



HAL
open science

En quoi l'étude de l'adaptation des promoteurs immobiliers au concept de performance énergétique dans deux cantons suisse et dans un département français repose-t-elle sur une démarche comparative ?

Sylvie Silberstein

► **To cite this version:**

Sylvie Silberstein. En quoi l'étude de l'adaptation des promoteurs immobiliers au concept de performance énergétique dans deux cantons suisse et dans un département français repose-t-elle sur une démarche comparative?. 2011. halshs-00640611

HAL Id: halshs-00640611

<https://shs.hal.science/halshs-00640611>

Preprint submitted on 13 Nov 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La comparaison : une méthode thaumaturge

En quoi l'étude de l'adaptation des promoteurs immobiliers au concept de performance énergétique dans deux cantons suisses et dans un département français repose-t-elle sur une démarche comparative ?

I. De l'objet de recherche à une approche comparative

a. Objet de recherche

Dans le contexte actuel de « performance énergétique du bâtiment », les pouvoirs publics et les acteurs privés (associations et sociétés) sont à l'origine de la mise en place de nombreux dispositifs, réglementaires et/ou incitatifs qui encadrent les acteurs de la construction et de l'immobilier dans leurs décisions. En France comme en Suisse, le paysage énergétique des acteurs est modelé par (1) les objectifs énergétiques traduits à l'échelle nationale/fédérale et cantonale par des lois énergétiques, des réglementations et des normes thermiques de plus en plus sévères, souvent liés aux politiques du logement et par (2) l'apparition sur le marché de labels énergétiques ou « verts » issus d'initiatives privées et la plupart du temps encouragés par les dispositifs publics.

De plus, à l'échelle communale et cantonale, les politiques urbaines, particulièrement l'aménagement du territoire, et également la pression immobilière s'ajoutent, pour ces acteurs, à leur cadre de réflexion et d'action.

Ainsi, les acteurs de la construction tels les promoteurs immobiliers doivent adapter non seulement leurs stratégies générales d'entreprises ou de particuliers (discours prônant le développement durable, restructuration de l'entreprise à l'interne, etc.) mais surtout, pour aboutir à une solution performante au niveau du bâtiment, adapter leurs choix énergétiques lors d'opérations immobilières. Pour cela, le processus décisionnel « énergétique » dans le cadre d'une opération immobilière constitue notre objet de recherche : comment les promoteurs sont-ils amenés à choisir les différentes options énergétiques d'un projet de construction ? Quels liens existent-ils entre les ressorts motivationnels des acteurs et la performance énergétique d'un projet ? Selon les ressorts motivationnels des choix des promoteurs, « la performance énergétique » diffuse dans le projet de construction à travers l'objectif de performance énergétique à atteindre et le vecteur énergétique de chaleur choisi. Les aspects techniques telles l'isolation, l'orientation, la forme du bâtiment ne sont pas négligés dans cette recherche mais ont pris une place secondaire par la méthodologie définie. Cela n'a pas paru problématique dans la mesure où l'objectif de performance est la résultante de l'ensemble des choix techniques réalisés. L'aboutissement de ce travail vise à conceptualiser les comportements des promoteurs en s'appuyant principalement sur des approches épistémologiques, méthodologiques et empiriques diverses.

Théoriquement, on s'appuiera sur les postulats de l'économie des conventions et sur la sociologie des organisations pour faire émerger respectivement les ressorts motivationnels des acteurs et les modèles d'interactions entre la maîtrise d'ouvrage et les concepteurs (principalement architecte et ingénieur thermique/fluide). Dans cette perspective micro-social, on suppose un acteur encastré dans des systèmes de justifications plurielles dépassant une logique uniquement marchande et dont résulte un projet énergétique collectif émanant des acteurs décisionnels. Au niveau macro, on s'appuiera également sur le corpus de la théorie de l'information pour mettre en évidence une asymétrie d'information sur les normes de performance énergétique et

particulièrement les labels BBC et Minergie, en nous interrogeant finalement sur la qualité énergétique de l'objet livré.

