

**Le logement des ultra-pauvres : théorie et pratique en Haïti**  
**Housing the Ultra-Poor: Theory and Practice in Haiti**  
**La habitación de los ultra-pobres: teoría y práctica en Haití**

Simon M. Fass

Numéro 17 (57), printemps 1987

Survivances et modèles de développement

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1034365ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1034365ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Lien social et Politiques

ISSN

0707-9699 (imprimé)

2369-6400 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Fass, S. M. (1987). Le logement des ultra-pauvres : théorie et pratique en Haïti. *International Review of Community Development / Revue internationale d'action communautaire*, (17), 25–36. <https://doi.org/10.7202/1034365ar>

Résumé de l'article

Il est particulièrement difficile de définir des politiques et programmes de logement efficaces lorsqu'on s'adresse à deux catégories particulières de la population : les ultra-pauvres et les gens qui travaillent pour leur propre compte. Dans certaines villes du Tiers monde telles que Port-au-Prince, ces groupes constituent une partie importante de la population. Pour les ultra-pauvres, les conditions de logement sont fonction du prix des denrées de base alors que pour les travailleurs autonomes, elles sont influencées par la nécessité de consacrer des ressources à la production plutôt qu'à la consommation. L'utilisation efficace des ressources dans le but d'améliorer les conditions de logement de ces catégories de population suppose des normes de qualité et des critères d'évaluation qui ne sont pas très différents de ce que ces ménages considèrent déjà comme satisfaisant.

# Le logement des ultra-pauvres : théorie et pratique en Haïti

S. M. Fass

La définition de politiques et de programmes de logement à l'intention des populations à bas revenu constitue un défi de taille pour les responsables de la planification du Tiers monde, qui doivent tenir compte de la rareté des ressources publiques et privées. L'idée que les gouvernements devraient construire à coup de subventions des logements de bonne qualité, relativement grands et coûteux appartient au passé, même si la pratique persiste de façon isolée. De plus en plus, on a acquis la conviction que les interventions doivent être plus modestes. Les initiatives plus récentes visent plutôt à réduire progressivement le prix relatif des terrains, de la construction et du financement, et à rendre ainsi les logements améliorés accessibles à un plus grand nombre de ménages à bas revenu (Linn, 1983 : 142-185).

Par ailleurs, il existe des programmes de base peu coûteux en vertu desquels des parcelles assai-

nies sont vendues aux ménages pauvres suivant une formule d'achat-location assortie de taux qui, tout en restant abordables, permettent au gouvernement de récupérer l'investissement initial. Dans ces projets, la construction, l'expansion et l'amélioration des logements se font au rythme de l'augmentation des revenus des ménages. De plus, il existe des programmes de réhabilitation des bidonvilles, en vertu desquels les gouvernements fournissent les services de base, tels l'approvisionnement en eau et un réseau d'égout, reconnaissent légalement les droits de possession existants et accordent des facilités de crédit pour la construction. Encore ici, on impose une taxe modeste qui, sans exercer un effet dissuasif, permet au gouvernement de récupérer son investissement initial et d'étendre le champ d'application de sa politique (Grimes, 1976 : 102-103).

En dépit de certains problèmes pratiques d'implantation, ces nou-

velles façons d'aborder le problème du logement ont incontestablement du bon. Cependant, leurs prémisses et les normes qui les accompagnent peuvent se révéler tout à fait inadéquates dans le contexte économique de certains types de pauvreté en milieu urbain.

Un de ces types de pauvreté est la « pauvreté extrême » ou ce que l'on pourrait qualifier d'« ultra-pauvreté ». Une définition plus technique de ce terme sera présentée plus loin, mais de façon générale on décrit ainsi une situation où la première préoccupation des ménages est la consommation de nourriture. Pour eux, la survie n'est possible que grâce à un équilibre précaire entre les calories absorbées et les calories dépensées en gagnant l'argent nécessaire à l'achat de nourriture. Toute augmentation du revenu disponible, qu'elle provienne d'une augmentation des revenus bruts ou d'une diminution du prix d'un autre bien essentiel,

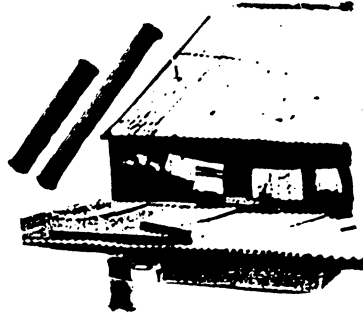
sera consacrée de façon presque exclusive à l'achat de nourriture. Par conséquent, il est possible qu'une initiative visant à réduire le prix du logement pour cette population ne se traduise pas par une amélioration significative de ses conditions de logement.

En plus de l'ultra-pauvreté, il existe un deuxième type de pauvreté qui présente des caractéristiques particulières par rapport au logement. Il touche un secteur important de la population active, composé de travailleurs établis à leur propre compte. Pour eux, tout revenu additionnel (peu importe qu'il soit prévu ou non pour le logement) sera évalué en fonction des besoins de l'entreprise, ce qui peut avoir pour effet de détourner les politiques et programmes de logement de leurs buts initiaux.

Dans un cas comme dans l'autre, il n'est pas nécessairement impossible d'intervenir en matière de logement, mais il paraît évident que les buts et les critères d'évaluation fixés par les autorités pour ces programmes doivent être révisés à la baisse.

En tenant compte des théories économiques de la consommation et de la production domestiques, je vais tenter, dans un premier temps, de dégager la signification et les conséquences de l'existence de « poches » importantes d'ultra-pauvreté et d'une main-d'œuvre travaillant pour son propre compte. Dans un deuxième temps, j'analy-

serai un projet de logement mis en oeuvre en Haïti afin d'illustrer la thèse selon laquelle un programme de logement qui offre quelque chose de trop différent par rapport à ce qui existe déjà n'apportera guère d'améliorations dans les conditions de logement de ces couches de population<sup>1</sup>.



### Théories de la production domestique

Jusqu'à récemment, la théorie de la consommation constituait la référence traditionnelle lorsqu'il s'agissait de comprendre le comportement économique des ménages. Selon cette théorie, un individu, un ménage ou toute autre unité de consommation obtient certains bénéfices de la consommation de biens et de services et, dans les limites de son budget, cherche à les maximiser. Cependant, certains chercheurs (notamment Becker, 1965 et Lancaster, 1966) ont fait remarquer qu'un ménage ne peut disposer d'un produit utile que s'il le combine avec quelque chose d'autre. Afin de tenir compte de ces deux étapes, ils ont créé une « nouvelle » théorie du comportement des ménages qui nuance la théorie traditionnelle<sup>2</sup>. Durant la première étape, le ménage a une fonction de production semblable à celle des entreprises ; les biens, les services ainsi que les facteurs temps et capital sont combinés par le ménage de façon à produire des biens abstraits, comportant certains « attributs » ou, selon la terminologie d'Evenson (1976), des « consommables », par exemple la santé<sup>3</sup>. Dans un deuxième temps, le

ménage se comporte selon les règles prévues par la théorie traditionnelle : il cherche à maximiser les avantages qu'il peut obtenir des « consommables » qu'il produit.

