



HAL
open science

Les “ gated communities ” aux Etats-Unis et en France : une innovation dans le développement périurbain ?

Renaud Le Goix

► To cite this version:

Renaud Le Goix. Les “ gated communities ” aux Etats-Unis et en France : une innovation dans le développement périurbain ?. *Hérodote - Revue de géographie et de géopolitique*, 2006, 3e trimestre 2006 (122), pp.107-137. halshs-00110013

HAL Id: halshs-00110013

<https://shs.hal.science/halshs-00110013>

Submitted on 26 Oct 2006

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

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

Les « gated communities » aux Etats-Unis et en France : une innovation dans le développement périurbain ?

Are gated communities in France and in the US an innovation in suburban growth context?

Renaud LE GOIX

Maître de Conférences, Université Paris 1 Panthéon – Sorbonne
UMR Géographie-cités 8504 – 13 rue du Four 75006 PARIS (FRANCE)
Tel. +33140464001 Fax +33140464009 e-mail rlegoix@univ-paris1.fr
<http://www.parisgeo.cnrs.fr>

[Première version : décembre 2005. Cet article dans sa première version a fait l'objet d'une communication orale : Colloque international de géopolitique urbaine « Géopolitique urbaine » : les territoires urbains face aux défis de la ségrégation Etats-Unis – France. Université de Cergy Pontoise – Décembre 2005.

Publication HAL-SHS : version 4 mars 2006 – Première version soumise pour publication à Hérodote. Inclues les figures couleur et la bibliographie complète.

Publication définitive : Octobre 2006 — Le Goix R., 2006, « Les gated communities aux Etats-Unis et en France : une innovation dans le développement périurbain ? », Hérodote n° 122, 3^e trimestre 2006, pp. 107-136]

Abstract

This paper aims at proposing a systemic analysis of *gated communities* as generic patterns of urban growth, through the strategies of actors, promoters and residents involved in their development. They all make choices, provide policies and orient location strategies, which have supported the process of diffusion of gated residential enclaves for at least 150 years in capitalist cities. Comparing long-term and short-term trends in the emergence of such enclaves helps structuring a debate about their real significance in contemporary urban landscape and planning practices.

An exploration of the historical threads and lineation of *gated communities* connects their diffusion dynamic with classical patterns in the production of residential spaces and suburban landscapes such as exclusivity, community, residential developments, private governance. Also resulting of a recent increased demand for security, *gated communities* are now a leading offer from the homebuilding industry. But their sprawl emerges from a partnership between local governments and land developers. Both agree to charge the homebuyer with the cost of urban sprawl (construction and maintenance costs of infrastructures within the gates). Such a structuring of residential space is then particularly valuable on the urban edges, where the cost of urban sprawl exceeds the financial assets of local public authorities. New private developments provide local governments with new wealthy taxpayers at almost no cost. As compensation, the homebuyer is granted with a private and exclusive access to sites and amenities (lakes, beaches, etc.). Such exclusivity favors the location rent, and usually positively affects the property value within the gated enclaves. Finally, their novelty echoes

their recent status of a global phenomenon that produces spillover effects in cities. They ultimately produce externalities, favoring their residents through the means of social homogeneity and private operations of services; but clearly detrimental to non-residents and other citizens in their vicinity.

Keywords :

Gated communities, urban sprawl, segregation, residential developments, public – private partnership

Résumé

Cet article propose une analyse systémique de *gated communities* comme des formes génériques de la croissance urbaine, à travers les stratégies d'acteurs, des promoteurs et des résidents impliqués dans leur développement. Chacun de ces acteurs opère des choix, met en œuvre des politiques publiques qui orientent les stratégies de localisation : ceci contribue à structurer le développement des enclaves résidentielles fermées dans les villes capitalistes depuis au moins 150 ans. Une telle comparaison des dynamiques à long terme et à court terme de l'émergence de ces enclaves doit contribuer à structurer le débat sur la signification des *gated communities* dans les espaces urbains et dans les pratiques d'aménagement.

On relie les linéaments historiques de la genèse des *gated communities* aux formes classiques de production des quartiers résidentiels et de leurs paysages, qui impliquent la mise en œuvre des logiques d'exclusivité, de lotissements pavillonnaires, de gestion privée en copropriété. Il apparaît que les *gated communities* émergent également d'une logique sécuritaire plus récente, qui en ont fait une offre importante de la part des promoteurs immobiliers. Néanmoins, leur diffusion émerge plutôt d'un partenariat poussé entre les autorités locales et les lotisseurs, en accord pour faire porter les coûts d'infrastructure liés à l'étalement urbain sur l'acquéreur d'un bien immobilier. Une telle structuration de l'espace résidentiel est alors particulièrement intéressante sur les fronts d'urbanisation où les coûts de l'étalement excèdent largement les capacités financières des autorités publiques locales. Les nouvelles résidences privées offrent à ces autorités de nouveaux contribuables locaux, sans qu'elles aient à en supporter le coût. Comme compensation de cet investissement financier, l'acquéreur obtient l'exclusivité de l'accès au site, à ses équipements et à ses aménités (plages, lacs...). Une telle exclusivité agit en faveur de la valeur des propriétés situées au sein des *gated communities*. Finalement, leur relative nouveauté réside dans leur statut récent d'un phénomène global qui se traduit par une production accrue d'inégalités dans la ville : elles favorisent leurs résidents par les biais d'une grande homogénéité sociale et par des services privés ; mais ces aspects agissent souvent au détriment des quartiers situés dans leur voisinage.

Mots-Clés :

Gated communities, étalement urbain, segregation, lotissements résidentiels, partenariat public-privé.

Quand l'architecte ne fait pas la ville, le promoteur s'en charge, comme le rappelle en substance l'architecte Rem Koolhaas (Conférence à l'EHESS, 2005). Cette affirmation caractérise les fondements économiques qui sous-tendent le développement des *gated communities* : dans une ville capitaliste construite essentiellement par des promoteurs immobiliers (lotissements, parcs résidentiels, parcs de bureau, etc.), le marché, la spéculation immobilière et les logiques de rente de site sont les forces principales qui structurent l'espace urbain. Afin de cerner la portée du développement des enclaves résidentielles privées et

fermées dans les paysages urbains contemporains, il convient de procéder à l'analyse systémique d'un produit immobilier devenu générique, les *gated communities*. D'après Blakely & Snyder (1997), ce terme *gated communities* désigne des quartiers résidentiels dont l'accès est contrôlé, interdit aux non-résidents, et dans lequel l'espace collectif (rues, trottoirs, parcs, terrains de jeu...) est privatisé.

Cette contribution s'appuie donc sur l'analyse systémique des logiques d'acteurs à l'oeuvre dans ces constructions territoriales particulières, notamment celles des promoteurs et celles des résidents.