Nos principales hypothèses de recherche sont les suivantes :

- Des promoteurs immobiliers principalement encrés dans des logiques de visibilité à court terme qui déterminent les choix énergétiques de l'opération
- Une stratégie énergétique opérationnelle collective fortement sous l'influence des motivations de la maîtrise d'ouvrage
- Une différenciation spatiale des processus décisionnels imposée par des contextes institutionnels et immobiliers divers
- Une régulation nécessaire aussi bien des régulateurs que sont les initiatives privées (labels), que des régulés que sont les promoteurs pour lever les freins de la performance énergétique

b. Construction de la méthodologie autour d'une approche comparative

Nous proposons une approche comparative des choix énergétiques des promoteurs immobiliers dans les cantons de Vaud, de Genève et le département de Haute Savoie. Elle se décompose en trois phases qui mélangent des méthodes d'enquêtes qualitatives et quantitatives.

(1) Au niveau macro, une phase structurée autour de deux points :

- a. La contextualisation institutionnelle et immobilière de la Suisse et de la France et de nos trois terrains d'étude
- b. L'analyse démographique mais surtout immobilière des terrains d'étude par cartographie et indicateurs statistiques

(2) Au niveau micro, deux phases permettent d'aborder au niveau du promoteur les arbitrages de choix énergétiques

- a. Une phase qualitative : réalisation d'une quarantaine d'entretiens semi directifs, dix d'entre eux avec des experts énergétiques et trente d'entre eux avec des promoteurs, architectes et ingénieurs thermiques répartis sur des opérations immobilières se distinguant principalement par leur situation géographique législative (Vaud, Genève, Haute Savoie), leur situation géographique immobilière (centre ville, bordure Arc lémanique, périphérie). Une codification et une analyse systématique sont réalisées.
- b. Une phase quantitative : passation d'un questionnaire papier d'une durée de 20 minutes sur les choix énergétiques des promoteurs. Une analyse statistique approfondie est réalisée

Avant de regarder précisément la comparaison dans ces différentes phases (principalement l'enquête qualitative), il convient de préciser que la comparaison est considérée ici tout d'abord comme une démarche autrement dit un ensemble de démarches raisonnées pour répondre à notre problématique. En effet, ce n'est pas seulement une méthode, mais plus largement une stratégie d'enquête et de recherche qui imprègne l'ensemble de la démarche : de la définition de la problématique au choix du terrain, en passant par la construction des données, leur analyse et l'explication de l'objet de recherche. Ainsi, on l'utilise dans un but descriptif et de classification pour l'enquête qualitative et dans un but explicatif pour l'enquête quantitative. Comme stipulé par Madeleine Grawitz (1996, p.380) pour la définir: « elle ne dispose pas de procédure technique particulière. Elle est utilisée par toutes les sciences sociales ». Elle

s'insère donc différemment à tous les niveaux de la recherche selon les sources utilisées et les objectifs attribués aux différentes étapes. De même, E. Durkheim (1986, p.169) voit la comparaison au-delà d'une méthode en considérant la sociologie comme une science comparative par définition: « la sociologie comparée n'est pas une branche particulière de la sociologie, c'est la sociologie même ».

II. Une comparaison spatiale multi-échelles

Dès le début de cette thèse de doctorat, il était établi que la France et la Suisse constituent nos terrains d'étude et plus précisément notre choix s'est porté sur les cantons de Vaud et de Genève pour la Suisse et le département de la Haute Savoie pour la France. Pour quelles raisons ? Tout d'abord, parce que ces terrains sont encadrés dans des politiques énergétiques nationales/fédérales ressemblantes en termes d'objectifs énergétiques à atteindre à court et moyen terme tout en présentant des caractéristiques législatives (réglementations et incitations) et économiques (pression démographique, prix du foncier, etc.) contrastées. Ensuite, ils permettaient de réduire les budgets de déplacements. Ces terrains nous ont donc paru pertinents pour tester notre hypothèse relative à l'effet du contexte sur le phénomène étudié.

Ainsi, l'approche comparative apparaît en même temps que la sélection des terrains dans lesquels les acteurs et les opérations immobilières sont observés. Elle est réalisée à plusieurs échelles spatiales. On regarde l'effet du contexte aux échelles suivantes :

- Nationale/fédérale : par la comparaison des grandes orientations énergétiques, des dispositifs mis en place par des acteurs publics et privés, et du rôle des ces derniers au niveau nationale et locale sur la performance énergétique. A ce niveau une comparaison sera faite entre les labels BBC et Minergie, pas seulement d'un point de vue technique mais à travers les discours de certains acteurs interrogés dans l'enquête qualitative. Les critères de différenciation ne sont pas encore clairement explicités à ce stade de la recherche.
=> comparaison France/Suisse
- Départementale/cantonale : par la comparaison des différentes législations et de leurs règlements d'application sur le bâtiment et sur l'énergie (exclusivement pour la Suisse, car en France pas de déclinaison des réglementations au niveau départemental). Par la comparaison du marché immobilier dans ces trois contextes (pression foncière, prix de construction, etc.)
=> comparaison Vaud/Genève/Haute Savoie
- Intra départementale/intra cantonale : par la comparaison du marché immobilier près des centre villes et en périphérie avec l'importance supposée d'être sur l'Arc lémanique ou dans l'arrière pays sur le mode de choix. Pour la Suisse, on fait donc l'hypothèse de variations intra cantonales fortes.