En attribuant ainsi une fonction de production aux ménages, la « nouvelle » approche éclaire divers aspects de leur comportement. Par exemple, alors que la théorie traditionnelle n'explique la demande de logement qu'en fonction des avantages que procure la consommation de ce bien, la nouvelle approche l'explique en fonction du rôle que peut jouer le logement en tant que bien intermédiaire dans un processus de production domestique, en vue d'une éventuelle consommation de biens finis comme la santé. Or, compte tenu de la loi des rendements décroissants, une augmentation des ressources au niveau d'un seul des facteurs de production peut aboutir à des normes et à des prix incompatibles avec le processus de production domestique, ce qui représenterait, en l'occurrence, un gaspillage des ressources.

Cependant, même cette nouvelle théorie, sommairement décrite ici, comporte une lacune. De façon implicite, elle ne reconnaît qu'un seul type de rapport entre la production domestique des « consommables » et la production domestique du revenu, à savoir la productivité du travail. Par exemple, elle affirmerait que la production et la consommation d'un bien comme la santé ne peuvent influencer le revenu que si elles maintiennent ou augmentent la production des travailleurs. Par conséquent, cette théorie examine le rapport entre le logement et le revenu selon l'effet que peut avoir le logement sur la capacité de production des travailleurs et donc indirectement sur leurs revenus. De façon générale il est vrai, dans le Tiers monde, la production, surtout celle qui est effectuée par les pauvres, est à forte intensité de main-d'œuvre. Il devient

donc normal d'accorder de l'importance à l'influence du facteur logement sur le travail<sup>4</sup>. Cependant, dans plusieurs villes, un plus ou moins grand pourcentage de la population travaille à son propre compte dans ce qu'il est convenu d'appeler le secteur « informel » de l'économie. Ce secteur est également à forte intensité de main-d'œuvre, mais ici la production de revenu exige plus que le seul facteur main-d'œuvre. Ce type de ménage produit pour le marché autant que pour la consommation interne et donc l'unité d'habitation, en tant que magasin, entrepôt, atelier ou bureau, peut constituer un facteur direct dans la production de biens pour le marché.

C'est ainsi que l'on constate que ce type de ménage fonctionne comme une « entreprise » dans la mesure où il doit décider de la répartition de ses revenus entre dépenses de production et dépenses de consommation. Autrement dit, il doit décider de l'usage optimal des facteurs de production afin de maximiser à la fois les avantages de la consommation et l'efficacité de la production<sup>5</sup>. Si la demande effective de logement découle autant sinon plus de son rôle de facteur de production que de son rôle de bien de consommation, et si un ménage recherche le meilleur compromis entre la rentabilité de ses investissements et la satisfaction de ses besoins de consommation, alors la demande pour l'espace, la qualité ou tout autre attribut du logement peut être tout à fait différente selon que celui-ci est un facteur de production ou un bien de consommation. Prenons l'exemple d'une famille dont les revenus proviennent exclusivement de salaires. Supposons qu'elle voie ses revenus augmenter. Lorsqu'elle doit décider de l'achat d'une plus grande ou d'une meilleure unité d'habitation, elle doit évaluer le coût d'opportunité de son geste en fonction des biens qu'elle ne pourra plus consommer. En

revanche, face à une situation identique, une famille dont les revenus proviennent exclusivement d'une entreprise domestique doit non seulement tenir compte des mêmes facteurs que la famille de salariés mais, en plus, elle doit évaluer les avantages potentiels d'un réinvestissement des revenus additionnels dans le processus de production. Cette dernière famille peut donc avoir tendance à fonctionner comme entreprise plus que comme unité de consommation. En effet, si les avantages du réinvestissement sont plus grands que les avantages procurés par la consommation d'une meilleure unité de logement, il se peut très bien qu'une augmentation des revenus provoque des réactions très différentes de la part des deux types de familles. On peut donc faire l'hypothèse que le taux de travailleurs autonomes dans une ville va influencer la structure de la demande de logement.

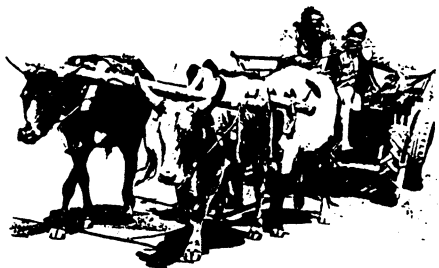
Encore faut-il souligner que ces théories sur le comportement des ménages sont fondées empiriquement sur l'observation de populations « normales » et n'ont pas été vérifiées auprès des familles ultra-pauvres qui, selon Lipton (1983 : 58), représentent 10 % à 15 % de la population des pays pauvres. Lorsqu'on parle des ultra-pauvres, on fait référence à une population dont les revenus sont si bas qu'au cours d'une période de cinq ans le risque qu'elle souffre de malnutrition grave est très élevé. De façon générale, on peut dire que cette catégorie de la population est composée de ménages qui consacrent 75 % ou plus de leurs revenus à l'achat quotidien de 1500 calories ou moins par adulte des denrées les moins chères<sup>6</sup>. Logée ou non, cette partie de la population dépense d'abord pour les calories et donc la santé ; toute augmentation de ses revenus, toute diminution du prix d'un article aura le même résultat : une augmenta-

tion du nombre de calories consommées.

Le concept d'ultra-pauvreté nous permet de comprendre pourquoi certaines couches de la population urbaine ne sont pas en mesure de profiter des améliorations apportées dans le domaine du logement. Si on leur donne une parcelle de terre ou un logement, les ultra-pauvres seront immédiatement tentés de revendre ou de louer ce bien afin de manger mieux. Dans ce sens, leur comportement est analogue à celui d'une entreprise. Ces ménages n'obtiennent ni satisfaction ni utilité de ce qu'ils peuvent consommer. Ou plutôt, chaque bien ou service qu'ils achètent constitue un facteur dans le processus de production de leurs revenus ; par exemple ils peuvent dépenser 1000 calories au cours d'une journée de travail en visant à gagner suffisamment d'argent pour acheter 1100 calories la journée suivante. Un objet qui rend la production de calories plus efficace sera prioritaire par rapport à tout autre bien de consommation. Selon la situation du ménage, les objets prioritaires peuvent être une casserole ou une maison ; mais s'il est établi à son compte, il pensera peut-être en premier lieu aux outils, aux matières premières ou aux réserves, c'est-à-dire aux facteurs de production susceptibles d'augmenter ses revenus et donc de contribuer à une meilleure nutrition et à une meilleure santé.

Dans les pays du Tiers monde où les ultra-pauvres ne comptent que pour une petite partie de la population urbaine et où les efforts en vue d'améliorer les conditions de logement des pauvres « ordinaires » mobilisent déjà beaucoup de ressources, il n'y a peut-être pas lieu de modifier profondément l'approche théorique existante sur la question du logement. Par contre, dans des pays comme Haïti, où les ultra-pauvres constituent un pourcentage important de la population, il n'est guère concevable d'élaborer des

28 politiques et programmes de logement qui font abstraction de leur existence.



