

# MAISONS MOBILES AUX ÉTATS-UNIS

Paul-Henri David



Vingt-cinq pour cent des logements construits à l'heure actuelle aux États-Unis sont des maisons mobiles. On a tout dit sur ces dernières et en particulier qu'elles n'étaient pas des maisons ou qu'elles ne méritaient pas le qualificatif de mobile. En fait ces habitats nouveaux nous offrent des concepts inhabituels, à la fois du logement et de la mobilité. Ils nous obligent donc à remettre en question, avec la manière de construire nos maisons, la façon de nous loger, c'est-à-dire pour une part importante, nos styles de vie et notre sens de la société. Mais les maisons mobiles ne sont pas seulement rupture, elles marquent également une continuité. En elles le terme de maison signifie une permanence que le qualificatif de mobile ne saurait effacer. L'ambiguïté du concept — et non pas seulement sa nouveauté — orientera nos réflexions. Elle nous invitera, après avoir décrit « la rupture d'une tradition » à observer « les mirages de la réintégration ». Ces flux alternés nous guideront vers de nouveaux concepts.

## PREMIERE PARTIE.

### LA RUPTURE D'UNE TRADITION.

Dans un pays où l'industrie est couramment chargée de tâches nouvelles et dans une société dont les liens traditionnels perdent de leur emprise, il était concevable que des solutions originales au problème du logement fussent cherchées dans le double sens de l'industrialisation et de la mobilité. Une certaine logique s'est imposée : les logements une fois construits on usine devaient être mobiles afin de pouvoir être transportés au lieu de leur utilisation. Cette mobilité impliquait à son tour à des installations complémentaires sur le mobile de celles des camps de caravanes. Cependant, par rapport aux modes traditionnels de se loger et de se grouper en Amérique, de telles pratiques — renouvelées de l'expérience des travailleurs itinérants toujours un peu suspects aux yeux des gens en place — avaient un caractère presque révolutionnaire. Ce dernier apparaissait aussi bien au niveau des maisons mobiles, ces produits nouveaux, qu'à celui de leurs arcs, ces communautés originales.

## CHAPITRE PREMIER.

### Les maisons mobiles, produits nouveaux.

Produits industriels, les maisons mobiles issues des caravanes, se fabriquent à la chaîne comme ces dernières. Elles bénéficient des normes élevées de qualité, de régularité et de productivité que ce type d'assemblage autorise. Il n'est pas rare de voir des lignes de montage de 400 mètres de long, regroupant 40 stations d'alimentation, auxquelles elles sont liées par un réseau de monorails, de chariots élévateurs et de tracteurs (1).

Le montage des maisons mobiles s'effectue, comme celui des automobiles, de l'intérieur vers l'extérieur. L'assemblage commence avec le châssis-plancher auquel on fixe les plomberies et installations sanitaires. On met ensuite en position les murs et on termine par la toiture. Dans l'ensemble ces méthodes permettent d'obtenir des structures de coûts proches de celles des grands produits industriels. En particulier la part de la main-d'œuvre est très faible, de l'ordre de 10 % du total selon une enquête effectuée en juin 1970 (2). D'autres recherches font état de 137 heures de travail pour la fabrication d'une maison mobile, soit 7,5 fois moins que pour une réalisation traditionnelle (3).

Comme la plupart des produits industriels les maisons ainsi fabriquées sont vendues par l'intermédiaire de distributeurs (dealers). Ces derniers ont un rôle très important : ils servent de régulateurs entre une production industrielle à caractère continu et une demande essentiellement incertaine et saisonnière. A cet effet les distributeurs achètent des stocks de maisons mobiles et les disposent en bordure des routes, à la vue des acheteurs éventuels. Ceux-ci pourront les visiter, les acquérir immédiatement et se les faire livrer sous un délai de quelques heures. Ce concept de logement instantané apparaît comme un des thèmes publicitaires les plus efficaces.

En effet les dealers ne se contentent pas d'attendre leurs clients ; ils les sollicitent, les provoquent, les agrippent par une publicité agressive dont les supports sont, en ordre d'importance décroissante : la télévision, la presse, la radio et l'imprimé postal. Des journées promotionnelles sont également prévues avec visite

des maisons mobiles, buffet, jeux pour les enfants et cadeaux aux acheteurs. En définitive les frais de publicité semblent être de l'ordre de 1 à 1,50 % du chiffre d'affaires (4). Les maisons mobiles sont donc fabriquées et vendues comme des produits consommables. Ce dernier concept implique en premier lieu une durée d'utilisation limitée, de l'ordre d'une vingtaine d'années. Curieusement l'extérieur résiste mieux aux intempéries que l'intérieur à un usage intensif : les maisons mobiles vieillissent de la manière dont elles ont été fabriquées, c'est-à-dire de l'intérieur vers l'extérieur. D'ailleurs leur usure physique apparaît secondaire par rapport à leur obsolescence. Cette dernière reflète, comme dans le marche de l'automobile, le perfectionnement rapide des modèles et de leurs équipements, tout au moins de leurs qualités apparentes. En tout état de cause la dépréciation des maisons mobiles apparaît plus proche de celle des automobiles que de celle des logements traditionnels : 20 % la première année et par la suite 7 % par an (5). Jusqu'à ces dernières années elles étaient financées en conséquence, par des prêts de type mobilier, c'est-à-dire à un taux élevé (13 à 14 %) pour une courte durée (7 à 10 ans). Depuis peu, comme nous le verrons ultérieurement, de nouveaux modes de financement sont apparus en liaison avec le caractère plus conventionnel de certaines maisons mobiles parmi les récentes. Comme tous les objets de consommation les logements transportables sont standardisés.

