

# Le rôle méconnu des promesses de vente dans le processus d'urbanisation à Montréal : le cas du village de Villeray au tournant du XX<sup>e</sup> siècle

Guy Gaudreau

Volume 48, numéro 1, fall 2020

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1074685ar>

DOI : <https://doi.org/10.3138/uhr.48.1.002>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

University of Toronto Press

ISSN

0703-0428 (imprimé)

1918-5138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Gaudreau, G. (2020). Le rôle méconnu des promesses de vente dans le processus d'urbanisation à Montréal : le cas du village de Villeray au tournant du XX<sup>e</sup> siècle. *Urban History Review / Revue d'histoire urbaine*, 48(1), 10–21. <https://doi.org/10.3138/uhr.48.1.002>

Résumé de l'article

À partir du cas du village de Villeray, sur l'île de Montréal, cette note cherche à démontrer que la vente conventionnelle des lots à bâtir, dûment consignée dans les bureaux d'enregistrement, ne constitue pas la seule forme d'accession à la propriété. Il existe une autre manière, qui est tout aussi légale, mais qui est passée sous le radar des historiens. Elle demeure difficile à retracer parce qu'elle s'appuie sur de ententes privées prenant la forme d'un contrat, la promesse de vente, qui définit les modalités de paiement du lot. Omniprésente à Villeray, cette promesse de vente a une durée variable, pouvant même, dans certains cas, prendre une dizaine d'années. Souvent, elle est transférée à une tierce personne afin d'éviter à son détenteur original de perdre les paiements déjà effectués. Si elle a permis à des petites gens d'accéder à la propriété, elle a aussi profité aux promoteurs immobiliers en accélérant la vente des lots et en les soustrayant aux paiements des taxes foncières puisque les titulaires des promesses devaient en assumer les coûts annuels.

# Le rôle méconnu des promesses de vente dans le processus d'urbanisation à Montréal : le cas du village de Villeray au tournant du XX<sup>e</sup> siècle<sup>1</sup>

Guy Gaudreau\*

Université Laurentienne

**RÉSUMÉ :** À partir du cas du village de Villeray, sur l'île de Montréal, cette note cherche à démontrer que la vente conventionnelle des lots à bâtir, dûment consignée dans les bureaux d'enregistrement, ne constitue pas la seule forme d'accession à la propriété. Il existe une autre manière, qui est tout aussi légale, mais qui est passée sous le radar des historiens. Elle demeure difficile à retracer parce qu'elle s'appuie sur de ententes privées prenant la forme d'un contrat, la promesse de vente, qui définit les modalités de paiement du lot. Omniprésente à Villeray, cette promesse de vente a une durée variable, pouvant même, dans certains cas, prendre une dizaine d'années. Souvent, elle est transférée à une tierce personne afin d'éviter à son détenteur original de perdre les paiements déjà effectués. Si elle a permis à des petites gens d'accéder à la propriété, elle a aussi profité aux promoteurs immobiliers en accélérant la vente des lots et en les soustrayant aux paiements des taxes foncières puisque les titulaires des promesses devaient en assumer les coûts annuels.

**Mots-clés :** Montréal, Villeray, Rosemont, promesse de vente, propriété foncière, titre de propriété, occupation du sol, travailleur, transaction foncière, bureau d'enregistrement

**ABSTRACT:** Using the case of the village of Villeray, on the Island of Montreal, this research note will try to demonstrate that the conventional sale of vacant lots, duly documented in registry offices, is not the only form of access to property. Another strategy, just as legal, but unnoticed by historians, was commonly used. It remains difficult to document because it rests on private understandings taking the form of contracts, sale commitments, that defines the terms of sale of said lot. Ubiquitous in Villeray, these contracts allow for payments of varying length, going up to a decade. Often, they were transferred to a third party by the original buyer to avoid losing the payments made up to then. If it allowed people of modest means to own property, this particular strategy was also quite profitable for land developer, accelerating the sale of vacant lots and allowing them to avoid land taxes, paid by the prospective buyers as part of the sale commitment.

**Keywords:** Montreal, Villeray, Rosemont, promise of sale, home ownership, land title, land use, worker, land transaction, registry office

Situé sur l'île de Montréal et fondé en 1896, le village de Villeray compte 509 habitants au recensement de 1901<sup>2</sup>. En examinant la date d'achat des lots occupés par ses résidents force fut de constater que plusieurs familles se disant propriétaires s'y étaient fixées sans détenir de titre de propriété. Dûment inscrites dans les rôles de perception du village<sup>3</sup>, certaines familles occupaient ainsi en toute légalité des lots dont

