositifs existants : s'ils restent légèrement surreprésentés parmi les salariés utilisant une aide (39,8% contre 35,7% de l'ensemble des actifs), ils sont sous-représentés parmi ceux qui en cumulent plusieurs. Avec un score d'utilisation équivalent, voire inférieur à celui de l'ensemble des actifs, le tiers le plus modeste des classes moyennes quant à lui ne retire pas de bénéfice particulier d'une meilleure connaissance des aides.

A l'inverse, les strates intermédiaire et supérieure se démarquent par un usage plus marqué et plus large de l'éventail des dispositifs : plus de 8% d'entre elles utilisent ou ont utilisé quatre aides ou plus pendant leur parcours, contre 6,3% de l'ensemble des actifs. Malgré des revenus plus élevés, la plus grande maîtrise des dispositifs propre à ces strates se concrétise par un plus grand recours aux aides.

Score de connaissance des aides, tous dispositifs confondus*

(en %)	0	1	2	3	4 et plus
Ouvriers	14,1	35,9	26	13	11
Employés	12,7	31,5	29,9	13,8	12,1
CM Inférieure	10,9	30,3	27	15,8	16,2
CM Intermédiaire	6,6	27,6	28,9	18	18,9
CM Supérieure	7,5	24,4	26,2	19,1	22,9
Ensemble des CM	8,4	27,5	27,4	17,6	19,3
Hauts revenus	11,6	19,6	36,6	13,4	18,8
Ensemble des actifs	11,3	31,2	27,5	14,9	15,1

* Les indépendants ayant accès à peu des aides citées, ils ne sont pas pris en compte ici et dans le tableau suivant.

Aides citées dans le questionnaire

Hors Action Logement	Action Logement
1. Aides personnelles au logement	6. Réserve de logement
2. Prêt à taux zéro (PTZ)	7. Prêt 1% Logement
3. Prêt accession sociale à la propriété	8. Sécuripass
4. Prêt aux fonctionnaires	9. Locapass
5. Crédit d'impôt au titre des intérêts des prêts immobiliers	10. Pass-travaux
	11. Mobili-pass
	12. Pass-foncier
	13. GRL



➤➤➤ Suite

Score d'utilisation des aides, tous dispositifs confondus (en %)

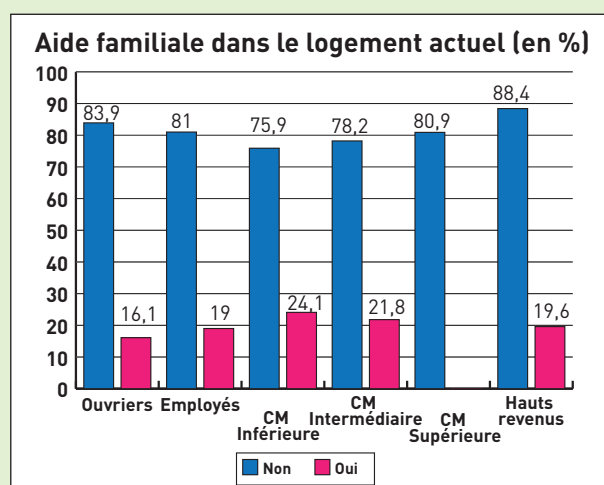
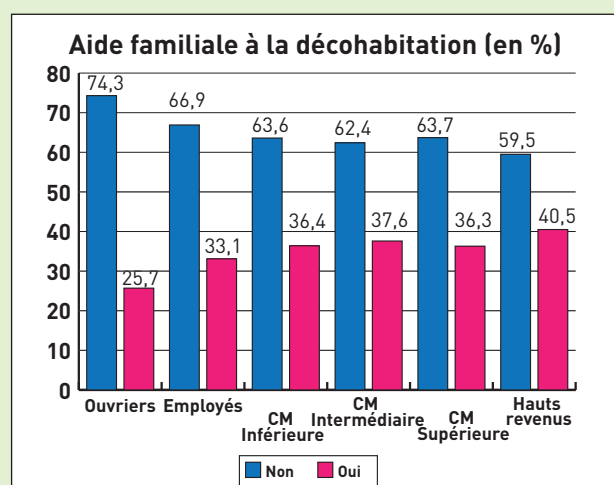
	0	1	2	3	4 et plus
Ouvriers	28,2	38	17,1	11	5,8
Employés	28,9	39,8	18,3	7,9	5,3
CM Inférieure	30,9	35,9	19,1	7,3	6,9
CM Intermédiaire	30,5	32,4	19,6	9,3	8,2
CM Supérieure	36,8	27	16,3	11,8	8,1
Ensemble des CM	32,6	32	18,3	9,4	7,7
Hauts revenus	47,3	27,7	14,3	ns	ns
Ensemble des actifs	31,6	35,7	17,5	9,0	6,3

Encadré 3.2 :

La famille, une précieuse aide pour les classes moyennes

A la décohabitation comme actuellement, les classes moyennes sont plus nombreuses que les autres catégories d'actifs à profiter d'une aide familiale. Lors de la première installation autonome, ce soutien se traduit par un taux global de 36,8% de décohabitants aidés, contre 33,1% parmi les employés et seulement 25,7% parmi les ouvriers. Il est même apporté en cas d'activité professionnelle. L'investissement familial dans le logement des enfants s'inscrit, y compris dans le cas de la classe moyenne inférieure, dans une logique de transmission patrimoniale, sinon de maintien du statut social face au risque de déclassement.

Actuellement, 21,8% des classes moyennes reçoit une aide familiale pour faire face au coût du logement. Fait surprenant, la strate inférieure détient le taux record d'aide familiale avec 24,1% d'actifs aidés, contre respectivement 21,8% et 19,1% parmi les strates intermédiaire et supérieure d'une part, et 19% et 16,1% parmi les employés et les ouvriers d'autre part. Le soutien familial qu'elle reçoit offre une marge pour réaliser des aspirations difficiles à satisfaire. Mais, en prenant davantage la forme d'un « coup de main » à l'installation que d'une aide durable ou d'un apport en vue d'un achat immobilier, il réduit les coûts d'entrée sans forcément alléger durablement le taux d'effort.



Le poids d'une précarité croissante sur l'entrée dans la carrière résidentielle

Au-delà de la comparaison, la situation résidentielle des jeunes à l'entrée dans la vie active porte la marque d'un phénomène de déclassement statutaire massif : la précarisation des statuts au démarrage de la carrière professionnelle. En accédant à leur premier emploi en effet, 45,6% des trentenaires ont signé un contrat dit « précaire », c'est-à-dire un contrat à durée déterminée, quels qu'en soit le type et la nature. Cette part proche de la majorité révèle la dégradation des conditions de travail des jeunes lorsque l'on considère qu'en leur temps, les quinquagénaires ont été moitié moins concernés par la précarité [22,7% : *figure 3.7*]. Ce phénomène touche toutes les catégories d'actifs, y compris les classes moyennes qui, malgré un niveau de diplôme plus élevé, sont près de la moitié à entrer dans la vie active avec le statut d'employé ou d'ouvrier. Quel est l'impact de la précarité professionnelle sur la situation résidentielle ? Quel est celui de la stabilité dans l'emploi, du moins de l'obtention d'un contrat à durée indéterminée ou de l'accès au statut de fonctionnaire ?

Le type de contrat de travail entame la capacité à accéder à la propriété des précaires qui, avec une part non significative de propriétaires, se laissent distancer par les fonctionnaires et les salariés en contrat à durée indéterminée dont 3,6% possèdent leur logement à l'entrée dans la vie active. Cette distinction de sort suit deux tendances récentes opposées : la baisse du taux d'accédants à la propriété à l'entrée dans la vie active du fait de la précarité d'un côté ; la hausse de ce taux chez les stables de l'autre côté (*tableau 3.2*).

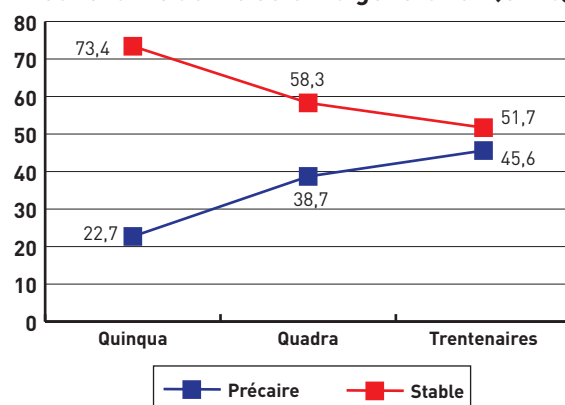
Le type de contrat a aujourd'hui peu d'effet sur la propension, à environ 47%, à résider dans le parc locatif privé à l'entrée dans la vie active et celle, avec à peine plus de 9%, à loger en HLM. Pour tous, précaires et stables, classes moyennes et non classes moyennes, le repli dans le privé, malgré ses loyers inadaptés à la plupart, et le recul du recours au social, avec son offre insuffisante y compris pour les plus défavorisés, constituent la donne.

Considérant qu'il y a une génération encore, les actifs connaissent un sort résidentiel différent selon leur situation professionnelle à l'entrée sur le marché de l'emploi, le constat révèle une évolution récente.

Dans le parc locatif social en particulier, il traduit une distinction de sort surprenante, entre les actifs dits « précaires », dont la part en HLM a décliné en deux générations de 12,6% à 9,2%, et les actifs « stables », dont la part des locataires du social s'est au contraire stabilisée après avoir progressé de façon significative. Comme si le logement aidé, autrefois plus enclin à accueillir les précaires que les stables, renonçait pour partie à assumer la précarité au travail malgré sa relative banalisation, et faisait au contraire le pari de la stabilité, en dépit de l'incertitude croissante qui pèse sur les contrats à durée indéterminée. Au final, c'est toute une partie de la demande la moins solvable qui se reporte sur l'offre la plus chère. Celle-ci saisit sinon la solution de report qu'offre l'hébergement à de plus en plus de jeunes actifs précaires. Ou encore, elle prolonge la cohabitation familiale.

En l'occurrence, les « précaires » sont surreprésentés parmi les travailleurs habitant chez leurs parents au-delà d'une durée de trois, voire cinq années après avoir obtenu leur premier emploi (*tableau 3.3*). Ils ont alors plus souvent tendance à mettre en cause l'insuffisance de leurs ressources (34,4% citent ce motif, contre 28,5% chez les stables) et l'instabilité professionnelle

Figure 3.7 : Type de contrat à l'entrée dans la vie active selon la génération (en %)



* La « précarité » renvoie ici à toute situation d'emploi caractérisée par un contrat à durée déterminée. Elle englobe les CDD, contrats aidés, intérimaires et d'apprentissage ainsi que les stages.

** La « stabilité » concerne ici les actifs en contrat à durée indéterminée ainsi que les fonctionnaires.

[32% contre 20,3%), plutôt que de justifier leur situation par une éventuelle « préférence personnelle » [24,6% contre 35%), voire par la stratégie de faire des économies en vue d'une acquisition immobilière (8,2% contre 14,6%) (tableau 3.4). Les trentenaires en situation de précarité en retirent plus souvent le sentiment d'une cohabitation contrainte. Ils sont captifs. Pour eux, les

possibles sont moindres à l'entrée dans la vie active. Si le CDI n'est plus le gage de pérennité de la relation employeur/employé qu'il a été, il reste le meilleur moyen d'accéder à l'autonomie résidentielle et à la satisfaction qui lui est attachée, en dépit de conditions objectives parfois moins bonnes⁵¹.

Tableau 3.2 : Evolution selon la génération du statut d'occupation en fonction du type de contrat (en %)

		Propriétaires	Locataires du privé	Locataires du social	Hébergés	Autres	Total
Trentenaires	Précaire	ns	47,4	9,2	36	6,5	100
	Stable	3,6	47,7	9,3	32,9	6,4	100
	Total	2,5	47,4	9,4	34,3	6,4	100
Quadragénaires	Précaire	2,8	37,2	12,6	34,4	13	100
	Stable	3	42,9	9,1	35,4	9,6	100
	Total	3	40,5	10,7	34,9	10,9	100
Quinquagénaires	Précaire	ns	46,9	8,3	30,3	13,1	100
	Stable	2,6	44,4	6	35	12	100
	Total	2,4	45,5	6,4	33,7	12,1	100

Tableau 3.3 : Durée de cohabitation familiale à l'entrée dans la vie active en fonction du type de contrat (en %)

	moins de 1 an	1-2 ans	2-3 ans	3-5 ans	5 ans et plus	Total
Précaires	23,8	13,9	20,5	16,4	25,4	100
Stables	15,7	19,8	31,4	14,9	18,2	100
Ensemble des actifs trentenaires	19,7	16,5	25,3	16,9	21,7	100

Tableau 3.4 : Motifs de cohabitation familiale à l'entrée dans la vie active en fonction du type de contrat (en %)

	Insuffisance des ressources	Instabilité professionnelle	Recherche infructueuse	Economie en vue d'un achat	Préférence personnelle	Total
Précaires	34,4	32,0	ns	8,2	24,6	100
Stables	28,5	20,3	ns	14,6	35,0	100
Ensemble des actifs trentenaires	31,5	26,3	ns	11,2	29,9	100

⁵¹ Yves Jauneau, Solveig Vanovermeir (2008), « Les Jeunes et les plus modestes surestiment plus souvent le confort de leur logement », Insee Première, n°1209, septembre.

Cependant, les actifs stables restent moins aidés que les actifs précaires. Ils sont 37,5% à recevoir une aide familiale et 55,4% une aide institutionnelle, contre respectivement 41,3% et 66% des seconds. Concernant l'aide familiale, la tendance est cette fois propre aux classes moyennes, tandis qu'elle s'inverse dans le cas des autres catégories dont les actifs stables sont plus aidés que les actifs précaires. Elle se traduit par une aide à l'installation le plus souvent, mais par le paiement du loyer de façon plus différenciée selon le type de contrat de travail.

Concernant les aides institutionnelles, la distinction est quasi nulle entre les précaires et les stables utilisant les aides d'Action Logement (ex 1% Logement) mais particulièrement significative pour les aides au logement qui bénéficient à plus de 60% des actifs précaires, contre 50% des actifs stables. La tendance est à son tour plus marquée au sein des classes moyennes, dont les fonctionnaires et titulaires d'un contrat à durée indéterminée sont encore moins nombreux à recourir à une aide institutionnelle que les actifs en situation de précarité professionnelle. De même, les classes moyennes précaires s'avèrent plus fréquemment aidées que les actifs précaires d'autres catégories.

Tableau 3.5 : Aide familiale selon le type de contrat et la catégorie d'actifs (en %)

		Aucune aide	Au moins une aide	Total
Précaires	Classes moyennes	47,7	52,3	100
	Autres catégories d'actifs	58,6	41,4	100
	Total	58,7	41,3	100
Stables	Classes moyennes	71,3	28,7	100
	Autres catégories d'actifs	68,7	31,3	100
	Total	62,5	37,5	100
Ensemble des actifs		60,6	39,4	100

Tableau 3.6 : Aide institutionnelle selon le type de contrat et la catégorie d'actifs (en %)

		Aucune aide	Au moins une aide	Total
Précaires	Classes moyennes	32,6	67,4	100
	Autres catégories d'actifs	35,7	64,4	100
	Total	34	66	100
Stables	Classes moyennes	47	53	100
	Autres catégories d'actifs	40,9	59,1	100
	Total	44,6	55,4	100
Ensemble des actifs		39,7	60,3	100

3.2. Des parcours aux étapes plus heurtées tout au long de la vie active

Un équilibre instable, des accidents de parcours plus nombreux

Dans l'ensemble, 34% des classes moyennes déclarent avoir changé de logement sous la contrainte. Même nombreuses, celles-ci semblent plus épargnées que les classes populaires, qui sont plus de 40% à avoir été contraintes à déménager au cours de leur trajectoire. Mais de nouveau, les trois catégories de classes moyennes se distinguent par leur sort. En particulier, la classe moyenne inférieure, avec 39,2% de ménages concernés, apparaît nettement plus exposée à la contrainte que les strates intermédiaire et supérieure (31%). Là encore, sa situation s'apparente davantage à celle des employés et des ouvriers qu'à celle des classes moyennes (tableau 3.7).

