

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

Herausgeber: Société de communication de l'habitat social

Band: 30 (1958)

Heft: 3

Artikel: Pour une meilleure étude économique de la construction

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-124735>

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: 12.01.2026

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

POUR UNE MEILLEURE ÉTUDE ÉCONOMIQUE DE LA CONSTRUCTION

Dix années déjà ont passé depuis que M. Albert De Smaele a écrit *L'Habitation: Problème économique*, définissant ainsi dès le titre le courageux propos d'un essai d'une vingtaine de pages, dont aucune n'a vieilli.

L'auteur y insistait sur la multiplicité et l'interdépendance des problèmes que devaient s'attacher à résoudre tous ceux qui sont à quelque titre responsable du progrès de l'habitation.

Dix années ont passé et les données des problèmes demeurent intactes: formulées, mais non résolues. Nous ne savons pas mieux aujourd'hui que naguère comment construire pour concilier avec réalisme les besoins humains, les possibilités techniques, les ressources économiques¹.

Non que les volontés de planification soient partout absentes! Mais on n'a pas de plan. Or, comme l'a dit admirablement le président du Conseil économique français, M. Emile Roche, planifier sans plan est bien la plus dangereuse des entreprises.

Appel aux grandes écoles

Dans les premiers jours de novembre 1957 s'est tenu à Bruxelles un congrès national entièrement placé sous le thème de l'habitation.

Nous ne ferons pas davantage aujourd'hui que de signaler l'intérêt offert par des assises de ce genre, intérêt résultant du large choix des sujets et de la personnalité contrastée des auteurs de rapports.

Ce que nous aimerais cependant épingle, et qui nous a fourni le prétexte de cet article, c'est l'appel lancé par deux fois, au cours de ce congrès, en faveur d'une meilleure étude économique du secteur du logement.

La première de ces invitations à la recherche a été formulée par M. Jacques Basyn, qui avait accepté de remplir la mission de rapporteur général du congrès. Devant les congressistes réunis en assemblée plénière, à la clôture des travaux, M. Jacques Basyn a prononcé ces mots:

Il y a pour moi un mystère que l'on devrait s'efforcer d'éclaircir. Pourquoi nos parents, quand ils avaient un peu d'économies, construisaient-ils des maisons à titre de placement, et pourquoi cela ne se fait-il plus actuellement?

Je connais un tas d'explications données par diverses personnes, mais aucune ne donne complètement satisfaction, car enfin les usagers de logements disposent généralement de ressources plus abondantes qu'il y a cinquante ans et peuvent donc procurer un revenu normal, plus que jadis, à quelqu'un qui placerait ses épargnes dans un immeuble à louer. Certes, pareil placement se fait parfois au stade des logements qui ne sont pas à bon marché; encore que cela devienne de plus en plus rare. Il serait intéressant de suggérer comme thèse de doctorat en sciences économiques une étude comparative à ce sujet en 1900 et en 1950. La construction aurait-elle augmenté de prix proportionnellement plus que les autres produits?

De son côté, le président de la Confédération nationale de la construction, M. Pierre Holoffe, ouvrira dans les termes suivants son rapport consacré aux aspects économiques de la construction de logements:

¹ Un exemple: on ne sait rien de l'effet exercé sur le coût de l'habitation par les dispositions du plan: surface et nombre de niveaux, extension des caves, profil du toit, utilisation de la sous-toiture pour chambres mansardées, voirie, raccordements, etc.

Il n'existe pas à l'heure actuelle, à ma connaissance, une étude économique véritablement satisfaisante de l'industrie et du marché de la construction en Belgique. On trouve certes des essais, des articles dispersés dans des publications périodiques, des comptes rendus de colloques et de congrès. Il y a aussi quelques ouvrages dont les auteurs se sont appliqués à tirer le meilleur parti des données statistiques disponibles.

En abordant, après tant d'autres, l'examen des aspects économiques de la construction, je dois malheureusement, dans l'état actuel des choses, me résigner d'avance aux vues générales et m'exposer à la controverse. Nous sommes en présence d'un champ d'étude en grande partie inexploré, où les investigations devraient être conduites en dehors des chemins battus des statistiques existantes, trop lacunaires pour donner une vision intégrale et dynamique de nos activités.

