

Zeitschrift: Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat

Herausgeber: Société de communication de l'habitat social

Band: 26 (1954)

Heft: 9

Artikel: Les conditions générales de la construction aux Etats-Unis

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-124319>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 27.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

disposons, au surplus, d'une riche documentation en la matière. Forts d'une expérience modeste mais non négligeable et d'une sérieuse information, nous affirmons que l'objet des préoccupations ici exposées ne peut être dissocié des autres recherches dans le domaine du logement.

Les destinées de celui-ci sont étroitement liées à ces « prolongements » qui constituent une nécessité aussi impérieuse que le logement lui-même, à des « lois » sociales et économiques qui régissent le milieu où se plante le logis.

— Ce contact social, ces équipements, ce cadre de vie attrayant et cette circulation aisée qu'il faut assurer à l'homme, à la famille, sont autant d'éléments qui conditionnent sévèrement le mode de groupement des logements

et par conséquent, la conception et la construction mêmes de ceux-ci.

Certes, ils grossissent le nombre et aggravent la complexité des problèmes à résoudre. Mais nous ne pouvons, sous le prétexte d'être tenus de respecter des cloisonnements préalablement établis, faillir au devoir que la logique nous impose, de les prendre en considération dans l'élaboration des réponses aux questions relevant de la technique même de la construction du logement.

Scientifiquement, nous ne pouvons ignorer un des facteurs de la redoutable équation que constituent l'amélioration du logis et l'abaissement de son coût sans faire une grossière erreur. Pratiquement, nous risquons ainsi un échec, au moins partiel. Moralement, vis-à-vis de ceux qui nous attendent et nous font confiance, ce serait une trahison. (C. I. B.)

LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE LA CONSTRUCTION AUX ÉTATS-UNIS

Un groupe d'architectes, d'entrepreneurs et d'ingénieurs français présente ici ses impressions sur les conditions de l'activité du bâtiment aux Etats-Unis et les conclusions que les hommes de l'art ne pouvaient, sans doute, manquer de tirer d'une telle enquête.

Ce travail a été rendu possible par la générosité, l'empressement, l'activité et les soins du Gouvernement des Etats-Unis, de l'Organisation américaine de coopération économique, du Comité national de la productivité et de l'Association française pour l'accroissement de la productivité.

Il me semble que, plus que les classiques remerciements qu'il est d'usage de distribuer dans de telles circonstances, la simple constatation d'une évidence sera un meilleur hommage à ceux qui ont permis et facilité l'activité de cette mission : les techniciens et hommes de l'art qui ont beaucoup appris et beaucoup retenu. Leur rapport intéressera tous les techniciens et hommes de l'art français, il leur permettra des réflexions fécondes.

Les conditions économiques, financières et juridiques générales, les caractéristiques de la demande différenciant essentiellement dans nos deux conceptions, il n'est pas douteux que l'examen de l'activité du bâtiment américain fera, au moins, pressentir à notre jugement dans quels secteurs il nous faut concentrer nos efforts pour que soit satisfait le plus rapidement et le mieux possible notre dramatique besoin de logements. Parce que le présent rapport permet d'entamer cette confrontation enrichissante des faits, il est un instrument de travail précieux pour tous.

Remarque préliminaire. — Pour faciliter la comparaison entre les prix américains exprimés en dollars et les prix français, nous avons adopté une base uniforme de conversion de 400 fr. pour 1 dollar.

Au moment de la rédaction du rapport, ce taux de conversion était à peu près à mi-chemin entre les cotations du dollar au marché libre et au marché officiel des changes.

1. LE CLIMAT DE LA PRODUCTION

La vie industrielle aux Etats-Unis est marquée par un certain nombre de caractéristiques générales qui apparaissent à chaque instant dans l'étude d'une profession particulière. Ces caractéristiques, qui nous ont frappé dès le début de notre enquête, se sont imposées à nous pendant toute la durée de notre séjour, constituant, derrière le tableau propre à l'industrie du bâtiment, un fond de plan en relief qui réapparaissait à tout moment.

Abondance dans tous les domaines. — L'abondance apparaît dans tous les domaines et dans tous les postes de la production : main-d'œuvre, matériaux, énergie, transports, moyens financiers. Il faut cependant noter quelques points de friction depuis le développement du programme de réarmement : l'acier rare et certains procédés de construction qui en utilisent de grandes quantités ont été abandonnés, les ouvriers qualifiés manquent dans certaines professions qui se disputent les usines travaillant pour le programme de défense ; nous avons vu, par exemple, un chantier de construction d'immeubles à ossature métallique travailler au ralenti faute d'avoir des riveteurs en nombre suffisant.

