

SEMINAIRE "STRATEGIES RESIDENTIELLES"  
Plan Construction et INED

**LES STRATEGIES DES IMMIGRES EN MATIERE DE  
LOGEMENT**

par Véronique DE RUDDER et François VOURC'H

Unité de recherches Migrations et Société  
Laboratoire de sociologie du changement des institutions (CNRS)

JUIN 1988

## 1 - LA RECHERCHE SUR LES STRATEGIES D'INSERTION DES IMMIGRES

Les résultats que nous présentons sont issus d'une recherche en cours, menée avec I. TABOADA-LEONETTI, sur les stratégies d'insertion des migrants et des générations issues de l'immigration<sup>1</sup>.

Nos travaux antérieurs nous avaient conduits à penser que l'insertion des immigrés varie souvent, en nature comme en intensité d'engagement, d'un domaine de la vie sociale à l'autre. En effet, contrairement à l'image linéaire et unificatrice de l'intégration qui se dégage de la sociologie traditionnelle des migrations et des représentations du sens commun, nous nous sommes aperçus qu'il n'y avait pas nécessairement homogénéité ou continuité entre les conduites concernant le champ de l'emploi, celui des relations sociales, du logement ou des institutions françaises, par exemple... Pour autant, ces investissements différents ne se font pas au hasard. Ils paraissent être structurés par des orientations qui tout à la fois sous-tendent les pratiques et leur donnent une certaine unicité de sens. Le projet de retour au pays d'origine, ou d'ascension sociale, la conscience de classe ou celle d'appartenir à un groupe ethnique minoritaire, l'identification nationale, religieuse, sexuelle ou de groupe d'âge, peuvent ainsi former des pôles organisateurs des comportements d'insertion. Le rôle et le poids de ces orientations, leur modulation selon chacun des champs de sociabilité, produisent différentes configurations caractéristiques qui définissent, en chaque cas, un type d'insertion.

En outre, il est trop souvent admis, sans autre interrogation, que l'origine nationale ou culturelle des immigrés vaut explication de leurs comportements d'insertion en France. Celle-ci occupe d'ailleurs aussi, symétriquement, cette même fonction exclusive dans l'analyse des attitudes des autochtones envers les immigrés. Le privilège accordé à l'origine dans les systèmes interprétatifs conduit à une représentation figée et fermée sur elle-même de l'intégration des immigrés. Elle empêche de percevoir les effets des nombreux autres facteurs qui interviennent dans les conduites des uns et

<sup>1</sup> Cette recherche comprend en fait deux volets, dont le premier seulement est actuellement réalisé, même si les analyses des données n'ont pas encore toutes été faites. Le premier concerne donc les stratégies d'insertion des migrants ou de leurs enfants, et a fait l'objet d'un premier rapport intermédiaire (V. DE RUDDER, I. TABOADA-LEONETTI et F. VOURECH Stratégies d'insertion et migration. Rapport intermédiaire n° 2. Paris, U.R.M.I.S.-C.N.R.S. et Direction Régionale de l'Équipement d'Ile de France, février 1988, 150 pages). Le second porte sur la perception que les autochtones des mêmes communes et quartiers ont des stratégies des immigrés qu'ils côtoient. Cette seconde enquête est en cours de réalisation.

des autres, et dans leur interaction. Pour éviter cet écueil de la pré-construction des résultats, nous avons choisi de ne pas hiérarchiser a priori les variables explicatives telles que la génération de migration, l'âge, la durée de séjour, le sexe, la catégorie socio-professionnelle, le niveau d'instruction et l'origine... Nous les avons donc éliminées, dans un premier temps, de l'analyse factorielle et de la typologie, pour en vérifier ensuite les effets propres (en les projetant comme variables supplémentaires dans l'espace factoriel). On verra que le statut de chacune des variables explicatives varie selon les types, et que leur rôle est souvent médiatisé par les effets d'autres variables.

La notion de stratégie, dans cette problématique, permet théoriquement et méthodologiquement d'appréhender les pratiques comme des élaborations construites à partir de l'interaction entre les orientations et les finalités personnelles ou collectives des acteurs, leurs ressources ou capacités d'action, d'une part, et des réalités objectives, extérieures à la volonté des individus, d'autre part. Outre les variables "classiques" telles que l'origine, le sexe, l'âge etc..., les politiques d'immigration ou urbaine, les attitudes de la société française à l'égard de telle vague migratoire, la situation du marché du logement ou de l'emploi font ainsi partie de ces éléments exogènes qui agissent comme contraintes ou potentialités.

Nous tentons donc de mettre en lumière des types de stratégies d'insertion qui révèlent en termes de relations structurelles les liens entre comportements, attitudes et opinions, caractéristiques propres des acteurs, ressources disponibles et déterminants extérieurs. Cette orientation typologique amène à privilégier, au delà de l'évaluation des degrés d'insertion ou de marginalité globale au sein de la société française, l'analyse interne de la structure. Ainsi, même si nous avons essayé de construire un échantillon représentatif de la population d'origine étrangère de la Région Ile de France, nous avons moins cherché la représentativité statistique (la proportion d'immigrés pratiquant tel ou tel mode d'insertion) qu'à donner une image la plus fidèle possible des différentes stratégies, de leurs ressemblances et de leurs dissemblances.

Nous avons mené une enquête par questionnaire dans différentes communes d'Ile de France<sup>2</sup>, auprès de 450 personnes, immigrées ou ayant des parents immigrés. L'échantillon se décompose de la manière suivante :

<sup>2</sup> Les communes ont été choisies à partir de l'analyse de la structure des populations résidentes par nationalités, situations matrimoniales et familiales, âges et catégories socio-professionnelles. Il s'agit de Saint-Denis, de Clichy, du quartier de Belleville à Paris, de Carrières sous Poissy, Choisy de Roi, Champigny et Epinay sous Sénart.

ORIGINE*	HOMMES	FEMMES	TOTAL	⌘
ALGERIENNE	83	42	125	28
PORTUGAISE	85	45	130	29
MAROCAINE	51	25	76	17
ESPAGNOLE	29	28	57	13
FRANCAISE DES D.O.M.	34	25	59	13
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>164</b>	<b>446</b>	
⌘	63	37		100

\*L'origine mentionnée est indépendante de la nationalité juridique. Certains sont français de naissance (les Antillais, notamment, et certains enfants nés en France de parents étrangers) d'autres sont naturalisés. Au total, un quart de notre échantillon est de nationalité française.

