

## L'attrait pour le modèle de l'enclave résidentielle sécurisée dans la région montréalaise.

Que nous révèle le discours publicitaire sur le logement neuf ?

**The Popularity of the Gated Community Model in the Montreal Region. What Advertizing Discourse Reveals About New Housing Development?**

**La preferencia del modelo de enclave residencial protegido en la región de Montreal. ¿Qué nos revela el discurso publicitario de esta nueva vivienda?**

Anne-Marie Séguin

Volume 55, Number 154, April 2011

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1006327ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de géographie de l'Université Laval

ISSN

0007-9766 (print)

1708-8968 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Séguin, A.-M. (2011). L'attrait pour le modèle de l'enclave résidentielle sécurisée dans la région montréalaise. Que nous révèle le discours publicitaire sur le logement neuf ? *Cahiers de géographie du Québec*, 55(154), 109–129.

Article abstract

The residential model of the *gated community*, or secured residential enclave (SRE), is expanding at an increasing rate in the cities of a very wide number of countries, regardless of their continent. In Montreal, the SRE as defined in its strictest sense is a very rare, practically nonexistent form, although there are grounds for questioning whether certain elements unique to or closely associated with this residential model are currently validated by the developers of new residential properties. In response to this question, we have carried out analyses of recent advertizing discourse related to the new residential developments of Greater Montreal. Our investigation of the content of this kind of advertizing shows that no explicit reference is made to the SRE model and neither is there any mention of closure or restricted access. As to the privatization of services or utilities, they appear in many advertisements but their offerings are very trivial and include mainly swimming-pools, physical-fitness rooms and terraces –utilities that might be found in a single-family detached house. It is therefore hard to talk about substituting collective solidarity for a form of solidarity based on residential community! The elements tied to SREs, like security or the retreat to the residential community, continue to play a marginal role in advertizing. Moreover, elements such as the proximity of downtown Montreal and the public and private utilities accessible to everyone, as well integration into a specific district or city, are highly present –indicating the importance of the close environment for potential buyers. In conclusion, our investigation of advertizing discourse shows that values running counter to those values subjacent to the SRE model (e.g. demonstrating openness to the outside world and an obvious preference for public utilities) are easily dominant.

# L'attrait pour le modèle de l'enclave résidentielle sécurisée dans la région montréalaise

## Que nous révèle le discours publicitaire sur le logement neuf ?

*The Popularity of the Gated Community Model in the Montreal Region. What Advertizing Discourse Reveals About New Housing Development?*

---

Anne-Marie SÉGUIN  
Centre Urbanisation Culture Société,  
Institut national de la recherche scientifique  
Anne-Marie\_Seguina@uccs.inrs.ca

---

*La preferencia del modelo de enclave residencial protegido en la región de Montreal. ¿Qué nos revela el discurso publicitario de esta nueva vivienda?*

### Résumé

Le modèle résidentiel de la *gated community* ou enclave résidentielle sécurisée (ERS) est en forte croissance dans les villes de très nombreux pays, quel que soit le continent. À Montréal, l'ERS telle que définie au sens strict est une forme rarissime, voire inexistante, mais il y a lieu de se demander si certains éléments propres ou fortement associés à ce modèle résidentiel sont valorisés par les promoteurs des nouveaux lotissements résidentiels. Pour répondre à cette question, nous avons analysé le discours publicitaire récent concernant les ensembles résidentiels neufs de la région métropolitaine de Montréal. L'examen du contenu des annonces révèle qu'aucune référence n'est faite explicitement au modèle de l'ERS, ou encore au thème de la fermeture ou d'un accès contrôlé. Quant au thème de la privatisation de services ou d'équipements, il est présent dans plusieurs annonces, mais l'offre reste très banale et concerne d'abord et avant tout des équipements comme des piscines, des salles d'entraînement physique ou encore des terrasses, équipements qui peuvent se retrouver au sein même d'une propriété unifamiliale. On peut donc difficilement parler d'une substitution d'une solidarité collective par une solidarité basée sur la communauté résidentielle. Les thèmes associés aux ERS, comme la sécurité ou le repli sur la communauté résidentielle, demeurent quant à eux marginaux dans la publicité. Par ailleurs, les thèmes comme la proximité des équipements publics et privés accessibles à tous ou encore du centre-ville montréalais, ainsi que celui de l'intégration à un quartier ou à une ville particulière sont très présents, révélant l'importance du milieu environnant pour les acheteurs potentiels. Ainsi, l'analyse du discours publicitaire montre que des valeurs contraires à celles qui sont sous-jacentes au modèle de l'ERS, soit celles d'une ouverture vers l'extérieur et d'un fort attrait pour les équipements collectifs, dominant largement.

### Mots-clés

Montréal, *gated communities*, enclaves résidentielles sécurisées, discours publicitaire, logement, milieu résidentiel.



## Abstract

The residential model of the *gated community*, or secured residential enclave (SRE), is expanding at an increasing rate in the cities of a very wide number of countries, regardless of their continent. In Montreal, the SRE as defined in its strictest sense is a very rare, practically non-existent form, although there are grounds for questioning whether certain elements unique to or closely associated with this residential model are currently validated by the developers of new residential properties. In response to this question, we have carried out analyses of recent advertizing discourse related to the new residential developments of Greater Montreal. Our investigation of the content of this kind of advertizing shows that no explicit reference is made to the SRE model and neither is there any mention of closure or restricted access. As to the privatization of services or utilities, they appear in many advertisements but their offerings are very trivial and include mainly swimming-pools, physical-fitness rooms and terraces – utilities that might be found in a single-family detached house. It is therefore hard to talk about substituting collective solidarity for a form of solidarity based on residential community! The elements tied to SREs, like security or the retreat to the residential community, continue to play a marginal role in advertizing. Moreover, elements such as the proximity of downtown Montreal and the public and private utilities accessible to everyone, as well integration into a specific district or city, are highly present – indicating the importance of the close environment for potential buyers. In conclusion, our investigation of advertizing discourse shows that values running counter to those values subjacent to the SRE model (e.g. demonstrating openness to the outside world and an obvious preference for public utilities) are easily dominant.

## Keywords

Montreal, *gated community*, secured residential enclaves, advertizing discourse, housing, residential environment.

## Resumen

La *gated community* o enclave residencial protegido (aquí: ERS) se desarrolla rápidamente en numerosos países. Bien que en Montreal, el ERS es rarísimo o incluso inexistente, se plantea la pregunta sobre cuales son los elementos propios o asociados a este modelo residencial que son valorizados por los promotores de nuevos loteos residenciales. Para responder a esta interrogación, se analizaron los recientes discursos publicitarios respecto a los nuevos conjuntos residenciales de la región metropolitana de Montreal. El examen de contenido de las publicidades no revela ninguna referencia explícita al modelo ERS ni a su encierro o acceso controlado. El tema de la privatización de servicios o de equipos esta presente en varios anuncios pero la oferta es somera y refiere sobre todo a equipos tal que piscinas, salas de entrenamiento físico o terrazas, equipos que pueden ser constitutivos de una propiedad unifamiliar. Entonces, difícilmente se puede decir que la solidaridad basada en una comunidad residencial se substituye a la solidaridad colectiva. Los temas asociados a los ERS, tal que la seguridad y el repliegue a la comunidad residencial son marginales en dichas publicidades. Por otro lado, se encuentran bastante presentes los temas sobre la proximidad a los servicios públicos y privados accesibles, sea aquellos de la zona central de Montreal o esos de la integración a un barrio o a una ciudad particular, mostrando así la importancia del medio circundante para los compradores potenciales. El análisis del discurso publicitario revela valores contrarios a los subyacentes del modelo ERS, es decir: su apertura al exterior y el hincapié en los equipos colectivos.

## Palabras claves

Montreal, *gated communities*, enclaves residenciales protegidos (ERS), discurso publicitario, habitación, medio residencial, barrios cerrados.



## Introduction

Le modèle résidentiel de la *gated community* est en forte croissance dans de très nombreux pays, quel que soit le continent. Pour ne citer que quelques exemples, des travaux de recherche ont montré qu'on en trouve en Israël (Rosen et Razin, 2008), en Argentine (Roitman, 2005), au Chili (Salcedo et Torres, 2004), en Indonésie (Zhu, 2010), en Bulgarie (Stoyanov et Frantz, 2006), au Royaume-Uni (Atkinson et Flint, 2004) et en France (Billard *et al.*, 2005). Le modèle est même présent dans des pays comme la Chine où sa diffusion peut surprendre (Wu et Webber, 2004 ; Wu, 2010). Des ouvrages collectifs documentant la prolifération et les formes prises par les enclaves résidentielle sécurisées (ERS) dans différentes régions du monde ont été publiés ces dernières années (Glasze *et al.*, 2006 ; Paquot, 2009 ; Bagaen et Uduku, 2010), traduisant ainsi à la fois un intérêt pour cette forme résidentielle et, chez certains auteurs, une préoccupation face à la forte diffusion de cette forme ségrégative.