---

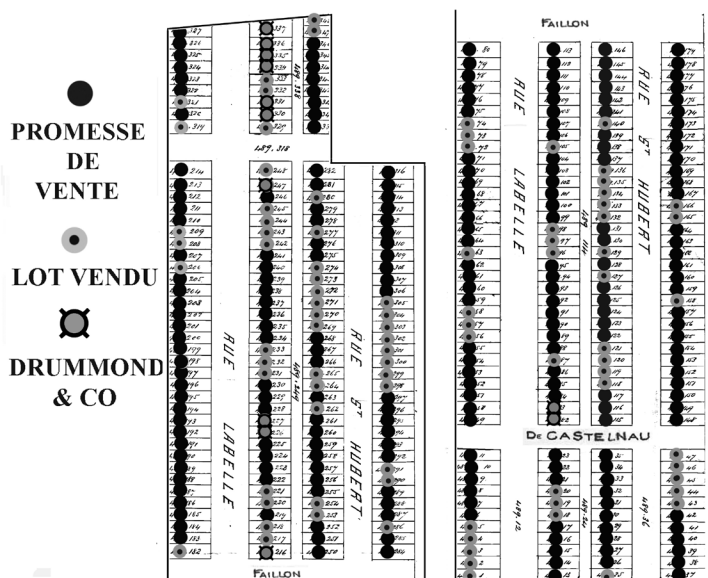
\* Guy Gaudreau, Université Laurentienne, Sudbury, Ontario, Canada

elles assumaient même les taxes foncières alors qu'elles allaient obtenir leur titre de propriété quelques années, voire plusieurs années, plus tard. Puisqu'il semblait exclu qu'il puisse s'agir de squatters, comment était-ce possible ? L'octroi de promesses de vente consenties par les promoteurs fonciers, en l'occurrence la Saint-Denis Land Co. et son ancêtre la Drummond & Company, était en fait à l'origine de cette situation.

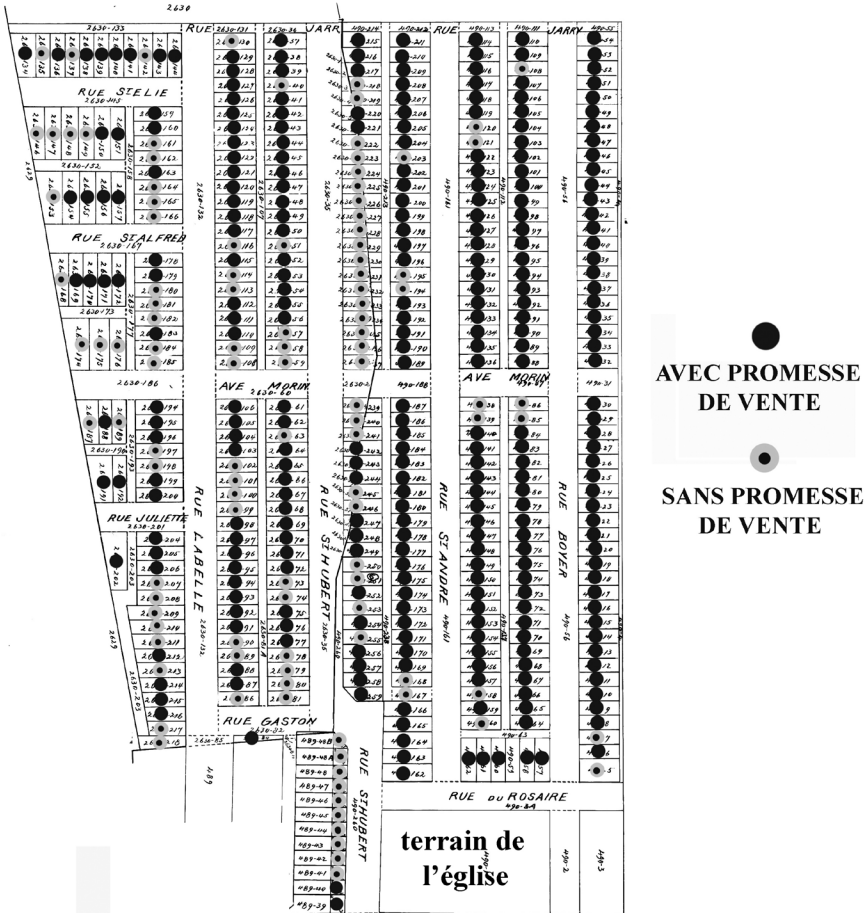
Mais on ne trouve aucune trace de cette forme d'occupation du territoire dans l'historiographie<sup>4</sup>. En effet, tout se passe comme si l'urbanisation d'un territoire, une fois le lotissement terminé, s'enclenchait obligatoirement par les ventes et les achats de lots à bâtir inscrits dans les registres fonciers. Il n'en fallait pas plus pour procéder à un premier examen à titre exploratoire. Quelles sont les modalités des promesses de vente et qui en a profité ? Telles sont les questions de cette note de recherche qui se limite, pour l'essentiel, au village de Villeray. Avant de s'arrêter sur le procédé en tant que tel, voyons son ampleur dans le village.