De 8 à 14 points, l'écart important qui oppose les catégories intermédiaire et supérieure de la population aux catégories modestes révèle un fait de taille : alors que les plus aisés, en moyenne plus âgés, auraient pu connaître de plus nombreux accidents de parcours, ils apparaissent globalement moins soumis à la contrainte que des catégories modestes en moyenne plus jeunes et donc au stade moins avancé de leur trajectoire. Plus sûres aujourd'hui et tout au long de leur déroulement, les carrières résidentielles des catégories supérieures bénéficient d'un double effet de revenu et de génération ; réciproquement, celles de la classe moyenne inférieure, plus jeune, sont sous le coup d'un pouvoir d'achat écorné. Au final, le risque de subir un déménagement contraint décroît avec l'âge. L'avancée en âge se traduit en effet par une solidification des acquis ainsi que par une relative ascension sociale et résidentielle. L'impact de l'appartenance générationnelle ne manque pas non plus, entre les quinquagénaires, heureux bénéficiaires de la fin de la vague des Trente Glorieuses, et les trentenaires, qui incarnent « ces classes moyennes à la dérive » sujettes à un « déclassement générationnel »⁵².

Les motifs de déménagement contraint cités par la classe moyenne inférieure rappellent ses difficultés économiques : sans compter un écart prononcé

avec les strates intermédiaire et supérieure, cette couche modeste s'avère aussi sensible que les classes populaires à l'insuffisance des ressources (12,7% de la classe moyenne inférieure et environ 13% des employés et ouvriers citent ce motif, contre respectivement 8,9% et 6,8% du reste des classes moyennes) et au surendettement (4,3% contre environ 2,5% des classes moyennes intermédiaire et supérieure) (tableau 3.8).

Fait plus surprenant, la classe moyenne inférieure apparaît plus vulnérable que les employés et les ouvriers à la perte d'emploi. En construisant sa trajectoire résidentielle « à crédit », c'est-à-dire en misant sur l'évolution de sa carrière professionnelle, elle prend le risque de conséquences directes, sur sa situation résidentielle, de toutes difficultés professionnelles. Le cas échéant, elle est même relativement plus sensible à son instabilité professionnelle qu'à l'éclatement de ses familles qui, avec son lot de divorces ou de séparations, constitue cependant pour tous le principal motif de déménagement contraint.

La classe moyenne inférieure trouve un équilibre d'autant plus instable qu'elle consent un taux d'effort important, soit pour se loger dans le parc locatif privé dans les zones centrales ou péri-centrales, soit pour accéder à la propriété. La survenue d'un aléa professionnel ou familial en devient la cause d'un déclassement dont le déménagement contraint, voire la perte du statut de propriétaire, en sont le signe le plus significatif.

Tableau 3.7 : Avez-vous déjà été contraint de changer de logement ? (en %)

	Oui	Non	Total
Ouvriers	40,7	59,3	100
Employés	43,2	56,8	100
CM Inférieure	39,2	60,8	100
CM Intermédiaire	30,5	69,5	100
CM Supérieure	31,1	68,9	100
Ensemble des CM	33,6	66,4	100
Hauts revenus	25,2	74,8	100
Indépendants	46,5	53,5	100
Ensemble des actifs	37,7	62,3	100

⁵² Louis Chauvel (2006), *Les Classes moyennes à la dérive*, Paris, Le Seuil.

Tableau 3.8 : Motifs* du déménagement contraint selon les catégories d'actifs (en %)

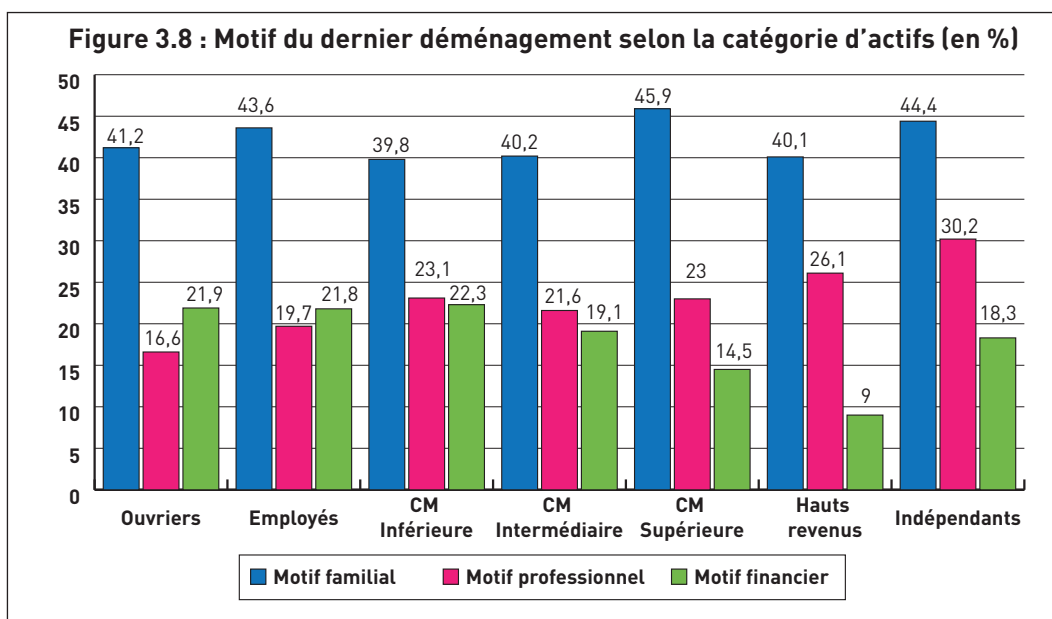
	Divorce et séparation	Perte d'emploi	Insuffisance des ressources	Surendettement	Maladie ou accident	Décès d'un membre du foyer
Ouvriers	18,4	8,1	12,8	6,2	2,7	ns
Employés	25,5	9,9	14	4	1,7	2,4
CM Inférieure	24,4	11,2	12,7	4,3	1,9	ns
CM Intermédiaire	21,1	6,1	8,9	2,5	ns	ns
CM Supérieure	22,5	6,6	6,8	2,7	2	2
Ensemble des CM	22,7	8	9,5	3,2	1,8	1,7
Hauts revenus	20,7	2,7	ns	ns	ns	ns
Indépendants	26,7	12,4	15,8	ns	ns	ns
Ensemble des actifs	22,7	8,5	11,4	4	1,9	1,7

*Plusieurs motifs possibles

Le dernier déménagement, entre motifs familiaux et contraintes financières

Parmi les classes moyennes, 15,8% des actifs ont déménagé en 2008. Si l'on considère que 5,5% ont changé de logement par an entre 2002 et 2005 environ, ce taux donne davantage un aperçu de la mobilité conjoncturelle des ménages que de leur mobilité structurelle. Quels en sont les motifs et les contraintes ? Quelle en est la satisfaction retirée ?

Le logement reste prioritairement le lieu de l'ancrage conjugal et familial. Aussi, avec 43,1% des actifs concernés, la sphère familiale a-t-elle le plus souvent motivé les derniers déménagements des actifs interrogés. Puis, viennent les motifs professionnels (21,3%), et financiers (19,7%). Cependant, les classes moyennes ne sont pas également exposées à l'ensemble de ces motifs : moins soumise à la contrainte familiale contrairement à la strate supérieure, la strate inférieure apparaît de nouveau plus sensible aux contraintes professionnelles et financières, à la différence de la première qui se distingue tout particulièrement par une exposition moins forte à la pression financière (figure 3.8).



Malgré un taux plus élevé de divorces et de séparations chez les classes moyennes, les motifs familiaux renvoient globalement moins souvent à l'éclatement des ménages qu'à leur constitution ou à leur transformation sous l'effet des naissances et des départs des enfants devenus adultes. Dans ce registre, la strate inférieure se distingue par une mobilité davantage liée à l'installation en couple qu'à la naissance ou au départ d'un enfant (tableau 3.9). C'est l'effet de sa relative jeunesse, mais aussi d'une moindre capacité à ajuster sa situation en fonction de ses besoins.

Dans le registre professionnel, la classe moyenne inférieure suit une tendance inverse à la classe moyenne supérieure : beaucoup plus concernée par l'obtention d'un emploi ou le changement d'emploi, elle a été peu nombreuse à déménager pour cause de mutation. Par extension, l'obtention ou le changement d'emploi touche les catégories modestes, au premier rang desquels les ouvriers, tandis que la mutation touche les plus aisés, de la classe moyenne supérieure aux hauts revenus (tableau 3.10).

Tableau 3.9 : Le changement dans la vie familiale comme motif du dernier déménagement

(en %)	Une installation en couple	Une naissance ou le départ d'un enfant	Un rapprochement géographique avec le conjoint	Une séparation, un divorce	Autres	Total
Ouvriers	30,9	43,9	4,7	12,2	8,3	100
Employés	25,9	42	4,8	17,6	9,8	100
CM Inférieure	34,9	34,1	ns	19,8	8,6	100
CM Intermédiaire	34,4	35,9	ns	16,8	4,4	100
CM Supérieure	28,8	41,2	8,9	16,8	4,4	100
Ensemble des CM	32,8	36,9	4,7	18,6	6,9	100
Hauts revenus	30	35	ns	ns	ns	100
Indépendants	42,9	24,7	ns	24,7	ns	100
Ensemble des actifs	31,1	38,9	4,8	17,5	7,7	100

Tableau 3.10 : Le changement dans la vie professionnelle comme motif du dernier déménagement (en %)

	Une mutation professionnelle	L'obtention d'un emploi ou un changement d'emploi	Le changement de site de l'entreprise	Une perte d'emploi	Un départ à la retraite	Autres	Total
Ouvriers	9,8	61	ns	13,8	ns	8,9	100
Employés	29,9	47,9	5,2	7,7	ns	8,8	100
CM Inférieure	27,6	50,7	ns	8	ns	9,2	100
CM Intermédiaire	33,6	45,3	ns	8,8	ns	8	100
CM Supérieure	45,4	39,7	ns	ns	ns	8,6	100
Ensemble des CM	35,4	45,4	3,3	7,2	ns	7,2	100
Hauts revenus	50	40	ns	ns	ns	ns	100
Indépendants	25,8	46,8	ns	ns	ns	ns	100
Ensemble des actifs	30,2	48,2	4,7	8,3	1,4	7,3	100

Quant aux motifs financiers, ils rapprochent la classe moyenne inférieure des employés et des ouvriers, tandis que sans épargner la classe moyenne intermédiaire, ils concernent moins la classe moyenne supérieure et les hauts revenus. En l'occurrence, la contrainte liée à la diminution des revenus se fait évidemment moins sentir à mesure que les ressources augmentent. Au sein des classes moyennes, 42,1% de la strate inférieure y est soumise, contre 29,5% de la strate supérieure (tableau 3.11).

A l'inverse, la capacité à mobiliser une épargne pour réaliser un projet de déménagement est en partie proportionnelle aux revenus, avec 10,3% de la strate inférieure concernée et 17,9% de la strate supérieure. Cependant, la strate intermédiaire s'avère à peine mieux lotie que la strate inférieure. Bien moins favorisée que la strate supérieure par rapport à laquelle elle décroche cette fois, la strate intermédiaire compte jusqu'à 40,9% de ménages contraints de déménager sous l'effet d'une diminution de revenus. Dans le registre opposé, elle comprend seulement 10,2% de ménages réalisant leur projet de déménagement grâce à l'accumulation d'une épargne. Les inégalités de revenus sont cumulatives, tandis qu'enfin, les hausses de revenus ne suscitent pas plus de changements de logement chez les catégories modestes que chez les catégories aisées (tableau 3.11).

La hiérarchie des contraintes qui ont pesé dans le choix du logement actuel diffère de celle des motifs qui

ont déclenché le déménagement : alors que les motifs de changement de résidence principale appartiennent au registre d'abord familial, puis professionnel et financier, les contraintes de choix sont principalement d'ordre financier, avant de renvoyer à la sphère familiale puis professionnelle. Entre les registres opposés, le fossé est plus marqué encore dans la hiérarchie des contraintes que dans celle des motifs. Aussi, 42% des ménages sont-ils soumis à la contrainte financière, contre 10,0% à la contrainte familiale et 6,1% à la contrainte professionnelle (figure 3.9).

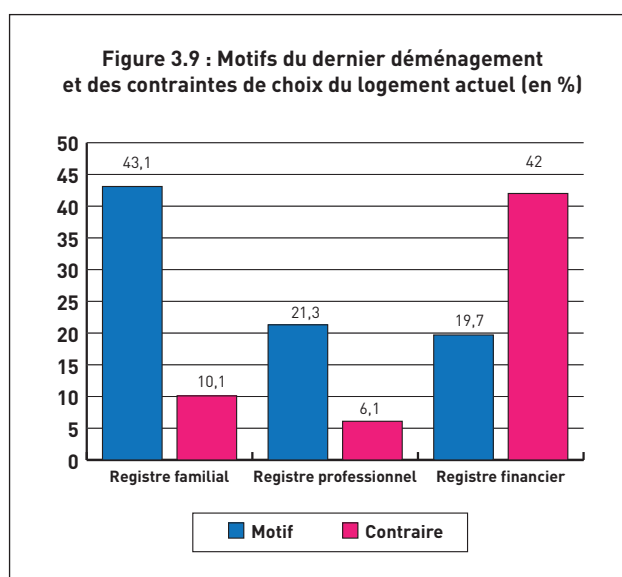


Tableau 3.11 : Les raisons financières du dernier déménagement (en%)

	Une diminution de revenus	Une hausse de revenus	L'accumulation d'une épargne	Un héritage ou une donation	Un loyer trop élevé	L'intérêt financier d'être propriétaire	Total
Ouvriers	42,1	20	10,3	ns	15,9	ns	100
Employés	41,3	20,6	8,5	5,8	14,8	6,9	100
CM Inférieure	42,1	20	10,3	ns	15,9	ns	100
CM Intermédiaire	40,9	18,3	10,2	ns	13,1	8,8	100
CM Supérieure	29,5	19,6	17,9	ns	14,3	8,9	100
Ensemble des CM	30,8	21,3	15,3	5,4	13,8	9,6	100
Hauts revenus	ns	ns	ns	ns	ns	ns	100
Indépendants	33,3	30,6	ns	ns	ns	ns	100
Ensemble des actifs	35,7	21,3	12,6	4,6	14,2	8,1	100

Plus précisément, trois contraintes citées à titre principal appartiennent au registre financier : le niveau des ressources (23,2% des classes moyennes le citent en premier lieu, contre 27,9% des employés et 11,7% des hauts revenus), ainsi que le niveau élevé des prix immobiliers (13%) et les conditions d'accès au crédit (6,5%) (tableau 3.12). Ces contraintes distinguent les classes moyennes entre elles. Classiquement d'abord, la strate inférieure se déclare beaucoup plus contrainte par le niveau de ses ressources que la strate supérieure (29,2% contre 17,1%), et plus encore que les employés et les ouvriers (27,9% et 25,9%). De façon apparemment surprenante ensuite, la strate supérieure se montre plus gênée que la strate inférieure par le niveau des prix immobiliers (à 16,1% contre 10,9%) et par les conditions d'accès au crédit (à 7,4% contre 5,3%). Dotée de plus de moyens, elle s'avère plus soumise à la pression du marché. Bien qu'étroitement lié au contexte de crise financière et immobilière, ce paradoxe rappelle sa propension plus grande à accéder à la propriété. Elle évoque un phénomène plus saillant encore : la nature plus ambitieuse de projets résidentiels tenus par le désir de progresser propre aux classes moyennes.