### Revenu, production de revenu et logement

En 1976, près de 70 % des ménages de Port-au-Prince gagnaient moins de 40,00 \$US par mois et 40 % gagnaient moins de 20,00 \$US (Fass, 1978 : 165). Il n'existe pas de statistiques nationales fiables en ce qui concerne les sources de revenu, mais on peut s'en faire une idée en analysant la situation d'un quartier type, celui de Saint-Martin. C'est le travail qui explique la quasi-totalité des revenus des ménages de Saint-Martin (Fass, 1980 : 37-67). Environ 32 % des travailleurs sont employés dans des domaines comme l'entretien des immeubles, la construction, le service domestique, la mécanique et diverses industries. Les autres sont établis à leur propre compte ; 11 % fournissent des services (contrats de construction, courtage douanier, médecine herboriste,

transport en taxi, vente de billets de loterie), 25 % sont des commerçants qui vendent au marché ou dans la rue, et enfin 32 % sont artisans. Dans le cas des commerçants et des artisans, le montant de capital investi varie énormément.

La distribution de ces différents types de travailleurs est relativement uniforme. Parmi les ménages dont les revenus sont inférieurs à 40,00 \$US par mois, plus de 80 % comptent au moins un commerçant ou un artisan. Parmi les ménages dont les revenus sont supérieurs à 40,00 \$US, le pourcentage de commerçants et artisans est plus proche de 60 %. Par conséquent, la majorité des logements servent non seulement de résidence mais également de bureau, de magasin, d'entrepôt ou d'atelier. Fait encore plus significatif, la plupart des ménages pauvres gagnent des revenus sur la base d'un capital investi dans le commerce ou dans des industries artisanales. Bref, ces ménages possèdent une entreprise plus ou moins importante et prennent quotidiennement des décisions concernant la partie de leurs revenus qu'ils doivent consacrer à l'entreprise et la partie à utiliser autrement.

De quelle façon ? Cela ne fait guère de mystère. Le coût minimum de 1500 calories par jour par personne (pour de la farine de maïs préparée dans une casserole communautaire) est de 16,50 \$ par mois pour le ménage moyen (4,3 adultes), de 20,00 \$ si l'on y met quelques haricots afin d'obtenir 30 grammes de protéines<sup>7</sup>. On peut donc dire que 40 % de la population ne gagne pas suffisamment d'argent pour acheter 1500 calories sans dépenser plus de 75 % de son revenu, et qu'une seconde fraction de 30 % consacre au moins 45 % de son revenu au même besoin. La plupart des résidents de Port-au-Prince sont donc pauvres et la plupart des pauvres sont, selon la définition de Lipton, ultra-pauvres.

Une des conséquences fondamentales de l'ultra-pauvreté dans ce genre d'économie est la sensibilité extrême des revenus du ménage à l'état de santé de ses membres. La production de revenu est fonction de la productivité du travail. Par conséquent, toute diminution de la capacité physiologique ou psychologique d'un travailleur pour cause de malnutrition ou de maladie peut réduire de façon significative les revenus du ménage, surtout si la consommation par personne y est généralement de 1500 calories ou moins. Une maladie qui exige des soins médicaux constitue une menace tout aussi importante. En effet, le remboursement des frais médicaux, pour lequel on puise dans le budget de nourriture ou dans le capital d'investissement, à moins que l'on n'emprunte ailleurs, ne peut qu'avoir des effets négatifs, à court ou à long terme, sur la production de revenu<sup>8</sup>. Même si on n'a pas à déboursier pour des frais médicaux, le temps passé par un travailleur à soigner un membre de sa famille occasionne une diminution de revenus. Un jour sans travailler représente une réduction de 20 % des revenus hebdomadaires. Ces situations arrivent un jour ou l'autre à toutes les familles ; dans le cas des familles ultra-pauvres, cela peut signifier la catastrophe. Lorsque les revenus fléchissent, l'alimentation en souffre et les risques de maladie et de baisse de la productivité augmentent : le cercle vicieux est vite créé. D'aucuns peuvent qualifier la santé de bien de consommation qui procure des satisfactions au ménage ; c'est également un facteur de production qui permet de gagner des revenus.

Une deuxième conséquence importante de l'ultra-pauvreté, qui découle de la première, est que les plus petits détails de la vie prennent une importance vitale. Pour pouvoir acheter 1500 calories (et un peu de protéines) au coût minimum,

la famille doit déjà posséder une casserole et acheter juste assez de maïs pour la journée. Si elle n'a pas de casserole, elle paye 20 % de plus pour acheter du maïs tout cuit des vendeurs ambulants, ce qui représente un coût additionnel de 3,30 \$ par mois. Une casserole coûte 5,00 \$, soit l'équivalent d'un ou deux mois de logement selon la situation géographique et les autres caractéristiques du logement. Sans casserole et sans réserve de maïs à stocker, un ménage n'a guère besoin d'un logement, moins en tout cas que d'une casserole. Si la consommation de calories reste constante, l'investissement dans une casserole peut être récupéré en six semaines, et ensuite on dispose de 3,30 \$ par mois que l'on peut consacrer à autre chose, comme le logement.

Après l'achat d'une casserole, si un ménage veut encore réduire le coût des calories, il peut acheter grain et charbon en plus grandes quantités, disons se faire une réserve de deux semaines. Cela représente une économie d'environ 15 %, ou de 2,50 \$ par mois. Toutefois, la plupart des ménages ne peuvent acheter une telle quantité de denrées sans avoir un logement où les emmagasiner. C'est alors qu'un logement devient un facteur complémentaire nécessaire à une production plus efficace de la nutrition et, à travers la nutrition, de la santé et des revenus. Le même genre de séquence vaut pour le commerce et l'industrie domestique. À un moment donné, certains facteurs génèrent plus de revenus qu'un logement ; puis, à une étape ultérieure du développement économique du ménage, un logement devient essentiel. Cependant, les dépenses faites pour un seul des facteurs produisent un rendement décroissant si elles ne sont pas accompagnées de dépenses pour les autres facteurs. Une fois logé, un ménage n'a pas besoin de dépenser plus que ce qui est absolument nécessaire pour le logement

s'il veut que celui-ci serve à des fins productives. L'espace n'a pas à être plus grand que ce qui est nécessaire pour entreposer les biens, et peut-être loger les membres de la famille s'il n'y a pas de façon plus efficace de se prémunir contre les risques de maladie. Quant à la qualité du logement, il s'agit surtout de se protéger minimalement contre la pluie et le vol et de mettre les grains à l'abri des rongeurs. On constate donc ici une troisième conséquence de l'ultra-pauvreté, à savoir que les conditions de logement reflètent sur le plan physique la réalité physiologique des 1500 calories maximum par jour.