## L'ampleur du phénomène

À l'automne 1896, la municipalité de comté de Hochelaga lève une cotisation spéciale afin de reconstruire un pont et s'adresse notamment à tous les propriétaires fonciers de la paroisse du Sault-au-Récollet dont fait partie le tout nouveau village de Villeray. C'est ainsi qu'est dressée la première liste complète de tous les titulaires des lots composant alors le village<sup>5</sup>. En comparant cette information avec celle des ventes des lots sur le même territoire, entre 1891 et l'automne 1896, on a pu déterminer quels étaient les lots détenus en bonne et due forme par des particuliers et ceux qui sont encore la propriété du promoteur foncier, George Drummond (voir la [figure 1](#)<sup>6</sup>). Comme



**Figure 1:** Les détenteurs de promesse de vente dans la section sud du village de Villeray à l'automne 1896.



**Figure 2:** Les lots assujettis à une promesse de vente vendus par la Sun Life dans la section nord du village de Villaray.

on le constate, il restait encore de nombreux lots attribués à des personnes sans que celles-ci les aient achetés. On ne saurait mieux mettre en évidence l’importance des promesses de vente dans le processus d’occupation du territoire.

Afin de disposer notamment d’un terrain pour accueillir son église, le village connaît une expansion en 1900, incorporant ainsi de nouveaux espaces situés à sa frontière nord<sup>7</sup>. C’est ainsi qu’un nouveau promoteur foncier entre en action, soit la compagnie d’assurance Sun Life qui a racheté, l’année précédente<sup>8</sup>, ces nouveaux lots que détenait Stanislas Jarry. Si la Saint-Denis Land Co., dans ses transactions immobilières, demeure très discrète sur les promettants-acquéreurs, c’est-à-dire sur les détenteurs de promesse de vente avec qui elle fait affaire, il en va autrement de la Sun Life dont les ventes ont été portées à la [figure 2](#). Ainsi, plus de la moitié de tous les lots composant les parties nord et sud du village de Villaray aurait fait l’objet de promesses de vente.

## La promesse de vente : en théorie et en pratique

Précisons au départ que la promesse de vente est une forme de contrat relevant du Code civil<sup>9</sup> et ne requiert pas l'intervention d'un notaire. Comme on le mentionne dans les textes de l'époque, il s'agit d'une convention, c'est-à-dire d'une entente sous seing privé. Les promesses de vente ne sont jamais enregistrées dans les bureaux d'enregistrement, ce qui explique en bonne partie le fait qu'elles soient passées sous le radar des historiens. Le texte intégral d'une promesse de vente se retrouve très rarement dans les greffes notariés. Toutefois, elle peut être évoquée lors de l'enregistrement d'une vente, comme c'est le cas pour la Sun Life : « l'acquéreur déclarant en être en possession en vertu d'une promesse de vente de la venderesse »<sup>10</sup>. Elle se présente la plupart du temps sous la forme d'une convention<sup>11</sup> (voir la [figure 3](#)) et, dans sa version anglaise, celles repérées ont comme intitulé « Promise of Sale »<sup>12</sup>.

Autre précision : la promesse peut inclure, dans certains cas, une maison et elle n'implique pas nécessairement une occupation du terrain convoité, comme ce fut le cas pour certaines familles recensées en 1901. Plusieurs en obtiennent à des fins purement spéculatives. On oserait même croire qu'une minorité de promettants-acquéreurs ont profité de leur statut pour s'y établir.

Les principales clauses traitent des modalités de paiement qui s'appliquent dès le départ. Dans un sens, la promesse de vente est une forme de financement hypothécaire antérieur à l'obtention des titres. On y prévoit le prix du lot, les versements étalés selon un calendrier précis, et le taux d'intérêt. À défaut de paiement, 60 jours après l'échéance, le propriétaire foncier pourra récupérer le lot et conserver les paiements déjà effectués comme compensation. Bien sûr, l'occupation du lot et la construction d'une maison qui respecte certaines règles peuvent être autorisées à la signature de la convention. Mais qu'il y ait ou non occupation du lot, les taxes municipales relèvent du promettant-acquéreur, dans tous les cas observés, dès la signature de la convention.

Le propriétaire foncier refile ainsi au promettant-acquéreur les comptes de taxe, ce qui, en théorie, est loin d'être négligeable quand on compte les lots non vendus à plusieurs centaines, voire à quelques milliers. Cela dit, les moyens d'un petit village comme celui de Villeray de faire pression sur la Sun Life ou la Saint-Denis Land Co.<sup>13</sup> pour qu'ils payent leur dû demeurent fort limités.

Qu'en est-il dans les faits ? Un examen du rôle de perception foncière de 1899-1900<sup>14</sup> de tous les lots, soit une centaine, officiellement vendus après 1900 par la Saint-Denis Land Co. et donc encore sa propriété, permet de conclure que cette dernière avait payé les taxes foncières de seulement deux d'entre eux, le 337A-B et le 348A-B, pour un montant total de 2,93 \$. Tous les autres comptes ont ainsi été assumés par les promettants-acquéreurs. L'intérêt des entreprises foncières à recourir à ces conventions sous seing privé semble assez net, sans compter qu'elles permettent d'attirer des acheteurs potentiels et d'accélérer la vente des lots.

Les livres de perception de taxes foncières laissent entrevoir une situation quelque peu différente pour la Sun Life. En effet, le dernier rôle de perception du village, soit celui de 1905-1906, indique que la compagnie d'assurance a déboursé à peine 14 \$ pour les quelque 400 lots qu'elle détient tandis que les taxes imposées sur une trentaine de lots de particuliers dépassent 41 \$. En fait, la Sun Life a obtenu lors d'une rencontre

## Convention

jour de  
Entre

exécutée en double ce *vingtème*  
*Mai* mil *huit cent quatre vingt-neuf* *cents*  
 de la Cité de Montréal, Province de Québec,

PREMIÈRE PART.