Mais aussi, la classe moyenne supérieure est celle des trois strates qui se déclare la plus contrainte professionnellement. Parmi l'ensemble des actifs qui citent ce motif, elle reste cependant sous-représentée par rapport aux hauts revenus (6,1% contre 10,8%) et rejoint le niveau de contrainte des employés, dont la classe moyenne inférieure se distingue cette fois en sous-déclarant tout impératif lié à l'emploi. Quant à la contrainte familiale, à environ 10%, elle pèse à peine plus sur les strates inférieure et intermédiaire que sur la strate supérieure d'un côté, et sur les classes moyennes que sur les couches populaires de l'autre côté. La famille, lorsqu'elle éclate sous le coup d'un divorce ou d'une séparation, est le premier motif de déménagement ou de « rupture résidentielle ». Mais au moment de choisir son logement, elle s'impose dans sa forme actualisée comme une contrainte mineure par rapport aux contraintes financières, sinon comme le terme d'un arbitrage d'abord déterminé par le niveau des ressources (encadré 3.3).

Tableau 3.12 : Principal facteur de contrainte dans le choix du logement actuel* (en%)

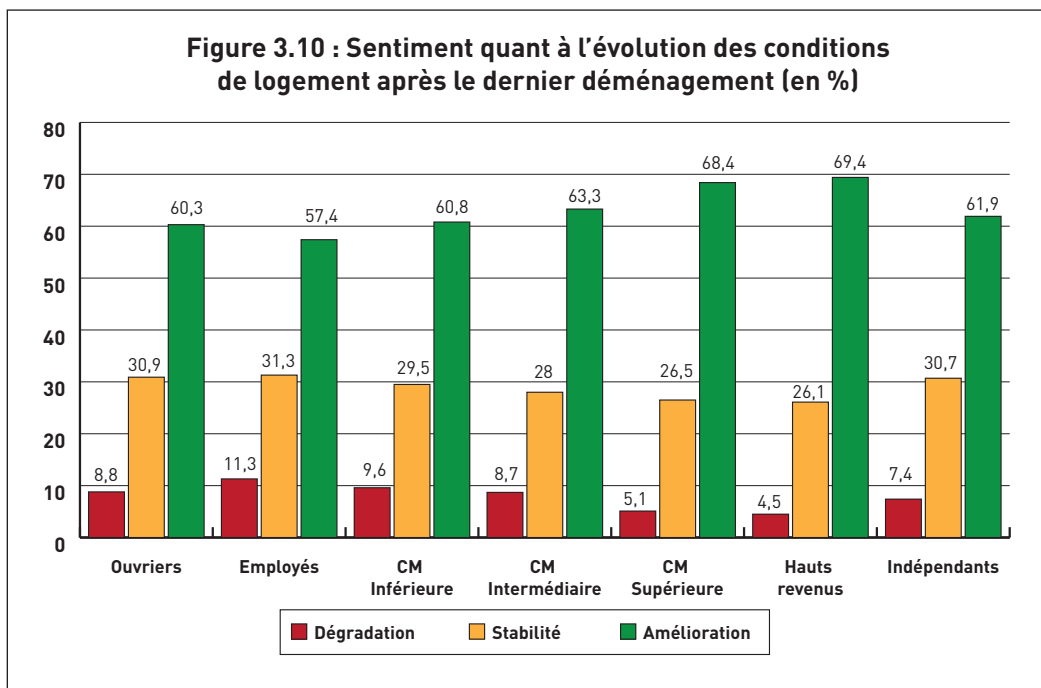
	Le niveau des ressources	Les conditions d'accès au crédit	Le niveau élevé des prix immobiliers	La situation professionnelle	La situation familiale	Pas de contrainte particulière	Total
Ouvriers	25,9	8,7	10,2	4	9,9	38,1	100
Employés	27,9	5,4	8,6	6,9	10,9	36,3	100
CM Inférieure	29,2	5,3	10,9	5,3	10,9	34,5	100
CM Intermédiaire	22,9	6,9	12	4,3	10,2	39	100
CM Supérieure	17,1	7,4	16,1	6,1	8,6	41,9	100
Ensemble des CM	23,2	6,5	13	5,2	9,9	38,4	100
Hauts revenus	11,7	ns	16,2	10,8	ns	44,1	100
Indépendants	18,8	5,5	8,9	12,4	9,9	40,6	100
Ensemble des actifs	24,2	6,5	11,3	6,1	10,1	38,1	100

* Un seul choix possible

L'évolution des conditions de logement : vers des « parcours descendants » ?

Quelle perception les ménages ont-ils de l'évolution de leurs conditions de logement suite au dernier déménagement ? Le premier sentiment retiré est la satisfaction. En particulier, les classes moyennes sont 64,1% à considérer que leurs conditions de logement se sont améliorées. Ce taux global les rapproche des hauts revenus, les plus satisfaits à 69,4%, et instaure une distance avec les employés, les moins satisfaits à 57,4%. Au sein des classes moyennes, il croît de 60,8% pour la strate inférieure à 68,4% pour la strate supérieure (figure 3.10). Comme si la première se laissait distancer par la seconde malgré le caractère moins ambitieux de ses projets immobiliers.

La strate inférieure entretient aussi plus fréquemment un sentiment de dégradation des conditions de logement. Avec un dixième de ménages déclarant subir un parcours descendant, elle porte une opinion, sur la dernière étape en date de sa trajectoire, comparable à celle des ouvriers (8,8%) et des employés (11,3%) plus qu'à celle de la strate supérieure (5,1%). Fait de taille, la strate intermédiaire penche aussi du côté des couches populaires, avec 8,7% d'insatisfaits. Si l'on considère le taux de près de 30% de ménages se jugeant en situation stable, c'est une fraction importante des classes moyennes inférieure et intermédiaire qui ont le sentiment de régresser, sinon de ne pas progresser dans leur parcours. Or la stabilité autant que le recul contreviennent au principe d'aspirations croissantes caractéristique des classes moyennes. De quoi, on le verra, entamer la confiance.



Encadré 3.3 : Profils des ménages les plus contraints dans le choix du logement actuel

Les **contraintes de ressources** (citées à 23% en moyenne) sont plus fréquentes chez :

- Les ménages en difficultés financières : 36% d'entre eux évoquent les contraintes de ressources
- Les familles monoparentales : 35%
- Les célibataires sans enfant : 32%
- Les locataires du social : 31% (contre 19% pour les propriétaires)
- Les locataires du privé : 30%
- Les habitants des villes-centre : 28%
- Ceux dont le revenu diminue : 27%

Le **niveau élevé des prix immobiliers** (12% en moyenne) est plus souvent une contrainte pour :

- Les 30-39 ans : 19%
- Les Franciliens : 16%
- Les couples avec un enfant : 16%
- Les moins de 30 ans : 15%
- Les propriétaires : 14%

38% n'ont **pas rencontré de contrainte particulière**. Sont surreprésentés parmi ceux-ci :

- Les 60-65 ans : 56% d'entre eux n'ont pas été contraints
- Les indépendants : 50%
- Les 50-59 ans : 48%
- Les ménages à l'aise financièrement : 46%
- Les propriétaires : 44% (contre 30% pour les locataires du privé et 31% pour les locataires du social)
- Les couples sans enfant : 43%
- Les périurbains et les ruraux : 43%
- Les provinciaux : 40% (contre 34% pour les parisiens)

Encadré 3.4 : Profil des ménages aux conditions de logement dégradées après le dernier déménagement

Parmi les classes moyennes, 8% ont connu une dégradation de leurs conditions de logement lors du dernier déménagement. Cette part est plus importante chez :

- Ceux dont la carrière régresse : 23% d'entre eux ont vu leurs conditions se dégrader
- Les ménages en difficultés financières : 21%
- Les ménages dont les revenus diminuent : 16%
- Les célibataires : 15%
- Les locataires du privé : 15%
- Les locataires du social : 15%
- Les familles monoparentales : 13%

Conclusion du chapitre 3

Aujourd'hui plus qu'hier, les classes moyennes rencontrent de nombreux obstacles dans la conduite de leur parcours résidentiel. A la décohabitation, elles font les frais d'une tendance manifeste à quitter le domicile parental au cours de leurs études. Elles n'acquièrent qu'une autonomie « sous perfusion », que l'entrée dans la vie active prolonge d'ailleurs sous l'effet d'une plus grande précarité professionnelle. Plus souvent en contrat à durée déterminée, vouée à l'instabilité professionnelle et contrainte par la faiblesse de ses revenus, une partie des jeunes issus des classes moyennes, lorsqu'ils ne se replient pas chez des proches, payent cher le prix du recul du locatif social aux premières étapes de la carrière résidentielle en se reportant vers une offre coûteuse : le locatif privé.

Aux étapes ultérieures, les accidents de parcours ne manquent pas. Les déménagements contraints concernent plus d'un tiers des classes moyennes. La classe moyenne inférieure y est plus sujette encore. L'insuffisance de ses ressources et une plus nette propension au surendettement sont les deux principaux motifs de rupture qu'elle cite. La perte d'emploi et l'instabilité professionnelle interrompent aussi le cours de la trajectoire résidentielle. Pour cette strate au pouvoir d'achat écorné, l'équilibre est d'autant plus difficile à tenir qu'elle consent un taux d'effort important, soit pour se loger dans le parc locatif privé dans les zones centrales ou péri-centrales, soit pour accéder à la propriété.

La sensibilité de la classe moyenne inférieure aux aléas de la vie est une cause de déclassement, dont un signe est la perte du statut de propriétaire. A l'issue de leur dernier déménagement, les ménages de ce tiers inférieur entretiennent d'ailleurs plus fréquemment un sentiment de dégradation de leurs conditions de logement. Ils restent sinon plus nombreux à constater la stabilité de leur situation ce qui, en allant contre la logique de progrès propre aux sociétés de classes moyennes, est le symptôme d'une dynamique grippée et le signe du décrochage d'un nombre croissant de ménages.

Chapitre 4.

Quand les attributs du logement rêvé révèlent les imperfections du logement réel

A première vue, les Français se montrent globalement satisfaits de leur logement : c'est le cas de neuf actifs sur dix. Les classes moyennes ne se différencient pas en la matière des autres groupes sociaux. Mais derrière cette satisfaction de façade, et malgré seulement 13% d'insatisfaits parmi les classes moyennes, 25% des ménages soulignent au moins un motif important d'insatisfaction et 40% expriment une forte aspiration à se loger différemment. Dans les faits, les classes moyennes – en particulier la strate inférieure – sont confrontées à de réelles difficultés à améliorer leurs conditions de logement et à satisfaire leurs attentes, au premier rang desquelles : l'aspiration à la propriété et à plus d'espace.

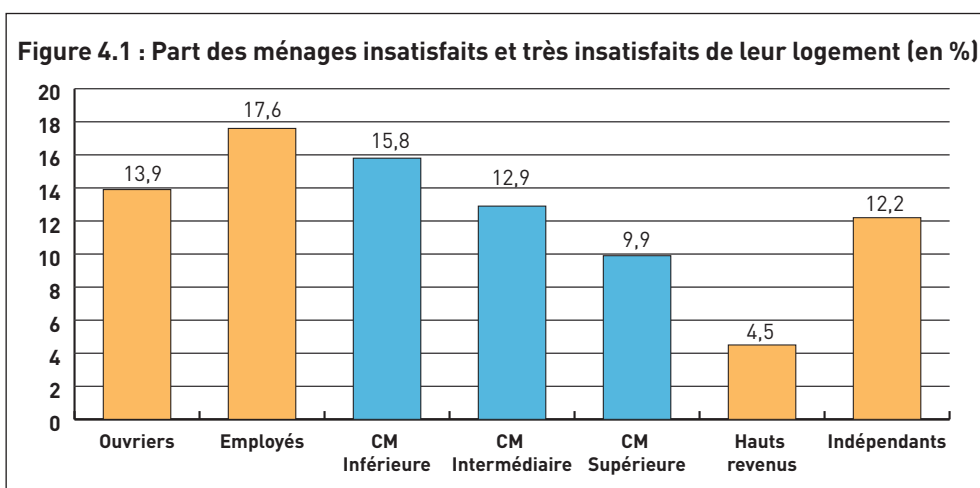
4.1 Insatisfactions et clivages derrière une satisfaction de façade

Au sein des classes moyennes, la satisfaction globale à l'égard du logement l'emporte, avec 87% de satisfaits (88% dans l'ensemble des actifs). Le chiffre est particulièrement flatteur pour la situation du logement en France. Mais il étonne si l'on considère que les classes moyennes ne se montrent pas plus satisfaites que les autres catégories d'actifs, y compris les couches populaires. D'ailleurs constitue-t-il réellement un bon indicateur des conditions de logement des ménages ? L'analyse de données plus détaillées montre que, derrière cette « façade », les motifs d'insatisfaction ne manquent pas. Pourquoi alors une telle satisfaction ? Sans doute parce que le logement n'est pas un bien comme les autres. Il participe largement à la construction des identités personnelles et sociales. C'est à la fois le lieu de la vie intime et la matérialisation visible du statut social et du niveau de vie. Se dire d'emblée insatisfait, c'est remettre en cause sa propre position dans l'espace social. Les ménages qui le font « à chaud » sont ceux pour qui les conditions de logement sont devenues une source particulièrement importante de préoccupation.

Le revenu départage nettement les classes moyennes

Avant de rentrer dans le détail de la mesure de l'insatisfaction des classes moyennes, on peut nuancer les résultats relatifs à la satisfaction globale en soulignant que les ménages qui se déclarent pleinement satisfaits (27,3%) restent en retrait par rapport à ceux qui se disent plutôt satisfaits (59,7%). Par ailleurs, les disparités au sein des classes moyennes sont importantes. Tandis que 30% des strates intermédiaire et supérieure se

disent très satisfaites, cette proportion chute à 21,8% pour la strate inférieure. Ce décalage se confirme à travers les taux d'insatisfaction : 13,3% des ménages de la strate inférieure se disent insatisfaits, et 2,5% très insatisfaits. Ces taux situent la classe moyenne inférieure entre les ouvriers et les employés (figure 4.1). L'échelle des revenus qui distingue nos trois classes moyennes a un impact significatif sur le niveau de satisfaction. Cet effet revenu se prolonge au-delà des classes moyennes, puisque seuls 4,5% des hauts revenus se déclarent insatisfaits de leur logement.