Depuis les années 1990, un discours social a progressivement pris corps à propos de ces quartiers, en particulier aux Etats-Unis et en Amérique Latine. Après des premiers travaux essentiellement sociologiques, les *gated communities* sont perçues comme une manifestation physique, visible et patente des mutations de la société post-industrielle (la fragmentation, l'individualisme et le communautarisme) et de la pénétration d'idéologies sécuritaires largement portées par les acteurs politiques et économiques (les municipalités, les promoteurs immobiliers, les sociétés de sécurité). Les *gated communities* sont ainsi souvent présentées comme des symptômes des pathologies urbaines, au premier rang desquelles figurent les logiques d'exclusion sociale. La rétractation de l'espace public dans les villes se faisant au détriment des classes sociales les plus modestes est dénoncée. Le processus de fermeture volontaire est associé à une accentuation de la ségrégation sociale. Enfin, la disparition des espaces publics au profit d'enclaves privées est présentée comme une « sécession » de la part d'une élite qui à la fois doute du bien-fondé de l'autorité publique, et s'oppose aux logiques de redistribution de richesses¹.

Cet attrait académique pour les *gated communities* n'a cessé de croître alors que les différents continents semblaient progressivement gagnés par ce phénomène : en Amérique Latine (Caldeira, 2000 ; Carvalho, Varkki George, Anthony, 1997), en Chine (Giroir, 2002), en Asie du Sud-Est, en Australie (Burke, 2001), en Europe et en France (Jaillet, 1999 ; Billard, Chevalier, Madoré, 2005), ou encore dans le monde arabo-musulman (Glasze, 2000 ; Glasze, Alkhayyal, 2002). Cette diffusion globale est couramment interprétée comme une simple diffusion d'un modèle états-unien d'urbanisme, faisant certes l'objet d'adaptations politiques, contractuelles et architecturales en fonction des traditions locales (Glasze, Frantz, Webster, 2002).

Proposer une analyse systémique des *gated communities* nécessite porter le regard sur les acteurs, dont les choix d'aménagement et les stratégies résidentielles ont été déterminants pour comprendre cette diffusion des enclosures dans les villes. La comparaison des tendances à long terme d'enclosures résidentielles depuis la seconde moitié du 19^e siècle, et des évolutions de court terme des lotissements sécurisés (depuis les années 1970), permet de structurer un débat qui porte sur la portée et la signification de ces enclaves dans la ville. Dans cette optique, trois entrées principales seront abordées. Il s'agit d'une part de situer les *gated communities* dans l'offre de l'industrie de la promotion immobilière. D'autre part, les enclaves résidentielles doivent être analysées du point de vue de l'aménageur, en tant qu'entités juridiques privées et contractuelles correspondant à une utilisation du sol résidentielle associée à un certain nombre de services annexes, de loisir par exemple. Cette partie du développement posera notamment une question majeure : si ces lotissements sont

¹ Pour un état de la question complet en français, nous préférons renvoyer le lecteur à BILLARD G., CHEVALIER J., MADORE F. (2005). *Ville fermée, ville surveillée : La sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes (coll. Géographie sociale), 230 p. D'autre part, l'article de F. Madoré, « Fragmentation urbaine et développement de l'auto-enfermement résidentiel dans le monde », *L'Information Géographique*, n° 2-2004, 2004, p. 127-138 propose un état de la question complet sur les discours relatifs aux formes d'enfermement résidentiel et de fragmentation urbaine.

construits en contradiction avec les objectifs d'une urbanité idéalisée (celle faite d'un tissu urbain ouvert, non fragmenté et constitué d'espaces publics mixtes ouverts à tous), pourquoi les autorités locales, compétentes en matière de permis de lotir, ne restreignent-elles pas leur développement ? Enfin, on observera les interactions entre les résidents — chacun ayant exprimé une stratégie résidentielle en choisissant de vivre derrière les grilles d'une *gated communities* (qualité et exclusivité des espaces verts ; sécurité et tranquillité du voisinage...) — et les non-résidents qui vivent au delà du mur, pour qui les effets induits par la présence d'une *gated community* à proximité prend souvent la forme d'externalités négatives.

1. Promoteurs, marchés immobiliers, et enclosures résidentielles

S'il n'était la fermeture, une *gated community* n'est qu'un lotissement comme un autre. Il s'agit donc dans un premier temps de retracer la genèse des lotissements privés et fermés, afin d'en cerner le statut particulier. Celui-ci est la synthèse de deux siècles de morphologie périurbaine, ayant progressivement pris en compte les instances sécuritaires et pris en compte les désirs de loisirs et de vie familiale au sein du quartier d'habitation. Dans un monde où la standardisation des produits et la diffusion globale des modes de vie, il est pertinent de se pencher sur l'histoire du développement des *gated communities* aux Etats-Unis. Du fait que l'urbanisme états-uniens sont souvent considérés comme un modèle générique ensuite diffusé dans le monde entier par les promoteurs immobiliers d'une part ; parce qu'il y a de fortes similarités entre l'histoire résidentielle, les fondements idéologiques et l'évolution des principes juridiques de la copropriété d'autre part.

1.1. Une longue maturation des modèles d'urbanisme privé

La généalogie des *gated communities* contemporaine remonte à la *suburb* romantique et utopique des débuts du 19^e siècle, et *Llewellyn Park*, conçue par Haskell, a probablement été la première *gated community* à proprement parler jamais construite aux Etats-Unis, puisque ce lotissement dispose d'un contrôle de l'accès et d'une police privée depuis 1854 (Jackson, 1985).

Jackson mentionne que Davis, l'architecte, était fortement inspiré par l'architecture romantique européenne, et qu'il introduisit quatre innovations majeures dans la planification d'un lotissement résidentiel. En premier lieu, le réseau viaire de forme curvilinéaire mettait l'accent sur un idéal pastoral tout Jeffersonien, tout en assurant à la communauté un cadre naturel en plein centre du quartier d'habitation. Olmsted a, peu après, transposé ce principe à la communauté planifiée de *Riverside* (Illinois) en 1868. Deuxièmement, la notion de gouvernance privée des espaces collectifs est introduite, le parc central du lotissement étant préservé à l'état d'espace naturel, sous la responsabilité du *Committee of Management*. Troisièmement, un règlement de copropriété contraignant (*restrictive covenants*) interdit toute activité commerciale ou industrielle au sein du parc résidentiel. La quatrième innovation est constituée par l'enclosure, et par le panneau disposé à l'entrée du lotissement : "*Private Entrance. Do Not Enter*".

Ce parc résidentiel fournit ainsi à ses habitants un environnement très protégé, et a introduit les quatre piliers des évolutions de la *suburb* contemporaine : le réseau viaire favorisant de faibles densités et la préservation des espaces verts très valorisés par les promoteurs; le principe de la gouvernance privée (associations de propriétaires); les règlements de copropriété qui permette de protéger la stabilité et l'homogénéité architectural et sociale du lotissement (McKenzie, 1994); et enfin l'exclusivité du lieu garantie aux résidents. Le prototype de la *suburb* états-unienne et des *master-planned communities* (lotissements planifiés par un promoteur) était ainsi, également, la première *gated community*, ce qui met en lumière les parallèles à faire dans l'émergence de ces formes.