Cette phase quantitative sera complétée par une série d'entretiens ouverts auprès d'individus choisis dans chacun des types dégagés, dans le but de restituer à ces stratégies leur dimension temporelle et dynamique.

Nous ne présentons ici que la partie des résultats qui concerne le domaine du logement. Pour celui-ci, comme pour celui de l'emploi, nous avons prévu de mener deux types d'analyse complémentaires: d'une part, comme pour toutes nos données, une analyse factorielle des correspondances suivie d'une classification ascendante hiérarchique permettant de dégager la typologie, d'autre part une étude des trajectoires résidentielles en France (elles-mêmes mises en relation avec les trajectoires professionnelles). Il nous a malheureusement été impossible de terminer pour aujourd'hui cette seconde analyse, et nous nous limiterons, par conséquent, à la présentation des données typologiques.

## 2 - LE DOMAINE DU LOGEMENT

La recherche ne porte pas spécifiquement sur le thème des stratégies résidentielles des immigrés, et seule une petite partie de notre questionnaire était consacrée au logement. L'une des difficultés majeures que nous rencontrons pour l'interprétation des résultats en termes de stratégies concerne le statut à donner à la situation actuelle de nos interviewés. Le type de logement, le statut d'occupation, le taux d'effort consenti, font partie de la situation objective à partir de laquelle des projets se forment, mais ils sont eux-mêmes, en bien des cas, les fruits d'une stratégie antérieure, voire d'un projet réalisé ou en cours de réalisation. Ceci est particulièrement vrai pour ceux qui sont propriétaires ou accédants, parmi lesquels certains considèrent qu'ils ont réalisé leur projet de logement, tandis que d'autres en forment de nouveaux. L'absence de projet résidentiel, ou un projet imprécis, n'a évidemment pas le même sens selon que l'on possède ou non son logement, ou, d'une autre manière, selon que l'on est actuellement hébergé par les parents ou par l'employeur.

L'analyse factorielle et la typologie qui en est issue, ne permettent pas, à elles seules, de résoudre ces problèmes d'interprétation. Nous comptons donc nous appuyer sur les données que nous apporteront l'étude des trajectoires et les entretiens approfondis. En l'état actuel, toutefois, l'analyse factorielle et la typologie issue de la classification ascendante hiérarchique fournissent des éléments de connaissance sur les orientations des immigrés en matière de logement.

Le domaine du logement a été constitué à partir de 8 questions :

- pour le logement actuel : type, statut d'occupation, et taux d'effort, réseau de relations ou d'institution utilisé pour l'obtenir;
- pour les projets d'avenir : projet d'achat d'un logement en France dans les dix années à venir, épargne réalisée en vue de cet achat, épargne en vue de l'achat d'un logement au pays d'origine;
- préférence en matière de composition ethnique du quartier en cas de déménagement.

Au total, les réponses à ces questions ont été codées en 32 modalités dont le détail est le suivant :

- **Type de logement :**
  - Locataire;
  - propriétaire;
  - hébergé.
- **Statut d'occupation :**
  - Foyer;
  - loge/chambre;
  - appartement;
  - pavillon.
- **Taux d'effort**  
(% des revenus consacrés au logement) :
  - de 1 à 10 %;
  - de 11 à 20 %;
  - de 21 à 30 %;
  - plus de 30 %.
  - ne paie pas de loyer (0%)
- **Réseau utilisé pour trouver le logement actuel :**
  - Famille ou/et compatriotes;
  - amis non compatriotes;
  - petites annonces;
  - entreprise ou patron;
  - institutions du logement social
  - hébergement par les parents.
- **Projet d'achat d'un logement en France dans les 10 ans à venir :**
  - Non;
  - oui, appartement, ou type non-précisé;
  - oui, pavillon.
- **Epargne en vue d'acquérir un logement :**
  - **en France :**
    - Non;
    - oui.
  - **au pays d'origine :**
    - Non;
    - oui;
    - est déjà propriétaire au pays.
- **Quartier préféré en cas de déménagement :**
  - quartier "français";
  - quartier où il y a beaucoup de compatriotes et/ou d'immigrés;
  - quartier "mêlé" (Français et immigrés et/ou compatriotes);
  - peu importe ("ce n'est pas un critère de choix", "ça m'est égal"...);
  - indifférent car "n'est pas raciste";
  - refus de réponse.

(Moyenne des contributions : 31.)

### 3 - L'ANALYSE FACTORIELLE DES CORRESPONDANCES

#### 3.1 - Les axes factoriels

- Le premier facteur dégagé par l'analyse factorielle fait apparaître une opposition entre une orientation des projets vers la France et les Français, d'une part, associée à l'hébergement chez les parents, ou en logement de fonction, et au taux d'effort nul, et une orientation vers le pays d'origine et les compatriotes ou l'immigration, d'autre part, associée, quant à elle, au logement en foyer de travailleurs migrants, au taux d'effort compris entre 1 et 10% des revenus et au statut de locataire<sup>3</sup>. Cette opposition d'orientation entre la France et le pays d'origine était partiellement induite par le questionnement, et se retrouve à des degrés divers pour tous les champs de la vie sociale. Elle n'en demeure pas moins intéressante, car elle révèle des liens qui paraissent caractéristiques entre les situations de logement et les projets.

- L'axe 2 oppose des statuts d'habitation précaires et plus ou moins spécifiques (foyer, loge ou logement de fonction, hébergement chez les parents) à des statuts plus assurés (locataires d'appartements et, surtout, propriétaires ou épargnants en vue de l'accession à la propriété en France). Sur le plan stratégique, cette opposition est aussi celle des réseaux, du moins ethnique ou intime au plus ethnique. Malheureusement, ce second facteur est aussi un peu redondant avec le premier puisqu'il oppose, comme lui, des orientations vers le pays d'origine et des orientations vers la France.

- Le troisième axe oppose prioritairement l'existence à l'inexistence de projets d'acquisition d'un logement en France. En fait, on trouve du même côté de ce facteur toutes les intentions d'acheter un logement, que ce soit en France ou au pays d'origine, associées au statut d'hébergé, au choix d'un quartier non ethnique (quartier "mêlé", déclaration de "non racisme ou "quartier français"). L'autre pôle, au contraire, n'en comporte aucun. Mais cette absence de projet est fortement associée aux positions résidentielles les plus assurées (type de logement: pavillon, statut de propriétaire, en France, mais aussi au pays d'origine) indiquant parfois des projets résidentiels déjà réalisés. C'est aussi de ce côté que se trouvent le recours au réseau amical (non compatriote) en plus du réseau des petites annonces et l'indifférence au voisinage dans le quartier (non réponse, "peu importe").