Haut niveau de vie. Climat favorable au développement de la productivité. — Le niveau de vie de la population, compte tenu des ressources et du prix de la vie, est très élevé. L'habitant des Etats-Unis, quelle que soit sa condition sociale, est en général satisfait des résultats obtenus. Il en est également fier.

Cette satisfaction, ainsi que les facilités matérielles de son existence créent un climat moral très favorable au développement continu de la productivité qui se poursuit à un rythme voisin de 3 % par an.

Cahiers du centre scientifique et technique du bâtiment. — Aux Etats-Unis, on croit au progrès matériel, on recherche de façon constante et avec foi l'accroissement de la production, l'amélioration de la qualité de cette production et l'abaissement des prix de revient, qui ouvre la porte à de nouveaux débouchés.

Sens de l'organisation. — Le respect de l'individu et l'intérêt bien compris d'une bonne utilisation de sa valeur propre conduisent à une recherche poussée de

la décentralisation des pouvoirs dans l'entreprise industrielle et commerciale. La délégation des responsabilités et de l'autorité est un fait constant. Le résultat en est une efficacité plus grande dans le travail de chacun et, dans les relations de travail, un esprit d'équipe indéfectible. L'organisation d'une affaire ou d'un travail quelconque est poussée dans le détail et tous les échelons de la production et de la vente collaborent au maintien et au perfectionnement de cette organisation en vue du succès de l'affaire.

Climat de confiance. — Le sens des responsabilités de chacun, sanctionné par des possibilités réelles de développement de son affaire ou de sa situation matérielle suivant qu'il s'agit du patron ou de l'employé, crée dans les relations commerciales une mentalité de « sérieux » où le respect des contrats s'impose et où le risque encouru en connaissance de cause devient la monnaie courante des échanges commerciaux. Il en résulte un climat de confiance dans lequel les relations entre clients et fournisseurs, entre employeurs et employés se développent avec le minimum de heurts.

Respect des délais. — On observe également dans l'entreprise américaine un sens de la prévision poussé à l'extrême, que ce soit dans les domaines technique, commercial ou financier. L'établissement d'un programme est une chose sérieuse et le respect de l'exécution de ce programme est devenu une règle commune à tous les services de l'entreprise. Il s'ensuit que les délais d'un contrat sont, sauf cas exceptionnel, ou difficultés économiques imprévisibles, rigoureusement respectés.

Le profit, élément moteur. — L'idée du profit s'impose partout. Le profit ne se cache pas. Il est considéré aux Etats-Unis comme la récompense du risque encouru et surmonté. Il apporte avec lui l'affirmation de la valeur de l'individu ou de l'équipe. Il est imposé par l'Etat, lourdement même, mais il ne semble pas pourchassé.

Esprit de concurrence. — L'esprit de concurrence existe à tous les échelons de la vie commerciale. C'est le stimulant de l'économie et de l'activité des hommes. L'Américain ne redoute pas la concurrence, mais essaie de plier l'organisation de son affaire et sa production aux nécessités qu'elle engendre.

Importance prédominante de l'initiative privée. — Dans l'économie libérale des Etats-Unis, l'initiative privée, stimulée par le profit et l'esprit de concurrence, a la plus large part.

L'initiative privée, loin d'être gênée par des contrôles tracassiers, est en général encouragée et aidée. On le constate en particulier dans le domaine financier : d'énormes capitaux privés s'investissent avec la simple garantie de l'Etat, dans les réalisations immobilières.

2. LA PUISSANCE DE L'INDUSTRIE DU BATIMENT AUX ETATS-UNIS

L'industrie du bâtiment est une des industries les plus importantes des Etats-Unis. — L'industrie du bâtiment est l'une des plus importantes des Etats-Unis : seule l'agriculture emploie un plus grand nombre de personnes et réalise des chiffres d'affaires plus élevés qu'elle.

Si l'on comprend dans cette activité celle de l'industrie des matériaux de construction, l'activité totale représente 30 à 35 % de l'économie des U. S. A., dont les deux tiers se développent dans le cadre du secteur privé.

Nombre d'ouvriers utilisés dans l'industrie de la construction. — L'importance du personnel ouvrier utilisé pour la construction était de :

1932	809 000 ouvriers,
1941	2 170 000 ouvriers,
1950	2 311 000 ouvriers.

En fait, sur environ 48 000 000 de travailleurs que comportent les U. S. A., 10 % sont employés à l'industrie de la construction et à la fabrication des matériaux de construction.