C'est ainsi que l'on peut constater que parmi les 65 % de ménages dont les revenus sont inférieurs à 40,00 \$ par mois en 1976, 8 % vivent dans la rue et se servent des passages couverts du centre-ville et des installations du marché central pour s'abriter contre les intempéries. Une autre fraction de 20 % vit dans des constructions en terre battue avec toit de chaume ; 40 % encore vivent dans des installations de fortune faites de débris de toute sorte (boîtes brisées, canettes écrasées et carton) et surmontées de toits de chaume ou de tôle ondulée ; pour les plus riches, on voit des constructions en madriers ou en blocs de béton avec des toits en métal (Fass, 1978 : 167).

Selon la situation géographique du logement, sa qualité et le type de contrat de location (c'est-à-dire selon le terme : une semaine, un mois ou six mois), les locataires (80 % de la population) payent de 0,25 \$ à 2,00 \$ le mètre carré chaque mois. Pour que les dépenses de logement d'une famille type se situent entre 10 % et 30 % de ses revenus bruts, c'est-à-dire entre 2,50 \$ et 7,50 \$ par mois, la famille doit minimiser sa consommation d'espace. Par conséquent, les logements sont généralement petits ; en moyenne, on dispose de deux mètres carrés d'espace habitable

par personne<sup>9</sup>. La densité de population dans les quartiers ainsi occupés est donc passablement élevée : on compte environ 900 résidents en moyenne par hectare dans un quartier composé de bâtiments à un seul étage. Pour un quart de la population, la densité est supérieure à 1200 résidents par hectare.

Ces caractéristiques de revenus, de production de revenus et de logement font en sorte que les politiques et les programmes de logement à l'égard des pauvres doivent être conçus de façon différente en Haïti. Toutefois, afin de déterminer ce qui serait le plus approprié, les politiques et programmes à formuler dans ce domaine doivent être basés sur des données plus solides que les statistiques générales et les études de cas relativement simples que j'ai présentées ici. Il faut disposer de données qui indiquent, d'une part, les conditions nécessaires pour qu'un logement contribue de façon positive à l'économie du ménage et, d'autre part, le niveau d'un attribut donné (espace, qualité) dont un ménage a besoin. Deux enquêtes, trop restreintes pour être véritablement représentatives de la population dans son ensemble, fournissent au moins une partie des renseignements nécessaires. La première porte sur la population sans abri ; la seconde sur l'échantillon des ménages de Saint-Martin dont j'ai parlé ci-dessus<sup>10</sup>.

### *Les sans-abri*

Outre les personnes qui dorment sur le seuil de leur porte parce qu'il n'y a pas de place pour toute la famille à l'intérieur, la population des sans-abri se chiffrait en 1976 à 30 000 personnes<sup>11</sup>, parmi lesquelles on peut identifier deux groupes distincts.

Le premier groupe, d'environ 18 000 personnes, est composé des plus pauvres des ultra-pauvres. Il est continuellement alimenté par les individus et les ménages qui ont subi le genre d'infortune dont j'ai

30

parlé plus haut. Ils ne possèdent que les vêtements qu'ils ont sur le dos. Tout au plus, ils disposent de 0,10 \$ à 0,30 \$ de temps en temps, lorsqu'ils ont pu travailler une journée. Dans ces conditions, ils n'ont guère besoin d'un logement. Toute « épargne » sera consacrée en priorité à l'alimentation, aux casseroles, aux outils, à une réserve de marchandises et à toute une gamme d'articles qui sont éminemment plus rentables pour eux qu'un logement. En effet, toutes les femmes adultes interrogées lors de l'enquête ont indiqué que leur première priorité était d'accumuler suffisamment d'argent pour se lancer dans un commerce. Le rendement d'un dollar investi dans le commerce est de 0,15 \$ à 0,25 \$ par jour. C'est moins qu'un salaire quotidien mais plus régulier et c'est la régularité qui permet de planifier.

Le deuxième groupe, d'environ 12 000 personnes, a accumulé certaines possessions : des vêtements de rechange, une casserole, un seau, une réserve de grains pour la consommation domestique et/ou la revente, des nouveautés à vendre, des outils, des matières premières, des produits finis, du bois de chauffage, etc. Certains se sont retrouvés dans la rue suite à un revers de fortune, d'autres sont en ascension sociale. Partis du groupe le plus démuné, ils sont arrivés à leur position actuelle en accumulant. D'autres encore se dispensent d'un logement dans l'immédiat afin

d'accumuler l'argent nécessaire pour payer un terme de six mois de loyer et donc économiser 50 % du loyer. Puisqu'ils disposent de biens qu'il faut protéger et gérer, presque tous les ménages de cette catégorie font des dépenses qui sont de l'ordre du logement, achetant des boîtes, des paniers et des sacs qui ont pour fonction non seulement de protéger les biens contre la pluie et la poussière mais également de faciliter le déplacement. Les ménages les plus favorisés de cette catégorie ont amassé suffisamment de carton pour abriter non seulement leurs biens mais une partie ou même la totalité des membres de leur famille. Ils accèdent ainsi à une première forme de logement, de type mobile.

Il s'est révélé difficile de définir un critère unique (par exemple le « volume de biens possédés ») permettant d'identifier les ménages les plus susceptibles d'acquiescer un logement. Cependant, il paraît évident que dans certaines situations l'absence de « logement », ne serait-ce qu'une grande boîte fixée solidement au sol, nuit à la productivité du ménage. Qu'un ménage produise des marchandises ou des revenus, s'il ne modifie pas sa technologie de production de façon à y inclure le facteur logement, il se retrouvera inévitablement à un moment où son rendement cessera de croître, voire commencera à fléchir.

### *Les locataires de Saint-Martin*

L'utilisation que fait la population pauvre de Saint-Martin de son logement montre à quel point la possession d'un abri, même rudimentaire, est d'une importance primordiale et vaut le prix élevé que l'on y consacre. Même si l'on n'achète que 1,3 mètre carré par personne, ce qui représente à peine l'espace nécessaire pour que chaque membre de la famille puisse dormir en position horizontale, on constate que

cette partie de la population dépense 20 % de son revenu pour le logement (tableau 1)<sup>12</sup>. Ce pourcentage n'est peut-être pas excessif compte tenu de ce que payent des ménages comparables dans d'autres pays. Le coût d'opportunité l'est toutefois : ces familles ne disposent que de 5,40 \$ par personne par mois après avoir acquitté le loyer, et environ la moitié ont des revenus inférieurs à la moyenne. La consommation de 1500 calories par jour coûte environ 3,60 \$ par personne pour du maïs, et 4,80 \$ si l'on y ajoute quelques haricots. On constate donc que la plupart de ces familles ne sont pas ultra-pauvres, mais comme elles sont proches de la limite, elles maintiennent au minimum leur demande de logement.

Les ménages plus aisés, dont le revenu moyen est de 133 % supérieur à celui des ménages pauvres, n'augmentent pas leur consommation de logement dans une proportion équivalente. En fait, ils ne dépensent que 65 % de plus par personne et obtiennent ainsi une augmentation de 54 % de l'espace habitable et une qualité supérieure. Toutefois, ces augmentations ne constituent que des améliorations marginales en termes absolus (par exemple, on a 2,0 mètres carrés par personne au lieu de 1,3). En comprimant ainsi leur demande d'espace et de qualité, ces ménages réussissent à maintenir leurs dépenses de logement à 13,2 % de leur revenu, ce qui leur permet de consacrer une part beaucoup plus importante de leur budget à d'autres postes.