Ce dont nous avons besoin, je m'empresse de l'ajouter, ce n'est point de renforcer l'appareil statistique, au grand dam des chefs d'entreprises déjà submergés de besognes administratives de toutes sortes, mais plutôt de conduire un faisceau d'enquêtes originales, dans l'esprit et avec les méthodes propres à la véritable recherche.

Aussi voudrais-je appeler l'attention des instituts universitaires sur l'intérêt économique et social du thème des présents débats.

La politique d'équipement que va instaurer en Europe le marché commun réserve à l'industrie de la construction un brillant avenir. Raison de plus pour que nos grandes écoles s'attaquent au sujet sur le plan scientifique, comme elles le font actuellement pour des secteurs plus familiers tels que le charbon, l'acier ou la distribution.

La formation des prix dans l'industrie de la construction

La situation étant telle, nous avons pris connaissance avec une grande curiosité, on le conçoit, d'un ouvrage hollandais récemment paru sous le titre: *La Formation des Prix dans l'Industrie de la Construction*. Son auteur, M. Hendriks, est le directeur d'une institution de création récente, appelée *Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid*².

Disons-le sans ambages: nous avons été déçu. Ou bien attendions-nous du titre plus qu'il ne voulait réellement promettre? L'étude, importante par son volume, se développe dans un cercle de préoccupations que nous qualifierions volontiers de marginales.

L'auteur prend en considération l'influence exercée sur les prix par le rapport entre l'offre et la demande, ce qui l'amène à analyser notamment, d'une manière d'ailleurs fouillée et originale, la structure des entreprises et les techniques d'adjudication. Ajoutons qu'il borne son examen à une période très courte, limitée à quelques récentes années. Sur la relation entre le progrès technique et le niveau des prix, sur l'incidence des facteurs financiers et fiscaux, sur l'évolution de l'industrie en période longue, aucune indication. Nous restons sur notre faim.

Remarquons encore l'attitude assez typique observée par l'auteur lorsqu'il vient à se prononcer sur une politique de prix-plafonds imposés par voie d'autorité. Assurément, M. Hendriks conteste aux prix de direction une valeur normative dans le domaine qui nous occupe, mais c'est pour des raisons pratiques (diversité des objets à réglementer), et non parce que notre voisin hollandais répudierait dans son principe le dirigisme économique à motivation sociale dont paraît s'accommoder le caractère de ses compatriotes.

² A. Hendriks, *De prijsvorming in het bouwbedrijf*, Rotterdam, 1957, éd. Wyt, 330 p.

Nous ne pensons pas que les Belges, à quelque opinion qu'ils appartiennent, soient disposés à voir dans pareille pratique, bonne pour les temps d'exception, une méthode apte à introduire dans le secteur le progrès attendu. Ils mettent une foi plus grande dans l'accroissement de la productivité, ainsi qu'en témoigne certaine déclaration commune ratifiée le 5 mai 1954 par les principaux partenaires de notre vie économique.

Productivité, prix et salaires

Cette réflexion nous met sur la trace d'un autre ouvrage, de modeste format mais qui invite à la réflexion: *Productivité, Prix et Salaires*, par le célèbre économiste Jean Fourastié¹.

Constatant que les instruments statistiques ordinaires, tels ceux de l'*emploi* et de la *production*, ne se prêtent pas à la mesure correcte de la productivité, le professeur Fourastié décrit une méthode de travail originale, portant sur le rapport entre les *prix* et les *salaires*.

Cette méthode repose évidemment sur un postulat: celui que le rapport entre les prix et les salaires est déterminé, à long terme, par le niveau du progrès technique.

Si ce postulat est admis, on peut reléguer au magasin des accessoires bon nombre de théories abstraites de la formation des prix, non que ces théories soient dépourvues de valeur, mais parce qu'elles ne prennent pas racine dans la réalité expérimentale et qu'elles échouent conséquemment à expliquer l'essentiel.

Les embûches des méthodes usuelles

La méthode des prix et salaires permet de triompher avec aisance des distorsions qui altèrent la valeur des mesures indirectes traditionnelles de la productivité. Ces distorsions résultent notamment:

1. Du fait que le volume de la production ne peut en général être mesuré que par la valeur monétaire. La conversion des volumes physiques en unités monétaires nécessite le recours à un système de prix constants, lequel donne lieu à des interprétations très différentes suivant le choix du pays ou de l'époque de référence.