Il peut paraître paradoxal de constater que la conception originale des villes privées et *master-planned communities*, telle qu'elle était envisagée déjà par Howard en 1898 (*Tomorrow: A Peaceful Path to Real Reform*), était directement inspirée par les communautés socialistes planifiées, à l'instar du *Phalanstère* de Fourier ou de l'utopie industrielle des salines d'Arc-et-Senans construites en 1804 par Ledoux (Schaer, Claeys, Sargent, 2000). Les cités-jardins sont, par filiation, devenues la sources d'inspiration et un idéal utopique tant pour les *master-planned communities* développées aux Etats-Unis, comme Radburn en 1924 (Jackson, 1985). Mais Howard a aussi posé les bases théoriques des modes contractuels de gouvernance urbaine privée, une "*a democratically controlled corporate technocracy*" (McKenzie, 1994, 5), telle qu'elle fonctionne aujourd'hui dans les copropriétés.

Il s'agit d'un second ordre de filiation, qui relie les *gated communities* à l'histoire des *Common Interest Developments (CIDs)* et à celle des règlements de copropriété restrictifs, deux phénomènes étroitement associés, dont les fondements juridiques sont européens. McKenzie (1994) retrace la longue histoire européenne des règlement de copropriété et des associations résidentielles. La première structure en propriété collective d'un immeuble par ses résidents semble remonter au 12^e siècle dans les villes allemandes (*Stockwerkseigentum*). La notion de copropriété (souvent réduite aux parties communes) n'est ensuite apparue en France qu'en 1804 (et a servi de base juridique à la construction du Paris haussmanien, 80 % des immeubles de cette époque étant sous un régime de copropriété), et au début du 20^e siècle dans les autres pays d'Europe, avant d'être adopté en 1928 en Amérique Latine, à Porto-Rico en 1951, puis finalement en 1961 par les Etats-Unis, sous le vocable de *condominium*.

Association de copropriétaires et règlement de copropriétés (*Home-owners Associations* et *Restrictive Covenants* dans le contexte anglo-saxon) sont néanmoins distincts, et dépendent de la structure de la propriété. Dès le 16^e siècle avec la rapide désuétude de l'usage collectif des communs en Angleterre accompagnant la généralisation des enclosures, apparut la nécessité juridique de maintenir, sur les terres nouvellement clôturées et en propriété privée, des servitudes de passage et restrictions d'usage. En Grande-Bretagne les premières restrictions concernant des parcs ou des équipements de loisirs : dès 1743, l'accès au *Leicester Square* à Londres fait l'objet d'une taxe applicable aux seuls résidents du périmètre du Square qui ont l'exclusivité de l'accès. La taxe doit permettre d'en payer l'entretien (McKenzie, 1994). Un tel usage fut transplanté à l'identique aux Etats-Unis en 1831, à *Gramercy Park* à Manhattan : un square privé dont les résidents du voisinage possèdent les clés. Il s'agit de la première association résidentielle aux Etats-Unis, mais ce n'est qu'en 1844 à Boston (*Louisburg Square*) ; *Llewellyn Park* (1859) et *Roland Park* (1891) que les premiers quartiers et lotissements huppés gérés par un forme d'association de propriétaires voient le jour, posant ainsi les bases de la gouvernance urbaine privée : "*to maintain the private parks, lakes and other amenities of the subdivisions, developers created provisions for common ownership of the land by all residents and private taxation of the owners. To ensure that the land would not be put to other uses by subsequent owners, developers attached 'restrictive covenants' to the deeds.*" (McKenzie, 1994, 9). De tels lotissements privés deviennent communs dans la première moitié du 20^e siècle (*Mission Hills*, Missouri en 1914 ; *Kansas City Country Club District* dans les années 1930, ou bien encore la ville nouvelle de Radburn en 1928). Ces lotissements, régis par des règles de copropriété (*Covenants, Conditions & Restrictions, CC&R's*), régulent ainsi le type de construction et d'aménagements autorisés. Soutenus par la réglementation fédérale, ces contrats ont permis de développer une certaine sélection ethnique des résidents, porteur de l'idée selon laquelle la mixité ethnique était préjudiciable à la valeur immobilière (McKenzie, 1994 ; Fox-Gotham, 2000). Ils ont contribué à construire une solide idéologie ségrégationniste portée par les élites politiques et celles de l'industrie immobilière,

qui associent la présence de noirs (ou d'hispaniques) dans un quartier à l'instabilité de celui-ci et au déclin de sa valeur immobilière (Massey, Denton, 1993). L'exclusion ethnique devenue illégale après 1948 (arrêt de la Cour Suprême *Shelley v. Kramear*), les règlements de copropriété se sont alors focalisés sur l'âge (pour les communautés de retraités — telle que *Sun City* ou *Leisure World*, où les résidents doivent avoir plus de 55 ans), ou sur l'adhésion obligatoire à un club (un club de golf, ou une coopérative résidentielle — *co-op*). L'adhésion est alors soumise à l'approbation des administrateurs du club (Kennedy, 1995; Webster, 2002). Bien qu'à ce stade, il ne puisse être fait référence à la couleur de peau (ou tout autre catégorie tombant sous le coup des lois anti-discrimination, par exemple les préférences sexuelles ou le handicap) dans le processus de candidature, le processus d'approbation d'une nouvelle adhésion au club est bien souvent discrétionnaire, puisqu'un club est par principe maître de ses adhésions tant que les critères du choix demeurent raisonnables (McKenzie, 1994, 76). Jusqu'à présent, les critères aussi subjectifs que la sociabilité et la sympathie (« *congeniality* ») ont été jugés comme étant autant de raisons acceptables d'exclusion (Brower, 1992). Associés aux restrictions architecturales et aux obligations diverses liées aux règlements de copropriété (entretien des espaces verts, restrictions de stationnement, agrément des animaux domestiques...), de tels critères subjectifs de sélection sociale ont permis de maintenir une grande homogénéité sociale dans ces lotissements.

Un troisième niveau d'analyse met en relation l'exclusivité sociale et la fermeture du site, au moyen des barrières, enceintes et services de sécurité dans les *gated communities*. La « jouissance bourgeoise » d'un bien (pour reprendre les termes des contrats souvent rédigés en France) suppose une certaine exclusivité de celui-ci. On en relève deux types. D'une part, le « ghetto doré », véritable enclaves où les barrières protègent la tranquillité de résidents riches — et parfois célèbres —, à l'écart des foules bruyantes. D'autre part, la recherche de l'exclusivité derrière l'enceinte d'une *gated community* vise à protéger un certain sens de la communauté. Deux principes qui sont fermement enracinés dans les enclaves résidentielles des classes moyennes aujourd'hui.