Au total, en 1950, les chiffres s'établissaient comme suit :

Construction	2 311 000 ouvriers
Matériaux de construction	2 400 000 ouvriers
Employés des cabinets d'ingénieurs et d'architectes	315 000 ouvriers

Montant des investissements. — Le total des investissements en 1950 dans la construction (bâtiments et travaux publics) s'élevait à 27 600 000 000 de dollars, dont 20 600 000 000 de dollars pour les travaux de caractère privé, et 7 000 000 000 de dollars pour les travaux de caractère administratif.

Sur ces chiffres, 12 500 000 dollars de constructions ont été réalisés par des fonds privés, sans aucune subvention.

Depuis la fin des hostilités (1945), les dépenses directes de l'Etat pour la construction vont en diminuant, alors qu'augmente l'importance des investissements privés.

La répartition des investissements bâtiment et travaux publics peut être dressée de la façon suivante en pourcentage :

Habitations rurales (exploitations)	3 %
Barrages. Adduction d'eau. Egouts	17 %
Habitat	60 %
Usines. Magasins. Divers	20 %

Nombre de logements réalisés. — De 1930 à 1940 : 8 500 000 unités de logements ont été réalisées.

En 1950 : c'est 1 360 000 unités de logements qui ont été édifiées, dont 1 190 000 bâtiments individuels (une ou deux familles).

En 1951, on enregistre une baisse d'activité due aux restrictions de matériaux et de crédits imposées à cause des besoins de la défense nationale.

Importance de l'accession à la propriété. — De 1925 à 1930, les constructions édifiées étaient faites principalement dans le but d'être louées.

En 1950 : 20 % ont été édifiées pour la location ; 80 % pour usage personnel.

Si bien que, alors qu'en 1940 41 % des bâtiments existants étaient la propriété de leurs occupants, ce chiffre passait à 53 % en 1950.

Comparaison avec la France. — Rappelons qu'en France on a réalisé, en 1950 : 68 000 logements et qu'en 1951 on peut escompter au maximum 80 000.

L'indice de la construction de logements (nombre de logements pour 1000 habitants) sera donc inférieur à 2 pour la France dans sa meilleure année d'après guerre, alors qu'il a été de 9 aux Etats-Unis en 1950.

3. LES ENTREPRISES DU BATIMENT

Nombre des entreprises. — Les entreprises du bâtiment aux Etats-Unis sont approximativement au nombre de 300 000. Il est assez difficile d'en préciser le nombre exact, car, à part les entreprises de plomberie sanitaire et les entreprises d'électricité, dont l'activité soumise à l'agrément des différents Etats est recensée, aucun recensement professionnel n'est effectué pour les autres entreprises, et notamment pour les entreprises de gros œuvre.

D'autre part, seules font partie des Syndicats nationaux les entreprises effectuant des travaux neufs. Ce sont les entreprises les plus importantes. Les travaux

d'entretien sont effectués, en effet, par des petites entreprises non syndiquées et, par conséquent, non recensées.

Rayon d'action des entreprises. — Les entreprises ont généralement un rayon géographique d'activité assez réduit. Cela tient aux difficultés qu'elles rencontrent à être admises à soumissionner dans plusieurs Etats, autres que celui de leur siège social.

D'autre part, le fait de travailler dans un autre Etat que celui du siège social nécessite pour l'entreprise le paiement de nouvelles patentes importantes, et, après une certaine durée dans l'exécution des travaux, la constitution obligatoire d'une filiale dans l'Etat considéré.

Les entreprises se déplacent donc assez peu, sauf évidemment les entreprises spécialisées dans la construction des barrages et des routes, ainsi que certaines entreprises spécialisées du bâtiment (air conditionné, électricité).

Importance des entreprises. — Il y a aux Etats-Unis un très grand nombre de petites entreprises :

98 % des entreprises ont moins de 50 ouvriers ; en 1938, deux tiers des entrepreneurs ne faisaient qu'une maison par an, ce qui représentait au total à peine 20 % de l'ensemble des constructions.

La moyenne des ouvriers par entreprise ressort à 12 pour les professions de gros œuvre et à 6,50 pour les professions de second œuvre.

La petite entreprise est donc la règle. A l'opposé, les très grosses entreprises constituent l'exception : rares sont les entrepreneurs occupant plus de 500 ouvriers.

Par contre, ces grosses entreprises représentent au total une puissance considérable : 0,5 % des entreprises seulement ont un chiffre d'affaire supérieur à 1 million de dollars par an (400 000 000 de francs), mais elles réalisent au total 30 % des maisons construites aux Etats-Unis.

Les Etats-Unis se caractérisent donc par une abondance de très petites entreprises qui constituent la règle et par une concentration de puissance entre un nombre restreint de très grosses entreprises.