## CHAPITRE SECOND.

### Les parcs de maisons mobiles, communautés originales.

Les parcs de maisons mobiles ont bénéficié d'améliorations substantielles depuis la fin des années 50, où ils se signalaient par des plans masse primitifs, des densités excessives, des circulations inefficaces et généralement une apparence désordonnée (7). Dix ans plus tard les nouveaux parcs étaient le plus souvent dessinés par des professionnels. Sur 30 acres, soit 12 hectares, ils pouvaient en moyenne accueillir 200 maisons. Le coût des équipements était de l'ordre de 450 000 dollars, soit 2 200 dollars par emplacement. Ces parcs avaient des chaussées revêtues, des parkings, un système séparatif d'assainissement des toilettes, un éclairage public, des espaces verts entretenus, un centre de loisirs et souvent une piscine (8). En 14 ans la surface des lots individuels considérée comme minimale a triplé passant de 1 200 à 3 600 pieds carrés et l'évolution paraît loin d'être achevée si l'on considère la tendance générale des normes des maisons mobiles à se rapprocher de celles des logements traditionnels comme nous aurons l'occasion de le souligner au chapitre suivant.

Les services dont sont assortis les parcs de maisons mobiles manifestent une évolution similaire. Dès 1967, parmi les 14 286 parcs décrits dans le « Woodall's Mobile home park directory », le « Mobil Country Club » de San Jose, Californie, offrait les services suivants : trois laveries, bâtiment pour le lavage des voitures, coiffeur pour hommes, club, piscine chauffée, jeu de palets, volleyball, barbecue, zones de récréation, magasin général, boutiques de cadeaux, restaurant et coiffeur pour dames (9). A Syracuse, New York, le « Oak Ridge Country Club » dispose d'une piscine olympique fermée, de saunas, de salles d'exercices, de salons, de patios, d'un terrain de golf, de zones de picnic et d'un port de plaisance à proximité (10). Nous verrons que la tendance la plus récente a encore renforcé cette évolution soutenue vers un certain style de vie.

Au demeurant toutes ces initiatives apparaissent déjà comme fort rémunératrices. En 1965-66 des rapports bruts de 22 à 30 % étaient considérés comme normaux (11). Une étude effectuée en 1969 laisse apparaître, pour un parc de 100 places louées 45 dollars par mois, une rentabilité nette de 16,7 %. Les propriétaires de maisons mobiles doivent accepter des loyers aussi élevés tant par suite de la rareté des emplacements disponibles qu'en raison de l'importance des fonctions assumées par les parcs.

En effet les maisons mobiles dans leur légèreté, leur compacité, leur standardisation et leur consommabilité ne pouvant remplir toutes les fonctions normalement assurées par

des maisons mobiles est inférieure à 5 %, moins élevée donc que l'accroissement général des prix. Il faut tenir compte, il est vrai, du loyer des emplacements dans les parcs.

## CHAPITRE TROISIEME.

### Les parcs de maisons mobiles, communautés originales.

Les parcs de maisons mobiles ont bénéficié d'améliorations substantielles depuis la fin des années 50, où ils se signalaient par des plans masse primitifs, des densités excessives, des circulations inefficaces et généralement une apparence désordonnée (7). Dix ans plus tard les nouveaux parcs étaient le plus souvent dessinés par des professionnels. Sur 30 acres, soit 12 hectares, ils pouvaient en moyenne accueillir 200 maisons. Le coût des équipements était de l'ordre de 450 000 dollars, soit 2 200 dollars par emplacement. Ces parcs avaient des chaussées revêtues, des parkings, un système séparatif d'assainissement des toilettes, un éclairage public, des espaces verts entretenus, un centre de loisirs et souvent une piscine (8). En 14 ans la surface des lots individuels considérée comme minimale a triplé passant de 1 200 à 3 600 pieds carrés et l'évolution paraît loin d'être achevée si l'on considère la tendance générale des normes des maisons mobiles à se rapprocher de celles des logements traditionnels comme nous aurons l'occasion de le souligner au chapitre suivant.

Les services dont sont assortis les parcs de maisons mobiles manifestent une évolution similaire. Dès 1967, parmi les 14 286 parcs décrits dans le « Woodall's Mobile home park directory », le « Mobil Country Club » de San Jose, Californie, offrait les services suivants : trois laveries, bâtiment pour le lavage des voitures, coiffeur pour hommes, club, piscine chauffée, jeu de palets, volleyball, barbecue, zones de récréation, magasin général, boutiques de cadeaux, restaurant et coiffeur pour dames (9). A Syracuse, New York, le « Oak Ridge Country Club » dispose d'une piscine olympique fermée, de saunas, de salles d'exercices, de salons, de patios, d'un terrain de golf, de zones de picnic et d'un port de plaisance à proximité (10). Nous verrons que la tendance la plus récente a encore renforcé cette évolution soutenue vers un certain style de vie.