L'effet des contextes et des échelles de contexte sur le mode de choix énergétique du promoteur immobilier sont mis en parallèle, comparer. La disparité du marché immobilier vaudois joue t'elle un rôle sur les modes de choix ? Les modes de choix énergétiques peuvent-ils être saisis davantage par les disparités immobilières intra cantonales que par les différentes réglementations cantonales ? Autrement dit la variance est-elle plus forte au sein d'un pays qu'entre les pays, témoignant de l'importance du cadre locale dans le façonnement des comportements des promoteurs immobiliers.

Les niveaux macro et micro s'articulent entre eux et l'un des objets de l'analyse comparée est donc d'étudier l'influence des facteurs macro sur les phénomènes micro : « les variables sont observés à des multiples niveaux, et l'analyse est conduite à de multiples niveaux » (Przeworski A. et Teune H., p49-50). Ce sont des différences au sein du niveau micro, ici le processus décisionnel énergétique que nous cherchons à expliquer, en recherchant leurs causes comme nous le verrons plus loin. L'explication causale du phénomène repose d'une part sur la mise en relation avec d'autres variables micro (indépendantes) qui sont communes, d'autre part sur l'introduction de variables systémiques qui appartiennent au niveau macro. Ici il s'agit de variables de cadres (settings) au sens de Przeworski et Theune (p.51-57), c'est à dire des caractéristiques qui sont susceptibles d'influencer les individus.

Dès le choix des terrains puis dans la construction de l'enquête qualitative et de l'enquête quantitative, l'approche comparative est omniprésente dans notre démarche de chercheur. Il faut noter que c'est une démarche qui n'est pas orientée vers la recherche de ressemblances contrairement à l'analogie et l'homologie mais une quête des ressemblances et des différences.

III. La comparaison dans l'enquête qualitative

La sélection des cas et ensuite des termes de la comparaison est indissociable de l'objectif de la recherche. Dans cette perspective, Richard Rose rappelle qu'« en entreprenant une analyse comparative systématique, un chercheur doit faire deux choix, l'un concernant les pays devant être analysés et l'autre portant sur les concepts à comparer » (Rose, 1991, p.453). Pour notre enquête qualitative il s'agit donc faire un choix entre les opérations immobilières à étudier puis sur les thématiques ou catégories d'analyse. Dans cette partie on va voir comment la comparaison est utilisée comme un instrument pour mieux comprendre le phénomène qu'est le processus décisionnel énergétique. Elle s'inscrit dans une logique descriptive lors de la réalisation des monographies (identification des thèmes) puis prend ensuite pleinement son sens de démarche comparative dans l'analyse horizontale (comparaisons des thèmes : recherche de ressemblance et différences pour la construction des typologies, recherche de ressemblances et différences autour des variables explicatives pour la construction du modèle)

1. Le choix des opérations immobilières selon une logique de contraste

Tout d'abord, la constitution de l'échantillon des opérations sélectionnées ne répond pas un objectif de représentativité statistique, mais à celui de l'exhaustivité des phénomènes observés (Mucchielli, 1996). Ainsi, la sélection des cas à comparer repose sur une stratégie comparative explicite : « celles des systèmes très différents » contrairement à « celle des systèmes très similaires » et (Przeworski et Teune 1970). En insistant sur les différences plutôt que sur les similarités entre les opérations, on vient s'inscrire dans une « logique de contraste » (Smelser, 1976, p.26). On recherche les causes expliquant les différences entre les opérations pour ensuite identifier dans l'analyse les facteurs conduisant à tel ou tel mode de choix. Or, « Par définition, la comparaison implique la confrontation c'est à dire la mise en regard de plusieurs unités différentes » (Dogan et Pélassy, chapitre 15, p.126) et notre comparaison porte sur neuf cas.