Les mots *gated community* sont traduits en français par un éventail de termes comme ceux d'enclave résidentielle, d'enclave résidentielle sécurisée, de quartiers résidentiels fermés, de communautés fermées ou sécurisées, etc. Dans ce texte, nous utiliserons ceux d'enclave résidentielle sécurisée (ERS). Ce modèle résidentiel est particulièrement présent chez nos voisins du Sud. En effet, des données montrent que les nouveaux lotissements résidentiels aux États-Unis sont nombreux à emprunter la forme des ERS. Ainsi, selon les estimations faites par Sanchez *et al.* (2005 : 285) basées sur l'American Housing Survey de 2001, enquête réalisée par le US Census Bureau, 5,9 % des ménages étasuniens (soit un total de 7 058 427 logements) rapportaient vivre dans un lotissement ou un voisinage entouré de murs ou de clôtures, et 3,4 % dans un lotissement ayant un accès contrôlé (soit 4 013 665 logements). Cette étude révèle aussi que la proportion de ménages vivant dans ce type de lotissements varie énormément selon les régions. Ainsi, dans la région métropolitaine de Boston, 3,5 % des ménages vivent dans un lotissement délimité par un mur ou une clôture et moins de 1 % (0,6 %) dans un lotissement dont l'accès est contrôlé. À l'autre extrémité, dans la RMR de Houston, les pourcentages sont respectivement de 26,7 et de 21,9. Au Canada, l'ERS est présente, mais elle demeure encore très marginale. Dans son étude réalisée en 2004, Grant (2005 : 277) a repéré un total de 314 ERS, dont 228 en Colombie-Britannique, 49 en Ontario et 21 en Alberta. C'est donc une proportion extrêmement faible des ménages canadiens qui résident dans une ERS.

Concernant Montréal, quelques entrevues avec des informateurs-clés<sup>1</sup>, nos propres observations de terrain et l'étude de Lamalice (2007) permettent d'affirmer que le modèle de l'ERS, défini au sens strict, est inexistant (ou rarissime) dans l'ensemble de la région métropolitaine. Dans un passé récent, quelques municipalités se sont même opposées aux demandes de fermeture de lotissements résidentiels formulées par des promoteurs. Les journalistes sont aussi extrêmement vigilants à toute velléité de la part de promoteurs d'importer cette forme résidentielle en contexte montréalais, voire

---

1 Des urbanistes, des responsables de service de l'habitation et des inspecteurs en bâtiments municipaux, ainsi que des chercheurs du domaine du logement.



québécois<sup>2</sup>, voyant en ce modèle résidentiel une forme hautement ségrégative. Ces constats faits, nous avons voulu savoir si, malgré ces résistances, certains éléments du modèle commençaient à gagner du terrain ces dernières années dans le paysage résidentiel montréalais. Telle est la question générale de recherche à laquelle nous tenterons de répondre dans ce texte.

## Le modèle de l'enclave résidentielle sécurisée : définition et typologie

Blakely et Snyder, dans leur ouvrage *Fortress America: Gated Communities in the United States*, paru en 1997 et qui est devenu un classique sur le thème (Le Goix et Webster, 2008), ont proposé une définition des éléments constitutifs d'une ERS, cette définition étant retenue par de très nombreux chercheurs (Atkinson et Blandy, 2005). Selon Blakely et Snyder (1997 : 8-20), les éléments qui sont spécifiques aux ERS sont les suivants : 1) un accès contrôlé qui prend la forme d'une grille, d'une barrière ou d'un portail fermé ; 2) la privatisation de l'espace commun, d'infrastructures, d'équipements récréatifs ou de loisirs qui seraient autrement collectifs comme un parc, un centre communautaire, des équipements de sports, et même la privatisation de responsabilités qui incombent normalement à l'État local comme les services policiers ou l'entretien des rues ; et 3) l'existence d'une entité juridique pour gérer les espaces, équipements et services communs, que l'on nomme aux États-Unis les *homeowners' associations*. Le modèle des ERS exige donc une forme de gouvernance distincte de la municipalité.

Au-delà de leur rôle de gestionnaire des espaces et équipements communs, les *homeowners' associations*, que plusieurs auteurs qualifient de gouvernements privés (McKenzie, 1994), peuvent être assimilées, selon Blakely et Snyder (1997 : 20-1), à des tentatives pour «relocaliser» la gouvernance. Elles limiteraient le pouvoir des gouvernements locaux à l'intérieur de chaque ERS, empêchant ces instances, par exemple, de changer le zonage pour augmenter la densité ou d'imposer des usages jugés indésirables par les propriétaires, comme les foyers de groupes. Par ailleurs, des travaux sur les ERS ont montré que certains gouvernements locaux voient d'un œil favorable l'arrivée d'ERS, qui financent elles-mêmes leurs infrastructures de base (égout, aqueduc, rues, etc.) tout en contribuant, par les taxes perçues sur leur territoire, à l'assiette fiscale municipale (McKenzie, 2005).

Blakely et Snyder (1997 : 38-44) distinguent trois grands types d'ERS – encore ici largement repris dans les travaux postérieurs – qui correspondent à des segments de marché différenciés. Ces types doivent toutefois être considérés comme des idéaux types qui, dans la réalité, peuvent partager des traits communs. Les trois grands types sont l'ERS associée à un style de vie particulier, l'ERS de prestige et l'ERS sécuritaire. L'ERS proposant un style de vie se définit d'abord par les équipements, souvent spor-

2 Dès qu'on évoque le modèle de l'ERS ou des *gated communities*, les quotidiens ou autres journaux montréalais et plus généralement québécois soulèvent de nombreuses questions sur cette forme résidentielle qui est jugée très ségrégative. On pourra consulter à ce sujet: Turgeon, Danielle (2001) Barrière psychologique. *La Presse*, 3 novembre 2001, p. J3 ; White, Marianne (2001) Pas d'intrus dans ma cour ! Aux États-Unis, les communautés fermées se multiplient. *Le Soleil*, 30 avril 2005, p. E2 ; Marcoux-Fortier, Marie-Odile (2007) Vie de quartier... fermé. *Quartier libre*, vol. 14, n°10, 31 janvier 2007, p. 16.

tifs, qu'elle offre. Parmi les ERS de style de vie, figurent la communauté de retraite, la communauté de golf et de loisirs et la nouvelle ville de banlieue (*suburban new town*) avec accès contrôlé. Le second type, l'ERS de prestige, est avant tout producteur d'une distinction et confère un statut particulier à ses habitants. Toujours selon Blakely et Snyder (1997), ce type d'ERS ne s'éloigne pas beaucoup du lotissement résidentiel cossu standard, sauf qu'une barrière en contrôle l'accès. Ce type d'ERS est réservé aux ménages les plus fortunés, aux personnes célèbres ou aux cadres supérieurs de grandes compagnies. Très exclusives, ces enclaves profitent souvent d'un site spectaculaire, parfois situé à l'écart, et elles sont hautement protégées. Quant aux ERS sécuritaires, elles répondent avant tout au désir des gens d'être protégés dans un environnement jugé peu sécuritaire. Elles attirent des ménages de toutes les catégories de revenu : on en trouve même qui regroupent des logements qualifiés de sociaux (pour se protéger de la criminalité, mais aussi parfois d'une forte circulation mettant en péril la sécurité physique des résidents, en particulier les enfants).

La forme résidentielle que constitue l'ERS étant maintenant mieux définie, nous pouvons revenir à notre question de recherche : les éléments du modèle de l'ERS sont-ils valorisés par les promoteurs dans la production du logement neuf à Montréal?

## **Le discours publicitaire comme révélateur des nouvelles formes résidentielles**

Afin de vérifier si le modèle de l'ERS influence les formes résidentielles montréalaises produites ces dernières années, nous aurions pu mobiliser divers outils tels une enquête auprès d'un échantillon d'habitants de la ville, des entrevues avec des promoteurs d'ensembles résidentiels neufs, comme le fait Wu (2010), ou avec des informateurs-clés comme des urbanistes ou professionnels à l'emploi des services responsables du dossier de l'habitation des principales villes de la région et, enfin, l'analyse du discours promotionnel concernant ces ensembles. Bien que nous ayons réalisé quelques interviews exploratoires auprès d'informateurs-clés, nous avons opté pour l'exploration du discours publicitaire qui présente, à nos yeux, plusieurs avantages. Le premier avantage est que l'ensemble des annonces publiées sur plusieurs années constitue un corpus plus exhaustif qu'un nombre limité d'entrevues avec des informateurs du domaine résidentiel qui, en raison du discours médiatique le plus souvent très négatif à l'égard de l'ERS au Québec, auraient pu refuser de nous accorder une entrevue ou auraient été tentés de passer sous silence certaines informations. Par ailleurs, la réalisation d'une enquête par questionnaire auprès d'acheteurs aurait exigé de grands moyens financiers que nous n'avons pas.