Au demeurant toutes ces initiatives apparaissent déjà comme fort rémunératrices. En 1965-66 des rapports bruts de 22 à 30 % étaient considérés comme normaux (11). Une étude effectuée en 1969 laisse apparaître, pour un parc de 100 places louées 45 dollars par mois, une rentabilité nette de 16,7 %. Les propriétaires de maisons mobiles doivent accepter des loyers aussi élevés tant par suite de la rareté des emplacements disponibles qu'en raison de l'importance des fonctions assumées par les parcs.

En effet les maisons mobiles dans leur légèreté, leur compacité, leur standardisation et leur consommabilité ne pouvant remplir toutes les fonctions normalement assurées par

des logements. Que ce soit dans le domaine de la sécurité, dans celui des loisirs, ou du statut social elles paraissent aussi inefficaces qu'elles semblent incapables d'inspirer à leur occupant ce sens de la continuité qui lui est cependant, comme à chacun, nécessaire. C'est pourquoi la maison mobile seule au milieu d'un terrain individuel nous apparaît à priori comme un logement substandard et à ce titre dangereux. Il en va tout autrement de ce type d'habitat lorsqu'il est groupé dans un parc. Ce dernier en effet prend à se charger les fonctions que ses éléments individuels ne peuvent, par leur nature même, remplir. La sécurité n'est plus assurée par la densité des murs mais par le gardiennage du parc et plus encore par la communauté de ses habitants. Le statut social n'est plus lié au coût ou à la localisation de la maison, mais il se dessine lentement à travers les relations étroites auxquelles les installations communes convient l'ensemble des familles du parc. Ces équipements collectifs sont surtout orientés vers les loisirs : par leur multiplication et leur diversification ils tendent à promouvoir au bénéfice des utilisateurs un style de vie où les loisirs ne sont plus une activité d'ordre privé, ou familial, mais acquièrent au niveau du groupe une dimension et un sens nouveaux. Enfin le parc exprime naturellement ce sentiment de la continuité qui fait défaut à la maison mobile en raison même de sa nature consommable : il la suggère par son paysage, expression d'un lieu et d'une Histoire, et plus encore par la communauté de ses habitants, assez importante pour maintenir son identité au-delà des mutations de ses membres individuels. En somme le parc est un système modulaire dont les composants peuvent être interchangés sans nuire au bon fonctionnement de l'ensemble.

Autrement dit nous assistons à un remarquable phénomène de transfert spatial de fonctions. Les espaces individuels des maisons mobiles peuvent être réduits parce qu'un certain nombre de leurs fonctions est transféré aux volumes collectifs des installations du parc. En définitive nous pensons que l'apport essentiel des maisons mobiles se trouve dans cette nouvelle répartition des espaces, il est donc d'ordre architectural.

A la périphérie des villes officielles les parcs mobiles expriment une société nouvelle où les valeurs traditionnelles de la civilisation américaine ne semblent plus avoir cours. Que devient la hiérarchie sociale dans un groupe humain dont les habitants individuels traduisent un fonctionnalisme évident, ou le culte du travail dans un parc dont les installations sont destinées aux loisirs ? Ces groupements reflètent de la société américaine une image négative ; comme les maisons mobiles, par leur caractère standardisé et consommable, sont exactement des anti-logements. Si l'on préfère les parcs mobiles annoncent peut-être la civilisation de demain, orientée vers les loisirs plus que vers le travail, sensible à la fraternité plus qu'à la hiérarchie, favorable à la commu-

nauté plus qu'à l'individu. Toutefois le caractère original des maisons mobiles et de leurs parcs apparaît menacé par leur succès même.

## DEUXIEME PARTIE.

### LES MIRAGES DE LA REINTEGRATION.

A l'heure actuelle les maisons mobiles fabriquées chaque année représentent plus de la moitié des nouveaux logements conventionnels unifamiliaux. A certains égards le phénomène des habitats transportables et de leurs parcs tend donc à perdre son caractère marginal. Dans un ensemble aussi souple que l'économie américaine il ne pouvait manquer de perdre aussi sa pureté. Le succès des maisons mobiles et la rentabilité de leurs parcs devaient attirer sur les pas des pionniers les inévitables spéculateurs, plus sensibles aux goûts présumés d'une clientèle conditionnée qu'aux exigences de groupes financièrement défavorisés. Le risque est certain du baroque et de l'enflure pour les maisons mobiles, comme pour leurs parcs. D'aucuns l'envisagent peut-être sans déplaisir. Nous verrons cependant que la partie est encore loin d'être perdue.

## CHAPITRE PREMIER.

### Les maisons mobiles, réalisations néo-traditionnelles.

Depuis quelques mois les maisons mobiles semblent en voie de perdre un à un leurs traits distinctifs. Entre leur marché habituel et celui des réalisations conventionnelles il existait un vide important que les professionnels ont vu tendance à remplir moins en construisant, dans le cadre traditionnel, des logements plus simples et meilleur marché, qu'en fabriquant des maisons mobiles, plus grandes, plus raffinées peut-être, mais en tout état de cause plus coûteuses. Pour les dimensions l'évolution ne saurait être mise en doute. Apparue vers 1969 semble-t-il, la nouvelle largeur de 14 pieds comptait dès 1971 pour 4,9 % de l'ensemble. En mars 1971 ces fabrications représentaient 15 % du total (12). Aux dernières nouvelles cependant ce maximum apparaît dépeçé : le Texas construit maintenant des unités de 16 pieds, et l'Alaska en autorise également le transport. Si l'on considère aussi l'essor des maisons mobiles à double, voire à triple, largeur, on voit que ce type d'habitat est en train de perdre son caractère de compacité, naquire l'un de ses traits distinctifs.