Etant donné : (1) la phase initiale de notre recherche dans laquelle nous sommes lors du choix de ces opérations et (2) que l'objectif de cette enquête est justement d'expliciter

les principaux déterminants du choix énergétique, ces critères n'ont pu être arrêtés que de façon intuitive. Finalement les opérations ont été choisies selon la combinaison des critères suivants :

- Le contexte institutionnel: Pour cela 3 terrains ont été choisis : le canton de Vaud, le canton de Genève, le département de Haute Savoie
- Leur situation géographique centre/périphérie des villes : A ce stade, on suppose que dans le centre la pression immobilière et la capacité économique des bâtiments sera plus grande qu'en zone périphérique. Pour cela certains projets ont été sélectionnés
 - o Pour le canton de Vaud : dans le centre ville de Lausanne, au bord de l'arc lémanique ou dans l'arrière pays
 - o Pour la Haute Savoie : dans le centre d'Annecy ou dans des communes périphériques
 - o Pour le canton de Genève : par son statut de Ville – Canton, le canton apparaît comme un terrain particulier où il était plus difficile de trouver une grande disparité dans la capacité économique des nouvelles constructions. Les projets sélectionnés se situent dans des zones en développement, nous n'avons pas réussi à trouver une opération dans des zones ordinaires

En plus de regarder l'effet du contexte sur l'opération, on a essayé d'introduire le type de maître d'ouvrage et les destinataires du projet comme facteur explicatif du mode de choix énergétique. Si la plupart des projets sont destinés à des acquéreurs (propriété par étage ou copropriété) certains sont mixtes et destinés aussi à la location. Dans ce dernier cas il s'agit souvent d'un projet mené conjointement avec un maître d'ouvrage pour soi-même (Schüssler et Thalmann, p.29, 2004).

Par ces deux facteurs de différenciation, on revient à tester l'effet du promoteur sur l'opération.

2. Un contraste limité imposé par la réalité

Pour pouvoir choisir une opération immobilière, il nous fallait d'abord prendre contact avec les entreprises de promotion immobilière. En France, le contact a pu être établi par le biais de deux personnes intermédiaires l'une chargée de mission à l'Association Prioriterre et l'autre responsable du Service Habitat de l'Agglomération d'Annemasse. En Suisse, l'Association des Promoteurs et Constructeurs Genevois (APCG) nous a permis de rentrer en contact avec des sociétés de pilotage de projets immobiliers. Néanmoins, la majorité des contacts a été réalisée sans intermédiaire et sélectionnée parce que « connu » en raison de leur forte présence sur le marché.

Toutes les entreprises de promotion et/ou de construction immobilière ont été contactées de la même manière : un mail présentant la recherche et notre volonté de pouvoir interroger le maître d'ouvrage MO ou son représentant RMO, l'architecte et l'ingénieur thermique/fluide d'une opération de construction de logements collectifs sélectionnée à l'avance. C'est dans un deuxième temps, que nous discutons par téléphone d'une opération pertinente pour la recherche autrement dit qui permettait de répondre à notre souci de diversité autour des critères présentés. A ce niveau, il faut préciser que l'opération a souvent été imposée par le MO ou RMO. Pour des raisons de délai ou d'opportunité de pouvoir rencontrer des promoteurs - constructeurs

« réputés », on a été amené à travailler sur certaines opérations pour lesquels la variation de certains critères n'a pas toujours été optimale (Annexe Tableau 1).

Dans l'analyse, il faudra tenir compte du fait que la proposition et la sélection de l'opération par le MO ou RMO n'est peut-être pas anodine. Malheureusement, la question « pourquoi choisissez-vous de nous parler de cette opération en particulier ? » n'a pas été posée de manière explicite pendant l'entretien. Nous avons choisi de ne pas présenter de manière exhaustive la grille d'entretien ici, il faut noter tout de même que par souci de comparaison, la collecte des données a été un minimum contrôlée par un guide structuré autour de 4 parties : une partie introductive, la présentation de l'interviewé, le récit du projet, et l'activité général de l'informateur en regard aux politiques publiques, au marché immobilier, à l'évolution dans le temps de leur métier (tâche) et de leur organisation en tant qu'entreprise. La flexibilité du guide a permis de s'adapter au contexte et au déroulement de l'entretien tout en assurant l'obtention d'une information comparable. Néanmoins, les documents remis (plaquette commerciale, rapport d'activité, évaluation environnementale) restent hétérogènes selon les acteurs rencontrés.