On remarque la position intermédiaire (au milieu de l'axe 3) des jeunes hébergés par leurs parents, d'une part, et des résidents des foyers d'autre part, ainsi que du recours au réseau familial ou de compatriotes.

<sup>3</sup> Les modalités ayant une contribution supérieure à la moyenne sont figurées sur les plans factoriels (voir légende)

## 3.2 Les plans factoriels

### 3.2.1 Le plan factoriel 1\*2

Les variables se répartissent dans le plan factoriel 1\*2 selon une forme de flèche dont la pointe se trouve en haut du graphique, et les deux angles de base en bas, à gauche et à droite du graphique.

Pour des raisons de lisibilité, nous n'avons fait figurer sur les graphiques que quelques une des variables descriptives de la population (rappelons qu'elles sont utilisées comme variables supplémentaires, et n'apportent donc aucune contribution mathématique à l'analyse factorielle proprement dite). Leur projection sur l'espace factoriel permet de visualiser les relations entre les attitudes et leur fréquence d'association avec les origines des personnes interrogées, leur âge d'arrivée en France (génération de migration) et leur catégorie socio-professionnelle.

La partie "sud" du plan factoriel est nettement divisée en deux groupes de variables très différentes. Toute cette zone est marquée par une faiblesse des projets d'acquisition de logement en France.

Le quart sud-ouest isole nettement les statuts d'habitation précaires (logés par leurs parents, hébergés, occupants de loges ou chambre de fonction) de toutes les autres situations; si l'on excepte le choix d'un quartier français, cette portion du graphique ne comporte guère de projet ou d'orientation précis.

C'est dans cette partie que figurent les enfants d'immigrés arrivés avant l'âge de 6 ans (deuxième génération), les chômeurs, et les Espagnols. C'est là aussi que se situent les célibataires, les gens sans enfant, les revenus nuls et inférieurs à 4000F.

Le quart "sud-est" est marqué par une orientation vers l'acquisition d'un logement au pays d'origine, avec ou sans épargne réalisée dans ce but, et l'absence de projet de logement en France. Le taux d'effort situé entre 1 et 10% des revenus, le choix d'un quartier comprenant beaucoup de compatriotes et d'immigrés et la résidence en foyer de travailleurs migrants sont ici rassemblés.

C'est là aussi que se trouvent les ouvriers qualifiés ou non, les niveaux scolaires inférieurs (pas d'étude ou niveau primaire), les revenus situés entre 5 et 8000 F., les hommes, les parents de 5 enfants et plus, et l'origine marocaine.

C'est à la frontière entre cette partie "sud" et la partie "nord" que se situent, à gauche (pôle "France") la génération intermédiaire (celle des personnes arrivées en France entre 6 et 16 ans), et, à droite (pôle "Pays d'origine"), la 1ère génération d'immigration (celle des "vrais immigrés").

Les variables situées dans le secteur "nord" sont beaucoup plus resserrées au centre du graphique.

Tous les projets de logement orientés vers la France et l'absence d'épargne pour l'acquisition d'un logement au pays se trouvent dans le quart "nord-ouest"; ils sont proches du statut de propriétaire en France. Les

réseaux non ethniques (petites annonces, amis non compatriotes et entreprise) occupent aussi cette portion du plan, ainsi que l'affirmation de non-racisme ou l'indifférence (non réponse, "peu importe") pour le choix du voisinage dans le quartier.

La puissance de ces projets semble évidemment liée aux catégories socio-professionnelles relativement élevées qui se retrouvent dans cette partie (cadres supérieurs, professions libérales, professions intermédiaires et employés qualifiés) C'est aussi là que se trouvent les femmes et les personnes non mariées vivant en concubinage.

Le quart "nord-est" ne comprend guère de projet d'acquisition de logement, mais c'est là que se trouvent les propriétaires au pays d'origine, les locataires en France et les réseaux institutionnels du logement social. Il n'y a donc guère de projet résidentiel précis, mais on y trouve l'expression de la préférence pour un quartier "mêlé".

On y trouve les revenus les plus élevés (9000 F. ou plus par mois), les artisans et commerçants et les parents d'un ou deux enfants.

### 3.2.2 - Le plan factoriel 1\*3

Le plan factoriel 1\*3 oppose les projets d'acquisition, en France comme au pays d'origine, réunis dans la partie "sud", aux projets que l'on peut considérer comme étant déjà réalisés (propriétaire en France, au pays, habitant d'un pavillon...) situés dans la partie "nord".

Le quart "sud ouest" est celui des projets et de l'épargne en vue de l'achat d'un appartement ou d'un pavillon en France, du choix d'un quartier "français" ou de la déclaration de non racisme, de l'habitat en loge et chambre de fonction, ou en appartement, et de l'absence d'épargne pour un logement au pays. C'est là que se trouve l'origine portugaise.

La "seconde génération" et la "génération intermédiaire" se situent à la frontière entre le "sud-ouest" et le "nord-ouest".

Dans le quart "nord ouest", le statut de propriétaire, les réseaux amicaux (non compatriotes) ou de petites annonces et l'indifférence au choix du quartier ("peu importe" et non réponse) sont rassemblés. Ce secteur du graphique 1\*3 est à la fois celui des catégories socio-professionnelles élevées, (cadre, employé qualifié et non qualifié), et celui des chômeurs (qui sont surtout des jeunes sans emploi). On y trouve les origines espagnole et antillaise.

Entre les parties "ouest" et "est", donc entre l'orientation vers la France et l'orientation vers le pays d'origine, se situent les taux d'effort élevés et le choix de quartiers mélangés (Français et immigrés), ainsi que les gens d'origine algérienne.

Enfin, le quart "nord-est" du plan comprend surtout les propriétaires au pays d'origine, les commerçants et les artisans; tandis que le quart "sud-ouest", plus divers, est marqué par l'épargne en vue de l'achat d'un logement au pays et le choix d'un quartier où vivent de nombreux compatriotes et immigrés. C'est là que se trouve l'origine marocaine. La "première génération" d'immigration est à la frontière entre ces deux derniers secteurs du plan.

#### 4 - LES TYPES DE STRATEGIES RESIDENTIELLES <sup>4</sup>

Nous avons regroupé les 10 classes de la classification ascendante hiérarchique en 6 types de stratégies résidentielles.