Les maisons mobiles tendent également à être fabriquées de manière plus solide. Plusieurs influences ont joué dans ce sens. En premier lieu les efforts conjugués des fabricants et des autorités, surtout fédérales, ont abouti à l'élaboration des normes dont la dernière en date « American National Standards Institute's A.119.1 Standard » précède — en termes de résultats et non de moyens — les qualités requises de la structure, du chauffage, de l'installation électrique et de la plomberie (13). D'autre part la fabrica-

tion des maisons mobiles a été influencée par celle des modules, réalisations industrielles les moins légères et conformes en principe aux normes des constructions traditionnelles. Parfois les fabricants réalisent sur une même chaîne d'assemblage des mobiles et des modules, et ils sont amenés à utiliser pour ces deux produits, les mêmes éléments de structure, ceux qui correspondent aux normes les plus exigeantes, tout en laissant aux garnitures, aux équipements et aux prix le soin de différencier ces deux fabrications fondamentalement identiques. Ici encore on voit l'influence des pratiques courantes dans le domaine de la production automobile. Ainsi dans sa nouvelle usine de Sarasota,

en Floride, la firme Deltona fabrique sur une même chaîne 18 modèles : 9 mobiles et 9 modules (14). L'évidence les maisons mobiles tendent à être aussi solides que les constructions traditionnelles et sans plus de standardisation que ces dernières. C'est apparaît clairement lorsque l'on considère les nouveautés récentes en matière de design. A l'extérieur les revêtements en bois rapprochent sensiblement les productions mobiles de maisons conventionnelles. A Rancho California, Riverside County, Californie, les « casitas », dessinées par les architectes Robert E. Lee/David Klages and Associates, ont des extérieurs en bois. Les toits sont recouverts de wood shakes. Toujours sur la côte

Ouest les productions de Environmental Systems Industries, conçues par B.A. Berkus Associates, font un usage extensif du bois. Les composants mobiles y sont arrangés de manière à faire le meilleur usage de l'environnement : patios ouverts séparant les espaces de vie, eux-mêmes assortis de grandes fenêtres et de portes vitrées. De plus de nouveaux revêtements extérieurs sont mis en œuvre. Ainsi les fabricants d'aluminium offrent un large choix de couleurs et de textures. On peut aussi utiliser des panneaux de vinyle et de fibre de verre qui imitent le bois, la brique ou la pierre (15).

A l'intérieur, de nouveaux styles apparaissent, plus sensibles aux influences du moment. Par exemple la Richardson Homes Corporation, Elkhart, Indiana, présente pour son modèle Ardmore des tapis à longs poils, du mobilier d'avant-garde et des murs à miroirs, le tout dans un esprit délibérément sexy. Il semble que l'on ait voulu « reconnaître l'importance de l'impact émotionnel dans le logement — quel que soit son prix ». En d'autres mots ces producteurs avertis ont eu la pieuse pensée de mettre le sexe à la portée de tous (16). Dans un domaine moins spécialisé, le Design Council of Industrialized Housing veut coordonner les efforts des designers de maisons mobiles. Il s'agit d'éviter un excès de dispersion qui serait susceptible de gêner l'approvisionnement des fabricants. A l'heure actuelle — en l'absence d'organisation — il apparaît difficile de varier les designs sans aboutir à des commandes trop peu importantes pour intéresser les fournisseurs de matières premières (17).

Dans le même sens se manifeste l'actuelle multiplication des accessoires ou additions aux maisons mobiles, tels que abris pour voitures, hangars, soubassements, porches, marches. Des pièces supplémentaires, dites Florida Rooms, sont même ajoutées sur le côté pour fournir un espace de vie supplémentaire et clos. Les largeurs vont de 8 à 12 pieds avec des longueurs variables. La célèbre firme de vente par correspondance Sears Roebuck and Co propose maintenant un grand nombre de produits pour le marché des maisons mobiles. Ces accessoires semblent très appréciés des familles qui doivent y voir un mode de personnalisation. D'ailleurs le style de ces annexes est inspiré de celui des réalisations conventionnelles, et non de celui des maisons mobiles. Ce sont des masques et la nostalgie qu'ils expriment va elle aussi dans le sens d'un retour au néo-traditionalisme (18).

Tous ces surdimensionnements, toutes ces personnalisations, toutes ces additions tendent aussi à rapprocher le prix des maisons mobiles de celui des logements classiques. Parmi les réalisations déjà mentionnées, celles de Environmental System Industries valent de 9 000 à 15 000 dollars et les « casitas » de 11 500 à 16 500 dollars. Nous sommes éloignés des 6 000 à 6 500 dollars auxquels nous avons précédemment fait allusion et qui paraissent cependant toujours valables comme moyennes. En liai-

son avec cette évolution les modes de financement des maisons mobiles se sont eux aussi considérablement rapprochés de ceux des logements conventionnels. Comme ces derniers les habitants non permanents peuvent maintenant bénéficier, selon des modalités adaptées à leur nature, des garanties de la Federal Housing Administration ou de la Veteran Administration, ainsi que des prêts des Loans and Savings Associations, organismes sous tutelle publique. Aussi en est-on venu tout naturellement, il y a quelques mois, à tenir compte de la production des maisons mobiles dans les statistiques des logements construits. Ces logements néo-traditionnels ne pouvaient évidemment pas se contenter des parcs hétéroclites auxquels nous nous sommes déjà référés.