Le tableau 2 présente les données sur la situation de logement des ménages selon le type de contrat de location. En plus de peser les facteurs « espace » et « qualité », le ménage doit également décider de la durée du terme de location. Les loyers sont payables à l'avance pour un terme d'une semaine, d'un mois ou de six mois et, comme pour toute autre marchandise, les plus

**Tableau 1**  
**Caractéristiques des logements locatifs du quartier Saint-Martin,**  
**selon la catégorie de revenu des occupants, 1976**

	Ménages à bas revenu	Ménages à revenu élevé	Différence par rapport aux ménages à bas revenu
Pourcentage de ménages	59,4	40,6	—
Caractéristiques du logement			
Indice de qualité <sup>a</sup>	1,7	2,3 *	—
Espace habitable			
— Total (m <sup>2</sup> )	4,7	5,5 **	+ 17 %
— Par adulte	1,3	2,0 *	+ 54 %
Loyer mensuel			
— Total	4,50 \$	5,40 \$ **	+ 20 %
— Par adulte	1,20 \$	2,00 \$ **	+ 65 %
Caractéristiques du ménage			
Nombre d'adultes	4,4	3,1 **	- 30 %
Revenu mensuel par adulte	6,60 \$	15,40 \$ *	+133 %
Loyer en % du revenu par adulte	20,0 %	13,2 % *	- 34 %
Revenu disponible par adulte après loyer	5,40 \$	13,60 \$ *	+152 %

<sup>a</sup> Il s'agit d'une évaluation subjective, effectuée par l'auteur pour chacun des logements. Les caractéristiques de chaque logement ont été comparées à celles des logements qui apparaissent comme les logements « moyens » du quartier. Les logements inférieurs à la moyenne ont reçu la cote « 1 », ceux qui semblaient équivalents à la moyenne la cote « 2 » et ceux qui étaient supérieurs à la moyenne la cote « 3 ».

\* Indique une différence significative à un niveau de 1 % entre les moyennes.

\*\* Indique une différence significative à un niveau de 5 % entre les moyennes.

petites quantités se vendent plus cher. De façon générale, un terme d'une semaine coûte de 10 % à 20 % plus cher sur une base mensuelle qu'un terme d'un mois, et celui-ci coûte deux fois plus cher qu'un terme de six mois. Donc, un terme plus long permet une réduction substantielle des dépenses de logement.

Selon la théorie de la consommation, plus le revenu d'un ménage est bas, moins ses exigences de qualité et d'espace sont grandes. La réponse n'est pas tout à fait aussi évidente en ce qui concerne le choix de la durée du terme de location. D'un côté, un terme de six mois permet une économie importante lorsqu'on fait la moyenne des dépenses de logement sur l'ensemble de la période ; de l'autre côté, un terme plus long suppose une épargne qui ne peut être accumulée sans compression des dépenses courantes. Or, lorsqu'on essaie d'évaluer les probabilités d'un choix

en faveur du terme plus long, il faut se rappeler que plus le revenu du ménage est bas, plus le coût d'opportunité de ce choix est élevé ; le ménage tendra donc à se passer des avantages que lui procure ce choix. De la sorte, plus un ménage est pauvre, plus il est probable qu'il choisira un terme plus court.

Le tableau 2 présente des corrélations faibles mais prévisibles dans le cas des ménages à revenu élevé, c'est-à-dire des ménages qui ont un revenu supérieur à la moyenne du quartier (celle-ci se situe à 9,80 \$ par mois par adulte). Les locataires dont le terme est de six mois jouissent de revenus supérieurs et disposent de plus d'espace que les ménages qui louent au mois. Dans le cas des locataires à bas revenu, on constate également des corrélations faibles, mais prévisibles, quant à la qualité et à l'espace. En revanche, l'élément clé, le revenu, varie de façon inverse. Parmi les ménages à bas revenu,

ce sont ceux qui ont les revenus les plus élevés qui choisissent les logements de qualité inférieure, un espace moins grand et un terme plus court. Fait encore plus étonnant, ces mêmes familles consacrent la plus grande partie de leurs dépenses au logement (24 %), et ce pour une qualité inférieure, un espace moins grand, un terme de location plus court. Bref, parmi les familles à bas revenu, les plus « aisées », si l'on peut dire, payent un prix à l'unité plus élevé.

Comment comprendre ce rapport surprenant entre revenus, prix et dépenses ? Comment expliquer cette contradiction apparente des prévisions de la théorie des consommateurs ? Une réponse partielle à ces questions est fournie au bas du tableau. Les revenus de la plupart des ménages à bas revenu proviennent en partie ou en totalité du rendement du capital investi dans le commerce ou l'industrie artisanale. En principe, donc, ces ména-



ges ont à choisir entre les dépenses de consommation immédiate (logement ou nourriture) et les dépenses de production, qui augmentent les revenus aux dépens de la consommation immédiate.

La variable clé, ici, est le rapport revenu-capital, plus précisément le rapport entre les revenus mensuels nets provenant de commerces ou d'industries et la valeur du capital nécessaire pour les générer. Si l'on interprète ce rapport comme un indice de la productivité

de l'entreprise domestique et si, de façon prudente, on postule que le retour moyen sur le capital investi est égal au retour marginal, on arrive à la conclusion que les ménages qui louent à la semaine n'ont pas intérêt à investir dans un terme de location mensuel. Un dollar d'épargne qui n'est pas consacré à la production marchande coûte, en termes de revenus mensuels, environ 2,40 \$, alors que l'investissement de cette épargne dans le logement ne réduit les dépenses de logement

**Tableau 2**  
**Caractéristiques des logements locatifs du quartier Saint-Martin**  
**selon la catégorie de revenu des occupants et le terme de location, 1976**

	Ménages à bas revenu qui louent			Ménages à revenu élevé qui louent	
	À la semaine	Au mois	Aux 6 mois	Au mois	Aux 6 mois
Pourcentage de ménages	10,8 %	27,0 %	21,6 %	23,0 %	17,6 %
<b>Caractéristiques du logement</b>					
Indice de qualité <sup>a</sup>	1,5	1,8	1,9 ***	2,5	2,1
Espace habitable					
— Total (m <sup>2</sup> )	4,1	4,7	5,2 **	5,2	5,7 ***
— Par adulte	1,1	1,2	1,4 ***	1,9	2,2
Loyer mensuel					
— Total	6,20 \$	5,30 \$	3,15 \$ **	6,70 \$	3,45 \$ *
— Par adulte	1,90	1,50	0,85 *	2,30	1,40 *
<b>Caractéristiques du ménage</b>					
Nombre d'adultes	3,7	4,5	4,4	3,3	2,9
Revenu mensuel par adulte	7,90 \$	6,90 \$	5,80 \$ **	14,30 \$	16,30 ***
Loyer en % du revenu par adulte	24,0 %	21,7 %	15,0 %	16,8 %	9,0 *
Revenu disponible par adulte après loyer	5,50 \$	5,50 \$	5,10 \$	12,20 \$	15,40 \$ **
<b>Caractéristiques de production de revenu</b>					
% des ménages disposant d'un capital de risque	83,0 %	87,5 %	78,6 %	69,2 %	54,5 %
Capital en \$ par année	5,75 \$	21,40 \$	27,80 \$	28,00 \$	23,60 \$ **
Rapport capital/revenu <sup>b</sup>	2,40	1,95	0,95 *	2,65	2,10 **

<sup>a</sup> Voir la note a du tableau 1.