*Leonide G. Larvallette* ET

SECONDE PART.

PREMIÈREMENT.—La première Part consent à vendre avec garantie à la seconde Part qui consent d'acheter :

Cet emplacement situé *balcon de l'ancien* faisant front sur la rue *Armen Stangeot* *en face* *de la*  
 formant partie du lot No. *2629* sur les Plan et Livre de Renvoi Officiels de la  
 Municipalité du *S. Laurent* et connu comme subdivision *161*  
 et contenant *vingt cinq* pieds de largeur par *quatre vingt*  
 pieds de profondeur, mesure anglaise, plus ou moins

SECONDEMENT.—Le prix de vente est la somme de *cents cinquante* *\$150.00*  
 en raison de laquelle la première Part reconnaît avoir reçu  *toute somme*

dollars, dont quittance pour autant. Et la balance la seconde Part promet et s'oblige de payer à la première Part comme suit, savoir :

*vingt piastres les premiers du mois de mai de l'année*  
*prochaine. Mai de chaque année jusqu'à ce qu'il y ait*  
*paiement du prix d'achat*

avec liberté de faire des paiements partiels en aucun temps ; avec intérêt de cette date à raison de six pour cent par année payable semi-annuellement. Les paiements doivent être faits à la *au N. 923* *hertl*

La première Part aura le droit d'annuler cet engagement et le même sera *ipso facto* annulé sans qu'il soit nécessaire de mettre la seconde Part en défaut, au cas que cette dernière manquerait de faire aucun paiement partiel du prix ou intérêt dans l'espace de soixante jours après échéance ; et dans tel cas de retenu tous les paiements qui lui auront été faits sur le prix ou comme intérêts, comme dommages liquidés pour tel défaut. Cette stipulation formera aussi partie de l'acte de vente quand il sera exécuté.

TROISIÈMEMENT.—La seconde Part ne prendra possession ni ne deviendra propriétaire tant que le contrat n'aura été passé devant Notaire, à Montréal, et que cinquante pour cent sur le prix n'aura été payé.

QUATRIÈMEMENT.—Ce marché est fait sujet aux conditions suivantes qui en sont l'essence et sans lesquelles il n'aurait pas été exécuté par la première Part :

1.—La seconde Part ne devra pas demander à la première Part de contribuer aux frais du clôturage du dit lot ou de lui fournir ses titres ou certificat de recherche lesquels seront tous entre les mains de la première Part qui s'engage d'en donner communications à la seconde Part sur demande.

2.—La seconde Part paiera toute taxe qui pourrait être désormais imposés sur la dite propriété, et la proportion d'icelle à partir de cette date pour l'année courante.

3.—La seconde Part paiera pour les trottoirs qui pourront être posés en face de la dite propriété. Au cas où la première Part poserait un tuyau d'égout dans la rue la seconde Part aura le droit de s'en servir aux conditions que la première Part ~~déterminera, et sur le paiement de la proportion du coût du dit égout.~~

4.—La seconde Part ne pourra ériger sur la dite propriété aucune bâtisse, à moins qu'elle soit construite ~~en pierre ou en brique ou lambrissée en brique sur tous les côtés ; de pas moins de deux étages de hauteur, et d'un dessin de bon goût, ni aucune maison à plusieurs logis, et de ne pas faire ni permettre de faire sur la dite propriété aucun commerce qui pourrait détériorer la propriété adjacente, tels que : Abattoir, Enclos, manufacture de Colle, de Savon, Tannerie ou toute autre manufacture ; la première Part se réservant le droit d'insérer dans le contrat de vente les clauses nécessaires pour assurer l'accomplissement de cette condition.~~

En Foi de Quoi les parties ont apposé leur signature.

Signe

En présence de

*P. Simard*

*Arthur Pagette*

Figure 3: Une promesse de vente tirée du greffe du notaire Joseph-H Lamarche, minute no 758, 18 décembre 1901.



préparatoire avec le conseil municipal le 8 mars 1899 un taux d'imposition à l'arpent, ce qui explique que ses lots invendus ont été fort peu taxés et qu'elle n'ait pas, du moins dans un premier temps, été incitée à accorder des promesses. Nous serions tenté de croire que l'annexion du village à Montréal pourrait cependant avoir eu des effets sur les pratiques fiscales et peut-être l'amener à s'y intéresser. Une chose est certaine, si les titulaires des comptes de taxe foncière sont les promettants-acquéreurs à l'époque du village, cela n'est plus le cas après l'annexion. Comme l'indique le rôle d'évaluation foncière de la ville de Montréal<sup>15</sup>, la Sun Life est désignée comme titulaire du compte même pour les lots occupés par des promettants, sauf si le lot a été bel et bien vendu<sup>16</sup>. Cela dit, au moment de la vente conventionnelle des lots, le recours aux promesses de vente permet à l'entreprise d'exiger le remboursement des paiements de taxe foncière depuis la date de l'octroi de la promesse<sup>17</sup>.