Cette classification dégage une première série de stratégies caractérisées, selon des modalités et des degrés divers, par une orientation vers l'installation résidentielle en France (types 1 à 4, classes 1 à 6).

Les premières classes (type 1, classes 1 et 2) sont assez proches. Les stratégies qui s'en dégagent y sont fortement liées à l'âge et à la génération de migration. Jeunes, en grande partie nés ou arrivés en France avant l'âge de 16 ans, la plupart des individus qui les composent manifestent une nette orientation vers la France et pour le "mélange". Ils n'optent guère pour l'habitation dans des quartiers à forte densité d'immigrés ou de compatriotes, et, quand ils ne choisissent pas un quartier "français", ils se déclarent le plus souvent indifférents à cet aspect de leur voisinage, et font parfois profession de n'être pas racistes (certains se sont déclarés choqués par cette question).

D'autres, immigrés de la première génération, c'est à dire arrivés en France à l'âge adulte, souvent plus âgés et dont l'insertion professionnelle est plus assurée, anticipent plus concrètement sur leur avenir. Ils orientent une épargne souvent importante vers l'acquisition d'un logement en France (type 2, classe 3), ou y sont déjà propriétaires (Type 3, classes 4 et 5).

Le groupe numériquement le plus important, le type 5 (classes 7 et 8), est lui aussi formé d'immigrés de la première génération, arrivés en France à l'âge adulte. Il peut être caractérisé par une stratégie "économiste". Il cherche, en fait, à assurer sa position résidentielle en France, autant que son éventuelle réinsertion au pays. Il s'agit de locataires de logements obtenus par les services spécialisés des entreprises, mairies ou par les institutions du logement social, qui épargnent pour l'acquisition d'un logement en France, et, dans une moindre mesure, pour l'achat d'une maison au pays. Il est possible que ces économies soient conçues pour pouvoir être mobilisées pour l'un ou l'autre, selon l'évolution du projet et la conjoncture.

Un dernier groupe (types 6, classes 9 et 10), lui aussi composé d'immigrés de la première génération, investit ou a investi pour se loger au pays d'origine. L'orientation vers le retour, et vers les compatriotes, structure les projets résidentiels et les stratégies d'insertion en France.

<sup>4</sup> Pour chaque domaine de la vie sociale, nous avons effectué une partition en 10 classes par la technique de la classification ascendante hiérarchique. Ce nombre a été systématiquement conservé pour préserver la comparabilité des domaines entre eux. La typologie que nous présentons ici en est directement issue, mais elle regroupe quelques classes que la partition distingue, mais qui ont des traits communs importants.

### TYPE 1 : LES JEUNES ISSUS DE L'IMMIGRATION : L'INSERTION RESIDENTIELLE "FRANÇAISE" EN COURS.

Ce premier type regroupe deux classes de comportements aux caractéristiques voisines, mais aux formes d'investissement en France, liées à l'âge et à l'insertion professionnelle, un peu différentes.

#### Classe 1 - Les jeunes hébergés chez leurs parents, orientés vers la France. (59 personnes)

Ce groupe est l'un de ceux qui paraissent les plus "typés". Il s'agit de jeunes dont l'insertion résidentielle actuelle est celle de leurs parents, et dont on ne peut apprécier les stratégies qu'à travers les projets, qui, pour être nettement orientés vers la France, n'en restent pas moins encore suspendus à leur insertion professionnelle en cours.

Ils vivent à 90% chez leurs parents, ne paient pas de loyer (95%) et même s'ils ne font pas d'économies (90%), ils souhaiteraient acheter un logement en France (39%) ou même seulement trouver en trouver un en location (12%). Ils n'épargnent pas non plus en vue d'acquérir un logement au pays d'origine (avec 97% de non épargnants, ce groupe est celui qui investit le moins en vue de l'achat d'un logement au pays). Les deux tiers d'entr'eux paraissent indifférents à la composition ethnique du quartier où ils déménageraient : ils sont nombreux (31%) à déclarer que cela leur importe peu, et 20% précisent qu'ils ne sont pas racistes, tandis que 14% refusent de répondre.

Cette classe est celle qui compte la plus forte proportion de célibataires (97%), sans enfant (95%), totalement ou partiellement socialisés en France (8%, seulement, font à proprement parler des immigrés (première génération). Elle vient ainsi au premier rang de tous les types pour la proportion des gens de la "seconde génération" (56%) comme de la génération intermédiaire (36%)<sup>5</sup>. C'est aussi le groupe qui a les revenus les plus bas (53% de 1000 à 4000F par mois, ce qui expliquerait la faible proportion d'épargnants), mais 81% des individus ont un niveau d'instruction secondaire, dont 44% du second cycle. Beaucoup sont employés (51%) mais la proportion de chômeurs est importante (12%, 1er rang avec la classe 2, ci dessous). La majorité (51%) dit ignorer combien de temps elle restera en France mais le quart pense y rester toujours. Sa composition en termes d'origines culturelles est très diversifiée, malgré une majorité d'origine maghrébine (45% au total, soit 36% d'origine algérienne et 19% d'origine marocaine); 22% sont d'origine portugaise, 14% d'origine antillaise et 10% d'origine espagnole.

#### Classe 2 - Le choix d'un quartier français (25 personnes)

La principale caractéristique de cette classe tient dans le choix unanime des personnes qui la composent de résider dans un quartier "français". Pour le reste, elle s'apparente à la précédente, même si elle paraît un peu plus hétérogène quant à sa composition démographique et socio-professionnelle. 44% sont hébergés chez leurs parents et ne

<sup>5</sup> L'échantillon total comptait 70% de "vrais immigrés", arrivés en France à l'âge adulte ("première génération"), 18% d'enfants d'immigrés nés ou arrivés en France avant l'âge de six ans ("deuxième génération"), et 12% de gens arrivés entre 6 et 16 ans ("génération intermédiaire").

paient aucun loyer (2ème rang derrière la classe des jeunes hébergés) et rares (20%) sont ceux qui songent à acheter un logement au pays. Ils sont plus nombreux, cependant (60% contre 39%) à projeter l'achat d'un logement en France, et à épargner pour cela (16% contre 10%).