3. Typologies d'acteurs et de projets

Afin d'analyser les entretiens, nous avons utilisé un logiciel de support à l'analyse des données qualitatives : Atlas-ti (CaqDas : Computer Assisted Qualitative Data Analysis). Pour établir la structure de l'analyse monographique et de l'analyse transversale, nous nous sommes beaucoup appuyés sur notre positionnement théorique et la grille d'entretien qui nous ont donné les champs et thèmes d'entrée de l'analyse déductive. En complément, nous avons eu recours également à des analyses inductives.

- Les monographies d'opération : une analyse par les cas

Dans une première étape, on réalise une monographie pour chaque cas, la monographie demeure une phase provisoire. Le but est de regrouper dans un premier temps toutes les données portant sur un cas pour mettre en évidence ses principales caractéristiques. Ainsi, notre analyse monographique se constitue de 3 phases (3 fiches distinctes) : la reconstitution des événements sous la forme d'une fiche descriptive de l'opération de construction, i.e. la description du phénomène tel qu'il a eu lieu, une fiche sur les caractéristiques générales et énergétiques du projet et enfin une fiche sur les acteurs et les entreprises auxquelles ils appartiennent. Elle permet de regarder la cohérence du processus décisionnel énergétique et de dresser les premières relations entre les facteurs étudiés

- La reconstitution des événements (Tableau 1) : la monographie de chaque cas permet de retracer l'histoire de chacune des opérations autour des 2 choix énergétiques que sont celui de l'objectif de performance et du vecteur énergétique de chaleur et autour du contrôle de la réalisation et de l'aboutissement « effectif » de ces choix. De plus, une partie de la monographie appelée « Déroulement » est consacrée à replacer les événements et l'intervention des acteurs dans l'ordre chronologique, de l'étude de faisabilité jusqu'à la livraison du projet (quand cela était possible jusqu'à l'exploitation). Le Tableau 1 présente les catégories d'analyse et les indicateurs (identifiés de manière déductive ou inductive) sous le crible desquels ont été réalisés les monographies des

opérations. On observe que certaines caractéristiques ne semblent pas présentes, on réfléchira pour la suite de leur présence ou non dans le cas considéré. Si les deux premières catégories du tableau (deux premières lignes) reflètent l'effet des acteurs sur le projet, les trois suivantes reflètent l'effet du contexte sur le projet. La dernière catégorie introduit l'effet des choix énergétiques réalisés dans le projet sur d'autres choix énergétiques.

Tableau 1. Organisation des monographies de projets

	Reconstitution des événements du projet			
	Obj. de performance	Choix vecteur énerg.	Contrôle résultats	Déroulement
Intérêts et Jeux d'acteurs	Motivations des acteurs Critères de choix Compromis Interactions des acteurs Poids décisionnel	Motivations des acteurs Critères de choix Interactions des acteurs Poids décisionnel	Motivation des Acteurs Interactions des acteurs	Qui ? Quand ? Quoi ? Comment ?
Activité promoteur	Date du projet Destinataires	Date du projet Destinataires	Destinataires	
Géographie	Centre ville/périphérie Zone ordinaire/développement Prix du terrain Demande	Centre ville/périphérie Demande		
Législatif	Obligation légale Incitations	Obligation légale Incitations	Obligation légale Incitations	
Politique		Orientation, Aménagement du territoire		
Choix énergétique		Obj. de performance	Choix vecteur énerg.	

- Les entreprises et les acteurs du projet (Tableau 2) : Pour chacune des entreprises rencontrées sur le projet et des acteurs les représentant on a pu « évaluer » leurs valeurs, leurs caractéristiques et leurs pratiques. On entend par pratique leurs mobilisations à l'interne : leur discours et stratégie marketing, leur changement de direction, la création de nouveaux postes « durables », l'utilisation de nouvelles méthodes/outils de calculs et d'évaluation énergétique/environnementale des projets, leur information et formation aux nouvelles technologies, nouveaux procédés constructifs, etc.