L'étude du discours publicitaire portant sur les ensembles mis en vente sur une période donnée nous semble une voie féconde pour analyser les formes résidentielles et les représentations sur le logement neuf. McHugh (2003), dans son étude de la publicité visant le segment de marché formé des aînés, propose d'interpréter les images des lieux et les scripts publicitaires, non seulement comme révélateurs des formes résidentielles, mais aussi comme le « miroir » des valeurs sociétales. Nous savons par ailleurs que de nombreux grands promoteurs résidentiels de la région de Montréal



et même le Service de l'habitation de la Ville de Montréal<sup>3</sup> réalisent ou mandatent des consultants pour la réalisation d'études de marché sous forme, notamment, de groupes de discussion (*focus groups*) afin d'identifier clairement les caractéristiques recherchées par les ménages de la région en matière de logement neuf et de nouveau lotissement résidentiel (Dansereau et Baril, 2006). Les résultats de ces groupes de discussion (dans le cas de la Ville, ils sont diffusés auprès de tous les constructeurs) et les observations des agents vendeurs de logements neufs qui sont en lien direct avec les acheteurs potentiels orientent ensuite les formes que prennent les nouveaux ensembles résidentiels offerts par les promoteurs aux consommateurs<sup>4</sup>.

Le recours à l'analyse du discours publicitaire résidentiel n'est pas un procédé nouveau chez les chercheurs québécois. Ainsi, Gérald Fortin (1982) a exploré les représentations liées au logement neuf dans la région de Montréal au début des années 1980. Plus récemment, Andrée Fortin (2002) s'est penchée sur le discours publicitaire concernant le logement neuf pour cerner les représentations de la banlieue de l'agglomération de Québec. D'autres travaux portant plus particulièrement sur les ERS ont également exploré le discours promotionnel. Ainsi, Billard et ses collaborateurs (2005), dans leur étude sur les communautés fermées en France et aux États-Unis, ont analysé différents éléments du discours promotionnel relatif à ce type de logement. Le Goix et Callen (2010) ont, pour leur part, analysé les annonces publiées par des revues et des journaux spécialisés dans la promotion de produits immobiliers dans la région urbaine de Paris, en s'intéressant aux caractéristiques des produits résidentiels offerts et notamment à l'évocation du thème de l'enclavement. Ces auteurs, qui se sont penchés sur le rôle des promoteurs immobiliers dans la diffusion du modèle de l'ERS, signalent que ce dernier était offert non pas par de grandes firmes immobilières internationales, mais davantage par des firmes nationales ou régionales qui y voient un segment particulier de marché à exploiter. De son côté, Caldeira (1996), dans sa recherche portant sur les enclaves sécurisées de São Paulo, a analysé les annonces publicitaires des condominiums sur une période de 20 ans. Caldeira considère le discours publicitaire comme un moyen pour saisir les représentations et les désirs des classes moyenne et supérieure. À la suite de ses travaux, elle conclut que, dans le contexte de São Paulo, l'image qui confère le statut le plus élevé, celle qui séduit le plus, est celle d'une communauté isolée, fermée, offrant un environnement sécuritaire dans lequel les habitants peuvent utiliser divers services et équipements et vivre entre «individus égaux». Selon cette auteure, les annonces, dans le contexte précis de São Paulo, non seulement révèlent un nouveau code de distinction sociale, mais elles évoquent aussi explicitement la séparation, l'isolement et la protection comme autant de moyens d'affirmer son statut social (Caldeira, 1996: 308-309). Wu (2010), dans son analyse des lotissements suburbains fermés en Chine, se penche aussi sur le discours des promoteurs résidentiels chinois, mais tel que formulé dans le cadre d'entretiens réalisés avec ces derniers.

3 Il y a plusieurs années, la Ville de Montréal a en effet mandaté une firme de consultants pour réaliser des études de marché auprès de segments particuliers du marché, dont les nouveaux immigrants, afin d'aider les constructeurs à développer des produits résidentiels susceptibles d'attirer ou de conserver des ménages plus nantis, ou encore des familles, à l'intérieur de ses limites et ainsi ralentir leur exode vers les municipalités de la banlieue.

4 L'étude de Dansereau et Baril (2006: 43) rapporte qu'un promoteur, lors d'un groupe de discussion à des fins d'orientation du produit, a proposé la formule d'un «village privé» avec gardien à l'entrée, formule que les acheteurs potentiels, retraités et préretraités, ont rejetée.

Dans notre recherche, nous analyserons le discours publicitaire afin de vérifier jusqu'à quel point les éléments du modèle de l'ERS sont valorisés par les promoteurs montréalais. Nous aurions pu faire porter l'analyse sur les contenus des sites Web des ensembles résidentiels. Cela aurait présenté l'avantage de nous donner accès à un discours plus étoffé, car certains sites contiennent beaucoup plus d'informations qu'une simple annonce publicitaire publiée dans un quotidien. En revanche, les ensembles dont la promotion est faite par des sites Web sont souvent les plus importants en taille et surtout, nous n'aurions pas pu remonter dans le temps comme nous le faisons dans notre étude, car les sites ne sont souvent plus accessibles, une fois le projet terminé. Par ailleurs, mêmes s'ils offrent plus de contenu que les annonces, les sites sont très inégaux en terme de richesse de l'information. Nous aurions comparé des sites très élaborés à d'autres beaucoup plus succincts, donc analysé des contenus très différents en termes de taille. Avec les annonces, l'éventail des ensembles inclus dans l'étude est plus vaste, nous pouvons travailler sur une plus longue période et nous comparons des contenus d'informations de tailles assez comparables. Par ailleurs, un survol des annonces produites dans d'autres contextes métropolitains montre que celles-ci mentionnent souvent le fait que l'ensemble est une ERS et, surtout, énumèrent les principaux équipements communs offerts. Enfin, par leur caractère d'information condensée, les annonces permettent d'identifier les caractéristiques les plus valorisées, celles qui, aux yeux des promoteurs, sont le plus susceptibles d'attirer des acheteurs potentiels.

À des fins heuristiques, nous formulons l'hypothèse que certains éléments du modèle pourraient gagner du terrain en sol montréalais, telle une offre interne d'équipements sportifs ou de loisirs normalement publics (parcs, terrains de sport, etc.). Le Goix et Webster (2008) et d'autres chercheurs (Webster et Wu, 2001 ; Manzi et Smith-Bowers, 2010) ont analysé les ERS en tant que forme particulière de clubs offrant des équipements spécifiques. La formule de club est définie en économie comme un moyen d'offrir des biens de consommation « collective » ou de groupe à des membres qui paient des frais d'adhésion. L'ERS, en tant que club territorialisé, permettrait aux ménages de choisir, dans l'offre différenciée des équipements et services de loisirs disponibles dans les différents ensembles résidentiels, ceux qu'ils désirent à un prix qu'ils jugent acceptable en optant pour un ensemble particulier.

Nous pensons aussi que le thème de la sécurité, fortement associé à celui de l'ERS (Atkinson et Flint, 2004), pourrait se révéler relativement présent dans le discours publicitaire. La recherche de sécurité est en effet un thème récurrent dans l'analyse des ERS. Cette sécurité s'entend de deux façons : l'ERS découragerait la criminalité et elle offrirait un environnement où, la circulation étant contrôlée, les accidents seraient moins nombreux, notamment chez les enfants. Nous croyons que s'il y a des éléments du modèle de l'ERS qui sont valorisés au Québec, cela pourrait être ceux de l'offre d'équipements communs privés, ou encore d'un milieu plus sécuritaire. Cette hypothèse est basée sur des tendances observées ailleurs au Canada. Grant et Mittelsteadt (2004) identifient la possibilité de partager des aménités et équipements communs comme un des principaux facteurs contribuant au développement des ERS en territoire canadien. Quant à la recherche d'un environnement sécuritaire, les chercheurs canadiens sont divisés sur cet aspect. Grant et Mittelsteadt (2004) signalent que l'insécurité relative au crime n'est pas un facteur important, alors que Walks (2009 : 4) identifie la peur du crime associée à la crainte qu'inspirent certaines popu-





lations issues de l'immigration récente comme un élément favorisant la production d'ERS. Selon Grant et Mittelstaedt, ce serait plutôt la recherche d'un environnement sécuritaire sur le plan du contrôle et de la réduction de la circulation qui constituerait un facteur de diffusion du modèle de l'ERS au Canada.