<sup>b</sup> Il s'agit du retour sur le capital investi, c'est-à-dire des revenus mensuels nets par rapport à la valeur du capital fixe et variable investi.

\* Indique une différence significative à un niveau de 1 % entre les moyennes.

\*\* Indique une différence significative à un niveau de 5 % entre les moyennes.

\*\*\* Indique une différence significative à un niveau de 10 % entre les moyennes.

que d'un dollar. À l'autre extrême, la décision d'un ménage qui loue aux six mois de ne pas consacrer un dollar d'épargne à la production marchande lui coûte 0,95 \$ par mois alors que son investissement dans un terme de location de six mois lui rapporte 2,15 \$.

Peut-être ces calculs exagèrent-ils les différences dans les retours marginaux mais la conclusion essentielle reste inchangée : tant qu'un ménage peut générer plus de revenus en investissant dans le marché qu'en épargnant par des termes de location plus long, c'est ce qu'il fera. De façon plus générale on peut dire, étant donné la faiblesse des différences de qualité et d'espace qui apparaissent au tableau 2, que la satisfaction obtenue par la consommation de ces attributs du logement est moindre que celle qu'apportent des revenus supplémentaires. Voilà pourquoi ces ménages se comportent de façon contraire aux prévisions ; leur comportement ressemble davantage à celui d'une entreprise qu'à celui d'un consommateur, dans le sens qu'ils n'achètent pas ce qui n'est pas essentiel à un processus de production efficace. D'ailleurs, il ne faut pas nécessairement être ultra-pauvre pour agir de la sorte.



### Conséquences

Deux grandes conséquences découlent de la situation analysée ici. D'abord, dans des villes comme

Port-au-Prince, où le revenu réel est très bas, les conditions de logement ne sont pas strictement liées au rapport entre le revenu du ménage et le prix du logement. Certes, le prix du logement n'est pas sans conséquence, mais dans un contexte d'ultra-pauvreté c'est le prix des denrées de base, des casseroles et des autres biens essentiels qui détermine le mode de consommation du logement.

Pour la plupart des ménages, toute économie réalisée suite à une réduction du prix des terrains ou des logements sera convertie en consommation de biens essentiels et n'aura pas pour résultat immédiat une amélioration des conditions de logement. De façon plus positive, on peut dire que l'amélioration des conditions de logement dans des villes comme celles-là passe par des politiques et programmes qui diminuent le prix des denrées de base.

Deuxième conséquence, même lorsqu'un ménage n'est pas ultra-pauvre, il va traiter le logement en bien de production plutôt qu'en bien de consommation s'il possède une entreprise qui exige un investissement en capital. La propension de ces ménages à améliorer leurs conditions de logement dépendra de la rentabilité de l'investissement. Une réduction du prix des denrées de base et du logement aura pour effet d'augmenter le niveau d'investissement dans des activités économiques productives plutôt que d'améliorer les conditions de logement ou l'alimentation. Il s'ensuit qu'encore ici un logement paraissant inadéquat peut se révéler tout à fait suffisant pour les besoins d'un ménage. La conséquence positive dans le cas présent, et qui s'applique également au cas précédent, est que la définition de ce qui constitue une « amélioration » aux yeux des planificateurs ne devrait pas s'éloigner trop de ce qui est considéré comme une amélioration par les ménages. Il suffit de fournir des

abris rudimentaires qui protègent contre la pluie et où l'espace habitable est d'environ deux ou trois mètres carrés par personne. La densité résidentielle s'élèvera ainsi à environ 1000 résidents par hectare. Ce ne sont guère des améliorations, dira-t-on, mais si c'est tout ce dont ces ménages ont besoin, ce serait du gaspillage de ressources rares que d'en fournir plus.

Une expérience récente, qui du reste n'a pas tenu compte de ces facteurs, confirme par la négative les conclusions auxquelles on est arrivé ici. En 1979, le gouvernement haïtien, avec l'aide du Fonds d'équipement des Nations-Unies, lance un important programme de réhabilitation du quartier Saint-Martin (Fass, 1986 ; UNCDF, 1984). Plus de 900 ménages, installés sur les lieux d'un futur projet de travaux publics, sont relocalisés dans un nouveau quartier situé à proximité. Ces familles sont sensiblement les mêmes que celles qui ont été présentées dans les tableaux 1 et 2. Leur comportement à l'égard de leur logement confirme, du moins dans les grandes lignes, l'essentiel des arguments présentés ici.

Par rapport aux normes internationales, les ambitions du projet sont fort modestes (voir le tableau 3). La densité résidentielle est de 1500 résidents par hectare dans le vieux Saint-Martin et de 800 dans le nouveau quartier, ce qui est quand même bien supérieur aux taux de 200 à 400 que l'on retrouve dans d'autres pays (Grimes, 1976 : 69). De la même façon, les douze mètres carrés d'espace intérieur prévus dans la plupart des logements sont nettement inférieurs au minimum de vingt mètres carrés prévu par les projets de parcelles assainies qui ont été implantés dans divers pays avec l'aide de la Banque mondiale. Enfin, en ce qui concerne la qualité et l'espace des logements, le prix varie entre 0,60 \$ le mètre carré pour les plus petits logements et 0,40 \$ pour les plus

34

grands, et n'a donc rien d'extravagant. Aucun logement comparable n'est disponible à Saint-Martin à ce prix, ni en 1976, ni en 1984.

Cependant, pour de nombreux locataires relocalisés, les mensualités d'achat-location de 7,35 \$ ou de 11,35 \$ sont, selon toute apparence, supérieures à ce qu'ils voulaient déboursier. Si l'on fait l'hypothèse très optimiste que les revenus des ménages n'ont pas été érodés par l'inflation, que les ménages sont prêts à consacrer au logement le même pourcentage de leur revenu et que la population des locataires relocalisés présente les mêmes caractéristiques générales

que celle qui fait l'objet du tableau 2, on arrive à la conclusion qu'environ un tiers aurait de la difficulté à payer 7,35 \$ par mois.