#### CHAPITRE SECOND.

##### Les parcs mobiles, communautés orthodoxes.

Les professionnels n'ont pas manqué de remarquer l'intérêt que présentait pour eux le développement des parcs de maisons mobiles. Pour l'un d'eux « Compte tenu de l'amortissement, de l'importance du revenu et de sa stabilité, comme des perspectives d'avenir, les parcs mobiles sont imbattables ». Aussi des groupes disposant de moyens de plus en plus puissants se sont-ils lancés dans ce qui n'était plus une aventure. L'un d'eux est un complexe de construction manufacture-assurance et financement. Il dispose de 38 millions de dollars et veut créer des parcs à 5 étoiles, de 1 million de dollars chacun. Certains de ces groupes d'investissement préfèrent recourir à des services intégrés de consultants. Entre autres le Community Development Group, division de Intertherm Inc., organise des séminaires itinérants sur les parcs modulaires de l'avenir et, pour le présent, offre aux développeurs un ensemble complet de conseil et d'assistance : évaluation du marché, choix du terrain, formalités de zonage, estimation des coûts, services en matière de plan masse et d'architecture, supervision de la construction, marketing, management de la propriété y compris le recrutement et la formation du personnel (19). Ces formules intégrées nous paraissent pleines d'avenir.

Pendant les chaînes de parcs se multiplient. Dans l'édition 1971 du Woodall's Directory of Mobile Home Communities nous relevons parmi d'autres :

- Redwood Estates : 17 parcs.
- Corefree Villages International Inc. : 13 parcs.
- American Mobile Home Corporation : 40 parcs (20).

Pour ces parcs l'accent traditionnellement mis sur les loisirs a été encore souligné. On généralise les country clubs naguère encore exceptionnels ; on insiste sur la qualité des courts de tennis ou l'équipement des gymnases. D'une manière générale on est loin de l'atmosphère « bon enfant » des premiers parcs avec leurs jeux de palets pour les hommes et leur petit bassin pour les juniors. Manifestement on ne se sou-

vient plus guère, à l'heure actuelle, de ces origines modestes : on vise une clientèle plus soucieuse aussi aux slogans du jour, à en juger par l'appel fait à la notion « d'environnement ». Par exemple à Shadow Lakes Village, West Palm Beach, Floride, on a voulu lier le parc à la nature. Le coût des espaces verts doit atteindre 1 million de dollars pour 749 places. Des maisons modèles avec une piscine et des palmiers tendent à incliquer aux visiteurs cette image de l'environnement (17).

Plusieurs tendances secondaires peuvent être relevées. En premier lieu l'évolution vers le gigantisme. Tri Palms s'étend sur quelques 400 acres de désert à Palm Springs, Californie. Il offre 1 688 emplacements, dont la valeur est comprise entre 3 700 et 10 000 dollars (21). D'autres parcs, moins importants, sont spécialisés. A Castleton, dans l'Etat de New York, le Curtis Mobile Home Park est en fait réservé aux professionnels voisins. Dans l'Alabama, à Tusculoooa, ce sont les étudiants qui remplissent les maisons mobiles (22). Par ailleurs, dans les régions où les besoins d'emplacements sont les plus grands, la pratique des parcs fermés paraît se généraliser. On appelle ainsi des développements dont les propriétaires acceptent seulement les maisons mobiles vendues par leur intermédiaire, ou par les sociétés qu'ils désignent. Ces pratiques peuvent permettre des réalisations intégrées ou plus homogènes. Elles n'en constituent pas moins une forme d'abandon du libéralisme qui a présidé au succès initial des parcs, et une sorte de retour vers des formes d'agglomération plus stables et plus traditionnelles (23).

D'une manière générale les nouveaux parcs tendent à se rapprocher des subdivisions conventionnelles. Plus précisément les parcs mobiles paraissent influencés par les ensembles d'appartements à densité élevée. Dans ces deux types de développement on retrouve les mêmes éléments : rues curvilignes, espaces verts, pièces d'eau et club houses. On peut y relever aussi de nombreuses applications du concept de voisinage.

En définitive ces parcs mobiles de la dernière génération nous paraissent à la fois moins originaux, plus homogènes et plus autonomes que leurs prédécesseurs. Les dangers d'une telle évolution ne nous semblent pas illusoire. En premier lieu tous ces suréquipements, tous ces excès, ont provoqué une hausse rapide du loyer des emplacements, à moins qu'ils ne leur aient servi de prétexte. Il n'est pas rare de voir aujourd'hui des redevances mensuelles de 125 dollars et plus, pour la location du terrain seul, assorti d'équipements plus prestigieux sans doute que vraiment nécessaires. De plus les loyers des parcs augmentent à raison de 10 % par an, c'est à dire à un taux à peu près double de celui de la hausse générale du coût de la vie. Dans ces conditions les maisons mobiles s'adressent à une clientèle différente de celle des années passées, plus

exigente sans doute, et moins disponible. Le style de vie original des parcs était, jusqu'à ces dernières années, fait de simplicité, d'information, de la richesse des contacts humains. Il évoquait d'autres expériences intéressantes : celles des communes hippies ou celles des clubs de vacances. Il est à craindre qu'il ne régné dans les pseudo country clubs d'aujourd'hui une atmosphère bien différente, teintée de snobisme, enchevêtrée de fausses hiérarchies, saturée de lieux communs, en un mot celle des suburbs conventionnels auquel les nouveaux parcs paraissent, non sans quelque hâte, se conformer.