## Précisions méthodologiques

### Le corpus d'annonces

Le discours publicitaire analysé est composé des annonces parues dans le cahier hebdomadaire *Mon toit* du quotidien *La Presse*<sup>5</sup>, un des deux plus importants quotidiens de langue française de la région montréalaise. Ce cahier est consacré au thème général de l'habitat et concentre les annonces publicitaires sur les nouveaux ensembles résidentiels. Le corpus comprend les annonces parues entre le 1<sup>er</sup> janvier 2004 et le 31 décembre 2009, soit sur une période de 72 mois (pour un total de 312 cahiers *Mon toit*). Notre corpus comprend les annonces portant sur 400 ensembles résidentiels, soit environ 430 annonces. En effet, il arrive que nous ayons plus d'une annonce pour un même ensemble. On peut citer l'exemple du développement résidentiel des Bois-Francis, dans l'arrondissement de St-Laurent (Île de Montréal). Tous les ensembles résidentiels sont situés à l'intérieur du périmètre de la région métropolitaine de Montréal telle que définie dans le recensement canadien, en 2006. La distribution à l'intérieur de l'espace métropolitain des ensembles analysés est la suivante : 18 % sont situés dans le centre-ville élargi<sup>6</sup>, 55 % dans le reste de l'Île de Montréal, 13 % à Laval et sur la Rive-Nord, et 14 % sur la Rive-Sud de Montréal. Ces ensembles, il importe de le souligner, sont de tailles extrêmement variables allant d'un immeuble de six logements inséré dans le bâti ancien à des ensembles qui correspondent à de nouveaux lotissements comprenant plusieurs centaines de logements, voire très exceptionnellement plusieurs milliers<sup>7</sup>. Dans ce texte, nous nous intéresserons au seul contenu textuel des annonces. Nous avons par ailleurs éliminé les annonces qui concernaient des ensembles locatifs<sup>8</sup>. L'examen des thématiques évoquées révèle qu'elles varient sensiblement d'une annonce à l'autre. Est relativement élevée la proportion des annonces se limitant à la seule description des caractéristiques du

5 En 2010, on estimait le tirage de l'édition du samedi du quotidien *La Presse* à 268 631 exemplaires. Source : Descôteaux Bernard (2010) Tirage de journaux - Le Devoir connaît la plus forte progression. *Le Devoir*, 27 avril 2010, section Media.

6 Le centre-ville élargi est délimité par les éléments suivants : la rue DeLorimier à l'est, la rue Laurier au nord (des deux côtés), le mont Royal, l'avenue Atwater à l'ouest jusqu'à l'autoroute Ville-Marie, puis la rue Guy (poursuite de la limite ouest) à partir de l'autoroute Ville-Marie jusqu'au canal Lachine, le canal Lachine jusqu'au fleuve Saint-Laurent (limite sud).

7 Malheureusement, comme les annonces ne mentionnent que très rarement le nombre de logements dans chaque ensemble, il nous a été impossible de fixer un seuil minimal de taille pour n'analyser que les ensembles ayant une taille appréciable (par exemple 20 ou 30 logements ou plus). Par contre, les frais de publicité étant élevés pour une annonce dans le cahier *Mon toit* de *La Presse*, on peut faire l'hypothèse que plusieurs promoteurs n'ont pas eu recours à ce type d'annonce pour vendre des logements dans des immeubles neufs comptant seulement trois ou quatre logements.

8 Nous avons toutefois conservé des ensembles qui offrent à la fois la vente de condominiums et la location d'appartements. C'est le cas de quelques ensembles réservés aux retraités et préretraités.

logement : dessin ou photo des immeubles à construire (ou construits) et quelques mots ou phrases pour décrire les logements en tant que tels (taille, fourchette de prix, type de revêtement extérieur ou des planchers, etc.). Elle compte pour un peu plus du quart des cas, soit 28 %<sup>9</sup>. Ces annonces concernent le plus souvent les plus petits ensembles. Pour les autres, les éléments évoqués peuvent être plus ou moins nombreux et variés. Signalons, pour terminer, qu'il est possible que le choix d'un quotidien francophone dans une métropole où la minorité anglophone est très importante ait une influence sur les éléments mis de l'avant dans le discours promotionnel. Autrement dit, le contenu des annonces pourrait différer, partiellement du moins, selon la langue du quotidien, car il est possible qu'il existe des sous-marchés à Montréal définis en fonction de la langue.

### Les catégories d'analyse

Pour analyser le contenu des annonces, nous avons d'abord défini nos catégories d'analyse (figure 1). Les deux premières reprennent deux des trois principaux éléments qui définissent l'ERS, soit la fermeture ou l'accès restreint et l'offre privatisée de services ou équipements communs internes à l'ensemble ou au lotissement, qui ailleurs sont normalement publics. Nous n'avons pas inclus, comme catégorie, la présence d'une association de copropriétaires ou une autre forme juridique de propriété commune, cette troisième caractéristique s'étant révélée totalement absente des annonces. Ceci n'étonnera personne, car elle ne constitue pas un élément particulièrement convoité ou attrayant! Par ailleurs, dès le départ du dépouillement du contenu des annonces, nous avons intégré d'autres caractéristiques qui, bien que non exclusivement réservées aux ERS, sont étroitement associées à l'image de l'ERS, soit le thème de la sécurité (qui dépasse de beaucoup la seule présence d'une clôture ou d'un accès contrôlé) (Atkinson et Flint, 2004), et celui de l'« entre soi » ou encore d'une communauté qui se définit par une appartenance commune au même ensemble résidentiel (Donzelot, 1999 ; Low, 2004).

Ensuite, sur la base d'un premier exercice exploratoire de dépouillement du contenu d'un échantillon aléatoire de 50 annonces, nous avons défini d'autres catégories d'analyse qui se rapportent à des caractéristiques qui, bien que pouvant être qualifiées de classiques dans les campagnes de marketing du logement neuf, nous renseignent sur le degré d'ouverture de l'ensemble ou du lotissement au milieu extérieur. Il s'agit : 1) d'éléments faisant la promotion de la proximité du centre-ville montréalais ou plus exceptionnellement lavallois, ou plus globalement de la centralité urbaine ; 2) de la proximité d'équipements publics ou privés externes au lotissement et accessibles à tous ; et 3) d'éléments faisant référence au quartier, à la ville d'insertion ou plus généralement au milieu environnant (par exemple, « au cœur du Plateau Mont-Royal » ou « à deux pas du village Monkland »). Ces trois catégories peuvent être considérées en quelque sorte comme l'envers des ERS<sup>10</sup>. En effet, une forte valorisation de la centralité urbaine ou du centre-ville montréalais, de la proximité d'équipements et services

9 Les proportions sont similaires dans les trois sous-ensembles géographiques de la région métropolitaine, soit l'Île de Montréal, la Rive-Sud et Laval/Rive-Nord.

10 Même si le thème du cadre naturel, thème classique du marketing résidentiel, est relativement présent dans les annonces, nous ne l'aborderons pas ici, car il est en quelque sorte neutre en ce qui regarde le thème des ERS puisqu'on trouve ces dernières dans différents milieux, tant dans des milieux peu denses et plus « naturels » que dans d'autres beaucoup plus denses et centraux (Grant et Mittelsteadt, 2004).



externes à l'ensemble ou au lotissement et accessibles à tous, ou encore l'évocation du quartier ou de la ville d'insertion dénotent une certaine ouverture sur l'environnement urbain adjacent, souvent marqué par une mixité des fonctions et des groupes sociaux en présence. C'est l'envers du repli sur soi ou encore de la privatisation des équipements urbains.

