

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

Herausgeber: Société de communication de l'habitat social

Band: 78 (2006)

Heft: 1: Coopératives et PPE

Artikel: Troisième voie : coopérative et PPE

Autor: Jolliet, François

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-130050>

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: 23.02.2026

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

TROISIÈME VOIE: COOPÉRATIVE ET PPE

François Jolliet

Un hybride

En matière d'habitat, le monde se conçoit et se divise selon deux grands continents: d'un côté les locataires d'un logement collectif et de l'autre les propriétaires de leur logement individuel. L'aventure de l'acquisition du logement privé devient souvent l'oeuvre d'une vie, une promotion sociale, la preuve définitive d'un statut et d'une indépendance.

Mais existe-t-il une alternative? Un espace capable de réunir les avantages des deux mondes, vie collective d'une part et liberté d'autre part? Cette question, beaucoup de locataires se la posent au moment du passage à la propriété, parce qu'ils sentent bien qu'en s'isolant dans un cocon individuel (d'ailleurs souvent éloigné de la ville), ils pourraient perdre une qualité fondamentale de leur mode de vie précédent.

Certaines coopératives (rares en Suisse romande, mais d'autant plus remarquables) ont apporté une réponse tout à fait originale à cette question, en associant coopérative et PPE (propriété par étage). Nous vous présentons ici deux exemples de cette démarche où la construction des logements est tout d'abord menée de manière collective et groupée pour aboutir ensuite à la vente des appartements en PPE. Aussi bien « les Pugessis » à Yverdon que « la Chotte » à Duillier ont mis en oeuvre avec succès, un système hybride, et leurs expériences nous semblent particulièrement instructives.

Les avantages

On peut comparer ce système à un voyage au cours duquel on changerait de véhicule en cours de route, pour mieux s'adapter au pays traversé. La coopérative est le premier véhicule, collectif qui permet en se regroupant:

- d'être financièrement plus fort (tout en disposant de fonds propres minimaux)

- de préparer un seul projet et un seul chantier
- d'accéder plus facilement à un terrain, grâce au « label d'utilité publique » de la coopérative; on peut par exemple envisager un droit de superficie accordé par une commune pour 80/100 ans, financement plus facile qu'un achat dans les premières années; de plus l'état ne facture pas de droits de mutation aux coopératives

- de créer des liens avec ses futurs voisins, par sympathie mais aussi parce que le voyage (ses risques, ses enjeux) nécessite des engagements importants; dans ce processus « on se reconnaît » mutuellement, comme l'ont dit nos interlocuteurs

Ensuite, lorsque le passage difficile du projet et du chantier est franchi (ou suffisamment exploré), on peut passer au véhicule privé, plus mobile et individualisé, que représente la propriété privée « par étage » (PPE). C'est la garantie d'obtenir son chez soi, de pouvoir terminer l'aménagement intérieur selon ses désirs et ses moyens, voire revendre son bien immobilier. Autrement dit, d'obtenir finalement les avantages de la propriété privée.

Ce système hybride, associant coopérative et PPE, cherche aussi à éviter, dans la mesure du possible, les inconvénients de chaque système. On n'est plus simple locataire d'une coopérative, sans pour autant faire partie d'un système de propriété individualiste pure et dure où l'on n'a pas du tout choisi ses voisins (assemblée de PPE difficile, dérive spéculative lors de la revente).

Le processus

En nous basant sur l'exemple de la coopérative de la Chotte à Duillier et sur celui de la Société Coopérative des

Pugessis à Yverdon, nous pouvons proposer de résumer les processus coopérative-PPE selon les grandes étapes suivantes, dans l'ordre chronologique.