Depuis la guerre, on observe une concentration dans les petites entreprises. Le nombre des entreprises exécutant de 2 à 4 maisons a doublé entre 1938 et l'après-guerre. De même celui des entreprises exécutant de 5 à 9 maisons.

4. LES « HOME BUILDERS » OU CONSTRUCTEURS DE MAISONS DESTINÉES A LA VENTE

La construction aux Etats-Unis présente un caractère particulier du fait de l'intervention sur une grande échelle des « home builders » qui sont des constructeurs de maisons destinées à être vendues.

L'importance des constructions individuelles. — Il est à noter que sur les 1 360 000 unités de logements construites aux Etats-Unis en 1950, 1 190 000 étaient de petites constructions destinées à une ou deux familles.

L'habitant des Etats-Unis, en effet, aidé par la possibilité qu'il a d'acquérir une voiture automobile (77 % des ouvriers du bâtiment sont propriétaires d'une automobile), préfère habiter dans un pavillon situé en dehors de son centre de travail et dont il est propriétaire.

Ces pavillons, comprenant de trois à quatre pièces principales, sont de construction très simple que les aménagements intérieurs rendent très confortables.

Leur prix d'achat varie de 6000 à 9000 dollars (soit 2,5 à 3,5 millions de francs).

L'Américain, même de condition modeste, a normalement intérêt et préfère acheter son pavillon tout fait plutôt que de le faire construire. Le nombre élevé de ces achats s'explique par :

les possibilités de prêts que lui offrent les organismes de crédit, eux-même garantis par l'Etat (F. H. A. et V. A.)¹. Les prêts peuvent atteindre 80 à 90 % du montant des travaux (F. H. A.) et même 100 % du montant des travaux (V. A.) ;

les hauts loyers pratiqués, supérieurs aux annuités d'amortissement et d'intérêt qu'ont à payer pour leur emprunt les propriétaires des pavillons. Il faut noter à ce sujet que les propriétaires consacrent des sommes importantes à l'entretien des logements loués, entretien qui constitue ainsi une part importante des loyers. Or, l'Américain propriétaire de sa villa en assure souvent l'entretien pendant ses heures de loisir. Cela explique en grande partie l'écart entre les loyers et les taux annuels de remboursement des prêts à la construction ;

la publicité intelligente faite par les constructeurs de pavillons destinés à la vente. Ces pavillons peuvent être obtenus beaucoup plus rapidement que si l'acheteur devait faire construire sa maison en fixant son programme individuel. Le besoin de logements est tel que la rapidité est un facteur décisif ;

le prix, en général très étudié, de ces pavillons construits en série ;

certaines belles réalisations de constructions dans des lotissements jardins effectuées par ces entreprises.

Le pavillon d'habitation n'est en général pas considéré aux Etats-Unis comme un bien qui se transmettra de génération en génération.

Si l'Américain l'entretient bien, c'est, dans une grande mesure, parce qu'il sait qu'en agissant différemment sa valeur serait dépréciée. Les ventes de pavillons sont fréquentes, dans tous les cas ils sont équipés d'une façon très complète et standardisée ; il devient inutile de déménager ce matériel standard que l'on retrouve ailleurs.

Le rôle des « home builders ». — En 1949 (dernier chiffre connu), sur 725 000 bâtiments individuels, 80 à 95 % ont été achetés par leurs utilisateurs à ces entreprises spécialisées appelées « home builders » qui réalisent des lotissements dont l'importance peut être considérable : Levitt & Fils ont édité, en cinq ans, une ville de 70 000 habitants.

Les « builders » sont généralement associés avec des hommes d'affaires, et souvent avec des banques.

Ils font construire par entreprise générale, ou construisent eux-mêmes s'ils sont entrepreneurs, sur des terrains préalablement achetés et lotis, et se chargent de toutes les formalités des futurs propriétaires. Ils s'en chargent d'autant plus volontiers que l'Américain ne paraît pas aimer faire construire sur plans étudiés à la demande, et que le constructeur bénéficie des facilités d'emprunts dont bénéficiera plus tard l'acheteur du pavillon.

Ces réalisations font l'objet, tant au point de vue technique qu'au point de vue commercial et financier, d'études et de prospection du marché qui sortent du domaine de ce rapport, mais qui donnent incontestablement des résultats intéressants.

Les entrepreneurs, groupés dans l'association The National Association of Home Builders, sont actuellement environ 22 500 entreprises générales grandes et moyennes. Le but de cette association a été surtout, jusqu'ici, de prospecter le marché et d'obtenir une législation qui a rendu ces opérations possibles et sûres. (A suivre.)

¹ F. H. A. : Administration fédérale de l'habitat. — V. A. : Administration des anciens combattants.