**Figure 1 Les catégories d'analyse du discours publicitaire**

---

**Éléments associés directement et indirectement aux ERS**

---

1. Éléments de fermeture, accès contrôlé, nombre d'accès très limité
  2. Privatisation d'infrastructures ou d'équipements et services normalement publics disponibles à l'intérieur du lotissement (équipements sportifs ou récréatifs, etc.)
  3. Aspects sécuritaires (accès contrôlé, gardien, portier, etc.)
  4. Recherche d'une communauté résidentielle, recherche de l'«entre soi»
- 

**Autres éléments**

---

5. Éléments fortement associés à la centralité urbaine (proximité du centre-ville, etc.)
  6. Proximité d'équipements et services publics ou privés accessibles à tous (pistes cyclables, grands parcs, musées, etc.)
  7. Intégration au quartier, à la ville ou au milieu environnant (mention d'une ville, d'un quartier particulier, etc.)
- 

La présentation des résultats repose sur une analyse du contenu des annonces, qui est d'abord qualitative. Les seules données quantitatives présentées sont relatives à la fréquence d'évocation d'éléments appartenant aux grandes catégories d'analyse. À l'intérieur de chaque catégorie, la diversité des contenus appelle un traitement qualitatif des sous-thèmes abordés. Nous avons donc décidé de faire appel à des extraits du contenu des annonces pour révéler les sous-thèmes les plus récurrents ou les plus révélateurs.

### **Un discours publicitaire où les éléments du modèle de l'ERS sont peu présents**

L'analyse systématique des thèmes évoqués dans le discours publicitaire sur le logement neuf montréalais révèle d'abord qu'un peu plus d'une annonce sur quatre (27,5 %) ne comporte pas d'éléments autres que les caractéristiques du logement ou de l'immeuble (tableau 1). Elle nous enseigne aussi qu'aucune annonce ne mentionne les termes de *gated community* ou leurs équivalents français, contrairement par exemple aux États-Unis où l'on utilise souvent ces termes comme argument de vente.

Le thème de la fermeture est également absent. Aucune annonce ne fait mention, par exemple, d'un accès contrôlé, d'une clôture ou de tout autre obstacle au libre accès à l'ensemble résidentiel ou au lotissement. Il faut rappeler que quelques municipalités de la région montréalaise auxquelles une demande avait été formulée ont refusé la fermeture d'un ensemble résidentiel sur leur territoire<sup>11</sup>. L'absence du thème de la

---

<sup>11</sup> On peut lire, à ce sujet, Lavigne (2000) Un quartier résidentiel inspiré des *gated communities* à Blainville. *La Presse*, 26 février 2000, p. K5.

**Tableau 1 Éléments évoqués dans les annonces publicitaires**

Caractéristiques évoquées	Centre-ville 72 ensembles	%	Reste île Mtl 221 ensembles	%	Rive-Nord et Laval 51 ensembles	%	Rive-Sud 56 ensembles	%	RMR de Montréal 400 ensembles	Total %
Caractéristiques du logement et des prix	11	15,3	67	30,3	13	25,5	19	33,9	110	27,5
Fermeture, accès unique	0	0,0	1	0,5	0	0,0	0	0,0	1	0,3
Services et équipements internes	23	31,9	23	10,4	17	33,3	8	14,3	71	17,8
Aspects sécuritaires	6	8,3	7	3,2	1	2,0	4	7,1	18	4,5
Repli sur la communauté résidentielle	0	0,0	4	1,8	3	5,9	1	1,8	8	2,0
Éléments associés à la centralité urbaine	36	50,0	39	17,6	7	13,7	12	21,4	94	23,5
Services et équipements à proximité	20	27,8	83	37,6	22	43,1	24	42,9	149	37,3
Intégration au quartier ou à la ville	26	36,1	53	24,0	4	7,8	10	17,9	93	23,3

fermeture ou d'un accès contrôlé dans les annonces correspond aux informations obtenues auprès de quelques informateurs-clés qui n'ont pu identifier de lotissements résidentiels dont l'accès était contrôlé, mais on ne peut pas en conclure qu'il n'existe pas quelques rares cas. Par ailleurs, dans une seule annonce faisant référence à un ensemble situé sur l'île de Montréal, mais en dehors du centre-ville, on signale que l'ensemble est doté d'un accès unique et il s'agit d'un ensemble pour retraités et préretraités.

Le thème de la privatisation des équipements communs est plus présent. Ainsi, c'est un peu moins d'un ensemble sur cinq (17,8 % ou 71 ensembles sur 400) qui fait valoir l'offre interne d'un équipement ou d'un service commun. Ces ensembles sont plus souvent situés dans le centre-ville élargi ou dans la région de Laval/Rive-Nord de Montréal. Parmi eux, 36 ensembles, soit 9 %, proposent trois équipements ou plus. L'examen des équipements ou services offerts dans ces 71 ensembles révèle que, de façon générale, il s'agit d'une offre d'équipements banals comme une piscine (intérieure ou extérieure) dans 43 ensembles ; une salle d'exercice dans 32 ensembles, ces deux types d'équipements étant davantage présents, toutes proportions gardées, dans les ensembles situés à Laval/Rive-Nord ; une terrasse, le plus souvent sur le toit, dans 23 ensembles surtout situés au centre-ville, ce qui n'est pas très étonnant en raison de la rareté et du coût du sol. Si ces équipements peuvent être offerts par des municipalités ou des



commerces privés et être accessibles à tous, ils sont aussi très souvent présents dans des résidences unifamiliales de quartier « normal ». Aussi, cette offre d'équipements communs peut être interprétée, non pas nécessairement comme une tendance à la privatisation d'équipements collectifs et une volonté de rompre avec le principe d'une solidarité ou d'une redistribution de la richesse sociale (Séguin, 2003), mais comme un désir de mettre en commun des équipements « domestiques » afin de réduire les coûts de construction, de taxation et d'entretien ou encore, dans le cas des condominiums, pour compenser la perte d'espace intérieur et extérieur au logement par rapport aux standards de la maison unifamiliale. D'ailleurs, McKenzie (2005 : 30), dans son analyse de la prolifération des ERS aux États-Unis, écrit :

It is no accident that this form of housing [gated communities] has exploded during a time of greatly increasing land costs that would undoubtedly have priced traditional single-family housing out of the reach of the American middle class in many markets, were any developers still trying to construct it. For example, it is simply impossible to offer the typical middle-class southern California homeowner a big plot with a swimming pool, as was done throughout much of the post-war housing boom, because the home would be prohibitively expensive. However, it is quite feasible to build 100 homes on small lots, create a common area with one swimming pool and a few small parks, put the whole thing under the governance of an association, and sell the homes at a price that many middle-class families can afford.

Il faut toutefois mentionner que de très rares ensembles (se comptant sur les doigts d'une seule main) offrent des services et équipements qui se substituent aux équipements publics comme une navette de transport ou un centre communautaire. Ces derniers restent toutefois largement l'exception.

Deux autres thèmes sont fortement, mais non exclusivement, associés aux ERS : ceux de la sécurité et du repli sur la communauté résidentielle. Ces deux thèmes s'avèrent peu présents dans le discours publicitaire. Seulement 18 annonces (ou 4,5 %) évoquent ouvertement celui de la sécurité, et c'est le plus souvent en ces termes : « sécurité 24 heures avec caméra de surveillance », « un système de sécurité efficace », « pour ceux qui désirent une résidence sécuritaire ». Or, ce type de publicité pourrait être formulé pour la plupart des tours résidentielles montréalaises récentes, tant locatives qu'en copropriété, où l'entrée est munie d'un système de caméra pour que le résidant puisse voir à qui il ouvre la porte de l'immeuble à distance. Le thème de la sécurité est plus présent, toutes proportions gardées, au centre-ville de Montréal et sur la Rive-Sud, mais il reste relativement exceptionnel (8,3 % et 7,1 % des ensembles). Il faut aussi ajouter que le thème de la sécurité est surtout exprimé dans les ensembles réservés aux retraités et qu'il peut prendre alors plusieurs sens, celui d'un environnement sécuritaire par rapport à la criminalité, mais aussi pour des raisons de santé (par exemple par la présence assurée d'une infirmière sur place). Seulement dans le cas de trois ensembles, a-t-on évoqué la présence d'un gardien ou d'un portier : « gardien sur place à l'année », « agent de sécurité » ou encore « concierge résident et portier »<sup>12</sup>. Il s'agit d'ensembles dispersés sur le territoire. Pour ce qui est du repli sur la communauté résidentielle, ce thème est rarement évoqué (8 ensembles sur 400, ou 2 %, répartis sur tout le territoire) et quand il l'est, c'est en termes plutôt neutres, sans référence à un « entre soi » bien défini. Ainsi, on parlera en ces termes : « une communauté intégrée

12 Dans ce dernier cas, la figure du portier connote à la fois les thèmes de la sécurité et de la distinction.

dans un mode de vie à votre rythme», «vous voudrez y vivre, y prendre racine parce qu'au complexe domiciliaire la [...], la vie est belle!», «le bâtisseur de communautés, le Groupe [...]», «bienvenue dans votre monde», «résidences prestigieuses en copropriété dans un projet homogène».