Un retour sur les aspects historiques des enclosures résidentielles rappelle la motivation essentielle de celles-ci : la jouissance exclusive d'un site, d'un lieu et des services qui y sont associés. La *gated community* fonctionne en somme sur le mode d'un club, dont les membres payent pour accéder à certains services, et en sont propriétaires à titre collectif. A Saint Louis (Missouri), 47 rues ont été fermées entre 1867 (*Benton Place*) et les années 1920 (*University Hills*, *Portland Place*, *Westmoreland Place*). Construit en 1922, *University Hills* est une subdivision de 187 unités au fonctionnement original : les 9 portails sont actionnés manuellement ; un seul étant ouvert chaque jour, toute la journée, et sans surveillance particulière selon un agenda permettant aux résidents et visiteurs de savoir par où passer. Ainsi, l'entrée n'est pas formellement interdite mais le trafic s'en trouve considérablement réduit. Dans les premières décennies du 20^e siècle, le phénomène a atteint les premières banlieues de Saint Louis, toujours sous la forme de rues et de petits districts fermés. Il semble que les résidents aient opté pour la fermeture afin de contrôler le type de zoning et d'éviter les utilisations du sol qui auraient dégradé la valeur immobilière. Les études réalisées sur ces quartiers démontrent surtout que la construction d'une enceinte résulte d'une incapacité de la ville de Saint Louis à fournir les infrastructures publiques lors de la construction de ces quartiers, obligeant les résidents à des arrangements privés pour disposer de ces infrastructures (Newman, Grandin, Wayno, 1974). Il s'agit bien de garantir l'exclusivité d'une infrastructure financée en commun par les habitants, associés au sein du syndicat de copropriété comme dans un club.

Ainsi définie comme un club (Webster, 2002), la rue privée ou l'enclave résidentielle fermée n'est ni tout à fait un domaine privé (où la propriété d'un bien est exclusive), ni un domaine

complètement public (où la jouissance d'un bien collectif est partagée par tous les citoyens et peut faire l'objet de *passagers clandestins*, des non-citoyens profitant néanmoins de l'équipement). Dans un club, la propriété et le droit d'usage d'un bien ou d'un service collectif sont partagés au sein d'un groupe défini. Cela implique qu'il existe un groupe d'individus qui se voit refuser l'accès du club. Cette jouissance collective d'un bien partagé, en toute exclusivité, constitue l'attribut principal des *gated communities*. L'appartenance à la communauté signifie avant tout l'appartenance au groupe de personnes admises à jouir d'un bien collectif, et de certains espaces « publics » : rues, parcs, équipements de loisirs, etc. L'achat d'une propriété entraîne l'adhésion automatique à l'association (le club), et le propriétaire devient membre d'une *gated community*.

Le terme communauté demeure vague, chargé d'histoire, connoté de valeurs morales, religieuses, et empreint de nostalgie (Blakely, Snyder, 1997) ; il peut néanmoins d'après ces auteurs être défini comme l'association des composantes suivantes :

- un territoire commun et délimité par des frontières (un quartier, un village défini par un toponyme ou bien enclos par des murs) ;
- des valeurs communes, qui définissent une identité (appartenance ethnique, religieuse, sociale, histoire commune) ;
- un domaine public partagé, offrant des lieux de sociabilité et de rencontres (parcs, rues, équipements publics) ;
- des structures d'entraide partagées, mutuelles et associatives (églises, associations diverses...) ;
- une destinée commune, une volonté de protéger ou de guider un intérêt commun (protéger la valeur immobilière par l'action d'une association de propriétaires et l'application du règlement).

Cette définition implique à la fois un « sentiment de communauté », mais aussi une participation à la vie sociale, politique et économique du groupe, dominée par une destinée commune ou un désir commun au sein d'un territoire donné.

Cet ensemble de valeurs doit néanmoins être protégé, en particulier contre les agressions extérieures. La communauté planifiée d'*Ocean Grove*, fondée en 1869 (Parnes, 1978), fournit un exemple de fermeture destinée à protéger la vie spirituelle d'une communauté de loisirs balnéaires inspirée par le protestantisme (l'Eglise Méthodiste - Episcopale). Ses fondateurs, venus des milieux d'affaire protestants et de ministres du culte new-yorkais, ne désiraient pas tant traduire une utopie urbaine qu'assurer une retraite pieuse, permettant le rassemblement lors de congés et week-ends. Les habitants et les planificateurs y ont développé une idéologie de la ville où la religion définit les règles de vie, d'urbanisme, et les activités de loisirs. Une ville séculière soumise à la règle, ainsi que le rapport Annuel de 1881 la décrit : "first a religion [religious community] and then a town... It is a town, but town and all its secularities are subsidized to the religious thought" ; et dans le Journal local d'*Ocean Grove* en juin 1875 : "Religion and recreation should go hand in hand. Separate them, and religion grows morose, and recreation will soon be sinful. Blended, both become more beautiful." (Cité par Parnes, 1978, p. 34)². A *Ocean Grove*, l'enclosure était surtout effective les dimanches, jours de prière. Même le Président Ulysse Grant, alors membre de la congrégation, était prié de n'y rentrer qu'à pieds, laissant l'attelage à l'enceinte, les jours de recueillage. Il s'agit bien de protéger une ambiance, une homogénéité, l'exclusivité d'un site balnéaire, et la pérennité d'une association de personnes réunies dans une pratique religieuse commune. La fermeture

² « d'abord une communauté religieuse et ensuite une ville... C'est une ville, mais tous les aspects séculiers de la ville sont soumis à la pensée religieuse » (italiques dans l'original); « Religion et loisirs doivent aller de paire. Séparons les, et la religion devient morose, et le loisir devient bientôt pêché. Mêlés, ils deviennent ensemble plus beaux ».

renforce le sens de la communauté, plus qu'elle n'assure la sécurité des biens et des personnes.

Ainsi, la clôture du lotissement réifie, de manière quasi-idéologique, par une construction territoriale commune des valeurs et des identités partagées par les résidents. Cela contribue aussi à protéger le sens de la communauté, tout autant que la clôture contribue à le créer. Dans les années 1930, l'association d'une certaine exclusivité, du cadre et du style de vie était déjà un argument commercial. A *Rolling Hills*, au Sud de Los Angeles, la promotion de cette première *gated community* construite sur la côte Ouest jouait sur trois thèmes : la nostalgie du vieux sud, les prix cassés (crise oblige) et l'exclusivité : “*A slice of Old Virginia is being reborn in Rolling Hills... the exclusive suburb of Long Beach and the Harbor District ! (...) Remember, only fourteen families can buy the homes which are priced no more than ordinary homes on ordinary lots in ordinary communities!*”. *Rolling Hills*, aujourd'hui devenue municipalité à part entière, compte 2076 habitants³. (Hanson, 1978, 77)

Les bases du produit immobilier *gated community* étaient ainsi jetées : un idéal familial et communautaire, un style de vie basé sur les loisirs, une situation urbaine accommodée par une réification de l'idéal romantique, ruraliste, et utopique communautaire, sur un site exceptionnel, en toute exclusivité. Le tout soutenu par la puissance financière du capitalisme industriel et bancaire. A *Rolling Hills* par exemple, le promoteur, la *Palos Verdes Corporation*, appartenait directement à Vanderlip, banquier New-Yorkais (Hanson, 1978).