Tableau 2. Organisation des monographies d'entreprises et acteurs

	Entreprises et acteurs	
	Entreprises	Acteurs
Valeurs	Représentation de l'énergie	Représentation de l'énergie Définition du concept d'efficacité énergétique
Caractéristiques	Type Taille Rayon d'activité Temps de présence sur le marché	Formation Parcours professionnel
Pratiques	Discours/Marketing Evolution interne Information/Formation	

- Le projet (Tableau 3) : Pour chacune des opérations, on a synthétisé les informations générales et énergétiques

Tableau 3. Résumé des caractéristiques du projet réalisé

	Projet
Caract. générales	Nom, Localisation, Logements, Surface, Planning, Financement
Caract. énergétiques	Label, chauffage, ventilation, orientation, tests de contrôle

- Une analyse transversale

Etape nécessaire à la comparaison, l'analyse monographique nous conduit à dresser les tableaux de synthèse ci-dessus, premières pierres à la construction de notre raisonnement comparatif. Les cas mis en regard (3 tableaux pour chaque cas) et analysés de manière systématique vont nous permettre de répondre à nos deux principaux objectifs de la phase qualitative : construire une typologie de promoteurs immobiliers et une typologie de projet. En effet, la comparaison plus ou moins explicite en distinguant les similarités et les différences peut conduire à un classement explicite des phénomènes observés prenant la forme d'une typologie. Ainsi, des catégories plus homogènes d'acteurs et de projets sont construites. Cette étape de classification prolonge la description du phénomène étudié pendant les monographies et constitue dans notre cas un préalable à l'explication (Voir IV).

- A l'échelle micro, la typologie des acteurs : Dans la considération des promoteurs immobiliers comme objet d'analyse, il s'avère que le promoteur a un statut particulier d'acteur marchand dans la mesure où il a l'obligation de faire de l'argent. On décide de sortir la logique marchande « pure » des différentes logiques dans lesquelles les acteurs peuvent s'inscrire. Ils se retrouvent donc, soit dans une rationalité instrumentale qui correspond à la recherche de profit maximum, soit dans une rationalité de valeur, soit dans la tradition (les habitudes) dans le cas où les montages financiers sont toujours les mêmes. Pour chacun des cas, on repère parmi ces trois logiques, la logique dominante du promoteur immobilier, si cette dernière existe. En effet, un promoteur peut être encadré dans plusieurs logiques d'action en même temps sans qu'aucune ne paraisse prendre le dessus et on s'attend à établir cette typologie sur l'articulation de ces logiques d'action. Une fois que les logiques d'actions des promoteurs sont établies pour tous les projets, on les compare entre elles dans le but de les affiner si nécessaire et de construire notre typologie.

- A l'échelle méso, il s'agit ensuite, de repérer la logique qui prend le dessus à l'échelle du projet. Ce n'est plus seulement la logique du maître d'ouvrage qui est considérée mais la résultante des rapports de force des acteurs impliqués (la plupart du temps, le promoteur, l'architecte, l'ingénieur thermique et l'entreprise totale). Au final, les choix énergétiques de chaque projet découlent de l'effet propre de la logique d'action collective, de l'effet propre du contexte et de l'effet d'interaction entre les deux. Pour déterminer l'effet du contexte propre sur le projet on se base sur les résultats de l'analyse macro (II.), chaque projet appartenant à un contexte institutionnel et géographique différent. Le contexte est alors évalué en termes de pression immobilière, demande, obligation légale, incitation, etc. L'effet de l'interaction du contexte et des logiques d'acteurs est mis en évidence dans l'analyse monographique, on peut donc affiner et déterminer le contexte pour chacune des opérations.

On obtient les résultats fictifs suivants (Tableau 4.)

Tableau 4. Exemple fictif simplifié de ce qu'on peut obtenir

	Opérations		
	1 & 4 & 9	2 & 5 & 6	3 & 7 & 8
Logique d'acteurs	Maximum de profit et Tradition	Equilibre entre : Maximum de profit - Choix en valeur	Tradition
Contexte	Pression immobilière forte	Pression immobilière forte - Cadre réglementaire très stricte	Pression faible – Fortes incitations
Acteur + Contexte = Projet (choix énergétiques)	Type 1	Type 2	Type 3

En comparant les logiques collectives et les contextes décisionnels entre les opérations, on aboutit à une typologie de projets.