En résumé, il ressort de cette analyse que l'évocation d'éléments associés directement ou indirectement aux ERS est le fait d'une minorité d'ensembles. Seul le thème d'une offre d'équipements et de services internes à l'ensemble est plus présent (un peu moins d'un ensemble sur cinq), mais les équipements offerts sont pour la plupart banals et pourraient être présents dans une maison unifamiliale. On peut donc difficilement parler d'une substitution d'une solidarité collective par une solidarité basée sur la communauté résidentielle (Séguin, 2003).

### **Un discours dont les thèmes dominants évoquent l'ouverture plutôt que la sécession urbaine**

Paquot (2009 :15) écrit que l'enclave résidentielle sécurisée fonctionne selon un principe «de séparation non seulement spatiale, mais sociale, souhaitée, revendiquée, affichée, qui aux yeux des habitants leur procure une réelle quiétude, à la différence de la ville composite, qui ne cesse de mélanger les populations». De son côté, Donzelot (1999) évoque les thèmes de la fragmentation et de la sécession urbaines, observant que la ville a tendance aujourd'hui à se fragmenter en de multiples archipels qui obéissent à une logique de regroupement en fonction des affinités de ses habitants. Il évoque, parmi d'autres formes «sécessionnistes», la figure de l'enclave résidentielle. L'analyse du discours publicitaire montréalais révèle plutôt que les éléments les plus fréquemment évoqués traduisent une ouverture vers le milieu environnant, voire vers le centre de la métropole, lieu par excellence de mixité des populations et des fonctions, ainsi que de moindre contrôle des modes d'habiter et d'agir.

Si l'on exclut les caractéristiques se rapportant au seul logement, le discours publicitaire des annonces est dominé non pas par des thèmes qui évoquent le modèle de l'ERS, mais par des thèmes qui dénotent une ouverture sur la ville. D'une part, dans le cas de 149 ensembles (37,3 %), les promoteurs font valoir la proximité d'équipements ou de services publics ou privés accessibles à tous, ce qui s'oppose à la privatisation communautaire (tableau 1). Toutes proportions gardées, c'est au centre-ville qu'on évoque le moins souvent cet élément, mais on peut croire que la densité des services et commerces est telle que les promoteurs ne voient pas l'utilité d'en faire mention. Ailleurs, sur le territoire montréalais, ce thème est évoqué pour 37% ou plus des ensembles. Ainsi, les promoteurs montréalais font-ils référence à l'un des éléments les plus classiques de la promotion résidentielle (quel que soit le type d'ensembles), soit celui d'une bonne localisation à l'égard des services et équipements fortement valorisés<sup>13</sup>. D'autre part, dans le cas de 94 ensembles (23,5 %), le discours évoque les thèmes de la centralité ou de la proximité du centre-ville, alors que pour 93 ensembles (23,3 %), il est fait mention du quartier ou de la ville d'insertion. Le thème de la centralité est nettement plus présent pour les ensembles du centre-ville, rien de très surprenant. Celui de l'intégration au quartier ou à la ville est très souvent mentionné

13 Les chercheurs anglophones évoquent cet aspect central de la promotion immobilière en écrivant «...location, location, location...».

au centre-ville et beaucoup moins souvent à Laval/Rive-Nord. Encore ici, on ne peut s'étonner que l'on veuille, par exemple, faire valoir le fait qu'un ensemble est situé dans le Plateau Mont-Royal ou dans le Vieux-Montréal.

La popularité du thème de l'offre de services et d'équipements à proximité des ensembles vient en quelque sorte en opposition avec une logique de sécession, de fragmentation insulaire (Donzelot, 1999), chaque fragment correspondant à un ensemble résidentiel. Un regard sur les équipements et services fortement valorisés est révélateur. Si quelques annonces font valoir la proximité de rues ou de restaurants branchés, du quartier des spectacles et du quartier international, d'équipements culturels, ou encore d'un golf, les équipements et services qui sont le plus souvent mentionnés sont les stations de métro et gares de train (elles dépassent tous les autres types et de loin), les marchés publics, les grands parcs, les pistes cyclables, les artères commerciales, les centres commerciaux (surtout à Laval/Rive-Nord et sur la Rive-Sud). Ces lieux ont en commun une grande mixité sociale et un fort achalandage, révélant ainsi un sentiment de sécurité assez largement partagé et un attrait pour des lieux très fréquentés et de surcroît par toutes les couches sociales. Nous sommes donc bien loin de la situation que Blakely et Snyder (1997 : 8) décrivent au sujet des nouveaux lotissements suivant le modèle de l'ERS qui, dans leur forme la plus achevée, « can create a private world that need share little with its neighbors or with the larger political system ». Au contraire, de très nombreuses annonces – près du quart – mentionnent le nom du quartier ou de la ville d'insertion, par exemple « au cœur du Plateau Mont-Royal », « Ville-Émard, un quartier paisible », « au cœur de St-Laurent », « dans un endroit où il fait bon vivre à LaSalle », « le site le plus exceptionnel dans le Vieux-Montréal », « au cœur de Laval », « notre nouveau chez-nous à Terrebonne », « St-Lambert là où il fait bon vivre », « au cœur du Vieux-Longueuil ». Ces extraits illustrent ainsi une ouverture sur le milieu environnant qui est présente dans toutes les composantes de la région, mais sensiblement moins dans la région formée de Laval et de la Rive-Nord. En outre, cette ouverture ne se limite pas aux villes ou quartiers de niveau socioéconomique élevé, mais touche une variété de territoires.

Quant au thème de la centralité urbaine, c'est par rapport au centre-ville montréalais qu'il se décline, sauf rares exceptions. Cette valorisation est faite pour des ensembles situés dans toutes les composantes géographiques avec, rien d'étonnant à cela, une plus forte prévalence pour les ensembles du centre-ville. Ainsi, contrairement à de nombreuses métropoles étasuniennes où le centre-ville est souvent perçu de façon négative, la proximité du centre-ville montréalais ou le fait d'y vivre sont vus comme des caractéristiques très positives ; 94 (ou 23,5 %) des 400 ensembles font valoir cet argument de vente. Cette proximité est définie de façon toute relative : « au cœur du quartier des affaires », « à la limite du Plateau, du Village et du centre-ville » « au cœur de Verdun, à deux pas du centre-ville » ou encore « la nature à 15 minutes du centre-ville », « un havre de tranquillité à seulement quelques minutes du centre-ville » ou, bien que plus exceptionnellement, faisant référence au centre-ville lavallois : « vivre au rythme de la ville, une nouvelle vie vous attend au centre-ville de Laval ». Cet attrait pour le centre-ville a d'ailleurs été identifié par Goldberg et Mercer (1986) comme un élément distinguant les métropoles canadiennes de leurs consœurs étasuniennes. Cette valorisation du centre-ville est sans doute à mettre en lien avec une plus grande proximité culturelle des Montréalais avec le modèle européen de la grande ville plutôt que le modèle étasunien classique où la centralité n'est pas très prisée (ceci est

toutefois en train de changer avec la gentrification croissante des métropoles étasuniennes). Ainsi donc, le discours montréalais sur les nouveaux ensembles résidentiels se distingue de plusieurs manières de celui qui est caractéristique des ERS. Comment expliquer ces différences?

## Quelques hypothèses pour expliquer le faible attrait à l'égard des ERS

Nous n'avons pas la prétention de proposer ici une analyse explicative du faible recours à des arguments publicitaires caractéristiques du modèle résidentiel correspondant à l'ERS. Nous nous limiterons à esquisser quelques pistes d'interprétation qui relèvent de plusieurs dimensions : géographique, culturelle, sociale et politique. Le Goix et Callen (2010) proposent d'analyser les ERS dans leur contexte local en tenant compte des différents types d'acteurs de l'immobilier, mais aussi des caractéristiques des institutions politiques, dont les institutions locales et leur cadre réglementaire, leurs responsabilités et leurs stratégies. Ils écrivent (*Ibid.* : 106) :

This local milieu thus explains how gated patterns adapt and correspond to resident's behavior, social strategies and economic domain. Gated communities are a success in the US, where local governance is structurally weak, in contrast to France, where gated enclaves have been the long-term trend, but never emerge as a dominant form. The local institutional milieu- the nexus of laws and practices that shape local property markets, development industries and land regulations - create path dependencies in the local manifestation of the global trends towards private cities.

Ce type d'approche du phénomène permet de mettre au jour la pluralité des formes, mais aussi des facteurs, qui sous-tendent les ERS dans différents contextes nationaux, voire régionaux. Dans le cas montréalais, ceci permet de formuler des hypothèses pour rendre compte des choix faits par les promoteurs pour la valorisation de leur produit résidentiel.