Autres points communs avec les "jeunes hébergés", la majorité (56%) est née ou est arrivée jeune en France, est célibataire (52%) et sans enfant (60%); la proportion de chômeurs est identique (12%). C'est dans cette classe que l'on répond le plus souvent vouloir rester toujours en France (40%), les autres ne savent pas ce qu'ils décideront. Le niveau d'instruction est un peu plus faible que pour la classe 2 (52% de niveau secondaire des premier et second cycles, mais 24% de niveau primaire). Cependant, plus du tiers gagne entre 9 et 12000F. par mois. Cette classe vient au second rang de toutes pour l'importance relative des femmes (56%). Elle se compose d'1/3 d'Algériens et d'1/3 de Portugais, d'1/5 de Marocains, d'1/8 d'Espagnols et de 4% d'Antillais.

### TYPE 2 - Classe 3 : LES CONCIERGES ET PERSONNELS DE SERVICE IBERIQUES : L'EPARGNE-LOGEMENT (17 personnes)

Ce petit groupe est, comme le premier, fortement caractérisé, et constitue à ce titre un type à lui tout seul. Il est très homogène des points de vue de son mode de logement actuel, lié à ses occupations professionnelles, de ses stratégies d'épargne et de logement, et de ses origines nationales.

Il s'agit uniquement de personnes vivant en loge de concierge ou en chambre du type chambre de service. La plupart ne paie aucun loyer et est hébergée (71%), surtout par l'employeur. C'est d'ailleurs par l'intermédiaire de ce dernier que plus du tiers d'entr'elles a obtenu son logement actuel, un quart l'ayant trouvé par des compatriotes. Plus de la moitié souhaite acheter un logement en France, et 47% d'entr'elles économisent dans ce but (soit le plus fort taux d'épargne tournée vers la France de tous les types). Elles sont aussi assez nombreuses (le quart) à épargner pour acheter un logement au pays d'origine, et 18% en ont déjà un (cette classe vient aussi au second rang de toutes pour la proportion de propriétaires au pays d'origine). Elles optent soit pour un quartier français (29%), soit pour un quartier "mêlé", comprenant des Français et des compatriotes ou des immigrés (29% également), et rares sont celles qui sont indifférentes à leur voisinage éventuel.

Ce sont majoritairement des immigrés de la première génération (88%). Cette classe vient au second rang derrière celle des "pavillonnaires" (classe 4, ci-dessous) pour la proportion d'employés non qualifiés (35%), et comprend aussi 35% d'ouvriers non qualifiés. Le niveau d'instruction est assez faible et les revenus compris entre 5 et 12000F. par mois. Ce sont des gens mariés ou vivant maritalement, qui ont ou deux enfants (53%). Il est très rare qu'ils pensent rester toujours en France, et la majorité pense retourner au pays dans un délai plus ou moins long. Cette classe, qui est celle qui comprend la plus forte proportion d'Espagnols (35%), est très majoritairement d'origine ibérique (35% de Portugais également). Elle compte aussi 30% de gens d'origine maghrébine (24% d'origine algérienne et 6% d'origine marocaine); il n'y a en revanche aucun Antillais.

### TYPE 3 - LES PROPRIETAIRES ET EPARGNANTS INDIFFERENTS A LA COMPOSITION ETHNIQUE DU QUARTIER DE RESIDENCE.

#### Classe 4 - Les pavillonnaires (19 personnes)

Ce petit groupe vit presque entièrement en pavillon (95%). Il compte 58% de propriétaires en France, chiffre qui les place au premier rang de tous les types, et 37% d'hébergés par les parents. Le quart économise en vue d'acheter un logement en France, et 11% pour en acheter un au pays. Mais ils sont 16% à y être déjà propriétaires. La composition ethnique du quartier de résidence leur est largement indifférente, soit qu'elle leur importe peu (21%), soit qu'ils se disent non racistes (21%), soit encore qu'ils refusent de répondre (21% aussi); Aucun ne souhaiterait vivre dans un quartier à forte densité de compatriotes ou d'immigrés..

Cette classe est la plus portugaise de toutes (53% de Portugais), et elle est composée aux trois quarts d'Ibériques puisqu'elle inclut aussi 21% d'Espagnols, 16% sont d'origine algérienne, 5% d'origine marocaine et autant d'origine antillaise. Beaucoup sont des enfants d'immigrés (42% de la deuxième génération, troisième rang d'importance derrière les deux classes de jeunes du type 1). Avec 58% de femmes, cette classe est la plus féminine de toutes. Ce sont surtout des gens mariés (58%) ou vivant maritalement (11%) ayant peu ou pas d'enfant. Ils sont employés non qualifiés (37%) ou ouvriers qualifiés (21%), mais aussi commerçants ou artisans (5%, 2ème rang de tous les types). Leurs niveaux de revenus sont assez répartis, même si plus du tiers (37%) gagne entre 5 et 8000F par mois. Nombreux, relativement, soit un tiers, sont ceux qui pensent rester définitivement en France (2ème rang derrière la classe 2).

#### Classe 5 - Le recours aux petites annonces (32 personnes)

La quasi-totalité (91%) des personnes de cette classe est passée par le réseau des petites annonces pour trouver l'appartement qu'elle occupe. La moitié d'entr'elles est propriétaire de son logement. Elles excluent de choisir un quartier de résidence en fonction de sa composition ethnique, puisque, au total, 78% d'entre elles choisissent soit de se déclarer indifférentes (28%), soit d'affirmer leur non-racisme (28%), soit de ne pas répondre à cette question (22%); les autres préféreraient un quartier "mêlé". Un cinquième d'entr'elles souhaitent acheter un logement en France, mais elles ne sont que 13% à épargner dans ce but. En revanche, un quart économise en vue de l'acquisition d'un logement au pays, et 16% y sont déjà propriétaires.

Immigrés de la première génération pour les trois quarts, ce groupe est celui qui a la plus forte proportion de revenus supérieurs à 12000F. par mois (37%). C'est la classe qui compte le plus de professions intermédiaires (28%) et de commerçants (6%) et les cadres supérieurs y sont aussi sur-représentés (6%). C'est aussi celle qui a le plus haut niveau scolaire puisque la moitié a au moins le baccalauréat, et le tiers a fait des études supérieures. Ce groupe comporte une forte proportion d'Antillais (28%, au second rang derrière la classe 7) il compte aussi 28% de Portugais, 25% d'Espagnols, 13% de gens d'Algériens et 6% de Marocains. Les divorcés et les veufs, 19%, y sont relativement nombreux (2ème rang, également derrière la classe 7). A l'inverse de la classe précédente, la proportion de ceux qui ne pensent pas rester en France plus de 6 ans est relativement importante.