Il est certain que cet idéal-type résidentiel ne fut à ses débuts l'apanage des plus riches. Mais dès la première moitié du XX^e siècle se développent les quartiers résidentiels périurbains qui reprennent en grande partie cet idéal de la vie périurbaine. Mais au tournant des années 1960 et 70, les lotissements exclusifs deviennent courants, conçus comme des produits immobiliers de consommation de masse, financés par de grandes alliances entre les banques et l'industrie immobilière et soutenue par les politiques publiques du Department of Housing and Urban Development (McKenzie, 1994).

1.2. Pression sécuritaire ou économie de l'offre ?

Par contraste avec la relative ancienneté des filiations dont sont issues les *gated communities*, la dimension sécuritaire n'apparaît que récemment comme élément structurant la morphologie résidentielle.

Face à une violence réelle et perçue dans les grandes villes, les aménageurs et les autorités ont été de plus en plus confrontées au désir des résidents de limiter, de segmenter, de séparer les espaces, au nom de la sécurité. Les *gated communities*, au même titre que la sécurisation des centres commerciaux par des sociétés de gardiennage, sont également le reflet d'une défiance vis-à-vis des autorités publiques pour prendre en charge la sécurité des biens et des personnes. Cette défiance a bien été démontrée pour les développements fermés et sécurisés qui se développent dans les pays en voie de développement, où les propriétaires préfèrent faire appel à des services privés pour garantir leur sécurité, comme en Argentine ou au Brésil (Caldeira, 1996 ; 1999), mais également aux Etats-Unis (Low, 2003) ou en France (Querrien, Lassave, 1999). La fermeture correspond dans tous les cas à un désir sécuritaire, mais les raisons avancées pour expliquer leur développement peuvent varier : racisme en Afrique du Sud, peur des plus pauvres en Amérique latine, peur des kidnappings et des vols à

³ « Un bout de la Vieille Virginie est en train de renaître à *Rolling Hills*, la banlieue exclusive de *Long Beach* et du port (...) Retenez bien, seules quatorze familles peuvent acheter ces maisons qui ne coûtent pas plus cher qu'une maison ordinaire sur un terrain ordinaire d'une banlieue ordinaire», Brochure publicitaire pour *Williamsburg Lane*, reproduite dans Hanson, 1978, p. 77.

Mexico, peur de l'homicide à Nairobi (raisons avancées par des acteurs locaux, relevées par Low, 2001).

L'autodéfense et la surveillance du voisinage sont des réflexes traditionnellement répandus aux Etats-Unis, soutenus par un véritable lobbying pour la possession d'armes à feu et pour l'institution du droit à l'autodéfense (II^{ème} et IV^{ème} amendements de la Constitution). Dans *The Death and Life of Great American Cities*, Jane Jacobs (1961) avait formulé l'hypothèse pionnière selon laquelle les rues appropriées par les piétons étaient plus sûres. Une étude portant sur les rues privées de Saint Louis (Newman, Grandin, Wayno, 1974), diffusée ensuite sous formes de rapports auprès des autorités publiques locales et fédérales (Newman, 1996), a permis de conceptualiser auprès des urbanistes les avantages de la fermeture pour le contrôle sécuritaire. Cette prise de conscience d'une relation entre l'environnement urbain et la sécurité est à l'origine de la théorie du *Defensible Space*, développées dès 1972 par Oscar Newman. L'espace défendable fut par la suite intégré et reformulé dans d'autres corpus théoriques désignés généralement sous le nom de *Crime Prevention Through Environmental Design* (CPTED), devenu une référence pour une approche urbanistique des questions de sécurité et — dans le projet initial — de mixité sociale, grâce en particulier à une large diffusion auprès des autorités publiques⁴. La fermeture résidentielle et à la construction de barricades dans les rues, vise à construire des culs-de-sac et ce que Newman appelle des « mini neighborhoods », des voisinages circonscrits à l'échelle desquels les résidents peuvent assurer eux-mêmes un contrôle sur l'environnement. L'opération cherche ainsi à garantir la stabilité du quartier (stabilité sociale, faible turn-over, protection de l'investissement) en agissant sur les variables environnementales et le contrôle social, et fut notamment expérimentée avec un certain succès à Dayton (Ohio). La mise en place de barrières fut utilisée à Los Angeles (*South Central*) lors de la restructuration de quartiers de logement social à bas revenus de *Mar Vista Gardens* et d'*Imperial Courts*, afin d'améliorer la sécurité des résidents, de contrôler l'activité des gangs et de faciliter les opérations de police (Leavitt, Loukaitou-Sideris, 1994). De telles stratégies ont également fait l'objet d'expérimentations dans les restructurations de HLM (Lefrançois, 2001), ou lors d'opération de résidentialisation des parcs de logements sociaux (Le Goix, Loudier-Malgouyres, 2004).

Une analyse du marché par la demande considère que la recherche de la sécurité, la recherche d'une homogénéité sociale centrée sur la peur de l'autre et un certain désir communautaire motivent essentiellement les accédents qui font le choix d'une *gated community* (Carvalho, Varkki George & Anthony, 1997; Caldeira, 2000; Low, 2003).

Cette analyse reposant sur la demande expliquerait l'attrait du public pour des résidences fournissant à la fois des services de loisirs (golf, piscines, tennis, terrains d'aviation privés...) et des équipements et services de sécurité n'explique toutefois pas complètement la diffusion de ce modèle d'urbanisme. Les *gated communities* ne constituent pas une tendance isolée vers une sécurisation de l'environnement urbain, mais sont associées à d'autres pratiques qui reposent souvent sur une prévention de la criminalité à l'échelon local (police de proximité, surveillance du voisinage par les habitants dans les *Neighborhood Watch programs*). Cette tendance globale à la communautarisation de la prévention de la criminalité n'est pas liée à la privatisation de l'espace urbain mais résulte souvent d'une forte pression de la part des autorités publiques : elle ne se construit pas nécessairement à l'échelon de la *gated community*, mais plutôt au niveau d'une municipalité, par le biais de la vidéo-

⁴ Cette diffusion auprès du ministère du logement aux Etats-Unis (*U.S. Department of Housing and Urban Development*) est notamment le fait du groupe de recherche dirigé par O. Newman, (*Institute for Community Design Analysis*).

surveillance par exemple. Ainsi, la peur de la criminalité n'est pas spécifique des résidents des lotissements fermés, bien que cela soit une motivation parmi d'autres (Low, 2003; Wilson-Doenges, 2000).

Une analyse de la diffusion des *gated communities* par l'offre est tout aussi pertinente. Il s'agit en effet de percevoir ce type de produit immobilier comme un « *package* » réunissant la vente d'un bien immobilier et ensemble de services marchands (services financiers de crédit, services de sécurité, d'entretiens d'espaces verts, de téléphonie et de domotique intégrée, d'abonnements internet sous contrat monopolistique entre un fournisseur d'accès et la copropriété, etc.). Des faisceaux conceptuels et idéologiques (la copropriété, l'exclusivité, la sécurité) et un contexte urbain favorable au développement de l'urbanisme privé, contribuent ensemble à définir un produit immobilier qui s'individualise plus du fait de son contenant (l'enceinte) que par son contenu (le lotissement). Dans le cadre de modèles de consommation qui privilégient le paraître, l'emballage, dans ce marketing du « *package* » qui commercialise les biens de consommation avec des bouquets de services (à l'image des services de téléphonie), une hypothèse fondamentale sur la nature des *gated communities* consiste en effet à en relever la valeur snob liée à la fermeture, à l'exclusion, mais aussi à l'emballage de la résidence privée enchâssée dans un écrin d'exclusivité qui produit une plus-value, et ce quel que soit le public visé. Les agents immobiliers, d'après les entretiens menés sur le terrain de Los Angeles, confirment une valeur ajoutée du produit immobilier dans une *gated communities* qui serait supérieure d'environ 10 % à celle d'un bien équivalent dans un lotissement standard.