Cette recherche de communautés de plus en plus homogènes et autonomes, cet appel au concept de l'environnement, c'est-à-dire au mythe du retour à une nature non polluée, nous semblent receler un autre péril, plus grave encore, celui de l'évasion, du refus d'une civilisation menacée. Clifford B. Moller a bien montré le danger de ces suburbs artificiels et l'apophisie de leurs communautés homogènes. Avec les parcs mobiles les plus récents le péril nous paraît plus grand encore, dans la mesure où souvent ces communautés ne sont même plus à l'ombre de l'enrichissante complexité des villes, et où les relations des loisirs apparaissent plus superficielles sans doute que les rapports de travail auxquels elles ont été substituées. Mais ces dangers ont déjà suscité une prise de conscience et des réalisations qui doivent réaffirmer notre espoir.

#### TROISIEME PARTIE.

##### VERS DE NOUVEAUX CONCEPTS.

L'évolution que nous venons d'analyser vers l'enflure, sinon la démesure, n'est pas dans l'esprit original des maisons mobiles et de leurs parcs, faits au contraire de dépouillement et de novation. Aussi bien ces proliférations sont-elles généralement le fait des derniers venus, étrangers à la période héroïque de l'habitat mobile et qui ont amené avec eux certaines pratiques des builders conventionnels. On peut voir dans cette évolution une intéressante tentative de « récupération » de la part des praticiens du bâtiment traditionnel qui, ne pouvant empêcher le succès des maisons mobiles, ont estimé judicieux tout à la fois de s'en partager les bénéfices et d'essayer de faire dévier le cours de leur prospérité dans des directions plus orthodoxes. Mais devant ce risque les industriels de la maison mobile n'ont pas manqué de réagir. Leur action devait prendre deux formes, celle d'une prise de conscience et celle de la réalisation de parcs d'un type entièrement nouveau.

#### CHAPITRE PREMIER.

##### Une prise de conscience.

Dans une remarquable interview à « Professional Builder », Arthur Decio, président du Skyline Homes, le plus important fabricant de maisons mobiles des Etats-Unis (35 000

par an) et l'un des pionniers de ce nouveau type d'habitat, reconnaissait la tendance actuelle à la sophistication. Il ne faudrait toutefois pas, selon lui, changer radicalement la maison mobile, car on risquerait de lui faire perdre son avantage de prix. D'ailleurs le public aime les maisons mobiles et leur style de vie. Il ne désire pas une mauvaise imitation des maisons conventionnelles (24). En somme les builders, dans la recherche du faux traditionnel se tromperaient aussi sur les goûts véritables de la clientèle. Dans ce sens une enquête patronnée par Owens/Corning Fiberglas et portant sur plus de 1 000 interviews de l'Atlantique au Pacifique a montré que 63 % des propriétaires de maisons mobi-

les étaient satisfaits de leur apparence extérieure, 4 % seulement se disaient insatisfaits. Les fabricants ont mis l'accent sur l'apparence de l'intérieur plutôt que celle du dehors. Le designer de ce dernier doit essentiellement créer une toile de fond neutre pour le concepteur des cellules. Comme nous l'avons déjà souligné les maisons mobiles sont pensées et fabriquées de l'intérieur vers l'extérieur, ou autrement dit pour leurs utilisateurs et non pour les passants comme les édifices traditionnels. Par exemple les fenêtres sont placées de manière à correspondre au design général de l'intérieur. Vues du dehors ces ouvertures ne paraissent pas à la place, elles semblent étranges, comme le



remarque Robert Vahsholtz, membre du Design Council of Industrialized Housing, déjà mentionné. Cependant les dealers réclament des extérieurs plus conventionnels ressemblant plus à de « vraies maisons ». Les producteurs, peu désireux de changer les intérieurs de leurs fabrications, ou de modifier leurs méthodes, se contentent de variations artificielles — telles que l'addition de faux volets. Ces changements peuvent avoir des effets inverses à ceux qui sont recherchés : repousser la clientèle et augmenter les coûts de production (15).

En définitive les fabricants de maisons mobiles paraissent de moins en moins certains du conservatisme de leurs clients potentiels. Et, fait remarquable, ils semblent intéressés par des incursions dans les couches inférieures de l'échelle des revenus, alors que, sous l'influence des constructeurs traditionnels, l'attention se portait vers des niveaux de plus en plus élevés de ressources, selon un processus d'escalade bien connu dans le bâtiment. Ce regard vers les demandes moins solvables mais plus nombreuses — significatif par exemple dans l'automobile — signale le passage du stade de l'artisanat à celui de l'industrie. Il nous apparaît riche de promesses pour l'avenir. Cependant, dès à présent, certains développeurs de parcs n'ont pas hésité à faire preuve d'audace.