**TYPE 4 - classe 6 : LE RESEAU DES AMIS NON-COMPATRIOTES ET L'INDIFFERENCE A LA COMPOSITION ETHNIQUE DU QUARTIER** (25 personnes)

Cette classe s'apparente par plusieurs de ses caractéristiques à la précédente. Comme elle, en effet, les personnes qui la constituent se montrent majoritairement indifférentes à la composition ethnique de leur quartier de résidence; toutefois, le quart restant choisit non un quartier mélangé, mais un quartier à forte densité de compatriotes et d'immigrés. C'est d'abord par le recours à un réseau d'amis non-compatriotes que ce groupe se distingue : 60% de ceux qui en font partie ont trouvé leur logement par des amis français, et les 40% restant par des amis immigrés d'une autre origine qu'eux. Ils sont très majoritairement locataires (84%). Un quart d'entre eux projette d'acheter un logement en France, mais pratiquement personne n'épargne à cette fin. Ils ne sont pas très nombreux (16%) à envisager d'acquérir une maison au pays, et aucun ne fait d'économie pour cela; aucun non plus n'est propriétaire au pays.

Cette classe est aussi assez proche de la précédente des points de vue des niveaux d'instruction et des qualifications professionnelles, mais elle est plus hétérogène. Les revenus y sont plus diversifiés et globalement moins élevés. Elle compte une plus grande proportion de jeunes, de la seconde génération et de la génération intermédiaire (28% au total), de célibataires et de gens sans enfant. Il s'agit majoritairement de Portugais (44%) et de Marocains (32%); les autres sont d'origines algérienne (20%) et espagnole (4%); il n'y a pas d'Antillais.

**TYPE 5 : L'INSERTION RESIDENTIELLE EN FRANCE PAR LES RESEAUX INSTITUTIONNELS; L'INVESTISSEMENT ICI ET LA-BAS.**

Ce type est de très loin le plus nombreux. Il comprend deux classes d'inégale importance dont la composition démographique, sociale et professionnelle est très différente, mais dont les stratégies sont assez proches. Elles se distinguent, de ce point de vue, surtout par le réseau qui les a conduit à leur logement actuel, le plus souvent un appartement en location.

**Classe 7 - Le réseau de l'entreprise** (33 personnes)

Cette classe est celle des personnes ayant trouvé leur logement (appartement: 85%, ou foyer: 12%) par l'intermédiaire de leur entreprise. Quelques unes sont hébergées par leur patron (12%). Elles se disent non racistes pour le choix du quartier (27%) ou indifférentes (24%), mais 24% également aimeraient habiter un quartier "mélangé". Rares sont celles qui aimeraient vivre dans un quartier "immigré", "compatriote" ou "français". Un tiers des sujets a un projet d'achat de logement en France, un pavillon pour 27% d'entre eux, mais seulement 16% épargnent à cette fin, et 24% épargnent pour acquérir un logement au pays.

Malgré des attitudes et comportements proches de ceux qui ont eu recours aux services de leur entreprise (classe suivante), ce groupe a des caractéristiques très différentes, et très singulières. Il compte une très forte proportion de femmes (58%,

c'est la classe la plus féminine de cette typologie). Avec 48% d'originaires des D.O.M., c'est aussi, et de loin, la classe la plus antillaise. Elle compte autant d'Algériens que de Portugais (15%), 12% de Marocains et 9% d'Espagnols. On y trouve une forte minorité de veufs et de divorcés (21%, taux le plus élevé de toutes les classes). Les deux tiers ont des enfants, le plus souvent 1 ou 2. Pour les trois-quarts immigrés de la première génération, il sont surtout employés (57%), majoritairement non qualifiés (36%). Ils sont particulièrement nombreux à vouloir rester en France plus de dix ans.

### **Classe 8 - Le réseau H.L.M. (159 personnes)**

Cette classe est numériquement très importante, puisqu'elle rassemble, à elle seule, presque le tiers de notre échantillon total. Elle est composée uniquement de locataires dont les trois-quarts ont obtenu leur appartement par les institutions publiques du logement social (H.L.M., mairie, relogement). Leurs préférences concernant le voisinage sont assez diversifiées. La moitié se montre indifférente (un quart se déclare non-raciste, un cinquième considère que cela importe peu, et le reste ne répond pas); mais un autre quart aimerait vivre dans un quartier "mélangé" et un autre cinquième dans un quartier à forte implantation de compatriotes; très rares sont ceux qui aimeraient vivre dans un "quartier français". Plus du tiers d'entre eux ont un projet d'achat de logement en France, dont la majorité veut acquérir un pavillon, et 23% font des économies pour cet acquisition. 23%, également, économisent pour acheter un logement au pays.

Un tiers des sujets de cette classe est Portugais, 27% sont Algériens, 14% Marocains, 14% Antillais et 12% Espagnols. Ce sont des immigrés de la première génération (81%), surtout des hommes (65%), mariés (78%) et pères de famille (35% ont 3 ou 4 enfants). Ils sont surtout ouvriers, à parité qualifiés et non qualifiés, ou employés non qualifiés. La moitié a un revenu de 5 à 8000F. par mois, et le tiers gagne entre 9 et 12000F. Leurs projets de séjour sont très divers.

## **TYPE 6 - L'INVESTISSEMENT AU PAYS D'ORIGINE**

### **classe 9 : Les ouvriers locataires de H.L.M., propriétaires au pays d'origine (27 personnes)**

Il s'agit de locataires d'appartements (78%) et de foyers (22%) qui ont trouvé leur logement par les organismes publics d'H.L.M. (70%). Tous possèdent un logement dans leur pays d'origine. Ils n'ont ni projet de logement en France (96%) ni épargne dans ce but (100%). Ils choisiraient surtout un quartier "immigré" (37%) ou "mélangé" (30%), mais pas un quartier "français".

Ce sont surtout des ouvriers (67%), non qualifiés (37%), de faible niveau scolaire, mariés (93%) avec enfants (59% ont 3 ou 4 enfants) dont les revenus se situent entre 5 et 8000F (74%). Avec 85% d'hommes, cette classe vient au second rang derrière la classe suivante pour le taux de masculinité; elle est aussi celle dans laquelle la proportion d'immigrés de la première génération est la plus importante (96%). Ce type compte 37% de Portugais, 33% de Marocains (c'est aussi la classe qui compte la plus grande part relative de marocains), 19% d'Espagnols, 11% d'Algériens mais aucun Antillais. Beaucoup, relativement, souhaitent rentrer au pays avant 6 ans, et presque aucun ne pense s'installer définitivement en France.