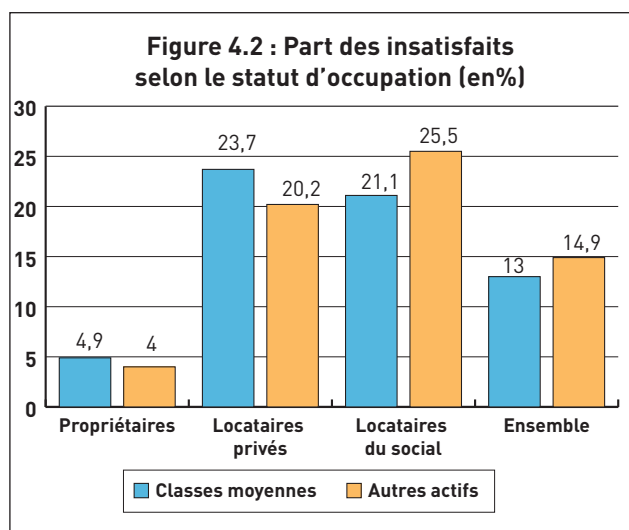


Un double clivage : propriétaires/locataires et urbains/non urbains

Plus encore que le revenu, le statut d'occupation est un facteur déterminant du clivage entre satisfaits et insatisfaits. Alors que les propriétaires sont rarement insatisfaits (4,9% des classes moyennes), 23,7% des locataires du privé et 20,2% des locataires du social se déclarent insatisfaits de leur logement. « Le bonheur d'être propriétaire » se traduit par une insatisfaction quatre fois plus faible que pour les locataires (figure 4.2). Le taux de propriétaires augmente à mesure que l'on progresse dans la hiérarchie des revenus. Ce qui explique que l'insatisfaction diminue lorsque l'on passe d'une strate des classes moyennes à celle qui lui est supérieure.

En revanche, les classes moyennes propriétaires et locataires du privé se montrent plus souvent insatisfaites que les autres couches de la population active. Sans doute placent-elles leurs exigences à un niveau supérieur de celui des autres actifs. Plus que les classes populaires, elles sont tournées vers un parcours résidentiel ascendant. Globalement, elles ont aussi plus les moyens de ce parcours. Seules les classes moyennes locataires du social affichent un taux d'insatisfaction moindre. Mais s'agit-il du même parc social que celui qu'occupent les ouvriers et les employés ? On sait que les classes moyennes ont déserté depuis longtemps les grands ensembles. Et le parc social qui s'adresse aujourd'hui à eux est du logement PLS de qualité bien supérieure.

Le clivage n'est pas seulement fonction du statut d'occupation, il est aussi territorial ; et ceci à double titre. D'abord, les classes moyennes peinent plus à se loger de façon satisfaisante en Ile-de-France qu'en province :



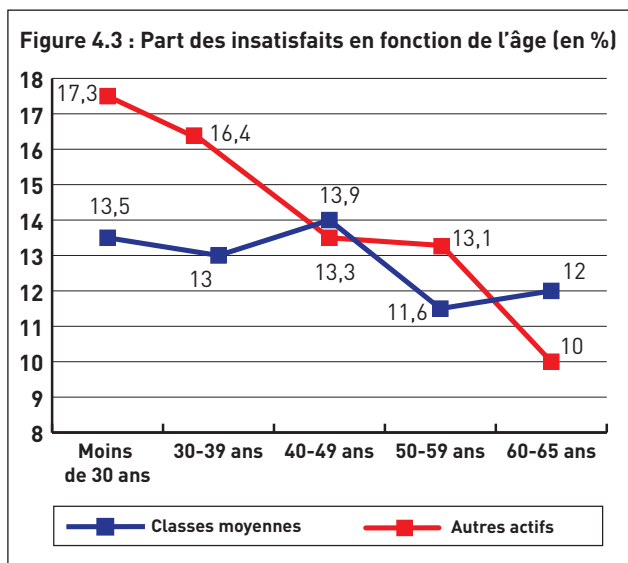
la région capitale compte un tiers de plus d'insatisfaits que le reste de la France. Ensuite, l'insatisfaction est plus fréquente en ville-centre (17,8%) et en banlieue (13,9%) qu'en périurbain (9,4%) et en zone rurale (8%). Bref, là où les classes moyennes se logent en premier lieu. Le degré de satisfaction exprimée à l'égard du logement augmente à mesure que les classes moyennes s'éloignent des centres urbains. C'est une spécificité de la « constellation moyenne ». Si pour les autres actifs, l'insatisfaction est également forte en ville-centre (18,4%) et en banlieue (16,1%), elle décroît peu en périurbain (12,6%) et en zone rurale (13,3%).

Enfin, l'insatisfaction des classes moyennes varie selon la composition familiale. Elle s'avère particulièrement forte chez les familles monoparentales (22% contre 13% en moyenne) et chez les célibataires sans enfant (19,2%). Elle est au contraire faible chez les familles nucléaires (8,1%). Le nombre d'enfants a en revanche peu d'impact sur le degré de satisfaction.

Une logique d'aspirations croissantes ?

L'étude de la relation entre satisfaction et âge montre que les classes moyennes se démarquent nettement des autres actifs. En effet, alors que le taux d'insatisfaction a tendance à décroître avec l'âge, celui-ci est à peu près stable pour les classes moyennes et s'avère ainsi à peine plus bas pour les 60-65 ans (12%) que pour les moins de 30 ans (13,5%) (figure 4.3). Peu avant de prendre leur retraite, les ménages des classes moyennes se déclarent même moins satisfaits de leur logement que les autres actifs du même âge. Ce résultat peut sembler surprenant si on le rapporte au fait que les classes moyennes sont globalement aussi satisfaites que la moyenne des actifs. En outre, les classes moyennes connaissent plus souvent que les employés et les ouvriers des parcours résidentiels ascendants, dont chacune des étapes est marquée par l'amélioration des conditions de logement. La supériorité de leur taux de propriétaires en témoigne.

Ce parcours ascendant ne se traduit pas par une augmentation proportionnelle de la satisfaction. Ce curieux paradoxe tient sans doute à la nature même des classes moyennes. Leur aspiration fondamentale à progresser tend à réduire la satisfaction qu'elles retirent de leur nouvelle situation, pourtant meilleure que la précédente. Sont-elles condamnées à une perpétuelle insatisfaction ? Sans aller jusque-là – une majorité d'entre elles se montre satisfaite –, on peut faire l'hypothèse d'un niveau croissant de leurs aspirations, en termes de confort et de trajectoires professionnelle et résidentielle.



Les motifs d'insatisfaction des classes moyennes

Malgré la satisfaction globale affichée, les motifs d'insatisfaction ne manquent pas. Interrogés sur le défaut principal de leur logement, les ménages se plaignent avant tout du manque d'espace, puis du coût, du bruit, du quartier et, enfin, de l'inconfort (tableau 4.1). Si l'on met de côté la question des coûts, les motifs d'insatisfaction apparaissent peu discriminants entre les classes moyennes et les autres groupes sociaux.

En ce qui concerne la taille du logement, les classes moyennes ne se considèrent pas mieux loties que les autres, avec 25,4% d'insatisfaits. Le manque d'espace est l'insatisfaction la plus partagée, malgré le desserrement des ménages qui se poursuit depuis l'après-guerre⁵³.

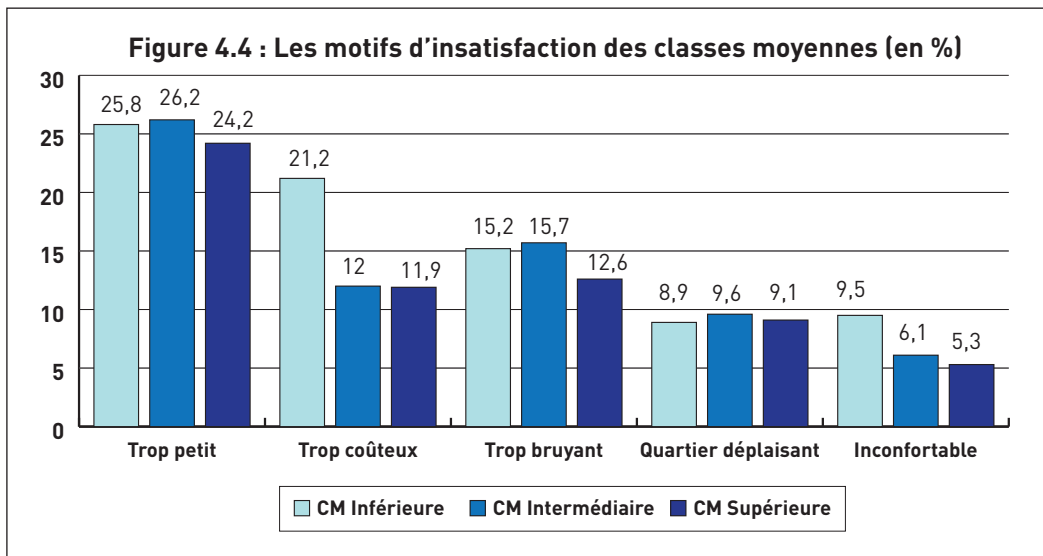
Les Franciliens arrivent largement en tête des insatisfaits (36% contre 22% en province) et, de manière générale, les habitants des zones plus denses se sentent plus à l'étroit (36% en ville-centre, contre 27% en banlieue, 19% dans le périurbain et 14% dans le rural). Le manque d'espace caractérise également les ménages en début de parcours résidentiel : les jeunes de moins de trente ans (34,7%) ou les célibataires sans enfant (37,3%) ainsi que ceux n'ayant pas « investi » dans le logement : les locataires des parcs privé et social, pour un tiers d'entre eux.

Le coût du logement est un peu moins fréquemment cité que le manque d'espace. Seuls 15,8% des classes moyennes le citent comme premier motif d'insatisfaction. Par ailleurs, la position dans la hiérarchie sociale est beaucoup plus discriminante du point de vue du coût du logement que de celui du manque d'espace. Le clivage est net entre, d'un côté les hauts revenus et les classes moyennes intermédiaire et supérieure (entre 9 et 12% d'insatisfaits), et de l'autre, la classe moyenne inférieure, les indépendants, les employés et les ouvriers (entre 18 et 21%) (tableau 4.1).

Tableau 4.1 : Considérez-vous que votre logement est (en %) :

	Trop petit	Trop coûteux	Trop bruyant	Dans un quartier déplaisant	Inconfortable
Ouvriers	24,4	18,1	13,8	10,6	9,5
Employés	25,1	21,1	14,5	11,9	10,5
CM Inférieure	25,8	21,2	15,2	8,9	9,5
CM Intermédiaire	26,2	12	15,7	9,6	6,1
CM Supérieure	24,2	11,9	12,6	9,1	5,3
Ensemble des CM	25,4	15,8	14,6	9,2	7,1
Hauts revenus	18,8	9,8	9,8	5,4	4,5
Indépendants	20,6	19,2	10,8	4,5	10,3
Ensemble des actifs	24,7	17,6	14,1	9,9	8,5

⁵³ Selon l'Insee, le taux d'occupation des logements est passé de 3,10 en 1946, à 2,76 en 1982 et à 2,31 en 2004, tandis que la taille moyenne des logements passait de 2,7 pièces en 1946 à 4 pièces en 1996.



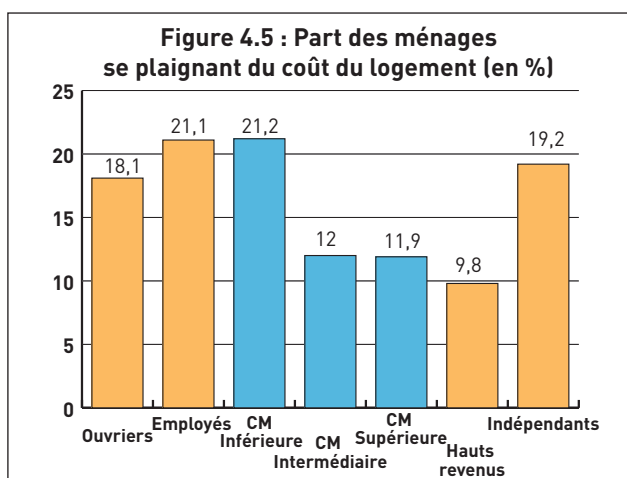
Le sentiment de cherté est le résultat d'un effet ciseau entre revenus du travail et prix immobiliers. Ainsi, 46% des ménages qui trouvent leur logement trop cher ont des revenus qui n'augmentent pas, et 15% des revenus qui diminuent. Les locataires du privé arrivent à la première place, mais, de fait, l'habitat en HLM ne dessert pas totalement la contrainte financière puisque un cinquième des locataires du social se plaignent du coût élevé de leur logement. La cherté du logement concerne également plus souvent les familles monoparentales (28%) et les célibataires sans enfant (21%).

Le sentiment de cherté du logement dépend également de la zone de prix. Ainsi, l'Ile-de-France arrive logiquement en tête, avec 19,9% de ménages butant sur la contrainte du coût de leur logement, contre 14,3% en province ; de même pour les villes-centre (18,9%) et la banlieue (18,4%) qui comptent plus d'insatisfaits que le

périurbain (13,1%) et le rural (7,1%). Pour les autres actifs, on retrouve le même écart entre Ile-de-France et province (24% contre 18%). En revanche, les classes populaires profitent moins de l'éloignement du centre que les classes moyennes avec 25% d'insatisfaits en ville-centre, 22% en banlieue, 15% en périurbain et 14% dans le rural.

La plainte du bruit arrive en troisième position des griefs exprimés par les ménages. Au sein des classes moyennes, la sensibilité au bruit est deux fois plus élevée que la moyenne pour les habitants des HLM (29%) et une fois et demi plus élevée chez ceux qui résident en zone plus dense (21% des habitants des villes-centre). Là encore, l'Ile-de-France se démarque de la province, avec 19% contre 13% de ménages qui se plaignent du bruit. Les nuisances sonores touchent tous les groupes sociaux dans des proportions analogues.

Le déplaisir engendré par le quartier où elles habitent différencie peu les classes moyennes des ouvriers et des employés, avec 9,2% d'insatisfaits, contre respectivement 10,6% et 11,9%. Seuls les hauts revenus et les indépendants se détachent du lot avec 5,4% d'insatisfaits chacun. Les classes moyennes sont par ailleurs homogènes dans l'appréciation qu'elles ont de leur quartier. La principale ligne de clivage oppose de nouveau l'Ile-de-France, avec 13,5% de mécontents, et la province (7,7%). Les familles monoparentales souffrent également de la localisation de leur logement : à 17%, par opposition aux familles nucléaires, aux couples sans enfants et aux célibataires qui ont des taux d'insatisfaction compris entre 7 et 9%. L'écart est fort entre locataires du social (19%) et propriétaires (7%). Les locataires du privé sont quant à eux 11,4% à exprimer un mécontentement à l'égard de leur quartier.



L'inconfort apparaît moins souvent comme motif principal d'insatisfaction : 7,1% des classes moyennes s'en plaignent. Cependant, la strate inférieure (9,5%) cite ce motif d'insatisfaction près de deux fois plus souvent que la strate supérieure (figure 4.6). Sur ce point, les strates intermédiaire (6,1%) et supérieure (5,3%) sont assez proches du score des hauts revenus (4,5%). L'inconfort, comme le manque d'espace, touche un peu plus souvent les jeunes de moins trente ans (10%) et les célibataires sans enfant (10%). Mais cette situation n'est pas propre aux classes moyennes puisque, parmi les autres actifs, 14% des moins de trente ans et 10% des célibataires se déclarent également insatisfaits de la taille de leur logement.