2. Du fait que les statistiques usuelles de production ne sont pas relatives aux mêmes domaines que les statistiques d'emploi. Les statistiques de production sont tout naturellement conduites par produits finis, tandis que les statistiques d'emploi sont tout naturellement données par branches d'activités. Or, un produit fini a passé successivement par plusieurs branches, depuis les mines jusqu'au commerce de détail, en passant par la sidérurgie, la métallurgie, les transports et les manufactures. En d'autres termes, les statistiques de production sont verticales et les statistiques de main-d'œuvre horizontales.

3. De la difficulté où l'on se trouve souvent de séparer les gains de productivité qui sont dus à la technique de production et ceux qui sont dus à l'évolution de la structure de la production. Si, dans une entreprise, dans un groupe d'entreprises ou dans l'ensemble d'un secteur industriel, on a, au cours d'une période, substitué une activité nouvelle à une activité ancienne, sans même qu'il y ait par ailleurs aucun progrès technique, aucune amélioration dans l'organisation du travail, la seule croissance de la valeur de la production fait apparaître une productivité croissante. Aussi importe-t-il d'avoir sans cesse présente à l'esprit la distinction fondamentale qui existe entre la productivité et la valeur ajoutée par heure de travail, entre la productivité et le revenu monétaire par tête.

4. Enfin, du choix des unités de mesure de productivité et du choix des années d'origine des indices. La conversion des quantités physiques en valeurs monétaires offre, outre l'in-

¹ Jean Fourastié, *Productivité, Prix et Salaires*, Paris, 1957, publication de l'Agence européenne de productivité de l'OECE, 115 p., 500 francs français.

convénient signalé ci-dessus *sub 1*), tous les aléas inhérents à la conversion au moyen du cours des changes. D'autre part, si l'on exprime les résultats en *indices*, calculés sur la base d'une année choisie pour origine, on ne peut pas ignorer que l'année de base exerce son poids, ni que la valeur de l'indice est assujettie à la servitude implicite d'un système de prix, plus ou moins arbitraire.

La méthode du professeur Fourastié

Pour passer du prix, notion purement monétaire, à la production, notion physique, le professeur Fourastié nous propose de recourir à l'échelon du revenu, du salaire.

Voici la définition de sa méthode: en divisant le prix (valeur exprimée en unités monétaires) par le salaire (valeur également exprimée en unités monétaires), on obtient nécessairement une grandeur qui n'est plus une valeur, mais une quantité appartenant au domaine des sciences physiques, une durée de travail, un temps; ce quotient n'est plus exprimé en unités monétaires, mais en unités de durée, en heures.

Ainsi, l'on peut passer du prix à la productivité par l'intermédiaire du revenu.

Vers 1800, à Paris, un miroir en glace de verre de 6,5 m² est vendu par la manufacture 14 165 fr. A la même époque, dans la même ville, une tapisserie des Gobelins des mêmes dimensions vaut 2000 fr.

Aujourd'hui, à Paris, une glace de 6,5 m², de meilleure qualité que la précédente, est vendue 21 750 fr., tandis que la tapisserie d'art des Gobelins de la même qualité que celle de l'an 1800 vaut 1 650 000 fr. pour une surface identique.

Anticipant cet exemple, le professeur Fourastié demande: comment peuvent s'expliquer des variations aussi fortes? Les facteurs d'explication ne sont pas nombreux et conduisent inéluctablement à mettre en cause la productivité du travail.

En effet, si la glace de 6,5 m² est vendue aujourd'hui 21 750 fr., alors qu'un manœuvre gagne 150 fr. par heure de travail, c'est qu'elle a pu être produite, à partir du sable de la mer et du charbon de la terre, en moins de 145 h. de travail ($145 \times 150 = 21\ 750$ fr.). Le prix «réel» de la glace est aujourd'hui de 145 salaires horaires, tandis qu'il s'élevait vers 1800, quand le salaire horaire du manœuvre était de 0,15 fr., à 94 447 salaires horaires (14 167 divisé par 0,15).

Comparons avec les tapisseries. En 1955, la tapisserie d'art vaut 11 000 salaires horaires de manœuvre (1 650 000 divisé par 150). Vers 1800, elle valait 13 333 salaires horaires de manœuvre (2000 divisé par 0,15).

Alors que nous avons un écart de 65 000 % pour les glaces, nous n'avons qu'un écart de 20 % pour les tapisseries.