En fait, le prix n'aurait constitué un obstacle pour personne si les logements avaient eu plus d'une porte d'entrée, ou même s'il avait été possible d'en percer une plus tard. Cela aurait permis aux ménages de subdiviser les petites unités en deux ou trois logements de quatre à six mètres carrés chacun, et les grandes unités en cinq à sept logements de superficie comparable. En dépit de la détérioration de qualité qui en aurait résulté, cette solution aurait été tout à fait adaptée aux réalités économiques des ménages. Elle aurait même garanti des profits inespérés aux familles relocalisées. Entre 1976 et 1984, dans le vieux Saint-Martin, le loyer moyen des logements décrits aux tableaux 1 et 2 a augmenté de 15 \$ par mois. À ce prix, le ménage relocalisé peut occuper une partie d'une petite unité subdivisée et récolter 15 \$ à 30 \$ par mois auprès de ses locataires (60 \$ à 90 \$ s'il occupe une grande unité). Il aurait pu aussi déménager ailleurs et devenir ainsi

propriétaire non occupant, ce qui lui aurait permis de récolter encore plus de revenus de location.

Malheureusement, tous les logements étaient attenants sur trois côtés, sauf les unités de fin de bande, auxquelles il était interdit d'ajouter des portes. Aussi, en 1982, au moment de l'occupation des logements, un tiers des locataires relocalisés avaient déjà décidé de ne pas y emménager. Bien avant la fin de la construction, certains avaient déjà vendu leurs droits sur un logement pour 150 \$. D'autres ont attendu que les logements soient terminés avant de les revendre à des prix qui variaient entre 800 \$ et 1000 \$. Inutile d'ajouter que ces pratiques ont semé la confusion lorsque les acheteurs ont découvert qu'ils étaient toujours responsables des mensualités d'achat-location, outre les 630 \$ ou 985 \$ et les frais d'intérêt des quinze années subséquentes. D'autres encore sont devenus propriétaires non occupants, mais vu l'impossibilité d'effectuer des subdivisions, ils n'ont pu demander plus de 100 \$ à 130 \$ pour un loyer semi-annuel, ce qui représentait pour eux un profit net de 65 \$ à 85 \$ par six mois une fois leurs propres mensualités d'achat-location acquittées. Une enquête effectuée au début de 1986 sur 30 de ces unités a révélé que douze ménages payaient leur loyer à des propriétaires non occupants dont la plupart habitaient le vieux Saint-Martin. Six ménages étaient de nouveaux propriétaires qui disaient avoir acheté leur logement des propriétaires précédents. C'est ainsi que 60 % des 900 familles à qui on avait attribué des logements ne les occupaient pas.

Si les 900 ménages bénéficiaires ne se sont pas comportés comme les responsables du projet l'avaient prévu, ils n'en ont pas moins tiré parti de la situation. Les 40 % qui ont décidé d'occuper le logement qui leur avait été attribué ont obtenu, un logement plus grand,

**Tableau 3**  
**Caractéristiques des logements améliorés**  
**du quartier Saint-Martin**

	Type de logement	
	Petit	Grand
Nombre d'unités d'habitation	705	200
Superficie brute par unité (m <sup>2</sup> )	16,4	32,8
Superficie nette par unité (m <sup>2</sup> ) <sup>a</sup>	12,0	24,4
Coût de construction		
— Total	630,00 \$	985,00 \$
— Au mètre carré (brut)	38,50 \$	30,00 \$
Paiement mensuel		
— Total <sup>b</sup>	7,35 \$	11,55 \$
— Au mètre carré (net)	0,60 \$	0,40 \$

Source : UNCDF (1984 : 143-146).

<sup>a</sup> Sans le balcon de 4,4 m<sup>2</sup> qui prolonge chaque unité. Ce balcon est compris dans le calcul de la superficie brute.

<sup>b</sup> Ces montants seront augmentés de 5 % par année durant une période indéfinie. Ils ont été fixés de façon à permettre la récupération des coûts de construction sur une période de 15 ans à un taux d'intérêt de 12 %.

de meilleure qualité, qui leur appartiendra lorsqu'ils auront fini de payer des mensualités beaucoup moins élevées qu'ils ne l'auraient imaginé. Pour les autres, surtout les ménages à bas revenu, l'avantage obtenu a trait aux profits immédiats qu'ils ont pu récolter soit en gardant le logement qui leur avait été attribué ont obtenu un logement plus grand, de meilleure qualité, qui leur appartiendra lorsqu'ils auront fini de payer des mensualités beaucoup moins élevées qu'ils ne l'auraient imaginé. Pour les autres, surtout les ménages à bas revenu, l'avantage obtenu a trait aux profits immédiats qu'ils ont pu récolter soit en gardant le logement comme source de revenu productif, soit en le revendant et en le transformant ainsi en capital productif (fût-ce pour augmenter leur consommation de biens essentiels).

En clair, cela veut dire que, si modeste que puisse être un projet selon les normes internationales, il ne saurait être efficace que s'il est adapté aux réalités économiques de la plupart des ménages. Sans cela, le coût d'opportunité en termes de revenus perdus est trop élevé. Occuper un logement dans les conditions prévues par le projet, c'est immobiliser des ressources dans une entreprise relativement non productive. La location donne un profit de 65 \$ à 85 \$ deux fois par an, de quoi financer certaines activités marchandes qui permettent au ménage d'augmenter de façon substantielle sa consommation de toute une gamme de produits, dont le logement. La revente, au prix de 800 \$ à 1000 \$, garantit un passage immédiat à Miami ou à New York. Partir est peut-être l'usage le plus productif qu'un ménage puisse faire de cet argent et de toute évidence, au dire du personnel du projet et des évaluateurs de l'UNICEF en 1984, c'est précisément ce que plusieurs ont fait.

Je ne peux dire jusqu'à quel point les ménages de Port-au-Prince ressemblent à ceux des autres villes

du Tiers monde mais on peut conclure sans crainte que les problèmes soulevés ici ne sont pas inconnus ailleurs. De façon schématique, nous pouvons formuler notre conclusion de la manière suivante : on risque de gaspiller des ressources chaque fois que des programmes de logement sont conçus et implantés sans référence aux autres aspects de la vie économique et sociale (nutrition, santé, emploi). Dans les pays comme Haïti, où les ressources publiques et privées sont déjà extrêmement rares et où la survie de nombreux ménages est très précaire, aucun planificateur responsable ne saurait préconiser un tel gaspillage.

Simon M. Fass  
Humphrey Institute of Public Affairs  
Université du Minnesota  
Traduit de l'américain par  
Lorne Huston

## NOTES

<sup>1</sup> On peut définir la notion de logement de façon large ou étroite. De façon large, on peut dire qu'un logement comprend les caractéristiques de l'unité, sa situation géographique, le terrain sur lequel elle est située ainsi que l'ensemble des services urbains et des équipements qui l'entourent. C'est la définition stricte qui est utilisée ici : le terme est employé au sens d'unité d'habitation, dans son rapport aux autres unités (la densité résidentielle).

<sup>2</sup> On dit « nouvelle » théorie afin de mieux distinguer cette approche non seulement de la théorie des consommateurs, mais également de la « vieille » théorie de l'économie domestique, qui définit la production domestique de façon plus étroite en y incluant uniquement le travail non rémunéré accompli par et pour les membres de la famille (Reid, 1934 : 6).