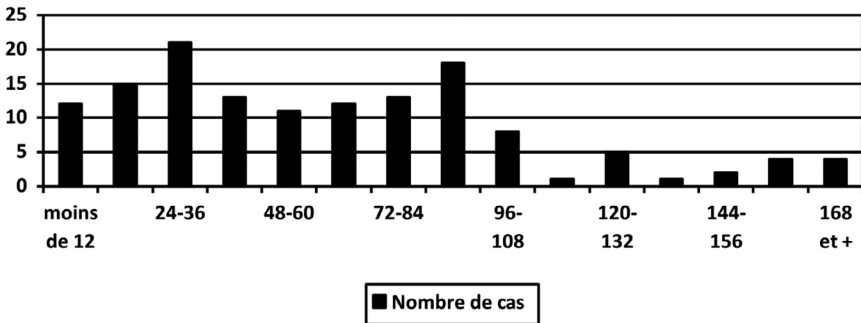
## Un portrait des promettants-acquéreurs

Le premier élément qui ressort à l'examen des acheteurs des lots assujettis à ces conventions est assurément le fait que les titulaires des promesses initiales constituent seulement 38 % de l'ensemble au moment de la vente. À défaut de respecter certains remboursements et échéances, le promettant trouvait donc des repreneurs avec qui il négociait sans doute afin de minimiser ses pertes. Ainsi ces conventions se transfèrent et se vendent régulièrement sur le marché. Une vente enregistrée le 6 septembre 1912 par la Sun Life<sup>18</sup> nous apparaît particulièrement éloquent. En effet, la promesse aurait été initialement consentie à Hormidas Paquette le 25 avril 1905 pour être transférée à Homer Wolfe le 30 décembre 1909, puis rétrocédée à Paquette le 29 juillet 1912, qui l'aurait ensuite transférée, le même jour, à Joseph-Philippe Labarre qui acheta le lot quelques semaines plus tard. Précisons cependant que, règle générale, les ventes de la Sun Life ne font référence, dans ces cas, qu'à un seul transfert de promesse de vente d'un individu à un autre.

La durée de ces conventions varie considérablement si on en croit les 140 promesses évoquées dans les actes de vente de la compagnie d'assurance sur la moitié de son territoire<sup>19</sup>. Les plus brèves font moins d'un an et les plus longues s'étirent sur 18 ans avec tous les paiements d'intérêt que cela implique. La durée médiane se situe dans le groupe de 48 à 60 mois, comme le laisse entrevoir la [figure 4](#).

L'examen des noms des acquéreurs et des promettants-acquéreurs permet d'observer un phénomène assez répandu : l'achat de deux lots adjacents et même, parfois, un peu plus. En cas de coup dur, on pourra toujours en revendre un. La terre, aussi petite soit-elle, représente une valeur sûre. C'est pourquoi la moitié des lots des promettants fait partie d'un ensemble d'au moins deux lots adjacents dont ils escomptent se porter acquéreurs, tel Joseph O. Malo qui, en juillet 1911, promet d'acheter les lots 490-124 et 125. Si on ajoute les promettants de deux lots adjacents qui ont signé une convention en deux temps différents, ils sont encore plus nombreux. Entre le rêve et la réalité, il y a cependant une marge. Sur la cinquantaine de promettants désireux de se procurer au moins deux lots adjacents, 18 sont parvenus à leur fin.

Parmi ceux qui se portent acquéreurs de lots adjacents, on devine la présence de petits entrepreneurs en construction comme la famille Clouatre. Pierre est charpentier tandis que Jules et Hormidas se déclarent menuisiers. Entre 1909 et



**Figure 4:** La durée des promesses de vente consenties par la Sun Life dans le village de Villeray, 1900–1924, en mois.

1913, ils sont promettants-acquéreurs et acquéreurs de quatre lots. Pierre s'intéresse au lot 153 que Jules achètera. Ce dernier promet d'acheter le lot 154, ce qu'il fera tandis que Hormidas se réserve le lot 155 qu'il achète tout comme le lot 152 dont le promettant acquéreur initial était Ubald Dubois.

Il faudrait des recherches beaucoup plus approfondies auprès des différents titulaires de ces conventions pour mieux saisir les enjeux de leur usage massif dans Villeray. Afin d'y voir plus clair et d'aborder d'autres aspects de ce mécanisme d'accès à la propriété, nous avons examiné pour la même période un territoire composé de 230 lots, appelé à l'époque la Pointe de Letang et situé immédiatement à l'ouest du village. Ses résidents, qui fréquentent eux aussi l'église Notre-Dame-du-Rosaire, font partie à bien des égards du village, mais sans y être juridiquement et fiscalement rattaché. Ici aussi le recours aux promesses de vente est monnaie courante, alors qu'en 1901 une bonne moitié des lots est grevée de ces conventions.