D'abord, la géographie montréalaise peut expliquer, partiellement du moins, l'attraction de la proximité du centre-ville. Celui-ci concentre une proportion sensible des emplois qualifiés de la métropole (Shearmur et Rantisi, 2011 ; Shearmur et Hutton, 2011). Il regroupe aussi de très nombreux équipements culturels et de loisirs de niveau régional et il abrite trois des quatre plus grandes universités de la ville (la quatrième est située tout près). La métropole possède aussi un bon système de transport public (dans le contexte nord-américain) qui converge vers le centre-ville. Ce dernier compte de très nombreux lieux de sortie très fréquentés (restaurants, bars, salles de spectacles, etc.) tant par les jeunes adultes que par les plus « matures ». Plus généralement, la ville centre offre des équipements et des services publics dont la qualité est bien perçue par les Montréalais, notamment les grands parcs, pistes cyclables, équipements culturels et lieux de festivité.

Dans son analyse des ERS en Chine, Wu (2010) insiste sur le rôle de certains éléments producteurs d'une image de marque et, parmi eux, il identifie le recours à des noms étrangers qui confèreraient un statut supérieur aux lotissements qui les affichent. Dans plusieurs autres pays, et plus généralement aux États-Unis, les références au modèle de l'ERS sont productrices d'une distinction sociale. Ainsi, dans la région de Rio de





Janeiro, des ERS portent des surnoms<sup>14</sup> évocateurs comme Orlando Carioca et Miami Brasileira (Coy et Pöhler, 2002 : 360). À Montréal, nous ne repérons pas, dans les annonces, les termes *gated community* ou leurs équivalents français, et sont rarissimes les références à des noms d'ensembles ou de lotissements qui évoquent les États-Unis, comme le « Broadway », le « Carré de la Louisiane », le « Madison Avenue » ou le « Upper West Side ». Les références à la France dominent très nettement avec des noms comme le « Bossuet », les « Quais d'Orsée (sic) », le « Paris Loft », les « Jardins de Versailles », le « Trianon », le « Montmartre », le « Bercy », le « Concorde », les « Jardins des Vosges », le « Renoir », les « Clos de... », les « Faubourgs de... » ou encore « Cours de... », pour ne citer que quelques exemples. Quelques références sont aussi faites à l'Italie, par exemple, le « Milano » ou les « Jardins d'Italie » ; à l'Angleterre avec le « Oxford », les « Jardins de Windsor », le « Circle Square » ; à l'Espagne avec le « Valencia » et à la Belgique avec les « Jardins Bruxelles ». L'Europe, surtout la France, domine donc très nettement au chapitre du recours aux noms étrangers ou à connotation étrangère. Si l'on exclut les noms des ensembles, le texte des annonces ne fait aucune référence aux États-Unis, alors que 14 annonces évoquent des références européennes. Ainsi peut-on lire dans les annonces : « un mode de vie à l'européenne », « nouveau design à l'européenne », « raffinement, luxe et confort urbain inégalés, style de vie européen », « la Place des Vosges à Paris, résidence du célèbre Victor Hugo, nous a inspiré pour la création des Jardins des Vosges... », ou encore « si vous vous êtes déjà promenés en Europe, près des séduisants domaines de l'arrière-pays de France, d'Angleterre, ou encore d'Italie, vous éprouverez ici [...] cette incroyable impression d'y être encore ». Ce recours par les promoteurs à des références culturelles qui sont avant tout européennes, révélerait le peu d'intérêt des Montréalais à l'égard de ce qui est étasunien et pourrait expliquer le faible attrait du modèle des ERS auprès d'eux. Cette attirance pour les pays européens tranche avec les observations faites par Roitman (2005 : 305) à Buenos Aires :

Moreover, the arrival of gated communities has been encouraged by developers as an international trend. This is related to the arrival of foreign investments that want to export models from other places, particularly the US, to developing countries [...].

Sur le plan social, en raison du faible taux de criminalité et surtout d'homicides qu'affiche la région montréalaise, la fermeture trouve peu de justification dans l'insécurité ou dans une grande crainte de la criminalité. Ceci ne veut pas dire qu'il n'y a pas de crimes contre la personne ou contre la propriété, mais leur niveau reste faible, toutes proportions gardées (Service de police de la Ville de Montréal, 2010 : 1).

Enfin, sur le plan politique, l'architecture de l'État providence québécois est telle qu'il est difficile d'échapper au « fardeau » fiscal puisque le financement des services et équipements les plus coûteux relève de l'État provincial et, à un degré moindre et de façon indirecte, de l'État fédéral : éducation, santé, services sociaux et sécurité sociale. Par ailleurs, de nombreux équipements locaux coûteux (arénas, centres sportifs ou communautaires, maisons de la culture, etc.) sont construits grâce à un important financement des paliers étatiques supérieurs. Ainsi, de façon générale, il existe un niveau plus élevé de redistribution de la richesse sociale au Québec (donc à Montréal) (Séguin et Germain, 2000) qu'aux États-Unis ou dans de très nombreux pays en développement, où les ERS sont très prisées. Aussi, pour les ménages, choisir la voie de la privatisation signifierait devoir payer deux fois : 1) pour tous par la taxa-

<sup>14</sup> Coy et Pöhler (2002 : 360) utilisent le terme « *nicknames* » dans leur article rédigé en anglais, que nous avons traduit par surnoms.

tion provinciale, fédérale et locale, et 2) pour les équipements communs par les frais communs de copropriété. Il faut aussi dire que, dans la mesure où les municipalités sont soucieuses de conserver l'appui financier des gouvernements supérieurs pour se doter d'équipements collectifs coûteux, il leur serait difficile d'accepter une privatisation des équipements normalement publics sur leur territoire, car ce serait ouvrir la porte au désengagement des gouvernements supérieurs dans le financement des grands équipements municipaux.

L'étude de Sanchez *et al.* (2005) a révélé une géographie particulière du phénomène des ERS à l'intérieur même du territoire étasunien, celles-ci étant beaucoup moins présentes dans les métropoles du Nord-Est du pays. Or, Montréal qui est leur « voisine » s'apparente à elles et apparaît, sous cet angle, moins exceptionnelle.

## Conclusion

L'analyse des annonces parues dans *La Presse* de 2004 à 2009, nous permet d'affirmer que les éléments constitutifs du modèle de l'ERS (fermeture, privatisation des équipements et services publics) sont peu présents dans le discours publicitaire, alors qu'ils le sont bien davantage dans d'autres contextes géographiques comme certaines métropoles des États-Unis (Blakely et Snyder 1997; McKenzie, 2005) ou des pays latino-américains (Caldeira, 2000; Thuillier, 2006). L'analyse des annonces montre qu'il existe une privatisation de certains équipements et services dans un peu moins d'un ensemble sur cinq, mais un examen attentif révèle que ces équipements sont le plus souvent des piscines, des salles d'exercice et des terrasses, éléments qu'on peut retrouver dans une maison unifamiliale située dans un quartier conventionnel. Malgré ces constats, il faut toutefois se garder d'en conclure que la ségrégation est absente de la scène montréalaise car elle peut emprunter d'autres formes. Il faut aussi éviter de conclure de cette analyse qu'il n'existe aucune ERS dans la région montréalaise; elles pourraient avoir été construites avant la période couverte par l'étude, ou la publicité les concernant peut avoir passé sous silence les caractéristiques directement associées aux ERS en raison des inquiétudes que ce modèle suscite dans les médias. Une chose est certaine, s'il en existe, elles sont peu nombreuses et elles restent très discrètes! Nous savons par ailleurs qu'il existe un certain nombre de lotissements qui ne comportent qu'un ou deux accès, que certains sont dotés d'un portail assez imposant (mais qu'on peut franchir) et que quelques promoteurs soulignent à grands traits dans le discours publicitaire l'usage exclusif des équipements offerts; mais ils restent très peu nombreux.

Pour pousser plus avant l'analyse de la publicité sur le logement neuf, trois voies pourraient être explorées. D'abord, une analyse comparative de la publicité sur le logement neuf à Montréal et dans des métropoles étasuniennes comme Miami ou Los Angeles permettrait de documenter avec encore plus de précision la spécificité du cas montréalais. On peut aussi se demander ce que nous enseignerait une analyse fine du contenu des sites Web destinés à promouvoir les ventes de nouveaux lotissements. Étant donné que la somme des informations disponibles est beaucoup plus grande sur un site Web, les éléments constitutifs des ERS pourraient y être plus présents. Voilà une autre question qui mériterait d'être explorée. Enfin, une comparaison systématique de la publicité de chaque ensemble résidentiel en langue française (parue dans *La Presse*) et anglaise (parue dans *The Gazette*) pourrait être révélatrice



de différences culturelles intéressantes au sein même de la population montréalaise, advenant que des éléments du modèle de l'ERS trouvent davantage place dans la publicité de langue anglaise.