1.3. Des produits immobiliers visant à la fois les classes moyennes et les niches marketing

Dans ce contexte, on a cherché à décrire la position des *gated communities* dans le marché immobilier, à travers leurs localisations, leur rythme de diffusion, les types de clientèles visées. Aux Etats-Unis, le part des habitants des *gated communities* est maintenant estimée d'après le *2001 American Housing Survey* à 11.1% dans l'Ouest, 6.8 dans le Sud, et moins de 3% dans les autres régions (Sanchez, Lang, 2005).

Afin de mener l'étude à l'échelon local, on s'appuie sur une base de données réalisée pour 219 *gated communities* dans la région métropolitaine de Los Angeles (sept comtés de Californie du Sud : Los Angeles, Orange, Riverside, San Bernardino, Ventura, Santa Barbara, San Diego). Du fait de l'absence de recensement cohérent des *gated communities*, cette base a été constituée à partir d'enquêtes de terrain, et identifiées à partir de sources qui sont celles dont disposerait un acquéreur potentiel : annonces immobilières, publicités d'agences, articles de presse. Elle permet d'évaluer la part de ces quartiers dans le marché immobilier, mais également la diversité de l'offre. Cette dernière s'est accrue en même temps que ces quartiers fermés ont gagné des parts de marché. Les plus grandes *gated communities* accueillent plusieurs milliers d'habitants (9500 à Canyon Lake, dans le comté de Riverside, 19 000 à *Leisure World*, dans le comté d'Orange), mais les plus courantes sont de petits ensembles de moins de 200 logements, construits par des multinationales de la promotion immobilière.

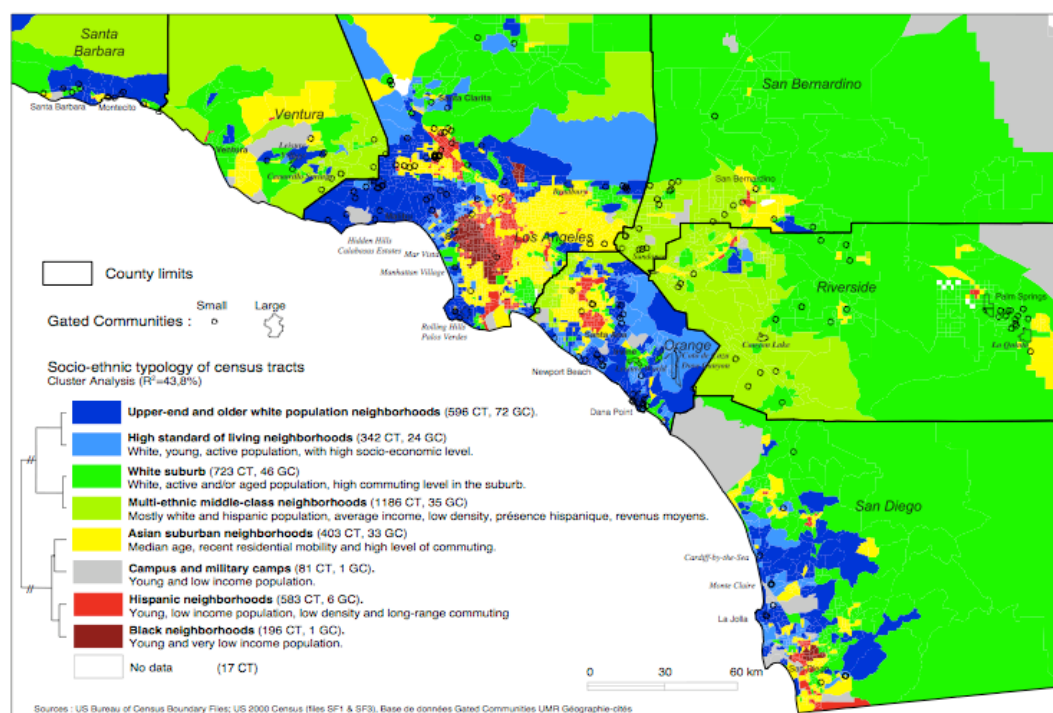
De manière générale, leur localisation tend à maximiser à la fois la rente de site sur les sites prestigieux du centre (pour une minorité d'entre-elles) et des marges de l'agglomération, et la rente de situation, le long des corridors de transport. Les littoraux de Santa Barbara, Malibu, Newport Beach, ou Dana Point, ainsi que les collines dominant avantageusement le pacifique (Péninsule de Palos Verdes, Malibu Mountains), ainsi que les sites thermaux dans le désert (Palm Springs) sont les localisations favorites de ces enclaves (Figure 1).

Les caractéristiques socio-économiques des *gated communities* s'inscrivent en harmonie avec l'environnement social où elles sont localisées. Ces quartiers répondent en effet chacun à un segment de marché. Les choix de localisation des promoteurs s'orientent logiquement dans le sens d'une insertion de ces communautés en continuité avec l'environnement urbain, dans une logique d'intégration à l'espace environnant. Par exemple, la *gated community* blanche et très aisée de Manhattan Village est localisée dans une municipalité dont les caractéristiques sont sensiblement identiques, à Manhattan Beach, au Sud de l'aéroport de Los Angeles. La localisation des *gated communities* dans les différents quartiers de l'agglomération montre l'ampleur de la diffusion de ce modèle résidentiel dans les différentes strates de la société. On le retrouve chez les populations blanches et riches (43 % des *gated communities*) dans la classe moyenne blanche (36 % des cas) et chez les populations asiatiques et hispaniques aux revenus plus modestes (15 %), en particulier dans le Nord du comté d'Orange et dans la Vallée de San Fernando (Figure 1). Chaque *gated community* associée à un type de localisation correspond à un segment du marché immobilier, avec la volonté de couvrir l'ensemble du marché solvable d'accession à la propriété. Les seuls quartiers à l'écart de ce modèle résidentiel semblent être les quartiers noirs, puisqu'un seul cas est recensé à *South Central* (Le Goix, 2003).