Ce territoire relève d'un autre promoteur foncier, un Canadien-Français<sup>20</sup> du nom de Philorum Simard, qui a laissé une partie de sa comptabilité dans les archives familiales, aujourd'hui détenues par le promoteur de spectacle Alain Simard, son arrière-petit-fils. En 1901, Philorum rachète d'intermédiaires presque tous les terrains de la Pointe à la suite de la faillite des frères Anselme et Calixte Letang qui l'avaient fait lotir en 1896. En rachetant les lots dans le cadre de deux transactions<sup>21</sup>, Simard met la main sur 108 lots<sup>22</sup> assujettis à des promesses de vente accordées par ses prédécesseurs fonciers. Le notaire qui a enregistré les deux transactions inscrit les noms de tous les promettants-acquéreurs et la valeur des paiements à venir si ces derniers respectent leurs échéances. La somme escomptée est de 11 302, 92 \$ alors que le prix de vente total des 230 lots se chiffre à 9 200 \$. À cela s'ajoutent, comme bénéfice, les futures ventes d'une centaine de lots qui peuvent être liquidés à qui bon lui semble.

En théorie, Simard fait une excellente affaire, mais c'est oublier les paiements annuels de taxes foncières sur les lots invendus, les défauts et les retards de paiement, les tracas, les démarches encourues et les frais éventuels afin de réclamer son dû. Les vendeurs ont estimé que ces valeurs ne seront qu'en partie recouvrées.



Une des rares lettres contenues dans les livres de compte signée par Simard raconte justement les difficultés de ce dernier à se faire payer. L'enjeu est un terrain et une maison<sup>23</sup> que le journalier Zénon Latour aurait promis d'acheter le 1<sup>er</sup> mai 1904 au coût de 500 \$<sup>24</sup>. Ayant fait comme prévu ses remboursements jusqu'en 1911, Latour cesse par la suite ses paiements. En novembre 1918, soit 7 ans plus tard, Simard, excédé, rappelle à ce dernier qu'il lui doit 502,85 \$ d'intérêt, 103,04 \$ de taxes, sans compter le capital. « J'ai pris possession de ma maison où vous demeurez. La raison est que vous ne m'avez pas donné d'argent depuis l'année 1911, et que vous ne m'avez pas payé d'intérêt, ni de taxes, ni de capital »<sup>25</sup>. Puisque Latour habitera la maison encore quelques années et qu'elle sera finalement vendue en 1922 à un autre individu, il est difficile de connaître la suite de l'histoire.

Cette maison, modeste sans doute, aurait été construite par Simard. Ce dernier se déclare ébéniste dans de nombreux documents légaux et dispose sur son domaine d'une cour à bois<sup>26</sup>. Il n'est pas étonnant de constater que dans les annuaires municipaux, on l'inscrit comme *builder*. À compter de 1903, il fait construire des maisons de bois recouvertes de tôles qu'il écoule par la suite. Ces petites maisons, véritables shoebox<sup>27</sup> révélées par les plans d'assurance incendie de juin 1911, s'ajoutent à celles érigées par certains acheteurs et promettants-acquéreurs qui construisent eux-mêmes leur maison. Il faut savoir qu'à l'inverse de son concurrent la Saint-Denis Land Co. qui exige à l'acheteur l'érection d'une maison à deux étages recouverte de briques ou de pierres, Simard permet les constructions de bois à un étage et attire ainsi une clientèle différente, capable de se construire un chez-soi.

Si les dirigeants de la Sun Life et de la Saint-Denis Land Co. n'habitent pas le quartier, il en va autrement de Simard qui réside dans la Pointe de Letang au moins depuis 1904. Ses débiteurs sont des connaissances et des voisins avec qui il est peut-être plus difficile de se montrer ferme.

Latour n'est pas le seul à s'être installé sur un lot pourvu d'une maison. On en trouve d'autres, comme Clément Bernard, peintre dans le domaine de la carrosserie, qui, le 10 mars 1905, promet d'acheter une maison sise sur un terrain situé rue Saint-Gérard (le lot 2629-165) où il s'installe immédiatement avec sa famille (voir la [figure 5](#)). Les livres de compte énumèrent tous les paiements effectués jusqu'à ce qu'il obtienne ses titres de propriété, en août 1919, soit 14 ans plus tard. Quatorze ans au cours desquels il occupe un quartier sans que les registres fonciers ne puissent soupçonner sa présence. Seuls les annuaires municipaux et la liste nominative du recensement de 1911<sup>28</sup> auraient pu le faire, à condition de pouvoir le localiser avec précision à partir des anciennes adresses civiles.

\* \* \*

Difficile à repérer dans les sources immobilières, la promesse de vente constitue une forme méconnue d'accès à la propriété à Montréal et, dans certains cas, une forme précoce d'occupation du territoire. Les sociétés immobilières semblent être les premiers gagnants de son emploi massif dans Villeray, en accélérant la vente des lots et en les libérant, au besoin, du poids des charges foncières que ce soit avant ou après l'annexion à la ville de Montréal. On peut aussi affirmer que de petites gens



**Figure 5:** La maison de Clément Bernard démolie à l'hiver 2018–2019.

en ont profité pour devenir propriétaires et échapper ainsi au statut précaire de locataire, qui reste néanmoins le lot de la grande majorité ouvrière montréalaise.