Le sentiment d'inconfort est supérieur dans les villes-centre (11,8%) et dans le rural (8,1%). Il est en revanche plus faible dans le périurbain (3,4%) et proche de la moyenne en banlieue (6,3%). Si le niveau de confort des classes moyennes est comparable à celui des autres groupes sociaux en ville-centre (avec une insatisfaction de 12% contre 13%), il est relativement meilleur en banlieue (6% contre 9%) et, surtout, en périurbain (3% contre 8%) et en zone rurale (8% contre 11%). Ceci confirme qu'en termes de gain de confort, l'éloignement des centres urbains bénéficie plus aux classes moyennes qu'aux autres groupes sociaux. Lorsqu'elles investissent des zones de prix plus bas, les classes moyennes ont relativement plus les moyens de satisfaire leurs besoins en logement que les employés ou les ouvriers (voir chapitre 2). Une fois n'est pas coutume, le fait d'habiter en Ile-de-France n'est pas pénalisant pour les classes moyennes : en matière de confort, elles s'y trouvent même en situation moins défavorable (7% d'insatisfaits) que les autres actifs (10%).

L'inconfort est plus élevé chez les locataires du privé (12%) et du parc social (9%), contre seulement 2,8% des propriétaires. Il est également plus fréquent dans les petits logements (15% des moins de 60 m²).

Quand le logement rend difficile l'accès aux autres lieux

Les classes moyennes déclarent à 21,7% qu'elles ont un accès difficile à leurs proches en raison de la localisation de leur logement. Suivent de près les difficultés d'accès aux transports (20%), puis, bien que dans une moindre mesure, au lieu de travail (12,9%). Les proximités de « vie quotidienne » sont jugées moins insatisfaisantes, avec 11,7% de difficultés d'accès aux commerces, 10,9% aux espaces verts et 6,2% aux écoles (figure 4.7).

Globalement, les classes moyennes se distinguent peu des autres groupes sociaux en matière d'accès. Mais dans leur cas, l'éloignement des parents et des proches traduit des choix de vie autonome. Cet éloignement est accentué pour la classe moyenne supérieure, comparable en cela aux « hauts revenus » (24%). Ceci est notamment corroboré par le fait que les classes moyennes ont plus souvent quitté leur région d'origine que les autres actifs.

L'insatisfaction relative des conditions d'accès aux transports (20%) est quant à elle homogène entre les classes sociales, exception faite des hauts revenus. En revanche, les classes moyennes se déclarent un peu plus proches des commerces et un peu moins de leur lieu de travail que les autres groupes d'actifs.

Au sein des classes moyennes, les célibataires sans enfant et les familles monoparentales déclarent un peu plus souvent un accès difficile au lieu de travail (respectivement 16% et 15% contre 13% en moyenne). Les femmes un peu plus que les hommes (14% contre 12%), ce qui peut surprendre dans la mesure où, traditionnellement, les choix de localisation des familles privilégient la proximité entre le domicile et le lieu de travail de la mère.

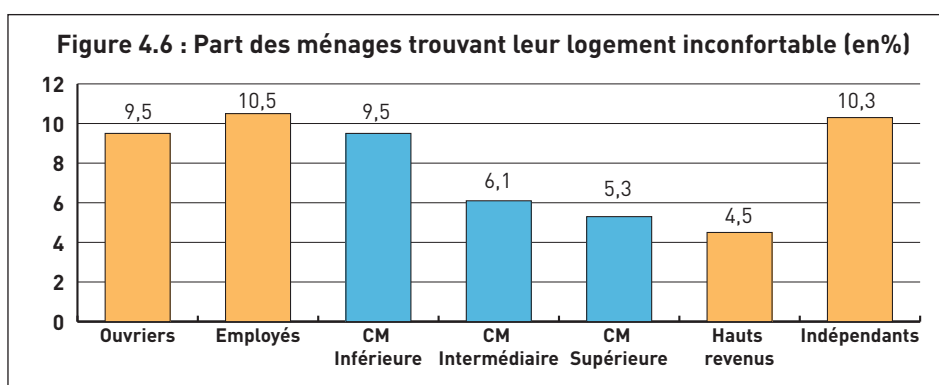
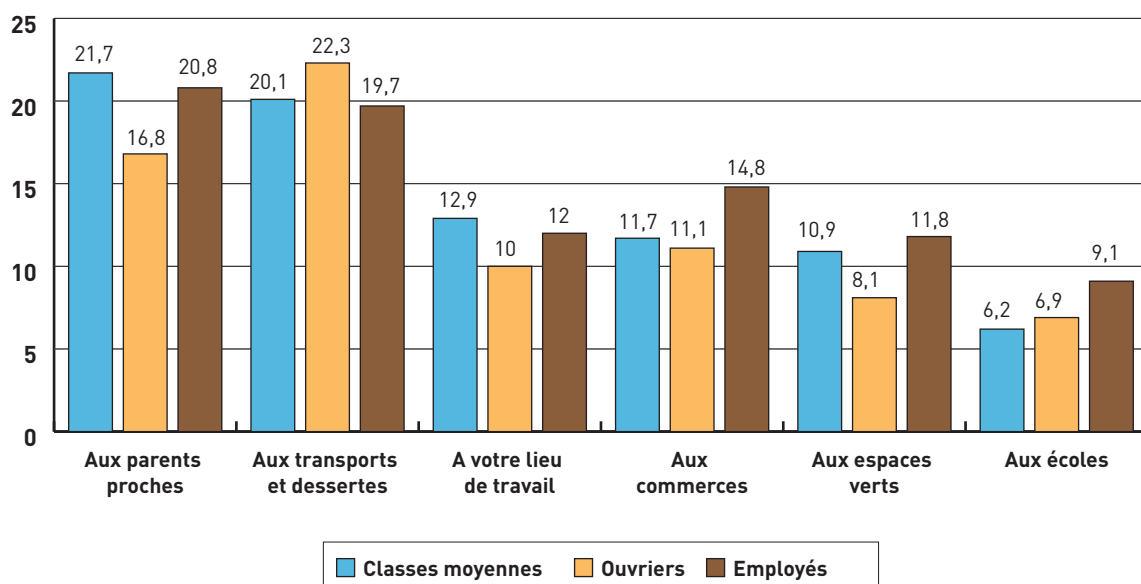


Figure 4.7 : Opinions sur les difficultés d'accès (en %)



Les Franciliens apparaissent désavantagés par rapport aux provinciaux (16,7% contre 11,5%). Les banlieusards (15%) se montrent plus souvent insatisfaits des conditions d'accès à leur lieu de travail que les habitants des villes-centre (11%). Les périurbains et les ruraux sont quant à eux proches de la moyenne. La centralité constitue donc un avantage relatif, avec néanmoins une rupture entre les banlieusards des classes moyennes et les banlieusards des autres catégories d'actifs, dont le taux d'insatisfaction est limité à 9%. Le desserrement des emplois moins qualifiés

explique pour partie la plus grande proximité des ouvriers et des employés à leur lieu de travail.

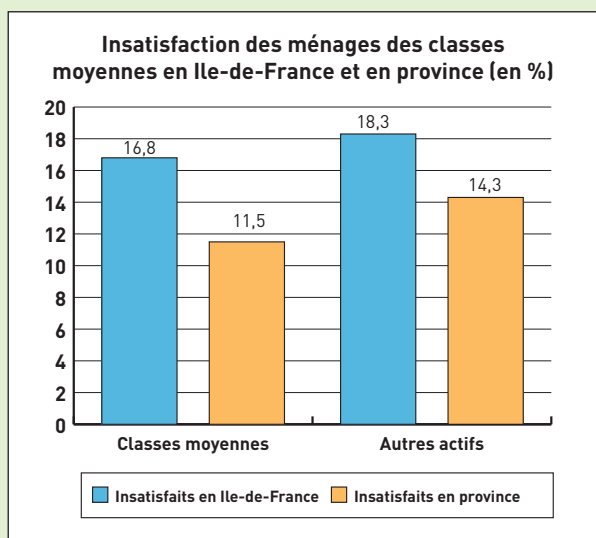
Le seuil à partir duquel l'accès au lieu de travail commence à être considéré comme difficile correspond à 1h de déplacement aller-retour par jour. Ce temps de trajet concerne 36% des classes moyennes (dont la moitié fait plus de 1h30 de trajet par jour). 20% de ceux qui déclarent un accès difficile font quotidiennement entre 1h et 1h30 de trajet domicile/travail, et 56% ont des trajets aller-retour de plus de 1h30 (tableau 4.2).

Tableau 4.2 : Temps de trajet (aller-retour) des classes moyennes déclarant un accès difficile à leur lieu de travail (en %)

	Accès difficiles	Accès non difficile	Ensemble classes moyennes
Moins de 30 min	12	33	30
de 30 à 1h	12	38	34
de 1h à 1h30	20	18	18
Plus de 1h30	56	12	18
Total	100	100	100

Encadré 4.1 : Paris versus province

D'après les opinions recueillies, les conditions de logement ne favorisent pas les Franciliens. Ce constat s'applique aux classes moyennes comme au reste de la population. Les classes moyennes comptent près de 50% d'insatisfaits en plus que leurs homologues de province. L'écart entre Paris/province est d'ailleurs plus fort pour les couches moyennes que pour les autres. Les Franciliens sont 63% de plus que les provinciaux à être insatisfaits de la taille de leur logement, 39% en ce qui concerne le coût, 46% le bruit et 45% l'accès au lieu de travail.



La conquête de l'espace n'est pas terminée

L'aspiration à plus d'espace est le dénominateur commun des Français. Comme nous l'avons vu, un quart d'entre eux considèrent leur logement comme trop petit. Sur ce point, les écarts entre les différentes couches de la société sont relativement faibles. De manière surprenante, une pièce pour le bureau semble faire particulièrement défaut aux Français. C'est le cas pour 35,3% des ménages interrogés et 38,8% des classes moyenne. Ce chiffre atteint un maximum pour le strate intermédiaire (39,8%), suivie de près par les strates inférieure et supérieure (figure 4.8).

Parmi les classes moyennes, ceux qui expriment le plus le souhait d'une pièce dédiée au travail sont les plus diplômés (45% des Bac+5), les Franciliens (44% contre 37% en province), les habitants des villes-centre (43%) et les trentenaires (45%). C'est aussi massivement le cas des ménages en difficulté (49%), des salariés précaires des classes moyennes (46%, contre 32% hors classes moyennes), des personnes qui travaillent sur plusieurs sites (43%) et/ou effectuent des missions et, enfin, de ceux qui travaillent au moins un jour par semaine à domicile (44%).

Sans surprise, les plus diplômés, les plus mobiles dans leur travail ou ceux qui travaillent à domicile expriment donc le plus le besoin d'un bureau. En revanche, ceux qui disposent d'un logement plus spacieux (propriétaires, ruraux) l'expriment le plus rarement. Ce besoin concerne avant tout les ménages à fort investissement professionnel dans des fonctions très « tertiaires » et au mode de vie urbain. Mais il caractérise également des ménages

plus précaires ou moins diplômés, en l'occurrence 33% des titulaire d'un CAP ou d'un BEP, toutes classes confondues. Sans doute ces chiffres s'expliquent-ils pour partie par le besoin d'espace pour le matériel informatique qui équipe désormais la plupart des ménages – que ce soit d'ailleurs pour un usage de travail ou de loisir. On peut également voir dans l'expression de cette demande d'espace dédié au travail un indicateur de la réassociation plus ou moins partielle du domicile et du travail. Les modalités de celle-ci sont d'ailleurs très variables, allant des « heures supplémentaires » que l'on effectue à la maison, aux contrats de télétravail, en passant par le nomadisme professionnel.

Le besoin d'une chambre supplémentaire concerne 35,3% des classes moyennes, tandis que 6,5% considèrent qu'il leur manque deux chambres ou plus. Ces taux sont proches de la moyenne des actifs (respectivement 33,8% et 7,1%) (tableau 4.3). La classe moyenne intermédiaire est le groupe social qui fait le plus état de ce besoin. C'est également elle qui se plaint le plus souvent de la taille du logement.

Concernant la chambre en plus, les Franciliens appartenant aux classes moyennes arrivent devant leurs homologues de province (44% contre 42%). Les habitants des villes-centre (42%), les célibataires sans enfant, les locataires du privé (44%, contre 38% des locataires du social et 29% des propriétaires), les 18-39 ans (45%), et les ménages en difficulté financière (44%) sont surreprésentés. Parmi ceux qui se déclarent à l'aise financièrement, 34% expriment le même besoin d'une chambre en plus. L'aisance financière ne procure donc par toujours un logement que l'on trouve suffisamment spacieux.

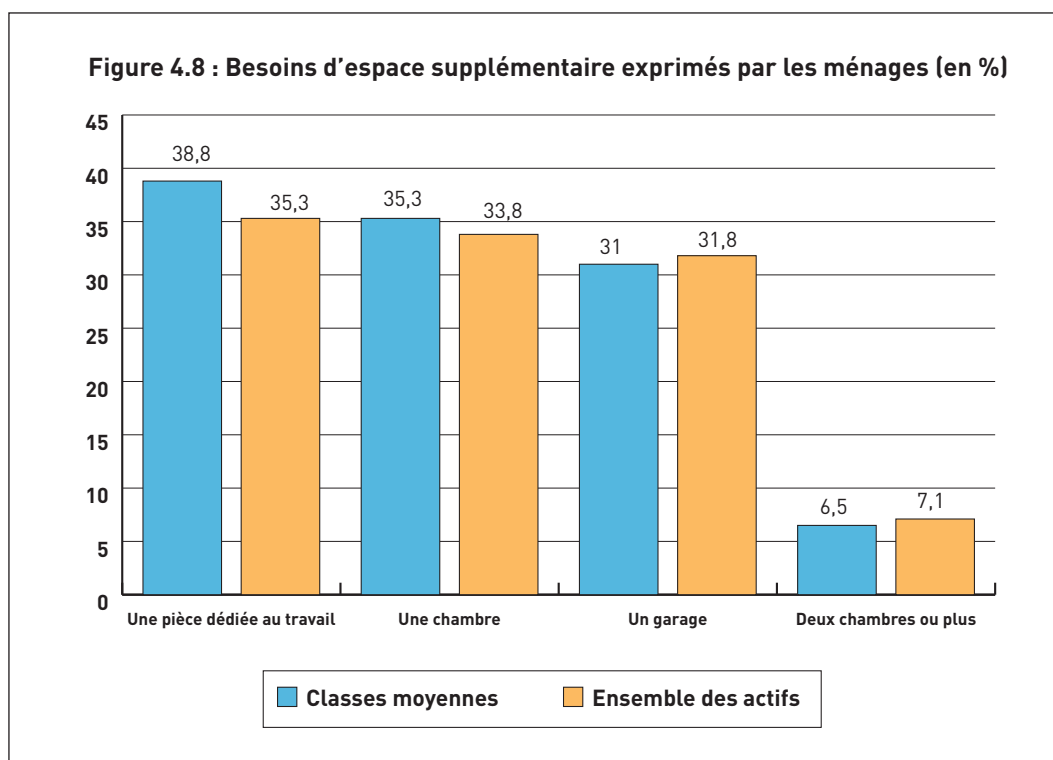


Tableau 4.3 : Considérez-vous qu'il vous manque (en %) :

	Une pièce dédiée au travail	Une chambre	Un garage	Deux chambres ou plus
Ouvriers	29,6	32,9	34,5	7,6
Employés	32,7	33,7	31,8	8,4
CM Inférieure	38,9	35	33,4	6,3
CM Intermédiaire	39,8	38,2	32,7	6,4
CM Supérieure	37,7	32,5	26,5	7
Ensemble des CM	38,8	35,3	31	6,5
Hauts revenus	33,9	25,9	25	5,4
Indépendants	36	27,6	32,2	5,6
Ensemble	35,3	33,8	31,8	7,1

4.2 De fortes aspirations à changer de logement, contrariées dans les faits

Quand les ménages expriment leur aspiration à déménager, c'est qu'ils ont le projet effectif de franchir le pas. En l'occurrence, 40% des classes moyennes aspirent à se loger différemment. Ce constat masque la moindre aspiration à déménager de la classe moyenne supérieure, évidemment mieux lotie, mais il distingue les classes moyennes de tous les autres groupes sociaux. On retrouve la logique d'aspirations qui leur est propre. Cependant, celle-ci est aujourd'hui durement mise à l'épreuve. En cause, la flambée des prix immobiliers et les incertitudes relatives à la situation professionnelle et à l'évolution des ressources. En jeu : la capacité à réaliser le projet de déménagement dans un climat général entamant le sentiment de confiance.