## CHAPITRE SECOND.

### Des parcs d'un type nouveau.

Inspirés des lotissements traditionnels les parcs de maisons mobiles présentent, à l'heure actuelle, des inconvénients multiples, en particulier, nous l'avons vu, d'ordre économique et social. Dès 1958 cependant Elmar Frey, qui passe pour être le père des maisons mobiles en ce qu'il aurait inventé, entre autres, leur appellation même, avait l'idée d'un parc vertical. Le projet offrait l'avantage d'être à la fois nouveau et peu révolutionnaire, inspiré qu'il était par les parkings automobiles en hauteur, si fréquents aux Etats-Unis. Aussi les études se succédèrent-elles : Dans une des plus récentes l'architecte Jack Heemer, de Houston, Texas, a prévu une tour en béton de 25 étages avec 275 emplacements. Le noyau de la construction consistait en une plateforme-ascenseur destinée à la mise en place des unités individuelles. Entre ces dernières étaient disposés des terrasses privées, des espaces de rangement, une blanchisserie, des machines à vendre, des vidés ordures et autres installations techniques. A l'étage supérieur étaient aménagés un restaurant et un club. L'ensemble devait coûter 4 270 000 dollars, pour des revenus bruts annuels de l'ordre de 570 000 dollars. Les loyers envisagés semblent avoir été de 120 dollars par mois, montant inférieur à celui du prix des emplacements dans les parcs les plus luxueux (25). Elmar Frey, qui avait lancé l'idée, devait cependant être à l'origine de la première réalisation. Avec 8 autres fabricants de maisons mobiles il vient d'achever à Vadnais Heights, près de Saint-Paul, Minnesota, un

prototype de parc vertical, dénommé Skyrise. Sauf pour les fondations la structure de support toute entière est en béton précontraint. Des plateformes de poutres en double l forment les trois ailes de cette construction à trois niveaux. Les neuf emplacements ont chacun 24 pieds de large et 80 de long. Tous ont reçu une maison mobile de 14 X 70 pieds, complètement meublée. La réalisation actuelle est destinée à la location, chaque logement mobile devant être loué 265 dollars par mois, charges comprises. Dans les projets futurs les utilisateurs pourront acheter ou louer leur maison et son emplacement, ou l'un d'eux. Le système se caractérise donc par une grande souplesse. Il doit être licencié dans tout le pays. Des complexes de 7 à 12 niveaux sont envisagés, avec 12 emplacements par étage et ascenseur central, sans doute dans l'esprit des travaux de Jack Heemer que nous venons de décrire (26).

Sur l'avenir de ce concept l'expérience des japonais, qui paraît nettement en avance sur celle des américains, pourra contribuer à nous renseigner. A propos des appartements pour les employés de l'usine de Kusatsu, appartenant à la compagnie électrique Matsushita, Masahiro Chiyafani souligne l'importance des « espaces négatifs » entre les plateformes et les unités mobiles — dites spatiales. L'acceptation du système dépend selon lui du fait de savoir si ces espaces négatifs — qui laisseront passer le vent et la vue du ciel libre — peuvent devenir des endroits où les humains désirent vraiment vivre (27). Nous voyons ici, une fois encore, que l'important c'est le vide.

En tout état de cause ces systèmes et unités mobiles devraient nous amener à de nouveaux concepts de logement. Le projet de capsules d'habitation récemment mis au point par le célèbre Noriaki Kurokawa pour Yokyo, Ginza, pourrait en donner quelque idée. L'ensemble est composé de 140 unités indépendantes à 12 mètres carrés mais il contiendra un lit, un bureau, un rayonnage pour les livres, une machine à écrire, un téléphone, un magnétophone, une télévision en couleur, un système d'air conditionné, une salle d'eau et une fenêtre en forme de hublot. Le tout doit permettre une expérimentation sociologique qui pourrait révolutionner la vie des citadins. Kurokawa soutient que les vieux concepts mutuellement exclusifs de maison et de bureau sont devenus obsolètes dans ce qu'il appelle l'âge de l'homme mobilis. Il voit les hommes d'affaires utilisant leur capsule comme bureau et comme maison, également comme « chambre de décompression ». Ainsi, grâce aux moyens modernes de communication, on pourrait rester en liaison avec son bureau ou sa maison, tout en se relaxant dans sa capsule. A la limite bureau et maison deviendraient des zones psychologiques, non des locaux permanents (28), (29). Il s'agit là en somme d'un nouvel — et admirable — exemple de transfert spatial de fonctions. Dans une civilisation no-

made orientée vers l'information, le logement tend à devenir un nœud de communications informationnelles et, où sont concentrés les media se trouve aussi la maison, visible ou non. Dans cette optique l'habitat devrait évidemment être mobile mais moins pour correspondre aux déplacements physiques de ses utilisateurs que pour faciliter le remplacement d'installations techniques de plus en plus importantes et de plus en plus vite démodées.

## CONCLUSION.

Les maisons mobiles nous paraissent, aux Etats-Unis, se trouver à la croisée des chemins. Compromises par leurs succès elles peuvent finir dans l'enfure et le baroque, ensevelies sous la fausse nature des country clubs. Retrouvant leur pureté originelle elles peuvent au contraire contribuer à rapprocher dans la simplicité de communautés nouvelles ceux qui sont dépourvus, d'argent ou de préjugés. Enfin, sur leur sol artificiel, elles pourront peut-être nous aider à définir des concepts de logement ou d'urbanisme qui traduisent les aspirations et les moyens de notre époque. Là où les routes suivies ne dépendront pas de facteurs techniques, mais de décisions d'investissement prises après des recherches de marketing. En définitive l'avenir des maisons mobiles repose sur la conscience de leurs utilisateurs potentiels, et sur la connaissance qu'en auront les professionnels. C'est une affaire d'information, caractéristique de l'âge post-industriel.