Sur un autre plan, il faudrait peut-être revoir l'historiographie montréalaise qui attribue au promoteur Henri-Ucal Dandurand l'introduction au début du XX<sup>e</sup> siècle de vente de lots à bâtir à tempérament<sup>29</sup>. Quand on y pense, la promesse de vente est également une forme de vente par tempérament et elle existe depuis au moins 1896 dans Villeray. À vrai dire, il ne faut pas s'étonner de la présence des promettants installés dans Villeray, puisqu'ils rappellent en milieu urbain l'existence des colons des différentes régions de colonisation qui, eux aussi, occupent le sol en toute légalité sans détenir les titres de propriété.

On ne voit pas comment cette formule gagnante pour les deux parties n'aurait pas été reprise par d'autres sociétés immobilières. Déjà les recherches en cours sur Rosemont avec notre collègue Normand Guilbault indiquent que la Rosemount Land & Improvement Co. y avait également recours sur une base régulière<sup>30</sup>. Des coups de sonde dans les registres fonciers révèlent également que la Parc Amherst Land Co, société immobilière active à l'est de Villeray, et les Lionais dans le village de De Lorimier faisaient de même. Qu'en est-il ailleurs, sur l'île de Montréal ?

D'autres questions émergent en fin de parcours, à commencer par une typologie des promesses de vente. Quels sont les principaux modèles et les variantes ? Quels étaient le métier et le statut social des promettants-acquéreurs ? Dans quelle proportion ont-ils pu s'établir ? Quels facteurs ont favorisé leur accès à la propriété ? À l'extérieur du Québec, soumis au *common law*, serait-il possible de retrouver cette forme discrète d'occupation et d'acquisition de lots à bâtir par le biais d'une vente conditionnelle ? Voilà bien des questions au terme de cette recherche exploratoire.

## Notes

1. Nous tenons d'abord à remercier notre collègue Normand Guilbault avec qui nous avons présenté les premiers résultats de cette recherche : « Le village de Villeray, 1896-1911 : occupation du sol et cadre bâti », Société historique de Montréal, Musée de la Pointe-à-Callière, 16 février 2019. D'autres remerciements doivent également être adressés à Henri Pallard, aux évaluateurs anonymes de la revue qui nous ont permis de préciser et de nuancer notre pensée, et à l'Université Laurentienne qui nous a octroyé une subvention nous permettant de faire une étude approfondie de la propriété foncière dans le village de Villeray.
2. Recensement du Canada, 1901, district 163 (comté de Laval), sous-district Villeray.
3. Le village fut annexé à Montréal en 1905. Il fut un des plus petits villages de l'île de Montréal à être annexé à la métropole; voir Dany Fougères, dir., *Histoire de Montréal et de sa région. Tome 1. Des origines à 1930* (Québec : Presses de l'Université Laval, 2012), 461.
4. Ni dans les ouvrages de synthèse, tels ceux de Dany Fougères et de Paul-André Linteau (*Histoire de Montréal depuis la Confédération* [Montréal, Boréal, 1992]), ni dans certaines publications traitant des anciens villages de Montréal, comme celles de Yves Desjardins (*Histoire du Mile End*, [Québec, Septentrion 2017]), de Gilles Lauzon (*Pointe-Saint-Charles*, [Québec, Septentrion, 2014]) ou de Paul-André Linteau, (*Maison neuve ou comment des promoteurs fabriquent une ville, 1883-1918*, [Montréal, Boréal Express, 1981]).
5. Voir Municipalité de comté de Hochelaga, « Répartition pour le Pont Rousseau », archives de la ville de Montréal, fonds municipalité du village de Villeray [dorénavant FMVV], correspondance et autres documents, 1896-1905, 38 à 44. Selon cette répartition, les contribuables du village devaient verser la somme de 24, 88 \$, soit environ 7 ¢ pour chaque lot.
6. Afin de mieux s'intégrer au format 8½ x 11, la carte a été scindée en deux parties : la partie nord a été déplacée à gauche.
7. Il s'agit de l'église Notre-Dame-du-Rosaire.
8. Bureau d'enregistrement du district de Hochelaga-Jacques-Cartier, enregistrement n° 78943.
9. Voir Germain Fournier, « Du contrat de promesse de vente », *Les Cahiers de droit*, vol. 1, n° 2 (avril 1955) : 149-159.
10. Bureau d'enregistrement du district de Hochelaga-Jacques-Cartier n° 356336, le 2 mars 1918.
11. On trouve d'autres exemples en version intégrale de promesses de vente dans les Archives des notaires du Québec de la BANQ ; voir le greffe du notaire Joseph-H. Lamarche, acte de vente du 28 avril 1902, minute 830 ; le greffe du notaire Joseph-Arthur Germano, acte de vente du 30 mai 1905, minute 223.
12. Voir, par exemple, le greffe du notaire William H. Cox, acte de vente du 7 mars 1905, minute 4035.
13. L'entreprise a comme principaux actionnaires de hauts dirigeants de la Banque de Montréal, tels George Drummond et Henry V. Meredith.