Quand la confiance n'est pas aux rendez-vous des projets

Manifestement, les classes moyennes ont plus souvent envie de déménager que toutes les autres catégories d'actifs : 39,8% en ont le projet. Le désir de changer de résidence principale est maximal au sein des classes moyennes inférieure et intermédiaire, avec respectivement 41% et 40%, contre 34,4% pour les ouvriers ou 36,1% pour les employés (figure 4.9). On retrouve la logique d'aspirations propre aux classes moyennes. Ce souhait apparaît très corrélé au degré d'insatisfaction du logement : 92% des « très insatisfaits » et 83% des « plutôt insatisfaits » souhaitent déménager. Une large majorité (70%) des projets formulés le sont à horizon de moins de deux ans (figure 4.10). Mais la classe moyenne inférieure se différencie des deux autres strates par un souhait plus fréquent de déménager dans les six prochains mois : 16% contre 11% pour les « intermédiaires » et 9% pour

les « supérieurs ». Comme s'il y avait une urgence à rattraper le retard, du moins, un caractère impérieux au fait de se loger à la hauteur de son statut social.

Les aspirations des classes moyennes sont aujourd'hui durement mises à l'épreuve. En particulier, les ménages de la strate inférieure se caractérisent par une moindre confiance dans leur capacité à réaliser leur projet dans les délais fixés : plus d'un tiers de ceux qui ont un projet de déménagement se montrent pessimistes quant à leur possibilité d'y parvenir. La strate inférieure se situe à mi-chemin entre l'ultra pessimisme des employés (40%) et le scepticisme des ouvriers (31,7%). Quant à elles, les classes moyennes intermédiaire et supérieure restent à distance de l'optimisme affiché par les hauts revenus (figure 4.11). Si mieux se loger est une question de moyens, c'est aussi une question de confiance en l'avenir.

Encadré 4.2 : Profil des plus pessimistes

Parmi les classes moyennes, 29% se montrent pessimistes quant à leur projet de déménagement. Ce pessimisme est plus fort chez :

- Les ménages qui se déclarent en difficulté : avec un taux de pessimisme de 47%
- Les ménages dont la carrière régresse : 45%
- Les ménages dont la carrière ne progresse pas : 39%
- Les locataires du social : 37%
- Les ménages dont les revenus n'augmentent pas : 37%
- Les couples avec deux enfants ou trois enfants : 36%
- Les 30-39 ans et les 40-49 ans : 33%
- Les habitants des villes-centre : 33%
- Les familles monoparentales : 32%

Figure 4.9 : Souhait de changer de logement selon la catégorie d'actifs (en %)

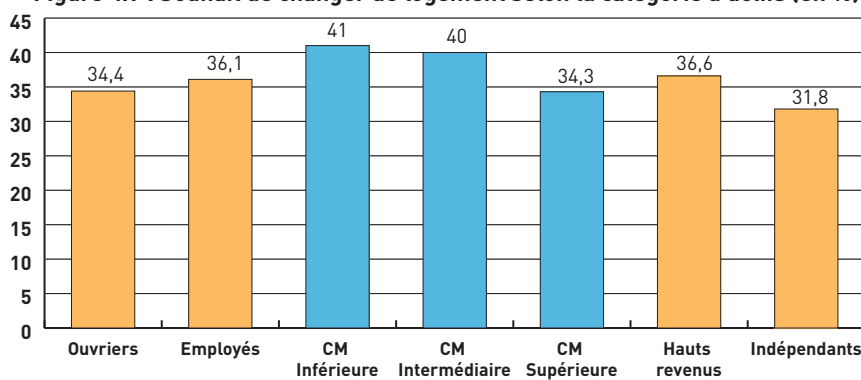


Figure 4.10 : Délai envisagé pour changer de logement (en %)

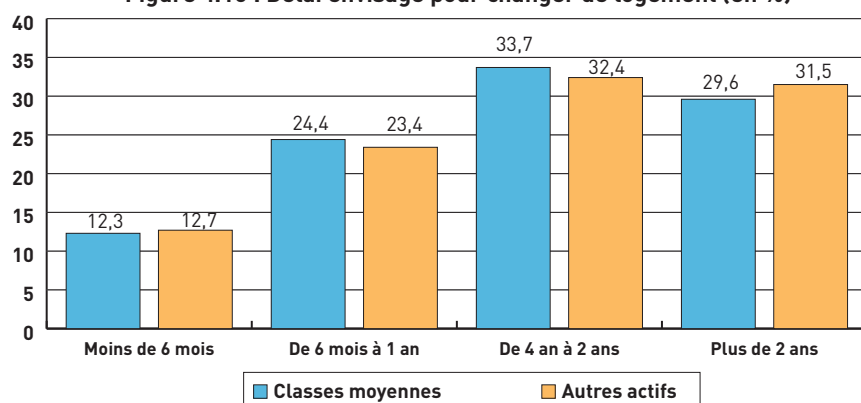
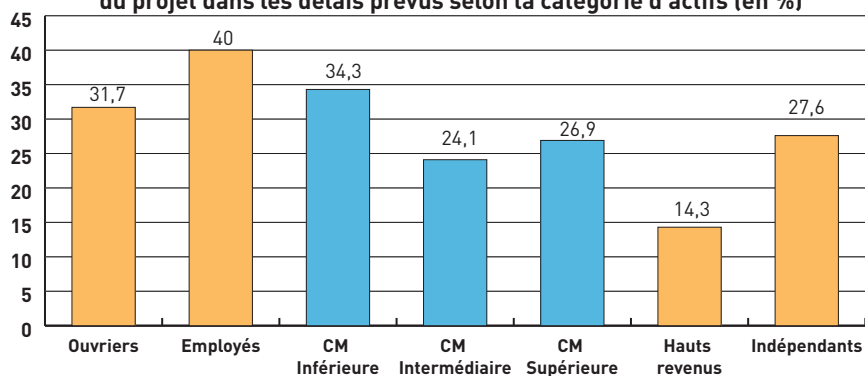


Figure 4.11 : Pessimisme quand à la réalisation du projet dans les délais prévus selon la catégorie d'actifs (en %)



Prix élevés et incertitudes professionnelles : des obstacles possibles aux projets

Dans leur quête de parcours ascendants, manifestée par une plus forte envie de déménager, les classes moyennes estiment rencontrer de nombreux obstacles. Interrogées sur la principale raison susceptible de remettre en cause leur projet de déménagement, elles citent en premier lieu le niveau élevé des prix immobiliers et des loyers (31%), loin devant les incertitudes professionnelles (15%), puis les incertitudes concernant l'évolution des ressources (14,2%), les difficultés d'accès au crédit (11,9%), les contraintes familiales (11,1%) et la crise immobilière (10%) (les autres motifs représentent 6,8%).

L'ordre de ces motifs varie selon les différents groupes sociaux. L'incertitude concernant les ressources est par exemple placée au premier rang des inquiétudes par les ouvriers, et au second rang par les employés, la classe moyenne inférieure et les indépendants. Néanmoins, après une décennie de forte hausse, les prix immobiliers et les loyers, arrivent en tête des obstacles aux projets de déménagement pour tous, mis à part les ouvriers.

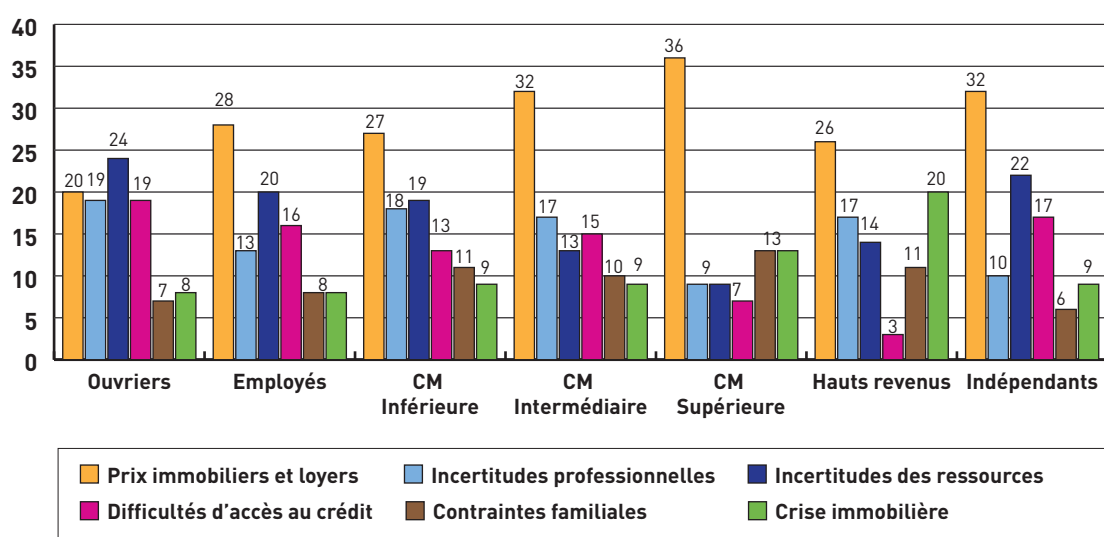
Ainsi, près d'un tiers au sein des classes moyennes craignent que leur projet ne butte sur le niveau des prix. Cette inquiétude croît avec le revenu (figure 4.12). Aussi,

la classe moyenne supérieure, avec 36% de ménages concernés contre 27% de la classe moyenne inférieure, est-elle la première à citer l'obstacle des prix immobiliers. La différence, on l'a vu, tient notamment au caractère plus ambitieux des projets résidentiels de cette strate tirée vers le haut. Elle est le signe que le moteur est en marche, mais que la confiance reste entamée si l'on considère aussi la plus faible part des hauts revenus préoccupés par les prix immobiliers (26%).

La comparaison des différentes fractions des classes moyennes fait apparaître des différences notables. Parmi la strate supérieure, les contraintes familiales ou personnelles arrivent en deuxième position des préoccupations (13,4%), tandis que pour la strate intermédiaire, ce sont les incertitudes professionnelles qui occupent cette place (19%). Pour la strate inférieure, les incertitudes concernant leurs ressources (19%). Cette strate partage la même préoccupation que les employés.

Si l'inquiétude quant aux ressources distingue assez nettement les classes moyennes inférieure et intermédiaire (7,1 points d'écart), les incertitudes professionnelles (8,5 points d'écart) et les difficultés d'accès au crédit (7,1 points d'écart) distinguent quant à elles les classes moyennes intermédiaire et supérieure. On notera au passage que les contraintes familiales ou personnelles et les incertitudes liées à la crise immobilière sont plus souvent citées par les catégories les plus aisées, à savoir la classe moyenne supérieure et les hauts revenus.

Figure 4.12 : Perception des obstacles possibles au déménagement (en %)



Encadré 4.3 : Les raisons du pessimisme des classes moyennes

Pour 31% des classes moyennes, **l'évolution des prix** est citée comme raison à leur pessimisme. Celui-ci est plus fréquent chez (par ordre décroissant) :

- ceux dont le revenu augmente normalement : 39% d'entre eux se montrent pessimistes
- ceux dont la carrière progresse : 38%
- les locataires du privé : 38%
- les habitants des villes-centre : 38%
- les 30-39 ans : 36%
- les célibataires : 36%
- ceux qui sont à l'aise : 35%
- les Franciliens : 34%
- les couples sans enfant : 34%

Les **incertitudes professionnelles** (citées à 16% en moyenne) sont plus fréquentes chez :

- ceux qui sont en difficultés financières : 26%
- les célibataires sans enfant : 24%
- ceux dont les revenus diminuent : 24%
- les moins de 30 ans : 19%

Les incertitudes concernant **l'évolution des ressources** (14% en moyenne) sont plus fréquentes :

- les familles à deux enfants : 46%
- ceux dont les revenus diminuent : 30%
- ceux dont carrière régresse : 29%
- les familles monoparentales : 27%
- ceux qui sont en difficultés financières : 24%
- les locataires du social : 20%

Les **difficultés d'accès au crédit** (12% en moyenne) sont plus fréquentes chez :

- les locataires du social : 21%
- les moins de trente ans : 16%
- les locataires du privé : 15% contre 5% chez les propriétaires

Les **contraintes familiales** (11% en moyenne) sont plus fréquemment citées par :

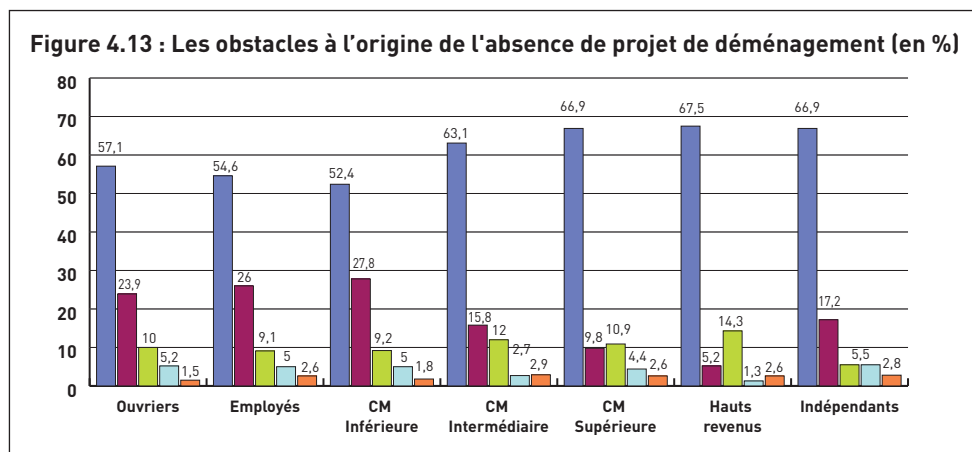
- les 50-59 ans : 22%
- les familles monoparentales : 21%
- les familles recomposées : 17%
- les propriétaires : 17%

Une absence de projet en raison de ressources jugées insuffisantes

Pour six ménages sur dix (classes moyennes ou non), l'absence de projet de déménagement s'explique par la satisfaction à l'égard du logement (*figure 4.13*). Mais à l'intérieur des classes moyennes, les disparités sont fortes. La strate inférieure se différencie nettement des deux autres strates avec seulement 52,4% des personnes interrogées qui déclarent ne pas avoir de projet en raison de bonnes conditions de logement. C'est 2,2 points de moins que les employés et 4,7 points de moins que les ouvriers.