1. Fondation de la coopérative

Les règles légales sont connues et « le cas échéant » l'Association Suisse pour l'Habitat (ASH) se met au service des futurs coopérateurs pour les conseiller jusque dans la rédaction des statuts. A Duillier, la coopérative préexistait en fonction d'un projet antérieur abandonné, à Nyon; chaque coopérateur avait déjà versé en 1985 la part sociale qui lui permettait de faire partie d'une liste d'attente (par ordre d'arrivée) pour le nouveau projet. A Yverdon en 1978, il y avait tout juste le quotient requis, soit le minimum de 7 membres dont la plupart étaient liés au « Mouvement Populaire des Familles » de l'époque.

2. Le terrain

La coopérative prend véritablement son sens lorsqu'elle dispose d'un lieu. A Duillier, suite à l'échec des projets nyonnais précédents, un des coopérateurs a mis à disposition en terrain de sa famille, au centre du village. Comme un « bloc locatif » ne convenait pas dans ce nouveau contexte villageois, les coopérateurs ont eu l'idée d'un hybride coopérative-PPE, mieux adapté. A Yverdon, des privés ont vendu le terrain (prix moyen: 80.- fr./m²). Ce terrain n'était d'ailleurs pas exempt de problèmes puisque les fondations spéciales sur pieux (60.- fr./m²) ont presque doublé son coût.

3. Le projet

C'est aussi l'un des problèmes délicats au début du processus, alors que la coopérative n'a pas encore véritablement de moyens financiers. A Duillier, l'architecte (Albert Cornaz à Nyon) a pris le risque d'établir le projet, jusqu'à la mise à l'enquête, sans aucune rétribution en cas d'échec. A Yverdon aussi, la motivation de l'architecte (le groupe Y et en particulier Jean-Paul Michel) était vive. Il a notamment joué les informateurs et les bons offices lors de l'acquisition du terrain; il s'est fortement engagé en faveur de la participation des usagers et pour démontrer qu'une forme d'habitat différente des barres de logements pouvait prendre forme tout en respectant une densité à peu près égale.

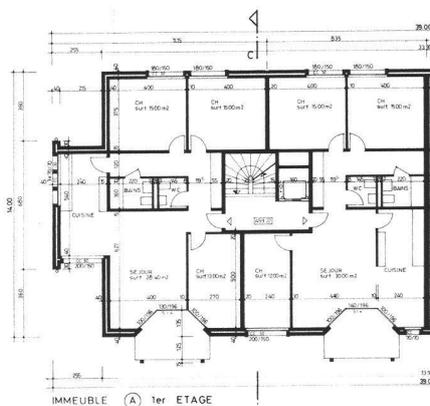
Dans les deux cas, la prise de risque des architectes a fortement contribué au succès de l'opération. Ce risque de l'architecte (et éventuellement la prime qui l'a rétribué) peut être évalué et discuté au moment de la conception d'ensemble du processus.

On peut aussi prévoir une mise en concurrence (plusieurs formes de concours) de différents projets pour obtenir le meilleur rapport qualité-prix. Nous n'approfondissons pas ce thème ici, mais nous avons présenté, dans le dernier numéro, le concours de la Sallaz à Lausanne. Nous consacrerons prochainement un numéro au sujet du concours.

4. Le financement

Il suit tout d'abord le même cheminement que celui de toute coopérative (voir Habitation n°1, 2004 «Ma Coopérative - Un mode d'emploi»). Rappelons qu'il s'agit de combiner un crédit bancaire auprès d'un organisme ad hoc (20 à 25%), le solde étant fourni par des aides et les fonds propres de la coopérative (10-15%).

Ce parcours du combattant permet aux coopérateurs d'entamer l'opération avec seulement un minimum de fonds propres. Aux Pugessis, c'est la LCAP (la Loi encourageant la Construction et l'Accession à la Propriété, aujourd'hui disparue) qui a permis de faire démarrer l'opération, les coopérateurs n'ayant pratiquement pas d'épargne. A Duillier, l'achat du terrain (1'300'000.- fr.) a absorbé tous les fonds propres à disposi-



Plan du 1er étage
Les Perchettes à Duillier

tion; il constituait aussi une garantie pour la banque qui pouvait toujours compter le revendre en cas d'échec.