**- Classe 10 : Les ouvriers des foyers et l'investissement au pays d'origine.** (50 personnes)

Ce groupe a également des stratégies résidentielles très caractérisées, et présente une assez forte homogénéité sociale et démographique. Les trois quarts habitent des foyers pour travailleurs migrants. C'est le groupe qui dépense le moins pour se loger, si l'on excepte les hébergés (les 2/3 consacrent 1 à 10% de leurs revenus à leur loyer). Ils ne font aucun projet de logement en France et n'épargnent pas. Au contraire, ils viennent au premier rang de tous les types pour la proportion de ceux qui économisent pour l'achat une maison au pays (40%). Ce sont aussi ceux qui ont eu le plus souvent recours à des compatriotes pour trouver leur logement actuel (58%), et qui souhaitent le plus fréquemment vivre dans un quartier comptant de nombreux compatriotes et immigrés (72%).

Cette classe est la plus maghrébine de toutes (82%, soit 58% d'Algériens et 24% de Marocains). C'est aussi celle qui a le taux de masculinité le plus fort (86%). Ce sont presque exclusivement des immigrés de la 1ère génération (94%), de faible niveau scolaire, mariés (70%), et pères de familles nombreuses (30% ont 5 enfants et plus). C'est le groupe le plus ouvrier de la typologie, juste devant la classe précédente (76% d'ouvriers, à parité qualifiés et non qualifiés). Leurs salaires se situent entre 5 et 8000F. Leur orientation vers le pays d'origine ne les empêche pas d'être incertain sur la durée de leur séjour, mais ils ne répondent presque jamais qu'ils resteront toujours.

\*\*\*\*\*

**LA DIVERSITE DES STRATEGIES**

Certains types et certaines classes sont plus homogènes que d'autres. Les stratégies y sont nettement caractérisées, et sont fortement liées à ce que nous avons appelé les "variables explicatives" telles que l'insertion professionnelle, l'âge actuel ou celui de l'arrivée en France, ou l'origine nationale et culturelle... D'autres sont moins "typés", et forment des groupes dont l'homogénéité en termes stratégiques renvoie de manière moins nette à des caractéristiques communes propres aux personnes qui les composent (du moins à celles qui ont été ici retenues).

Il apparaît ainsi que le poids des variables explicatives varie considérablement d'un type de stratégie à l'autre. En outre, leur rôle spécifique est rarement isolable. Même dans les classes les plus "typées", comme celles des jeunes hébergés par leurs parents (classe 1), celle des concierges ibériques (classe 3) ou encore celle des ouvriers maghrébins résidents de foyers (classe 10), c'est un faisceau de caractéristiques, plutôt que l'une d'entre elles prise séparément, qui permet d'expliquer les stratégies résidentielles. Il y a certes des classes plus portugaises, plus algériennes ou plus antillaises que d'autres, mais il y a, dans le même temps, des classes à forte

proportion d'immigrés de première (ou de seconde) génération, des classes très féminines, ou formées de nombreux célibataires, des classes plus ouvrières et d'autres plus employées etc... On ne saurait donc déduire trop rapidement que l'une de ces caractéristiques est plus déterminante que les autres. L'exemple le plus extrême est celui de l'opposition nette entre les stratégies des deux classes les plus maghrébines de toute la typologie : celle des jeunes hébergés chez leurs parents, (classe 1), d'une part, et celle des ouvriers des foyers (classe 10), d'autre part.

En outre, certaines variables ne sont pas séparées dans les faits. Ainsi, mis à part les jeunes scolarisés en France, les Antillais ont, globalement, un niveau de scolarité supérieur à celui des autres immigrés, tandis que leur nationalité française leur donne accès à la fonction publique, notamment dans les professions d'employés. C'est aussi une immigration à forte composante féminine. Cet ensemble de facteurs concourt à produire une certaine homogénéité dans les stratégies (voir la classe 7 de l'insertion par les services des entreprises et, dans une moindre mesure, la classe 5 des épargnants ayant eu recours aux petites annonces).

Enfin, l'effet de certaines variables peut être médiatisé par d'autres. C'est souvent le cas du niveau d'instruction, dont le rôle se comprend mieux lorsqu'on le rapporte à l'origine et à l'âge (la durée de la scolarité obligatoire et le déroulement même de l'enseignement varient considérablement, et ont varié dans le temps, dans les différents pays de départ) et à la génération de migration (à niveau supposé égal, l'effet d'une scolarité française, aux Antilles ou en métropole, est différent de celui d'une scolarité du pays d'origine). S'il est globalement vrai qu'une scolarisation longue préserve d'une orientation exclusive vers le pays d'origine et les compatriotes en France, elle n'est pas pour autant prédictive de la stratégie résidentielle adoptée (voir les différences pour le choix du voisinage et l'épargne en vue de l'acquisition d'un logement au pays d'origine entre les classes 1, 6 et 7, qui sont les plus scolarisées de toutes).

La réalité de ce qu'il est convenu de nommer "l'immigration" en France s'est considérablement modifiée depuis une dizaine d'années, et l'un des effets paradoxaux de la crise économique a été la stabilisation d'une bonne partie de cette population. Dans le même temps, celle-ci s'est beaucoup diversifiée sous l'influence d'une durée de séjour, et donc d'insertion, croissante en France, et sous l'effet des générations de jeunes nés ou élevés en France. La diversité des stratégies de logement, qui répond à la diversité des stratégies que nous avons pu constater dans les autres domaines de la vie sociale, bien plus grande que l'on ne l'imagine souvent, en est une preuve supplémentaire.

**STRATEGIES RESIDENTIELLES ET MIGRATION :  
ANALYSE FACTORIELLE DES CORRESPONDANCES 1\*2**

f 2 : 8,4

Réseau petites annonces \*

Propriétaire

Epargne pour achat  
logement en France \*

Projet achat pavillon \*

21 à 30% \*  
Plus de 31%

Quartier n'est pas raciste  
Côté ANTILLAIS

Projet d'achat logement en France  
(appartement ou type non précis)  
• Quartier N.R. • Réseau amis  
• Appartement  
• Employé qualifié  
Réseau entreprise • PORTUGAIS  
Pas d'épargne pour achat logement au pays  
Quartier peu importe

Génération intermédiaire  
Pavillon • Employé non qualifié  
ESPAGNOL

2ème  
génération

• Quartier français

f 1 : 10,9

Réseau Habite chez parents

OS \*

Loge ou chambre

\*  
Habitat 91

Quartier "mixé"

Commerçant  
ou artisan

• 11 à 20%

Propriétaire au pays

Locataire

• Réseau institutions (notaire, H.L.M.)