Parmi les obstacles qui dissuadent les ménages de formuler un projet, arrive en tête l'insuffisance des ressources. Celle-ci est citée par 27,8% de la strate inférieure et 15,8% de la strate intermédiaire. Pour la strate supérieure, comme d'ailleurs chez les hauts revenus, l'obstacle principal est la situation du marché immobilier. L'instabilité de la situation professionnelle et la difficulté à trouver un logement adapté à ses besoins pèsent de manière plus marginale sur la capacité à formuler un projet résidentiel.

Au sein des classes moyennes, on retrouve un clivage fort entre la strate inférieure, à la fois moins satisfaite de son logement et moins à même d'en changer en raison de l'insuffisance des ressources (*encadré 4.4*).



L'aspiration à la propriété de la maison individuelle, toujours n°1 !

Toutes classes confondues, près de 90% de ceux qui ont le projet de changer de résidence plébiscitent la propriété du logement, avec une nette préférence pour la maison individuelle : à 71,4%, contre 17,8% pour la propriété d'un appartement. La location, privée ou sociale, apparaît comme un choix par défaut, avec respectivement 6,7% et 4,1% d'intentions. Les classes moyennes ne dérogent pas à la règle même si elles ne présentent pas un visage unifié. Les strates supérieure et intermédiaire se distinguent par un attrait un peu plus fréquent pour le logement collectif : c'est le cas de 24% d'entre elles contre 18% en moyenne. Les mêmes se détachent aussi par leur forte envie d'accession à la propriété (95% et 97%, contre 89% en moyenne) et par leur refus du HLM (1% contre 4% en moyenne) (figure 4.14). Le statut d'occupation est bien un enjeu de différenciation majeur.

L'aspiration à la propriété de la maison individuelle est plus forte dans la strate intermédiaire (73,7%) que dans le reste de la population active, à l'exception des ouvriers (81,6%). La classe moyenne inférieure se distingue dans le registre opposé en étant, avec les employés, moins soucieuse de devenir propriétaire (83-84%) et en acceptant mieux la location privée (11% contre 7% en moyenne) et le logement HLM (5%, juste après les employés).

Pourquoi devenir propriétaire ? Les classes moyennes supérieure et intermédiaire valorisent en premier lieu (30%) l'avantage financier que confère à leurs yeux la propriété par rapport à la location. A l'inverse, les autres catégories, y compris la classe moyenne inférieure, souhaitent avant tout être propriétaire pour « se sentir vraiment chez soi » (34% contre 26% pour les autres classes moyennes) (figure 4.15). La constitution d'un patrimoine pour la retraite arrive en troisième position au sein des classes moyennes comme dans l'ensemble de la

population. L'objectif de transmission, situé en quatrième position, est un peu moins valorisé par les classes moyennes que par le reste de la population active (9,6% contre 12,9%). En revanche, le souhait de stabilisation familiale (en cinquième position) est plus fréquent chez les couches moyennes que dans les autres couches sociales. Enfin, la propriété apparaît très rarement comme un moyen de se protéger contre les risques de chômage.

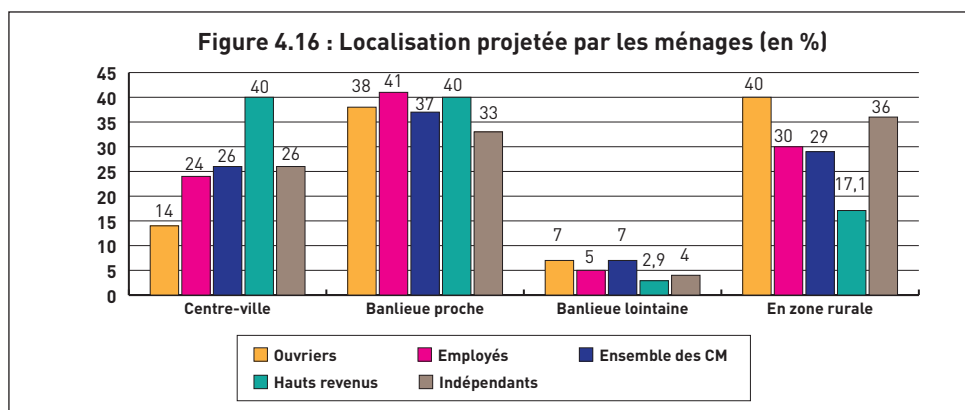
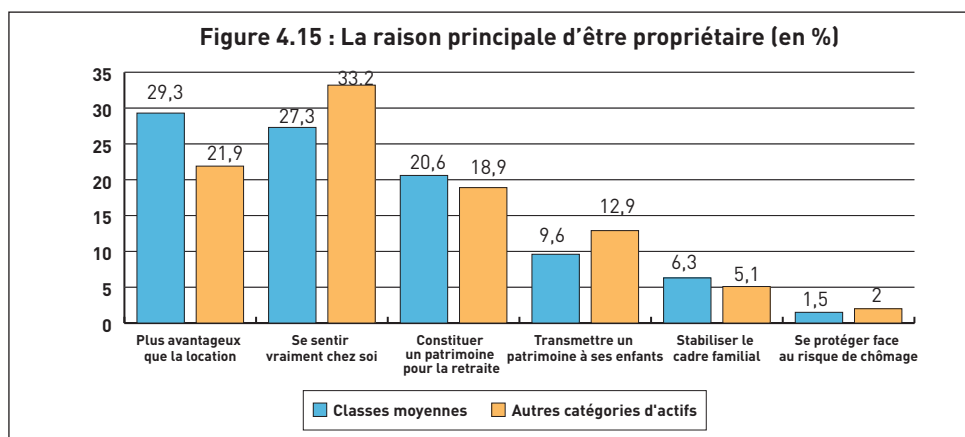
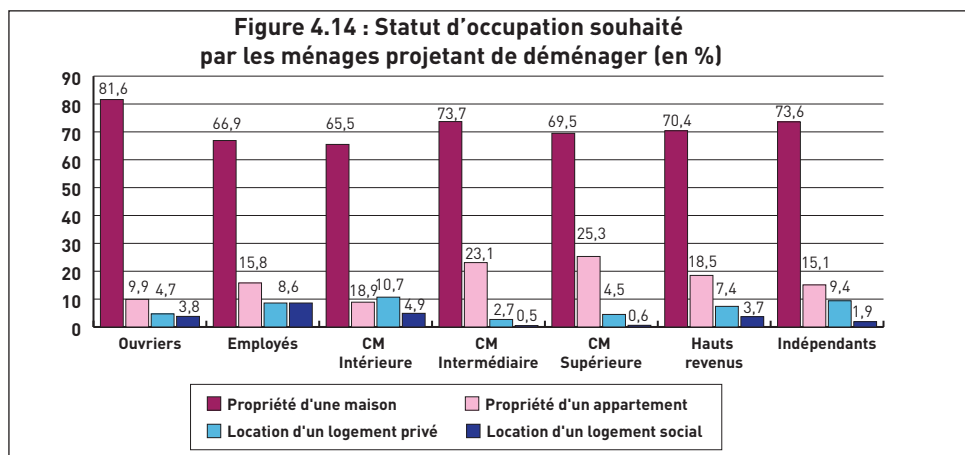
L'aspiration à la propriété de la maison individuelle conjuguée à l'effet « tâche d'huile » du niveau des prix en milieu urbain contraignent à l'éloignement vers les zones périurbaines et rurales. Si les ménages des classes moyennes sont moins enclins à s'installer dans le rural que les ouvriers, les indépendants ou les employés, ils sont près de 30% à envisager de faire ce choix dans le cadre de leur projet de déménagement (figure 4.16). Cette localisation arrive en deuxième position, après la banlieue proche et avant le centre-ville. Certes, une partie des zones que les ménages interrogés qualifient de « rurales » correspond en fait à des zones périurbaines au sens de l'Insee. Quoi qu'il en soit, et conformément à une tendance à l'étalement urbain, les distances aux centres-villes vont en s'accroissant pour toutes les catégories d'actifs, à l'exception des hauts revenus. Les classes moyennes participent donc, bien que dans une proportion un peu moindre, au mouvement général de périurbanisation et de « rurbanisation ».

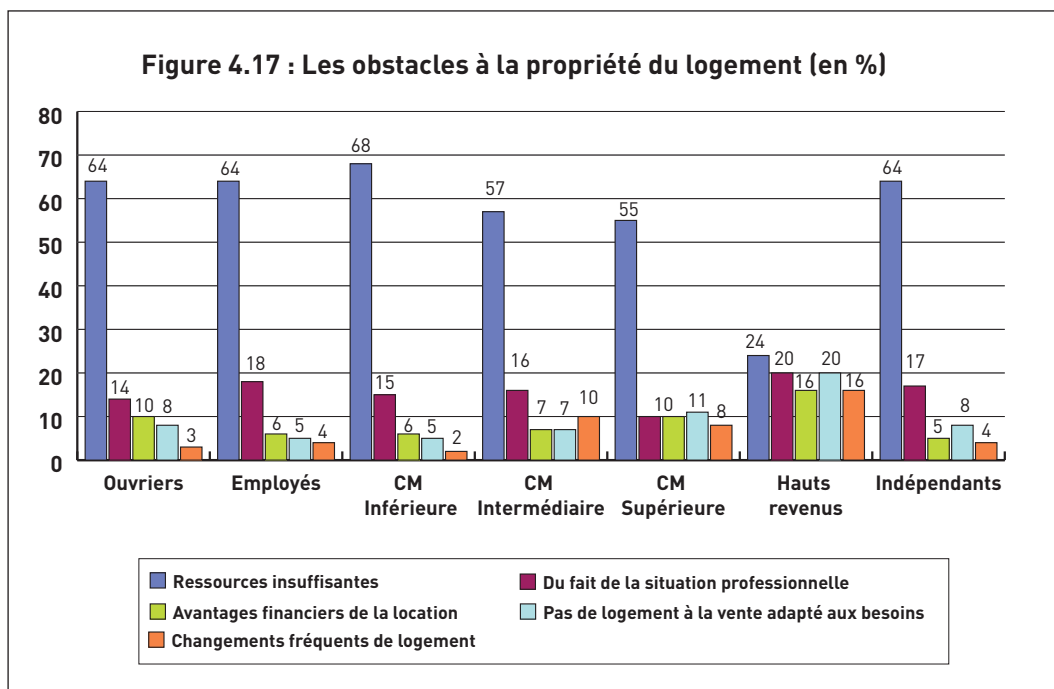
Là encore, parmi les classes moyennes, la strate inférieure se distingue des deux autres strates et présente un profil très proche des employés en termes de localisation projetée. Pour cette strate comme pour les employés, la répartition des projets de localisation est la suivante : 24% choisiraient le centre-ville, autour de 40% la banlieue proche, 30% le rural, et seulement 4 à 5% la banlieue lointaine. Cette répartition est d'ailleurs proche de celle de l'ensemble des actifs. La « tendance moyenne » est donc donnée par le groupe employés/classe moyenne inférieure.

Encadré 4.4 : Profils des ménages déclarant l'insuffisance des ressources comme raisons à l'absence de projet

L'insuffisance des ressources, citée par 18% des classes moyennes, est plus souvent mentionnée par :

- Les personnes en difficultés financièrement : 45%
- Les locataires du privé : 35% (contre 11% pour les propriétaires)
- Les locataires du social : 33%
- Ceux dont la carrière régresse : 30%
- Les familles monoparentales : 31%
- Les habitants des villes-centre 29%
- Les célibataires sans enfant : 26%
- Ceux dont les revenus diminuent : 25%
- Les moins de 30 ans : 24%
- Les Franciliens : 22%





Interrogés sur les raisons pour lesquelles ils n'ont pas accédé à la propriété, les ménages non-proprétaires évoquent d'abord les obstacles financiers (61,7% des classes moyennes contre 62,2% de l'ensemble des actifs), loin devant les raisons liées à la situation professionnelle (14,2%), aux avantages financiers de la location (7,2%), au manque de logements adaptés à leurs besoins ou au changement trop fréquent de logement (6%) (figure 4.17).

La question des ressources fait l'objet d'une différenciation nette entre les trois strates « moyennes », avec un clivage entre, d'un côté la strate inférieure (68,4%), et les strates intermédiaire (57,3%) et supérieure (54,6%), de l'autre. Les mobilités résidentielles fréquentes font l'objet du même type de clivage :

seulement 2% de la strate moyenne est freinée dans son projet d'accession en raison d'impératifs de mobilité, contre 10,5% de la strate intermédiaire et 7,8% de la strate supérieure. Que ce soit sur le plan des ressources ou de la propension à la mobilité, la classe moyenne inférieure se révèle plus proche des ouvriers, des employés ou encore des indépendants que du reste des classes moyennes.

La classe moyenne supérieure se démarque quant à elle des deux autres strates en jugeant à 10% la location plus intéressante financièrement que la propriété. Ce sentiment progresse avec le revenu pour atteindre 16% chez les hauts revenus. Elle n'est pas non plus négligeable chez les ouvriers (10%) qui, pour leur part, bénéficient plus de logements sociaux.

Conclusion du chapitre 4

Appartenir à la classe moyenne n'évite pas les motifs d'insatisfaction alors que bénéficier de hauts revenus les réduit d'un tiers, voire de la moitié selon les motifs. En outre, les classes moyennes se sentent parfois toutes pénalisées : c'est le cas des trajets domicile/travail, en particulier en banlieue.

Parmi les plus insatisfaits, classes moyennes ou non, on retrouve généralement les ménages « à un adulte » : les familles monoparentales pour la cherté et le quartier, les célibataires sans enfant pour l'espace. Ces derniers ne bénéficient en effet pas de la mutualisation des revenus permettant d'accéder à des logements plus spacieux. De même, le « syndrome du locataire » se manifeste dans le parc privé en raison de la qualité intrinsèque du logement jugée insatisfaisante (espace manquant et inconfort) et en HLM pour son environnement considéré comme nuisible (coût, bruit, quartier).

Au sein des classes moyennes, des ruptures sont confirmées. La fracture territoriale entre Franciliens et provinciaux est renforcée par un déplaisir double en Ile-de-France vis-à-vis du quartier, un trajet domicile/travail moitié plus mal vécu et un manque d'espace ressenti plus nettement. Le « malaise de la classe moyenne inférieure » se manifeste autour de trois motifs sur cinq (cherté, bruit, inconfort). Ce malaise s'explique surtout par le cumul d'handicaps financiers et professionnels qui enlève souvent l'espoir d'améliorer les conditions de logement. Ce bilan confirme la communauté de sorte que la classe moyenne inférieure partage avec les ouvriers et les employés, tandis que la strate supérieure se rapproche des hauts revenus et que la strate intermédiaire est bien dans une situation d'entre-deux.