14. FMVV, rôle de perception de la municipalité du village de Villeray, 1897-1905.
15. Soit celui du quartier Saint-Denis où sont consignés les lots de la Sun Life ; archives de la ville de Montréal, rôle d'évaluation et de contribution foncière du quartier Saint-Denis de 1907 (VM002-061-D018\_1907\_D\_Saint-Denis).
16. Nous avons observé la même pratique fiscale de la part de la ville de Montréal aux lendemains de l'annexion du Vieux-Rosemont. Là aussi les promettants-acquéreurs avaient cessé d'être les titulaires du compte.
17. Voir à titre d'exemple, la vente du lot 490-171 du 5 janvier 1916 à Gaudias Côté. Ce dernier était installé sur le lot depuis 1908 en vertu d'une promesse de vente consentie le 25 février de la même année; bureau d'enregistrement du district de Hochelaga-Jacques-Cartier n° 313454.
18. Bureau d'enregistrement du district de Hochelaga-Jacques-Cartier n° 222949.
19. Le domaine foncier de la Sun Life dans Villeray s'étend sur deux lots cadastraux distincts, le lot 2630 de la paroisse Saint-Laurent, situé dans la partie ouest, et le lot 490 de la paroisse du Sault-au-Récollet, dans la partie est. Ce sont les promesses relevant de ce dernier qui ont été dépouillées.
20. Comme d'autres chercheurs, nous tenons à cette graphie identitaire qui marque mieux le fait que le Canada français demeure un peuple fondateur.
21. Greffe du notaire Joseph S. Lamarche, vente du 5 mars 1901, minute n° 657 enregistrée au district de Hochelaga-Jacques-Cartier n° 89088; vente du 9 août 1901, minute n° 729 enregistrée au district de Hochelaga-Jacques Cartier n° 91476.
22. Une dizaine de lots avaient déjà été vendus dans la Pointe de Letang avant l'arrivée de Simard. En outre, lui et son fils Omer, associé à son entreprise, ont réservé à leur usage une quinzaine de lots formant un petit domaine que nous avons baptisé le domaine Simard.
23. Nous reviendrons plus loin sur ce genre de promesse de vente qui inclut une maison.
24. Archives d'Alain Simard (qui composeront prochainement le fonds Alain-Simard déposé à Bibliothèque et Archives nationales du Québec), *Ledger I*, p. 34. Malheureusement les premières années d'activités foncières de Simard n'ont pas laissé de trace. C'est seulement à compter de 1908 que les livres conservés en font mention de sorte que seuls les dossiers antérieurs à cette date qui étaient toujours actifs sont connus.
25. Lettre de Philorum Simard à Zénon Latour, 7 novembre 1918, idem.
26. Planche 426 du plan d'assurance incendie de Montréal, volume VI, 1911. Quant à cette source encore peu utilisée, voir Alban Berson et Jean-François Palomino, *La collection numérique « Plans de villes et villages du Québec » : guide d'utilisation*, BANQ, mai 2018 : [https://www.banq.qc.ca/documents/collections/collection\\_patrimoniales\\_quebecoise/collections\\_speciales/Plan\\_Villes\\_Villages\\_GuideNOUVEAU.pdf](https://www.banq.qc.ca/documents/collections/collection_patrimoniales_quebecoise/collections_speciales/Plan_Villes_Villages_GuideNOUVEAU.pdf) ; Guy Gaudreau et Normand Guilbault, « Les plans d'assurance incendie de Montréal : un formidable outil pour les historiens » site internet du service des archives de la ville de Montréal, octobre 2017 : <http://archivesdemontreal.com/2017/10/04/les-plans-dassurance-incendie-de-montreal-un-formidable-outil-pour-les-historiens/> (pages consultées le 24 février 2020).
27. Sur ce sujet, voir l'ouvrage incontournable de Richard Harris, *Unplanned Suburbs. Toronto's American Tragedy, 1900 to 1950* (Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1996).
28. Voir le recensement du Canada de 1911, district 162 (comté de Maisonneuve), sous-district 16 (Youville), 24.
29. À notre connaissance, Robert Rumilly est le premier à l'avoir mentionné (*Histoire de Montréal. Tome 3* [Montréal : Fides, 1972], 300). Par la suite d'autres auteurs et

notamment Paul-André Linteau reprendront cette affirmation (*Histoire de Montréal depuis la Confédération* [Montréal : Boréal, 1992], 154).

30. Au moins le tiers des ventes de la société immobilière sur le lot cadastral 172 survenues entre 1903 et 1911 résultaient de promesses de vente antérieures.

---

**Guy Gaudreau** est professeur émérite de l'Université Laurentienne. Historien et urbaniste de formation, il s'intéresse depuis quelques années à l'histoire montréalaise. Il a mis en ligne, avec son collègue Normand Guilbault, un site didactique consacré à l'histoire urbaine, [liremaville.com](http://liremaville.com), et a collaboré avec le service des Archives de la ville de Montréal.

---

**Guy Gaudreau** is professor emeritus at Laurentian University. Trained as an historian and an urbanist, he's been interested in the past few years by Montreal's history. With his colleague Normand Guilbault, he created [liremaville.com](http://liremaville.com), a didactic website on urban history. He also collaborated with Montreal's Service des Archives.