D'après l'échantillon de la base de données pour lequel la taille des lotissements est connue, le nombre d'unités d'habitations situées derrière l'enceinte d'un lotissement fermé pouvait être estimé en 2000 à 80 000 unités (soit environ 230 000 habitants et 1,5 % de la population de la région urbaine). En 2001 au centre de la région urbaine, ce marché représente en moyenne 12 % de l'offre neuve, dont 21 % des lotissements dans le comté d'Orange, 31 % dans la vallée de San Fernando au Nord de Los Angeles, et 50 % dans les périphéries résidentielles et de loisirs du comté de Riverside (Palm Springs)¹. On constate que les *gated communities* sont plus fréquentes dans les zones périphériques soumises à la pression de l'étalement urbain.

Ce dernier constat pose un problème simple en termes d'aménagement urbain : certes, les promoteurs immobiliers imposent un modèle de produit résidentiel ; mais on peut aussi se demander dans quelle mesure les aménageurs et les pouvoirs publics locaux favorisent ce type d'urbanisme, comme des moyens faciles de développement résidentiels, notamment dans les zones en forte croissance ?

Figure 1. *Gated communities in Los Angeles in their socio-economic environment.*



2. Les aménageurs et les gated communities

Les filiations multiples qui finalement conduisent au développement des *gated communities* accessibles à l'ensemble de la classe moyenne sont complexes et enchevêtrées ; les enclaves résidentielles sécurisées ne sont en l'occurrence ni vraiment nouvelles, ni contradictoires avec les logiques qui sous-tendent le développement des espaces urbains et périurbains. Pour Blakely et Snyder (1997), l'existence d'enceintes résidentielles justifiées par une séparation de classe pourrait remonter à 300 av. J.C., à l'époque où des soldats romains en fin de service et leurs familles s'installèrent sur des propriétés qui leur étaient offertes dans les terres de conquête. Les familles romaines se regroupaient autour d'une villa, érigeaient des murs non pour se protéger d'éventuelles invasions, mais des villageois locaux. L'allusion renvoie-t-elle à quelque petit village résistant fièrement à l'envahisseur ? Toutefois, ce n'est que dans la ville industrielle du 19^e siècle que se formalise une enclosure de classe, sous la forme de ghettos dorés qui, par hybridation avec l'utopie urbaine de la cité-jardin, ouvrent la voie dans les années 1930 aux premières *gated communities* à proprement parler.

Un premier élément de contexte permettant de saisir le développement des enclaves résidentielles fermées porte sur les conditions d'émergence des enclosures résidentielles dans le paysage : l'étude de l'histoire des rues privées et villas dans la région Parisienne au 19^e siècle montre que celles-ci se sont développées dans des lieux où des modalités de fermetures étaient déjà présentes. Ceci est également vrai à Los Angeles, ce qui conduit à introduire la notion de résilience de la clôture, la présence des *gated communities* étant en partie liée à un réemploi des formes liées à la l'utilisation du sol. De plus, il faut admettre l'hypothèse que les *gated communities* et d'autres formes de gouvernance urbaine privée sont plus courantes dans les villes en forte croissance et sur les fronts d'urbanisation, notamment parce qu'elles

constituent d'intéressants moyens de transférer les coûts du développement urbain des collectivités locales vers l'industrie immobilière et l'acquéreur final (Le Goix, 2005a, 2005b ; McKenzie, 1994).

2.1. Rues privées et parcs résidentiels privés : une tendance à long terme.

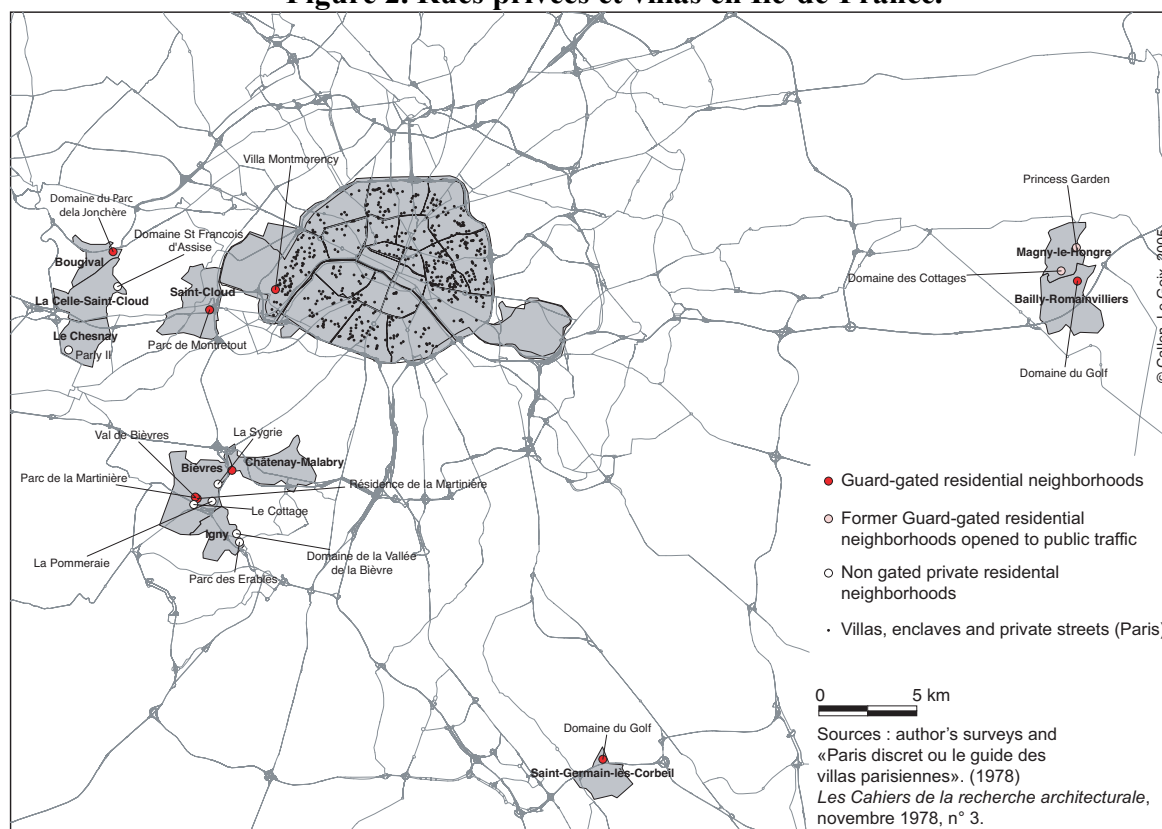
La révolution industrielle et les premiers développements du chemin de fer dans les environs du Paris des années 1840 étaient un contexte très favorable aux développements résidentiels dans une agglomération dont les faubourgs résidentiels étaient en très forte croissance (Marchand, 1993; Roncayolo, 1980). La mise en œuvre de lotissements et de rues privées est avant tout une affaire de riches, en particulier dans l'Europe de la fin du 19^e siècle, et revêt les mêmes traits qu'aux Etats-Unis. Cultivant l'image du pavillon de chasse ou de la résidence à la campagne, des lotissements de luxe sont construits dans des bois, dans le parc d'un ancien château, ou dans une résidence verdoyante appelée villa. Parmi les lotissements de première génération, certains sont fermés. Ils correspondent à la vente et au lotissement de tout ou partie d'un domaine forestier ou du parc d'un château, ce dernier ayant pu être vendu ou détruit.