Dans ce contexte initial difficile, il est clair qu'une mise à disposition du terrain en droit de superficie par une collectivité publique (location annuelle, parfois même différée de quelques années en guise d'aide initiale) pourrait nettement soulager la coopérative.

5. Le chantier

Si la direction des travaux revient à l'architecte, la coopérative s'engage dans le suivi des travaux, avec de nombreuses décisions à prendre en cours de route (même si la planification préliminaire a été excellente). Le contrôle du coût reste un souci, notamment en début de chantier, avant que le bâtiment ne « sorte de terre ». A Yverdon, le terrain marécageux a nécessité des fondations spéciales imprévues. A Duillier, la coopérative a soigneusement mené le chantier jusqu'à ce que la toiture et la couverture soient posées: à ce moment, les principales surprises étaient déjà éliminées et le coût final pouvait être garanti. Il ne faut pas pour autant peindre le diable sur la muraille, puisque la plupart des chantiers menés avec expérience et conscience professionnelles suivent les prévisions. Un suivi constant du maître de l'ouvrage est de toute manière nécessaire.

6. La vente des PPE

A Duillier, la vente est intervenue au 8^{ème} mois du chantier (juin 1989); un appartement de 100m² coûtait environ 400'000.- fr. Les actes de vente ont été signés devant le notaire, au cours d'une séance où chaque coopérateur/acheteur devait

être dûment muni de son chèque bancaire. La répartition des appartements avait été longuement mûrie et chacun signait aussi directement sur le plan d'étage, à l'emplacement de son logement, pour éviter toute ambiguïté.

Aux Pugessis, les 60 logements se sont vendus au fil des différentes étapes à partir de 1981; le prix restait modeste, par exemple 280'000.- fr., pour un appartement de 5,5 pièces de 133m² et comprenant aussi une terrasse de 15m². Mais la vente n'a pas été facile, puisqu'il a fallu traiter plus de 600 demandes.

7. Les finitions

Alors que le gros-œuvre et les installations sont exécutés par des entreprises, il n'est pas exclu que certains coopérateurs / propriétaires contribuent aux finitions de leur logement ou pour le moins au choix de ces finitions. Les Pugessis à Yverdon doivent d'ailleurs une grande part de leur renommée à la participation de leurs membres qui ont pu choisir jusqu'au plan de leur appartement « à la carte » (et grandeur nature sous forme de maquette expérimentale 1:1 dans un laboratoire de l'EPFL! Cette expérience « extrême » ne serait probablement plus reproductible aujourd'hui, parce que la valeur idéologique du processus serait certainement moins reconnue et parce que les contraintes pratiques et économiques sont très élevées. Mais l'idée d'un degré de liberté du propriétaire doit être retenue, en particulier dans les finitions.

8. Après le chantier

La question de l'entretien des immeubles doit être envisagée. L'esprit de participation qui caractérise les Pugessis a conduit à un système de corvées collectives pour l'entretien des espaces communs: balayage, jardinage, aménagements extérieurs... On peut bien sûr aussi envisager une conciergerie traditionnelle.

Outre ces tâches quotidiennes, il est nécessaire de mettre en place un fonds permettant de financer l'entretien des constructions (installations, peinture, à long terme façade, toiture). L'administration de la PPE peut être effectuée par la coopérative ou confiée en mandat à un spécialiste pour une prestation plus neutre et professionnelle.

Un des points délicats est la revente d'une PPE: c'est une porte ouverte à d'éventuelles spéculations et à l'incursion au sein d'une communauté bien établie (et parfois un peu



Les Pugessis, un quartier à l'échelle humaine avec la participation des habitants à la conception et à la réalisation

sectaire?), de nouveaux membres susceptibles de rompre l'équilibre existant. A Duillier, une solution originale a été mise sur pied: la coopérative est restée propriétaire d'un local de réunion ce qui lui donne un statut d'égalité au sein de la PPE. Elle dispose même de droits spéciaux, notamment un droit de préemption astucieux sur le prix original de la PPE indexé à l'inflation suivant la progression de l'IPC (Indice des Prix à la Consommation). Ce dispositif particulier permet d'éviter une revente spéculative des lots de PPE.