4. De la typologie aux modèles

Si la « la typologie ordonne l'univers, le modèle tend à l'expliquer » d'après M. Dogan et D. Pélassy (1982, chapitre 22). La construction du modèle décisionnel des promoteurs immobiliers requiert l'identification de variables (majoritairement réalisé pendant la monographie) et leurs mises en relation et leur pondération. Or, les analyses qualitatives peuvent conduire à une approche par les cas aussi bien que par les variables. On réalise donc une analyse systématique de chacun des thèmes fondée sur l'analyse de variables clés, communes à tous. On voit donc si pour une même variable on observe des similitudes et des différences entre les projets ce qui nous permet de dépasser le modèle construit pour chaque projet pour aboutir à un modèle plus général. Les variables explicatives des modes de choix ne sont pas présentées ici et quant à leur importance, c'est le traitement quantitatif qui permettra de l'évaluer pour chacun des facteurs. Par conséquent, le modèle obtenu à la fin de l'enquête qualitative est un modèle transitoire. Si certaines variables apparaissent déterminantes du mode de choix à partir de la sélection des projets réalisée, cela n'est pas forcément le cas dans la réalité, d'où l'enquête quantitative.

On pourra ainsi à la suite des hypothèses affinées et d'une configuration préliminaire de l'agencement des variables entre elles à la fin de l'analyse qualitative, tester la pertinence des hypothèses et leur degré de robustesse pendant la phase quantitative.

- Hypothèses à l'issue de l'enquête qualitative (il ne s'agit pas d'une liste exhaustive ni définitive des hypothèses de cette recherche, l'analyse qualitative n'étant pas aboutie)

Information importante pouvant être sortie des types de contexte :

- On peut se demander à quels institutions (Vaud, Genève, Haute Savoie) et géographie (centre/périphérie) renvoient les contextes de projets identifiés. On suppose que les contraintes réglementaires énergétiques pour les projets dans les cantons suisses sont plus importantes en centre ville qu'en périphérie. (On peut supposer aussi que le prix du terrain sera plus cher au centre ville de Genève qu'au centre ville d'Annecy de par la rareté des terrains disponibles dans le canton suisse)

=> Peut-on attribuer certaines contraintes réglementaires ou incitation à un cadre institutionnel spécifique ?

Deux informations pouvant être sorties de la typologie de promoteurs :

- Les données obtenues dans la Fiche « Entreprises et Acteurs » (Tableau 2.) sont utilisées pour comparer les mobilisations internes de l'entreprise (évolution) : (1) à l'âge de l'entreprise et des acteurs et (2) leur formation. On suppose une forte réactivité des entreprises jeunes et on fait l'hypothèse également que les promoteurs identifiés comme décidant selon une rationalité en valeur seront plus réactifs dans leur évolution à l'interne que les autres.

=> Peut-on attribuer à un type d'acteur identifié à une « réactivité » d'entreprise spécifique ?

- Les types de promoteurs définis selon leurs logiques d'action peuvent voir ces dernières interagir avec le contexte. Par exemple, la localisation du projet est susceptible d'avoir un effet sur les arbitrages réalisés par un promoteur immobilier. On fait l'hypothèse que les promoteurs identifiés comme décidant selon une rationalité en valeur conduisent des projets en centre ville où le prix du terrain est plus chère et la demande plus forte.

=> Peut-on attribuer à un type d'acteur un contexte décisionnel spécifique ?

Informations pouvant être sorties de cette typologie de projet :

- Au sein de chaque type obtenu, on peut réaliser une autre comparaison : celle des processus de réalisation. En effet, se pose la question à ce moment dans l'analyse, de l'existence d'une interaction entre processus de réalisation et type de projet. Pour y répondre on regarde au niveau des types obtenus si les processus de réalisation sont différents sur la base des résultats de la partie « Contrôle » et « Déroulement » des monographies.

=> Peut-on attribuer à un type de projet des processus de réalisation spécifiques ?

- Afin de procéder à une analyse aboutie des types, chaque type est traité d'un point de vue ingénieur c'est à dire que les défauts et qualités des choix énergétiques sont relevés et confrontés avec les types de projets établis. On fait l'hypothèse que les promoteurs écolos en centre ville adopteront plus souvent un label énergétique qu'en périphérie. Ou par exemple, que le choix d'un vecteur énergétique renouvelable comme le gaz sera adopté par des promoteurs «traditionnels» en zone périphérique.

⇒ Peut-on attribuer à un type d'acteur et de contexte des choix énergétiques spécifiques ?