<sup>3</sup> Dans un texte récent, Muth (1984 : 101) définit le logement comme une denrée ou un « consommable » à caractère composite, résultant de la combinaison de divers facteurs dont dispose le ménage, comme l'espace et l'énergie. La théorie s'adapte donc aux exigences de la situation. Le logement peut être un facteur de production qui est acheté en vue de la production de quelque chose d'autre comme la santé, ou il peut lui-même représenter un « consommable », produit par la combinaison de divers autres facteurs.

<sup>4</sup> Burns (1970) a étudié ce rapport de façon empirique dans son analyse des conditions de logement et de leurs conséquences pour la production en Corée et dans plusieurs autres pays.

<sup>5</sup> Ce cadre théorique a déjà été appliqué à des ménages agricoles par des économistes comme Chayanov (1966), Jorgenson et Lau (1969) et d'autres. On fait l'hypothèse qu'un ménage maximise ses avantages compte tenu des contraintes de revenu et de temps et de la fonction de production en faisant référence à la production agricole (Barnum et Squire, 1979 : 79-83), mais rien n'empêche l'ap-

plication de ce concept au ménage urbain engagé dans une entreprise non agricole.

<sup>6</sup> Chaque fois que nous fournissons des données « par adulte », il s'agit bien entendu d'une équivalence. Puisque le nombre d'adultes, d'adolescents et d'enfants peut varier énormément d'un ménage à l'autre, des données « per capita » seraient inadéquates ! Nous avons donc mis au point une méthode de standardisation selon laquelle un coefficient est attribué à chaque groupe d'âge ; ainsi, un adolescent = 0,8 adulte, un enfant de moins de 6 ans = 0,5 adulte, etc. À Port-au-Prince, la taille moyenne des ménages est de 5,3 personnes ; après standardisation, elle est de 4,3 adultes.

<sup>7</sup> Ces coûts sont basés sur le prix de détail moyen du marché pour le maïs, les haricots, l'eau et le charbon en 1976.

<sup>8</sup> En 1976 le coût moyen de financement garanti était de 25 % par mois (intérêt simple).

<sup>9</sup> Abrams (1964 : 6) obtient des chiffres semblables quant à la consommation d'espace et aux dépenses de logement à Kingston (Jamaïque), à Panama et à Bombay ; Hake (1977 : 98), pour Nairobi, et Dwyer (1975 : 36-37), pour Calcutta et Hong Kong, arrivent à des résultats similaires. Ces études portaient sur les familles les plus pauvres.

<sup>10</sup> L'enquête porte sur 145 individus et ménages sans abri ; elle a été réalisée en 1975 lors des multiples pré-tests qui ont précédé l'enquête menée à Saint-Martin. Cinq étudiants d'université ont été engagés afin d'effectuer le travail de terrain pour l'enquête sur les sans-abri mais les résultats de leur travail ont été décevants, notamment au plan de la qualité des réponses obtenues. Par conséquent, la description des ménages sans abri contient moins de données quantitatives que je ne l'aurais souhaité. Lors de l'enquête auprès de 90 ménages de Saint-Martin, j'ai moi-même effectué les entrevues.

<sup>11</sup> Cette estimation résulte d'une enquête d'une semaine menée dans les rues du

centre-ville par le ministère des Travaux publics en 1975.

<sup>12</sup> Les tentatives initiales pour définir un indice de « qualité » à partir d'éléments observables comme le type de toit, de plancher ou de mur utilisé se sont révélées infructueuses. Ce qu'un ménage entend par « qualité » est la protection relative que procure le logement. L'absence de fissures dans le toit et les murs, la présence de volets ou de portes munis de cadenas solides, et le type et la hauteur des cloisons qui séparent les logements à l'intérieur d'un même bâtiment sont les éléments constitutifs de la « qualité » d'un logement. Un score inférieur à la moyenne (disons de 1) indiquerait que le niveau de protection est minimal alors qu'un score au-dessus de la moyenne (disons de 3) indiquerait non seulement que le toit ne coule pas, mais que les murs n'ont pas d'autres ouvertures que les fenêtres et les portes, que les cloisons intérieures montent jusqu'aux solives et, enfin, que la quincaillerie des volets et des portes est solide. J'ai demandé aux résidents si leur logement était « meilleur » ou « pire » que ceux des alentours ; leurs réponses correspondaient très bien avec mon propre système d'évaluation.

### Bibliographie

- ABRAMS, C. 1964. *Man's Struggle For Shelter in an Urbanizing World*. Cambridge, MIT Press.
- BARNUM, H.N. et L. SQUIRE. 1979. « An Econometric Application of the Theory of the Farm-Household », *Journal of Development Economics*, 6 : 79-102.
- BECKER, G. 1965. « A Theory of the Allocation of Time », *Economic Journal*, 75, 299 : 493-517.
- BURNS, L.S. 1970. *Housing: Symbol and Shelter*. Los Angeles, University of California, Graduate School of Business Administration.
- CHAYANOV, A.K. 1966. *The Theory of the Peasant Economy*. Homewood, IL, Irwin (1<sup>re</sup> édition, en russe : 1925).
- DWYER, D.J. 1975. *People and Housing in Third World Cities*. New York, Longman.
- EVENSON, R.E. 1976. « On the New Household Economics », *Journal of Agricultural Economics and Development*, 6 : 87-103.
- FASS, S.M. 1978. « Port-au-Prince: Awakening to the Urban Crisis », dans W.A. CORNELIUS et R.V. KEMPER, éd. *Metropolitan Latin America: The Challenge and the Response*. Beverly Hills, Sage Publications.

FASS, S.M. 1980. *The Economics of Survival*. Washington, D.C., Office of Urban Development, Bureau for Development Support, U.S. Agency for International Development.

FASS, S.M. 1986. « The St. Martin Project: A Decade of Pain and Progress in the Evolution of an Urban Development Institution », dans D. BRINKERHOFF et J.C. ZAMOR, éd. *Politics, Projects and People: Institutional Development in Haiti*. New York, Praeger.

GRIMES, Jr., O.F. 1976. *Housing for Low-Income Urban Families*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.

HAKE, A. 1977. *African Metropolis*. New York, St. Martin's Press.

JORGENSON, D.W. et L.J. LAU. 1969. *An Economic Theory of Agricultural Household Behavior*. Communication présentée au Far Eastern Meeting of the Econometric Society (Tokyo).

LANCASTER, K.J. 1966. « An New Approach to Consumer Theory », *Journal of Agricultural Economics and Development*, 6 : 87-103.

LINN, J.F. 1983. *Cities in the Developing World*. New York, Oxford University Press.

LIPTON, M. 1983. « Poverty, Undernutrition and Hunger », *World Bank Staff Working Papers* No. 597, Washington, Banque mondiale.

MUTH, R.F. 1984. « Energy Prices and Urban Decentralization », dans A. DOWNS et K.L. BRADBURY. *Energy Costs, Urban Development and Housing*. Washington, The Brookings Institution.

REID, M.G. 1934. *Economics of Household Production*. New York, John Wiley.

UNCDF. 1984. *Évaluation ex post : réhabilitation du quartier St-Martin à Port-au-Prince*. New York, United Nations Capital Development Fund, octobre.