Le rôle du passeur

Face à l'architecte, face aux coopérateurs/propriétaires, face à la banque et aux intitulés de financement, face aux problèmes juridiques et organisationnels, le maître de l'ouvrage a de nombreuses et grandes responsabilités que l'on ne peut assumer sans un travail important.

Au sein du comité (ou alors sous forme de mandat extérieur), il s'agit de trouver la personne qui tiendra le « rôle du passeur ». Sa mission est de faire franchir à la coopérative l'étape difficile de la construction, tâche que l'on peut aussi énoncer de la manière suivante:

- a) renforcer le maître de l'ouvrage face à l'architecte (partenaire du dialogue, prise de décisions, anticipation des grandes questions, défense du point de vue de l'usage, suivi du contrôle de coût et suivi de chantier)
- b) informer (présentation du projet sous forme écrite ou au cours de discussion, diffusion médiatique, dialogue avec les coopérateurs, définition des besoins de chacun)
- c) organiser le financement (préparer un plan financier, informer les coopérateurs/propriétaires pour leur financement et les aider face à leur banque, dialoguer avec la banque de la coopérative) et organiser la promotion (présentation, diffusion, préparation des contrats PPE, signatures, notaire,...)
- d) organiser l'aspect juridique (statuts de la coopératives, forme des PPE, suivi du mandat de notaire)

Comme on le voit, les tâches concrètes sont très diverses et assez lourdes (conséquentes): de manière très indicative, on peut les estimer grossièrement à un emploi à mi-temps sur deux ans. Les assumer, c'est guider la coopérative durant la période cruciale du chantier et de la vente des PPE.

Tant Monsieur Ogay à Duillier que Mme Layaz aux Pugessis ont rempli cette mission avec constance et succès. On remarque en passant qu'ils bénéficient tous les deux d'une formation et



Les Pugessis, un quartier qui permet une personnalisation des espaces intérieurs et extérieurs, ainsi que de certains espaces semi-publics

d'une pratique préalable du métier de comptable et de gestionnaire, certainement très utile dans une telle opération. Leur contribution en général était évidemment essentielle. Nous pensons que le rôle du passeur mérite d'être reconnu et, le cas échéant, dûment rétribué. La dépense reste de toute manière raisonnable au vu de son « effet de levier » sur l'ensemble de l'opération.

Expériences

Il est évident que l'architecte et le « passeur » de la coopérative sont à la base du succès de l'opération. D'autres contributions peuvent aussi provenir des pouvoirs publics (accès au terrain, droit de superficie), d'autres membres du comité ou intervenants, et bien sûr, de l'esprit qu'insufflent les coopérateurs/propriétaires.

Dans un projet où tous s'engagent (ne serait-ce que financièrement), des liens se créent au fil de la réalisation et « l'ambiance » finale est bien sûr très liée à cette expérience commune. C'est une occasion de se reconnaître mutuellement.

Un des principes évoqués par M. Ogay est la notion du « juste prix » ou du coût équitable pour tous les partenaires (coopérateurs, propriétaires, mandataires, entreprises, etc.) En principe, tous les efforts, les discussions et les contrôles exercés devraient en effet permettre d'aboutir à un rapport qualité/prix satisfaisant pour tous.

Même si l'on peut rester critique face au risque de créer un monde à part, un peu sectaire (ou du moins reconnu comme tel par l'environnement social, villageois par exemple), le succès des deux opérations mentionnées est indéniable. La coopérative de Duillier a d'ailleurs reçu de nombreuses demandes et s'apprête à reconduire une opération semblable dans sa région. Nous lui souhaitons bon vent.