CONCLUSION

Ensemble hétérogène, flou et en perpétuel mouvement, les classes moyennes ne se laissent pas facilement appréhender bien qu'elles regroupent environ un Français sur deux. En partant de l'appartenance aux groupes socioprofessionnels (principalement les cadres et les professions intermédiaires), la présente étude a mis en lumière l'existence de décalages entre statuts sociaux et conditions matérielles de vie. Le logement est à la fois le révélateur et l'accélérateur de ce phénomène. Premier poste de dépenses des ménages, il est aussi un marqueur du statut social. Ce bien à part est investi d'une valeur sociale spécifique, irréductible à son prix. Il joue un puissant rôle d'amplificateur des insatisfactions quotidiennes et un indicateur des écarts sociaux.

Les spécificités des classes moyennes

Les classes moyennes ne se distinguent pas seulement des autres couches sociales par leur position dans l'échelle des statuts socioprofessionnels, mais également par leurs aspirations et par leurs comportements résidentiels. Globalement mieux loties que les classes populaires, elles ne se révèlent pourtant pas plus satisfaites de leur logement.

Plus souvent propriétaires, les classes moyennes sont également surreprésentées dans le parc locatif privé. Malgré l'éligibilité au logement HLM d'une forte majorité d'entre elles, celles-ci sont peu nombreuses dans le parc social. Leur comportement d'évitement révèle tout l'enjeu de différenciation sociale que constitue le logement.

En matière de satisfaction, les classes moyennes s'avèrent pourtant plus satisfaites en HLM que dans le parc locatif privé. Mais le clivage entre locataires et propriétaires reste le plus déterminant : au sein des classes moyennes, les propriétaires se montrent près de cinq fois plus satisfaits que les locataires du privé et quatre fois plus que les locataires du social.

Un autre élément distingue les classes moyennes du reste de la population : leur plus grande proximité aux lieux où les emplois qualifiés et tertiaires se concentrent. Surreprésentées dans les banlieues et dans les villes-centre, les classes moyennes se situent donc dans les zones de prix les plus chères. Les contraintes liées aux bassins d'emplois renforcent l'influence que leurs modes de vie plus urbains et leur désir grandissant d'entre-soi exercent sur leur localisation.

La plus grande proximité aux centres urbains se paie aussi au prix d'une plus grande insatisfaction à l'égard de la taille du logement (premier motif d'insatisfaction devant le coût du logement). Cette insatisfaction ne diminue pas mécaniquement avec l'augmentation des revenus. Ainsi, les classes moyennes expriment plus souvent le besoin d'une pièce en plus – une chambre ou une pièce dédiée au travail. Par ailleurs, elles déclarent tout autant que les classes populaires souffrir de difficultés d'accès aux transports.

La logique d'aspirations croissantes propre aux classes moyennes explique que le niveau d'insatisfaction ne diminue pas avec la progression dans la trajectoire résidentielle. Et ce n'est pas le moindre des paradoxes des classes moyennes que de bénéficier de parcours résidentiels plus souvent ascendants tout en se montrant moins satisfaites de ses conditions de logement.

S'ils sont source de frustration pour les uns, les obstacles rencontrés d'étape en étape favorisent également la peur du déclassement résidentiel de la frange la plus modeste des classes moyennes. Lorsqu'un quart des ménages faisant le projet de changer de résidence principale se montre pessimiste quant à sa réalisation, c'est toute la dynamique de mobilité propre aux classes moyennes qui apparaît grippée. En cause, le niveau élevé des prix immobiliers et des loyers d'abord, loin devant les incertitudes professionnelles, l'insuffisance des revenus, les difficultés d'accès au crédit ou encore les contraintes familiales. La flambée des prix immobiliers et la crise font clairement sentir leurs effets.

L'éclatement des classes moyennes

Les classes moyennes ne constituent pas seulement un groupe hétérogène : elles sont désormais éclatées. Il paraît bien difficile aujourd'hui d'identifier une communauté de destin qui en rassemblerait les différentes composantes. Que ce soit en termes de localisation, de statut d'occupation ou de satisfaction des conditions de logement, les disparités entre les strates inférieure et supérieure des classes moyennes sont particulièrement fortes. Plus souvent victime du déclassement professionnel, le tiers le plus modeste s'enfonce dans un malaise résidentiel. Dans cette strate, la part des ménages qui ont connu lors de leur dernier déménagement une dégradation de leurs conditions de logement est proche de celle que l'on mesure chez les ouvriers. Le sentiment de déclassement par le logement est d'autant plus mal ressenti que leur statut social les distinguent pourtant des classes populaires.

Pénalisée sur le marché du travail, une partie des classes moyennes voit donc sa situation aggravée par le marché du logement. Plus contrainte dans ses choix de localisation et peu encline à se tourner vers le logement social, la strate moyenne inférieure bénéficie moins des politiques publiques qu'elle ne le pourrait. Or, en cas d'accident de parcours, les dépenses de logement ne peuvent par nature s'ajuster rapidement aux évolutions des revenus. Cet « effet cliquet » s'explique par les freins concrets à la mobilité, mais aussi par la difficulté à renoncer au statut social que peut conférer le logement, en particulier à travers la propriété de celui-ci.

Même si, globalement, le déclassement résidentiel des classes moyennes reste minoritaire, il frappe une part suffisante d'entre elles (d'abord les jeunes, les célibataires, les couples à un seul revenu, les professions intermédiaires, les Franciliens, etc.) pour alimenter la peur du déclassement. La crise économique et financière actuelle exacerbe cette peur. Parallèlement, les frustrations sont perceptibles dans l'ensemble des classes moyennes. La confiance dans les perspectives de progression professionnelle et de parcours résidentiel ascendant est entamée. Ce sentiment n'épargne bien sûr pas les classes populaires. Mais, chez les classes moyennes, il s'accompagne de stratégies défensives, particulièrement repérables dans les choix de localisation du logement. La fracture sociale se double d'une fracture territoriale. Dans ce contexte, l'objectif de mixité sociale risque de rester un vœu pieu. Au-delà, c'est la cohésion et la dynamique d'une société de classes moyennes – fondée sur le principe de mouvement et sur l'idée de progrès – qui sont remises en cause. Le « malaise résidentiel » d'une partie des classes moyennes en est l'un des symptômes. Il appelle des réponses spécifiques au sein d'une politique plus globale de stimulation de l'offre de logement.

BIBLIOGRAPHIE

- **Baccaïni Brigitte, Sémécurbe François, Thomas Gwenaëlle** (2007), « Les déplacements domicile-travail amplifiés par la périurbanisation », Insee première, n°1129
- **Batsch Laurent, Burckel Denis, Cusin François, Juillard Claire** (2006), « Demande de logement : la réalité du choc sociologique », *L'Observateur de l'immobilier*, n° hors série.
- **Bidou Catherine** (2004), « Les classes moyennes : définitions, travaux et controverses », *Education et Sociétés*, n°14, p. 119-134.
- **Bigot Régis** (2008), « Les classes moyennes sous pression », Crédoc, Cahier de recherche n°249, déc., 134 p.
- **Bosc Serge** (2008), *Sociologie des classes moyennes*, Paris, La Découverte.
- **Bosc Serge (dir.)** (2007), « Les classes moyennes », *Problèmes politiques et sociaux*, n°938-939, août, Paris, La Documentation française.
- **Centre d'Analyse Stratégique** (2009), « La mesure du déclassement », document de travail, juillet, 118 p.
- **Charle Christophe** (2003), « Les "classes moyennes" en France : discours pluriel et histoire singulière (1870-2000) », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 50-4, oct-déc, p. 108-133.
- **Chauvel Louis** (2006), *Les classes moyennes à la dérive*, Paris, Le Seuil.
- **Cusin François** (2008), « La gentrification en question. Entre stratégies résidentielles des nouvelles classes moyennes et mutations socioéconomiques des villes », *Espaces et sociétés*, n°3, 134, p. 167-179.
- **Clerc Denis** (2008), *La France des travailleurs pauvres*, Paris, Grasset.
- **Damon Julien** (2009), « Travailleurs pauvres : mais de quoi parle-t-on ? », *Droit social*, n° 3, 2009, p. 292-299.
- **Dargent Claude** (2003), « Les classes moyennes ont-elles une conscience ? », *Informations sociales*, n°106, p. 44-57.
- **Debrand Thierry, Taffin Claude** (2005), « Les facteurs structurels et conjoncturels de la mobilité résidentielle depuis 20 ans », *Economie et statistique*, n°381-382, p. 125-146.
- **Dirn Louis** (1998), *La société française en tendances, 1975-1995*, Paris, PUF.
- **Gilli Frédéric** (2005), « La région parisienne entre 1975 et 1999 : une mutation géographique et économique », *Economie et statistique*, n°387, p. 3-33.

- **Gimbert Virginie, Rohmer Arnaud** (2007), « Les classes moyennes en quête de définition », Centre d'Analyse Stratégique, *La Note de veille*, n°54, 16 avril, 4 p.
- **Jacquot Alain** (2003), « De plus en plus de maisons individuelles », *Insee première*, n°885.
- **Jaillet Marie-Christine** (2004), « L'espace périurbain : un univers pour les classes moyennes », *Esprit*, n°303, pp.40-62.
- **Jauneau Yves, Vanovermeir Solveig** (2008), « Les jeunes et les plus modestes surestiment plus souvent le confort de la logement », *Insee première*, n°1209.
- **Laferrère Anne, Leblanc David** (2004), « Gone with the Windfall : How do Housing Allowances Affect Student co-Residence ? », *CESifo Economic Studies*, vol. 50, n°3, p. 451-477.
- **Lévy Jean-Pierre** (1998), « Habitat et habitant : position et mobilité dans l'espace résidentiel », in Grafmeyer Yves, Dansereau Francine (dir.), *Trajectoire familiale et espace de vie en milieu urbain*, Lyon, PUL.
- **Maurin Eric** (2003), « Un destin social incertain et métissé », *Informations sociales*, n°106, p. 4-11.
- **Maurin Eric** (2009), *La peur du déclassement. Une sociologie des récessions*, Paris, Seuil.
- **Maurin Louis** (2003), « Photo de classe », *Informations sociales*, n°106, p. 22-31.
- **Mendras Henri** (1988), *La seconde révolution française. 1965-1984*, Paris, Gallimard.
- **Mills Charles W.** (1951), *Les cols blancs. Essai sur les classes moyennes*, Paris, Le Seuil.
- **Monso Olivier** (2006), « Changer de groupe social en cours de carrière », *INSEE Première*, N° 1112, déc.
- **Pacquot Thierry** (2003), « Les territoires des classes moyennes », *Informations sociales*, n°106, p. 76-81.
- **Peugny Camille** (2009), *Le déclassement*, Paris, Grasset.
- **Picketty Thomas** (2003), « Sur l'échelle des revenus », *Informations sociales*, n°106, p. 14-21 ; (extrait de *Les hauts revenus en France au XX^e siècle. Inégalités et redistributions, 1901-1998*, Paris, Grasset.)
- **Ruhlmann Jean** (2003), « La fragile défense des classes moyennes françaises au cours du XX^e siècle », *Informations Sociales*, n° 106, p. 32-43.
- **Tocqueville Alexis (de)** (1840), *De la démocratie en Amérique. Tome 2*, Paris, Gallimard, 1981.
- **Villeneuve-Gokalp Catherine** (2001), « Les jeunes partent toujours au même âge de chez leurs parents », *Economie et statistique*, n°337-338, p. 61-80.

Directeur de la publication : Bernard Van Craeynest
Conception-réalisation-impression : FRANCE REPRO
ISBN en cours
Dépôt légal : 1^{er} trimestre 2010



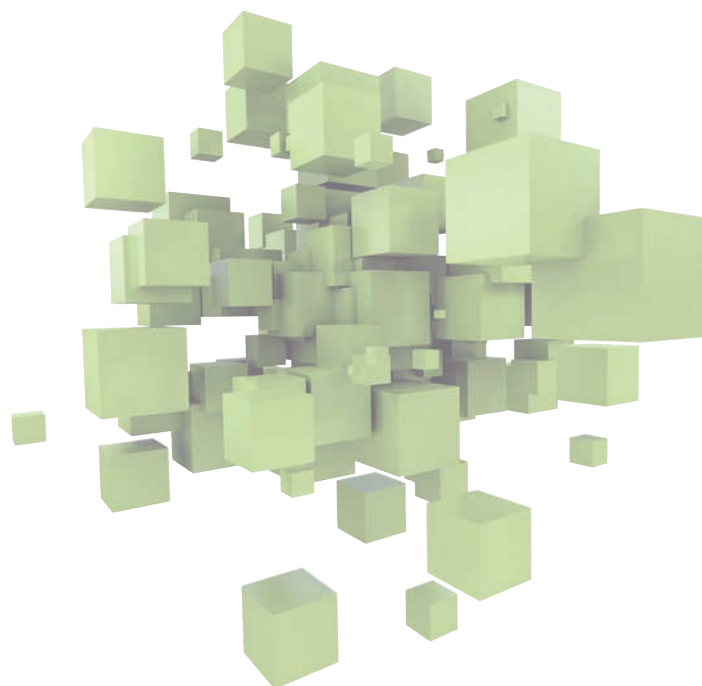
Université Paris-Dauphine
Place du Maréchal de Lattre de Tassigny
75775 Paris Cedex 16
Tél. : 01 44 05 44 05 / Fax : 01 44 05 49 49
www.dauphine.fr



Association pour la promotion
et l'étude du logement des salariés
18- 20 rue Edouar Jacques - 75014 Paris
Tél. : 01 43 35 02 02 / Fax 01 43 35 01 11



Confédération Française de l'Encadrement CGC
59, rue du Rocher - 75008 Paris
Tél : 01 55 30 12 12 / fax : 01 55 30 13 13
www.cfecgc.org



Les classes moyennes ont longtemps été associées à un imaginaire de progrès et à l'idée de démocratisation de la société. En matière de logement, elles ont connu pendant les Trente glorieuses des trajectoires résidentielles ascendantes massivement marquées par l'amélioration des conditions de logement et l'accession à la propriété. Une communauté de destin et d'aspirations semblait alors les unir.

Après avoir été secouées par trois décennies de mutations économiques, les classes moyennes risquent aujourd'hui l'éclatement. Le logement en témoigne : autrefois garant et marqueur d'une distinction de « classe », il est désormais un puissant facteur de différenciation interne. C'est aussi la source de décalages inédits entre statut social et conditions matérielles de vie. Le malaise qui en découle alimente de nombreuses frustrations et insatisfactions. Il révèle surtout le risque de déclassement qui pèse à présent sur un nombre croissant de ménages issus des classes moyennes. En cause : l'impossible équilibre entre une logique d'aspirations croissantes et le poids de contraintes toujours plus lourdes.

A partir d'une nouvelle définition des classes moyennes, ce rapport dresse un état des lieux du logement de cette constellation aux contours flous et changeants. Il parcourt les étapes clés de la trajectoire résidentielle et analyse les motifs d'insatisfaction retirés de la situation actuelle. Il apporte enfin un diagnostic sur les aspirations des classes moyennes en matière de logement et sur ce qui entrave leur confiance à les réaliser. Le tout à partir d'une enquête par questionnaire réalisée auprès de quatre mille ménages représentatifs de la population active française.

Une étude de **François Cusin** (Maître de conférences)
et **Claire Juillard** (Chercheuse associée) de l'Université Paris-Dauphine,
avec la collaboration de **Denis Burckel** (Professeur associé).