1ère génération

OU

• Pas d'épargne pour achat d'un logement en France  
• Pas de projet de logement en France

MAROCAIN OS

ALGERIEN

Réseau famille + compatriote

Epargne pour achat logement au pays

Quartier commerçants + immigrés

\* ● \*

1 à 10%

1 à 10% \*

**Légende du plan factoriel 1\*2**  
- Les modalités soulignées sont celles qui  
appartiennent le plus forte contributeur  
\* ou facteur 1  
● ou facteur 2  
- Les modalités en italique n'appartiennent aucune  
contribution (variables supplémentaires)

STRATEGIES RESIDENTIELLES ET MIGRATION :  
ANALYSE FACTORIELLE DES CORRESPONDANCES : 1-3

f 3 : 7,1

Exillon  
Propriétaire

Réseau petites annonces

Quartier: non réponse

31% et plus

Réseau amis  
Cofre

Chômeur

US

f 1 : 10,9

2ème génération  
génération intermédiaire

Réseau: habite chez ses parents  
Quartier Français  
Projet achat logement en France  
(appartement ou type non précis)

Libérés

Employé non qualifié  
Appartement  
Employé qualifié  
Quartier: n'est pas réaliste

Réseau entreprise

Épargne pour achat logement en France

Loge ou chambre

Projet achat payé

Pas de projet de logement en France

Construit ou achète  
Pas d'épargne pour achat d'un logement en France

Propriétaire ou pays  
Réseau famille + compatriotes

MAROCAIN

1ère génération

Épargne pour achat  
logement ou RQVE 1 à 10%

Locataire

US

Quartier Français + immigrés

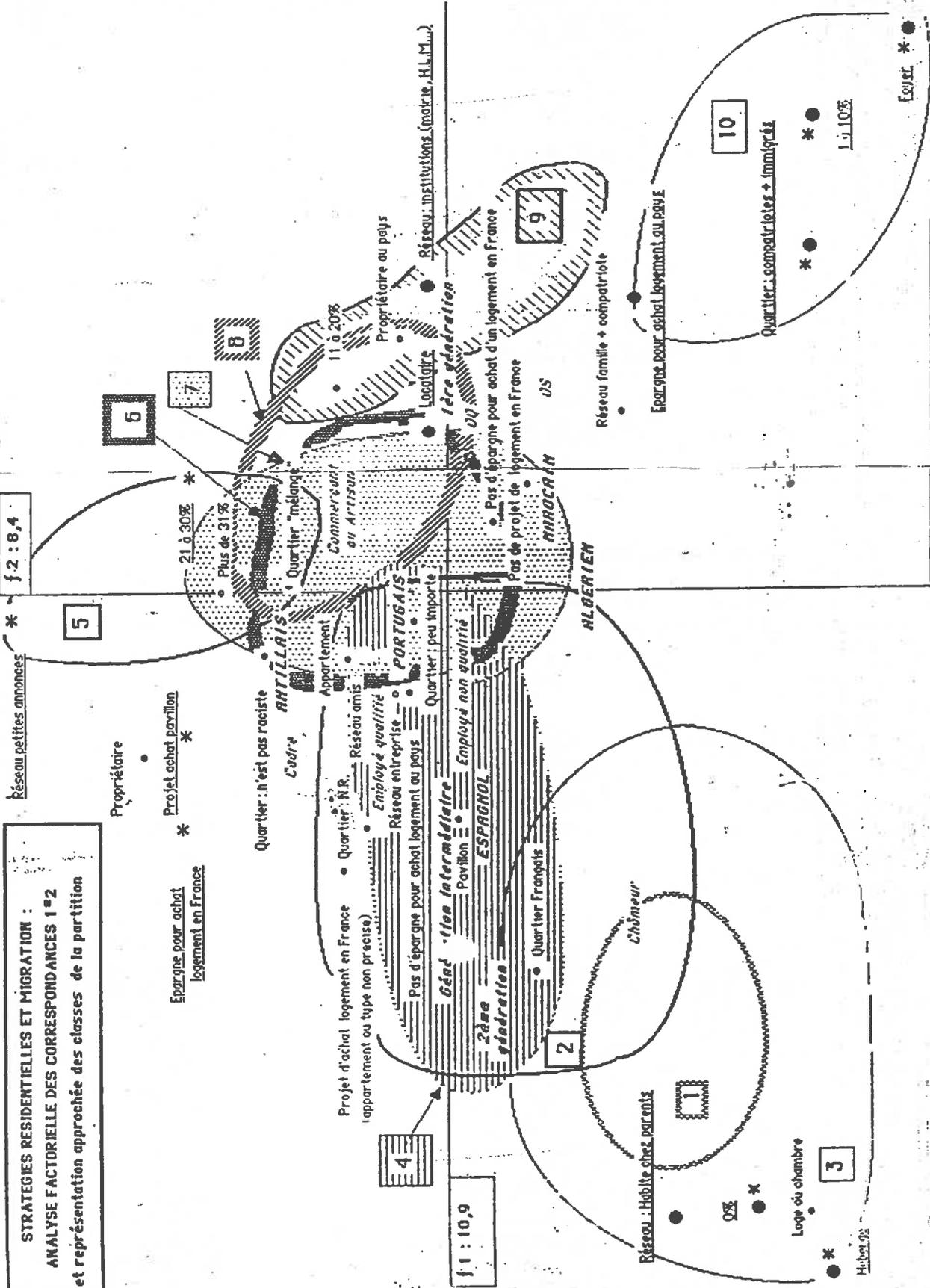
Réseau institutions

21 à 30%

Quartier: compatriotes + immigrés

**Légende du plan factoriel 1-3:**  
- Les modalités soulignées sont celles qui  
apparaissent le plus forte contribution:  
• au facteur 1  
+ au facteur 3  
- Les modalités en italique, n'apparaissent aucune  
contribution (variables supplémentaires)

**STRATEGIES RESIDENTIELLES ET MIGRATION :**  
**ANALYSE FACTORIELLE DES CORRESPONDANCES 1\*2**  
**et représentation approchée des classes de la partition**



**Légende du plan factoriel 1\*2**

- Les modalités soulignées sont celles qui apportent la plus forte contribution
- \* au facteur 1
- au facteur 2
- Les modalités en italique n'apportent aucune contribution (variables supplémentaires)