«Ces différences considérables, écrit M. Fourastié, entre le cas des glaces et celui de la tapisserie ne peuvent s'expliquer ni par les profits, ni par le régime de la propriété des moyens de production, ni par la législation fiscale ou commerciale, qui n'ont pas évolué d'une manière sensiblement différente entre les deux industries. Elle s'expliquent par l'évolution différente du prix de revient, autrement dit par le fait que le progrès technique a été considérable depuis 1800 en matière de verrerie, tandis qu'il a été beaucoup plus faible en matière de tapisserie d'art.»

L'évolution des prix est la conséquence d'une évolution technique; elle s'accompagne proportionnellement aux modifications du volume des productions horaires, donc proportionnellement à la productivité intégrale du travail.

Un champ d'application prodigieux

Les facilités d'emploi de cette méthode de calcul de la productivité sont à priori extrêmement grandes, et très supérieures à toutes autres (nous citons toujours le professeur Fourastié).

Voulons-nous connaître la productivité du blé, des concombres ou du chocolat en France en 1900? Il nous suffit d'un salaire moyen et du prix de gros de chaque denrée. Voulons-nous comparer la productivité des postes de radio

en France et aux Etats-Unis en 1954? Il nous suffit de quatre chiffres: les prix à Paris et à New York de deux postes comparables (12 000 fr.; 15 \$); les salaires horaires moyens totaux des ouvriers des manufactures (195 fr.; 2 \$); le résultat est: à peu près 60 h. en France et 7,5 aux Etats-Unis; ces chiffres étant des maxima, les minima possibles sont 40 h. et 5,5 h. L'écart entre les deux pays est de toute manière très voisin de 1 à 8.

On saisit l'intérêt prodigieux de la méthode basée sur les prix et les salaires pour mesurer l'évolution de n'importe quelle branche de l'activité économique dès le moment où l'on dispose de séries statistiques homogènes de salaires et de prix.

Le secteur du bâtiment et des travaux publics ouvre un immense champ de recherches. Qui fera l'effort de rassembler des données originales, remontant à un demi-siècle ou davantage, et de nous instruire sur la portée véritable des progrès réalisés dans la construction de routes, de chemins de fer, dans le creusement de canaux, dans l'édification de bâtiments industriels et surtout de bâtiments d'habitation?

On ne peut certes pas se dissimuler les difficultés de la tâche, qui tiennent, en premier lieu, au fait que presque toutes les constructions sont des prototypes et, en second lieu, qu'elles ont considérablement changé depuis une cinquantaine d'années.

Cette dernière caractéristique est évidemment assez commune. On la retrouve notamment dans les innombrables produits des fabrications métalliques¹. En revanche, l'absence de séries homogènes s'avérera assez gênante. Elle imposera l'étude comparative scrupuleuse d'un grand nombre d'échantillons à chaque époque de référence, ce qui ne sera pas de nature à simplifier le travail.

La comparaison, dans chaque catégorie de constructions, pourra porter son seullement dans le temps, mais aussi dans l'espace. Si l'on confronte le logement familial du type le plus courant aux USA et son équivalent belge, on sera sans doute moins frappé par la différence des matériaux, des outils et des techniques de production² que par celle du prix final traduit en salaires horaires.

Le professeur Fourastié nous avertit d'ailleurs que l'écart des prix réels révèle un écart entre les faits économiques que très souvent les autres moyens d'observation ne révèlent pas. Par exemple, remarque-t-il, revenant de visiter des fabriques de postes de radio aux Etats-Unis, des ingénieurs français déclarent qu'ils n'ont rien vu de mieux qu'en France, mais il est sûr qu'ils ont mal vu, puisque le prix réel d'un poste équivalent est de 15 salaires horaires aux Etats-Unis et de 100 en France.

Pareil exemple met en valeur le concept de productivité intégrale: le prix réel n'est pas seulement la conséquence de l'emploi dans l'industrie terminale, mais dans l'ensemble des industries, des transports et du commerce qui ont contribué à la production de l'objet.

Le concept de la productivité intégrale est particulièrement fécond dans l'étude économique du logement, où l'attention doit être fixée non seulement sur la multiplicité des éléments physiques du coût, mais aussi sur la multiplicité des manipulations auxquelles chacun de ces éléments est soumis avant le stade final d'assemblage. La méthode des prix met fort opportunément en œuvre des statistiques verticales, qui

¹ Le professeur Fourastié cite l'exemple de l'automobile, produit qui a considérablement évolué depuis 1905. La qualité, le confort et la commodité pour l'usager ont varié du tout au tout. Ces avantages pourraient être chiffrés par des coefficients de l'ordre de 400 à 500 %, qui devraient majorer le prix 1905 par rapport au prix 1950, ou inverser minorer le prix 1950. Sans tenir compte de ces avantages, et en considérant uniquement le prix d'un véhicule Renault de prix minimum, à quatre places au moins, on constate que le prix réel de ce véhicule moyen est tombé depuis 1905 de 20 000 salaires horaires à 2000 salaires horaires en France.