- Pour résumer, les questions de l'analyse quantitative voudront répondre aux objectifs suivants :
 - quantifier les logiques de promoteurs autrement dit tester leur robustesse et leur représentativité dans un échantillon plus grand
 - quantifier les liens entre ces types d'acteurs et leur évolution à l'interne et autres variables spécifiques aux acteurs
 - quantifier les liens entre ces types d'acteurs et les contextes institutionnels et géographique (les écolos sont-ils là où pression immobilière forte et donc dans le centre des villes françaises et suisses ?) => retrouve t'on la typologie de projets ?
 - quantifier les liens entre les logiques d'acteurs et le poids d'autres acteurs dans la décision (logique du promoteur est-elle une logique collective, jusqu'où les tiers vont-ils ? la logique écolo correspond-elle à une logique collective ?)
 - quantifier les liens entre logiques d'acteurs et mesure de contrôle (les plus écolos ont-ils développé des moyens spécifiques pour suivre le projet pendant l'exécution et exploitation, quelles interactions avec le contexte ?)
 - confronter les logiques d'acteurs aux choix énergétiques réalisés

IV. Conclusion

Comparer est une démarche qui s'inscrit dans l'ensemble de notre recherche. De par notre problématique de départ mais aussi par l'ensemble des dispositifs mis en place pour cette étude comme le choix du terrain et le choix des opérations. Au final, la comparaison est le socle de notre analyse des entretiens par la constitution des typologies mais aussi par la modélisation du processus de choix énergétiques pour lesquelles les variables explicatives des modes de choix sont configurées les unes par rapport aux autres autour du phénomène observé et leurs poids relatifs comparés.

Il n'en demeure pas moins que c'est une démarche parfois délicate dans l'interprétation des similitudes et des différences (par exemple, où commence et s'arrête un type ?) mais aussi dans la mise en évidence des règles qui construisent la modélisation du phénomène.

En effet, comparer reste une démarche subjective même avec la plus grande volonté de coller à la problématique. Les ressemblances et différences par lesquelles nous sommes attirées pour la comparaison des monographies par exemple, sont la résultante de choix théoriques et d'enquête précédents et d'intuitions qui vont déterminer quels résultats vont compter comme constituant le matériel de comparaison.

De plus, si la prise en considération du contexte dans lequel s'insère le phénomène étudié est indispensable à sa bonne compréhension, elle peut susciter des tensions par une contextualisation poussée à l'extrême qui peut invalider la comparaison. En effet, chaque contexte peut s'avérer spécifique, on simplifie donc la réalité.

Notre recherche espère de cette démarche comparative qu'elle permettra d'identifier les freins à la performance énergétique, attribuables aux acteurs, attribuables aux contextes pour présenter des pistes d'action pertinentes.

V. Bibliographie

- Dogan M. et Pélassy D. (1982), *Sociologie politique comparative : problèmes et perspectives*, Economica, Paris.
- Durkheim E. (1986, 1^{ère} éd. 1895), *Les Règles de la méthode sociologique*, PUF, Paris.
- Grawitz M. (1996), *Méthodes en sciences sociales*, Dalloz, « Précis », Paris.
- Mucchielli A. (éd. 1996), *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales*. Armand Colin, Paris.
- Przeworski A. et Teune H. (1970), *The Logic of Comparative Social Inquiry*, Wiley, New York
- Rose R. (1991), « Comparing forms of Comparative Analysis », *Political Studies*, vol. XXXIX, p.446-462
- Schüssler R. et Thalmann P. (2004), *Qu'est-ce qui pousse et freine la construction de logements ? Enquête auprès des bâtisseurs et des investisseurs*, *Bulletin du logement*, Vol. 76
- Smelser N. J. (1976), *Comparative Methods in the Social Sciences*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs

Tableau 1. Opérations et critères d'échantillonnage

Opération	1	2	3	4	5*	6	7	8**	9
Institutionnel	Haute -Savoie	Haute -Savoie	Haute -Savoie	Genève	Genève	Vaud/Genève	Vaud	Vaud	Vaud
Localisation centre/périphérie	Périphérie et Arrière pays	Centre ville	Périphérie et Arc lémanique	Centre ville zone de develop.	Centre ville zone de develop.	Périphérie et Arc lémanique	Périphérie et Arc lémanique	Périphérie et Arrière pays	Périphérie et Arc lémanique
Types de MO/RMO	Entreprise de promotion-construction	Entreprise de promotion-construction	Entreprise de promotion-construction	Scté. Immobilière et bureau d'ingénieur SA	Société anonyme	Entreprise de construction promotion	Scté. Immobilière	Fonds de placement	Société anonyme
Taille	Familial – Petit	Petit	Grand	Petit	Petit	Grand	Grand	Grand	Petit
Destination	Accession libre	Accession libre et location		Accession contrôlée et HLM	PPE et HM	Accession libre		Accession libre	Accession libre et/ou locatif ?