## **Remerciements**

L'auteure tient à remercier le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada pour l'appui financier apporté à cette recherche.



## Bibliographie

- ATKINSON, Rowland et FLINT, John (2004) Fortress UK? Gated communities, the spatial revolt of the elites and time-space trajectories of segregation. *Housing Studies*, vol. 19, n°6, p. 875-892.
- ATKINSON, Rowland et BLANDY, Sarah (2005) Introduction: International perspectives on the new enclavism and the rise of gated communities. *Housing Studies*, vol. 20, n°2, p. 177-186.
- BAGAEEN, Samer et UDUKU, Ola (dir.) (2010) *Gated Communities. Social Sustainability in Contemporary and Historical Gated Developments*. Londres, Earthscan.
- BILLARD, Gérald, CHEVALIER, Jacques et MADORÉ, François (2005) *Ville fermée, ville surveillée. La sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*. Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- BLAKELY, Edward J. et SNYDER, Mary Gail (1997) *Fortress America: Gated Communities in the United States*. Washington DC, Brookings Institution Press and Cambridge, MA, Lincoln Institute of Land Policy.
- CALDEIRA, Teresa P. R. (1996) Fortified enclaves: The new urban segregation. *Public Culture*, n°8, p. 303-328.
- CALDEIRA, Teresa P. R. (2000) *City of Walls: Crime, Segregation and Citizenship in Sao Paulo*. Berkeley, University of California Press.
- COY, Martin et PÖHLER, Martin (2002) Gated communities in Latin American megacities: Case studies in Brazil and Argentina. *Environment and Planning B: Planning and Design*, vol. 29, n°3, p. 355-370.
- DANSEREAU, Francine et BARIL, Gérald (2006) *La participation des aînés à la conception et à la gestion des projets résidentiels au Québec*. Québec, Société d'habitation du Québec.
- DONZELOT, Jacques (1999) La nouvelle question urbaine. *Esprit*, n°258, p. 87-114.
- FORTIN, Andrée (2002) La banlieue en trois temps. Dans Andrée Fortin, Carole Després et Geneviève Vachon (dir.) *La banlieue revisitée*. Québec, Nota bene, p. 49-72.
- FORTIN, Gérald, avec la collaboration de BLAIS, Serge, McCANN, Bernard, THÉRIAULT, Daniel et BRETON, Camil-Gaston (1982) *La publicité dans le logement neuf*. Montréal, Institut national de la recherche scientifique, INRS-Urbanisation, rapport de recherche n°7.
- GLASZE, Georg, WEBSTER, Chris et FRANTZ, Klaus (dir.) (2006) *Private cities: global and local perspective*. Londres, Routledge.
- GOLDBERG, Michael A. et MERCER, John (1986) *The Myth of the North American City: Continentalism Challenged*. Vancouver, University of British Columbia Press.
- GRANT, Jill (2005) Planning Responses to Gated Communities in Canada. *Housing Studies*, vol. 20, n°2, p. 273-285.
- GRANT, Jill et MITTELSTEADT, Lindsey (2004) Types of gated communities. *Environment and Planning B: Planning and Design*, vol. 31, n°6, p. 913-930.
- LAMALICE, Olivier (2007) *Communautés privées, communautés clôturées: la dimension sécuritaire du phénomène des gated communities*. Direction de la planification et des politiques, ministère de la Sécurité publique du Québec.
- Le GOIX, Renaud et CALLEN, Delphine (2010) Production and social sustainability of private enclaves in suburban landscapes: French and US long term emergence of gated communities and private streets. Dans Samer Bagaeen et Ola Uduku (dir.) (2010) *Gated Communities. Social Sustainability in Contemporary and Historical Gated Developments*. Londres, Earthscan.
- Le GOIX, Renaud et WEBSTER, Chris (2008) Gated communities. *Geography Compass* n°2, p. 1189-1214.



- LOW, SETHA (2004) *Behind the Gates. Life, Security, and the Pursuit of Happiness in Fortress America*. New York, Routledge.
- MANZI, Tony et SMITH-BOWERS, Bill (2010) Gated communities as club goods: Segregation or social cohesion? *Housing Studies*, vol. 20, n° 2, p. 345-359.
- McHUGH, Kevin E. (2003) Three faces of ageing: Society, image and place. *Ageing and Society*, n° 23, p. 165-185.
- McKENZIE, Evan (1994) *Privatopia: Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*. New Haven, CT, Yale University Press.
- McKENZIE, Evan (2005) Planning through residential clubs: *Homeowners' associations*. *IEA Economic Affairs*, décembre, p. 28-31.
- PAQUOT, Thierry (dir.) (2009) *Ghettos de riches. Tour du monde des enclaves résidentielles sécurisées*. Paris, Éditions Perrin.
- PIREZ, Pedro (2002) Buenos Aires: Fragmentation and privatization of the metropolitan city. *Environment and Urbanisation*, vol. 14, n° 1, p. 145-158.
- ROITMAN, Sonia (2005) Who segregates whom? The analysis of a gated community in Mendoza, Argentina. *Housing Studies*, vol. 20, n° 2, p. 303-321.
- ROSEN, Gillad et RAZIN, Eran (2008) Enclosed residential neighborhoods in Israel : From landscapes of heritage and frontier enclaves to new gated communities. *Environment and Planning A*, vol. 40, p. 2895-2913.
- SALCEDO, Rodrigo et TORRES, Alvaro (2004) Gated communities in Santiago : Wall or frontier? *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, n° 1, p. 27-44.
- SANCHEZ, Thomas W., LANG, Robert E. et DHAVALA, Dawn M. (2005). Security versus status? A first look at the Census's gated community data. *Journal of Planning Education and Research*, n° 24, p. 281-291.
- SÉGUIN, Anne-Marie (2003) Les quartiers résidentiels fermés : une forme ségrégative qui menace la cohésion sociale à l'échelle locale dans les villes latino-américaines? *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 47, n° 131, p. 179-199.
- SÉGUIN, Anne-Marie et GERMAIN, Annick (2000) The social sustainability of Montréal: a local or a state affair? Dans Mario Polèse et Richard Stren (dir.) *The Social Sustainability of Cities: Diversity and the Management of Change*. Toronto, University of Toronto Press, p. 39-67.
- SERVICE DE POLICE DE LA VILLE DE MONTRÉAL (2010) Actualité. Gangs de rue. [En ligne.] [http://www.spvm.qc.ca/upload/documentations/GDR\\_juil10.pdf](http://www.spvm.qc.ca/upload/documentations/GDR_juil10.pdf)
- SHEARMUR, Richard et HUTTON, Tom (2011) Canada's changing city-regions: The expanding metropolis. Dans Larry Bourne, Tom Hutton, Richard Shearmur et Jim Simmons (dir.) *Canadian Urban Regions: Trajectories of Growth and Change*. Toronto, Oxford University Press, p. 99-124.
- SHEARMUR, Richard et RANTISI, Norma (2011) Montreal: Rising again from the same ashes. Dans Larry Bourne, Tom Hutton, Richard Shearmur et Jim Simmons (dir.) *Canadian Urban Regions: Trajectories of Growth and Change*. Toronto, Oxford University Press, p. 173-201.
- STOYANOV, Petar et FRANTZ, Klaus (2006) Gated communities in Bulgaria: Interpreting a new trend in post-communist urban development. *GeoJournal*, n° 66, p. 57-63.
- THUILLIER, Guy (2006) Les quartiers enclos à Buenos Aires : la ville privatisée? *Géocarrefour*, vol. 81, n° 2, p. 151-158.
- WALKS, Alan R. (2008) Urban form, everyday life and ideology: Support for privatization in three Toronto neighborhoods. *Environment and Planning A*, vol. 40, n° 2, p. 258-282.
- WEBSTER, Chris et WU, Fulong (2001) Coase, spatial pricing and self-organising cities. *Urban Studies*, vol. 38, n° 11, p. 2037-2054.

WU, Fulong (2010) Gated and packaged suburbia: Packaging and branding Chinese suburban residential development. *Cities*, n° 27, p. 385-396.

WU, Fulong et WEBBER, Klaire (2004) The rise of “foreign gated communities” in Beijing : Between economic globalization and local institutions. *Cities*, vol. 21, n° 3, p. 2-3-213.

ZHU, Jieming (2010) *Symmetric development of informal settlements and gated communities: Capacity of the State – The case of Jakarta, Indonesia*. Singapore, Asia Research Institute, National University of Singapore.