Il doit être souligné en effet qu'à l'origine des maisons mobiles ne se trouve aucune innovation technique. Leur fabrication met en œuvre les procédés les plus éprouvés, les matériaux les plus conventionnels. Bref ce nouveau type d'habitat n'a pas fait appel à l'invention de l'ingénieur, et encore moins au génie de l'architecte, mais à la simplicité, à la naïveté de managers sans préjugés parce que sans qualification particulière. Cet anti-logement a manifesté le triomphe de l'anti-expert. C'est pourquoi sans doute il ne pouvait voir le jour qu'aux Etats-Unis. En Europe si quelqu'un avait eu cette idée un peu folle, de maison sur routes, il n'aurait pas manqué de solliciter l'aide financière de l'Etat. Un comité aurait été consulté dont les spécialistes, à priori mal disposés vis-à-vis des idées des autres, n'auraient pas eu de peine à démontrer qu'une maison sérieuse ne pouvait être mobile. Et l'affaire n'eût pas été plus avant.

En définitive les Américains ont pu se lancer, avec le succès que l'on a vu, dans cette aventure des maisons mobiles, parce qu'ils ont, de l'action, une idée compréhensive ou, mieux, systématique. Pour eux l'action porte en elle-même sa propre invention, elle est découverte, elle est connaissance. Pour d'autres au contraire l'action apparaît toujours un peu suspecte : elle est porteuse de risques. Dans son excès leur prudence les rend imprudents. En effet nous estimons dangereux la désaffection marquée — de ce côté-ci de

l'Atlantique par les professionnels vis-à-vis d'un mode de logement dont les Etats-Unis nous ont révélé les possibilités, le succès et les extraordinaires perspectives d'avenir. Ce manque d'intérêt concret nous semble d'autant plus regrettable que les maisons mobiles ne sont pas, comme les bâtiments traditionnels, inexportables. Les Américains, et les Japonais, pourraient nous le rappeler bientôt. Il ne sera plus temps alors pour nous de nous lancer dans la course.

P.A. David.

- (1) « Five reasons why the mobile home business is booming » dans « American Builder », July 1967, p. 58.
- (2) « Cost and Profit survey dans « Mobile Home Recreational Vehicle Dealer », December 5, 1970, p. 55.
- (3) « The report of the President's committee on urban housing », Technical Studies, Vol II, USGCR, p. 271 et 276.
- (4) « Dealer interviews » dans « Mobile Home Recreational Vehicle Dealer », November 5, 1969, p. 144 à 145.
- (5) « One housing boom that is growing » dans « US News and World Report », March 11, 1968, p. 82-83.
- (6) « Fleetwood's Dahl addresses analysts » dans « Mobile Home Recreational Vehicle Dealer », November 20, 1969, p. 60-61.
- (7) Richard B. Andrews « Urban growth and development » Simmons Boardman, New York, 1962, p. 236.
- (8) « Mobile homes are here to stay » dans « The Building official », January 1969, p. 8.
- (9) « Mobil Country Club », Woodall's Mobile home park directory, 1967 édition, p. 289.
- (10) « Oak Ridge mobile home park and sales opens in Syracuse New York area » dans « Mobile Home Recreational Vehicle Dealer », October 20, 1969, p. 50.
- (11) « Economics of operating a mobile home park » par George Gade dans « The Appraisal Journal », July 1965, p. 356.
- (12) « Business Outlook » dans « Mobile Home Recreational Vehicle Dealer », May 5, 1971, p. 8.
- (13) « Why all the excitement over mobiles ? » dans « Professional Builder », September 1970, p. 85.
- (14) « Delfona's new mobile/modular plant spotlights » Factory to you « marketing » dans « Professional Builder », September 1970, p. 51.
- (15) « Struggling to break with the past » dans « Automation in Housing », November 1970, p. 34 à 41.
- (16) « Horses, high rises and sex : what's the mobile world coming to ? » dans « Professional Builder », September 1970, p. 53.
- (17) « Break away from tradition in mobile home parks » dans « Professional Builder », September 1970, p. 75.
- (18) « Moving into mobile parks ? Here's what to expect in return ! » dans « Professional Builder », September 1970, p. 54.
- (19) « Mobile or Modular parks ? » dans « Professional Builder », October 1970, p. 158.
- (20) Woodall's 1971 Directory of Mobile Home Communities, p. 1 à 66.
- (21) « Giant new 400 acre development debunks zoning myths about mobiles » dans « Professional Builder », September 1970, p. 56.
- (22) « An answer to housing problem » dans « Mobile Home Park Management », April-May 1970, p. 38.
- (23) « Deis and domis of mobile home park design » par Neil V. Nordlander dans « Mobiles ans Modules », Associated Home Builders of the Greater Eastbay Inc., February 1970.
- (24) « Do you expect to get the mobile home park business by default ? » dans « Professional Builder », September 1970, p. 74.
- (25) « Newest resort housing proposal : a concrete mobile home park in the sky » dans « Home and Home », February 1971, p. 18.
- (26) « High rise mobile home complex opened in Minnesota » dans « Systems Building News », April 1971, p. 34.
- (27) « Flatforms and space units as places to live » par « Masahiro Chiyafani dans « The Japan Architect », November 1970, p. 102.
- (28) « A night in the capsule » dans « Newsweek », June 7, 1971, p. 12.
- (29) « Capsule office-apartment building » dans « Architectural Record », May 1971, p. 43.