² D'aucuns estiment même, avec toute apparence de raison, que la construction de logements est un des secteurs les moins progressistes de l'Amérique contemporaine. Du point de vue purement technique, comparez, par exemple, l'édification du bungalow américain type «ranch» et la préfabrication industrielle intégrale appliquée en France par des firmes telles que Camus et Coignet.

mesurent toutes les dépenses effectuées pour la production d'une marchandise à partir de l'extraction des matières premières.

Progrès économique, progrès social

La méthode basée sur les prix et les salaires a pour effet de démontrer l'identité profonde des notions de productivité et de pouvoir d'achat. Exprimer le prix d'un produit en unités de salaires horaires conduit à mesurer la quantité de ce produit que l'on peut acheter avec le salaire d'une heure de travail, c'est-à-dire à mesurer le pouvoir d'achat de l'ouvrier.

Si l'on est convaincu, avec le professeur Fourastié, de l'existence d'une corrélation entre prix réels et productivité, on voit du même coup se dégager le lien solide et profond qui unit le progrès technique au progrès social, par l'intermédiaire du progrès économique. Le progrès technique fait baisser le prix de revient réel, qui fait ensuite, à long terme, baisser le prix de vente. Et lorsque le prix réel de vente baisse, le pouvoir d'achat monte.

L'importance exceptionnelle que l'on est amené à reconnaître à la méthode des prix et salaires, c'est qu'elle forme un pont entre le technique, l'économique et le social.

L'étude que nous venons d'analyser bien sommairement nous livre donc, toute faite, notre première conclusion: les mesures indirectes de productivité permettent de préciser la notion de progrès économique, d'en rechercher les causes et les conséquences, d'en reconnaître les facteurs qui permettent le progrès social et, par suite, de hâter ce progrès social.

Notre deuxième conclusion découle du concept de la productivité intégrale. Rappelons cette phrase: le prix réel n'est pas seulement la conséquence de l'emploi dans l'industrie terminale, mais dans l'ensemble des industries, des transports et du commerce qui ont contribué à la production de l'objet.

L'étude poussée de cette interdépendance fait ressortir, notamment, l'utilité fondamentale des travaux d'infrastructure, et peut servir à améliorer les bases de l'action gouvernementale, sous des aspects aussi essentiels que ceux des investissements et de la fiscalité.

Si nous étions capables, par exemple, de chiffrer par rapport au revenu national de l'époque la valeur des investissements consentis au siècle dernier, lorsque la Belgique se dotait du réseau ferroviaire qui a fait sa richesse industrielle, on serait peut-être surpris de les trouver supérieurs à ceux que le pays consent aujourd'hui pour son équipement routier. Par voie de conséquence, les gouvernements seraient sans doute moins enclins à rechercher de médiocres palliatifs à leurs difficultés financières dans la compression spasmodique des budgets des travaux publics.

Souhaitons qu'il se trouve, dans nos universités et nos instituts supérieurs, des esprits curieux qui ne se laissent pas rebouter par la difficulté du sujet et qui veuillent s'attaquer avec ferveur à l'étude de ce poste considérable du produit national qui s'appelle: la construction.

(Extrait du *Bulletin du CEPI*, Bruxelles.)

Il cemento

Il cemento armato. Le industrie del cemento.

Direttore : Prof. Dott. F. Ferrari

Rivista mensile della costruzione, fondata nel 1904 dal Dott. G. Morbelli.

Premiata con 5 medaglie d'oro :

Bruxelles 1905 Venezia 1907 Torino 1911 1912 1926

NUOVA AMMINISTRAZIONE E SEDE :

Milano (521) Viale F. Testi, 1 - Tel. 680419.

QUOTE D'ABBONAMENTO 1954

Normale Italia : L. 4000 ; Estero : L. 7000.

Cumulativo con il Bollettino dell'A.I.C.A. Ass. It. Cemento Armato - Milano : L. 4500.