En 1832, le *parc de Montretout* à Saint-Cloud fait figure de pionnier du genre. Il est issu du démantèlement et de la vente de la partie du domaine du château de Saint-Cloud qui servait de résidence aux officiers et aux gardes. L'ensemble fut progressivement loti, vendu et placé sous le contrôle de l'Association Syndicale des Propriétaires du *Parc de Montretout* à partir de 1832⁵. Le parcellaire prévoyait 37 propriétés distinctes. Il y en a aujourd'hui une cinquantaine, abritant 400 résidents. La sécurité ne constitue pas un élément saillant dans le projet initial, et seule la mention d'un concierge et de son logement dans la désignation des parties communes laisse entrevoir ce souci⁶. En l'absence de mention plus précise, on peut penser que la fermeture s'est d'abord maintenue par la continuité de l'usage : il s'agissait d'un parc loti, hébergeant des officiers, donc fermé, comme le sont souvent les parcs, ainsi que les casernes ; il s'agit d'une enclosure résiliente, fortement réactivée par les récentes préoccupations sécuritaires

⁵ Association créée le 5 juin 1832, d'après le règlement de copropriété enregistré en 1855. Ce règlement est toujours en vigueur aujourd'hui, à quelques amendements près.

⁶ Article III du règlement de copropriété de 1855.

Figure 2. Rues privées et villas en Ile-de-France.



La sécurisation du site, bien qu'elle ne semble pas particulièrement nécessaire (un seul cambriolage, il y a 5 ans environ, y a été recensé pour le moment), devint cependant un enjeu important, du fait de l'arrivée d'une nouvelle classe de propriétaires, qui s'est enrichie récemment et a pu accéder à ce type de logement. Les anciens habitants se satisfaisaient de la simple présence du concierge et du portail ; les nouveaux, patrons dans la grande distribution ou l'industrie, par exemple, ont demandé et obtenu de la copropriété l'installation d'une barrière électronique dissuasive. L'installation, souhaitée, de caméras vidéo s'est avérée tomber sous le coup de la loi, parce qu'elle aurait également enregistré les passages sur un lieu public, l'entrée du Parc de Saint-Cloud. Quant à l'ambiance campagnarde que cherche à maintenir la copropriété, celle-ci était (la propriété est actuellement en vente) régulièrement mise à mal par l'arrivée de journalistes et d'équipes de télévision, convoquées par le leader d'extrême droite qui y avait établi son quartier général.

Bien que précoce dans l'histoire des lotissements fermés et privés, *Montretout* n'est pourtant pas un cas isolé. Dans un numéro spécial "Paris discret ou le guide des villas parisiennes", pour *Les Cahiers de la recherche urbaine*, B. Rouleau décomptait en 1977 quelques 1 500 voies, passages, cités et hameaux privés dans Paris, aménagés au fur et à mesure des opérations de lotissement et d'aménagement du parcellaire de la ville. Ce phénomène semble avoir débuté dans les années 1820 sur les marges et faubourgs de la ville d'alors (au-delà du mur des Fermiers Généraux). Nombre de ces voies correspondent aux passages et culs-de-sac desservant les immeubles dans un souci de densification des constructions : on relève de nombreux passages privés, voies privées, étroites, permettant la desserte de parcelles très allongées soumis à un règlement intérieur par exemple dans le 11^e arrondissement, de part et d'autre du Faubourg Saint-Antoine, ou dans les 7^e et 8^e (villa Bosquet, villa Wagram-Saint-Honoré). La voie est souvent fermée par une grille, un portail ou

une simple chaîne. Mais les espaces d'habitation privés sont pour la plupart situés dans les arrondissements périphériques annexés par la municipalité parisienne en 1860. Dans ces arrondissements où plus d'espace était disponible, la fonction résidentielle est assortie de jardins et de squares. La *Villa Montmorency* est certainement la forme la plus aboutie d'enclosure dans Paris intra-muros. Il s'agit d'un lotissement comprenant une centaine de lots (50 à l'origine, 106 sur le plan de 1977), réalisé en 1853 sur une propriété acquise par la Compagnie de Chemin de Fer lors de la construction de la ligne d'Auteuil, à proximité de la gare, du bois de Boulogne et de l'hippodrome. Occupées par d'idylliques « maisons unifamiliales de campagne et d'agrément » comme l'indique le règlement de 1853 (aujourd'hui des résidences de luxe et hôtels particulier), elle est toujours la résidence de vedettes du show-biz ou de familles d'industriels du bâtiment. La tranquillité des résidents fournit le motif d'une isolation rigoureuse par rapport au monde extérieur : outre le coûteux entretien des parties communes (jardins, rues), les copropriétaires font assurer par les gardiens l'enlèvement des ordures avec de petites bennes électriques, afin de ne pas être dérangés par le bruit des bennes à ordures (Pinçon & Pinçon-Charlot, 2001, p. 252). Il s'agissait d'une ancienne propriété aristocratique (ayant appartenu soit à la Duchesse de Montmorency, soit à la Comtesse de Boufflers, les sources se contredisent), mais celle-ci était fermée et clôturée : les murs de l'actuel lotissement réemploient l'ancienne fermeture. Comme à *Montretout*, l'enclosure originale semble avoir transposée dans l'usage.

La diffusion des rues privées accompagne le développement des lotissements résidentiels au début du 20^e siècle en banlieue parisienne. Ces villas demeurent modestes dans leurs dimensions, et il s'agit souvent d'une rue privée, simplement fermée par une barrière. Nombre d'entre-elles sont issues du mouvement syndical et de la pensée socialiste, largement inspirée par l'utopie du Phalanstère. Ainsi, les villas d'ouvriers étaient propriétés de sociétés mutuelles d'ouvriers et d'employés de fabriques ou des sociétés de transports, les lots attribués par tirage au sort, sous la forme de promesse de vente. La société a fait construire rues et les clôtures de cette résidence privée De petite taille (une dizaine de lots), elles abritent dans des rues privées de petits pavillons en meulière et silex, la plupart construits par des accédants à la propriété sous le régime Ribot-Loucheur dans les années 1930. Ainsi, la diffusion de l'enclosure des lotissements dans les classes populaires commence à Paris dès le début du 20^e siècle (Montserrat Farguell, Grandval, 1998).

2.2. La résilience de l'enclosure résidentielle.

Un certain nombre de constats communs peuvent être faits, qui rapprochent l'exemple parisien des formes plus récentes que l'on a vu émerger à Los Angeles. Ces traits communs — au-delà de tout anachronisme, on ne compare que des formes et des lieux d'émergence — permettent de mieux appréhender les contextes territoriaux dans lesquels des *gated communities* sont susceptibles de se développer.

La limite et la clôture sont souvent hérités d'une ancienne utilisation du sol. *Montretout* et *Montmorency*, anciens domaines aristocratiques, étaient clos. Par ailleurs, l'histoire du développement de la banlieue de Paris grignotant les grands domaines forestiers et chasses royales est bien connue, donnant ça et là lieu à une résurgence résidentielle d'une ancienne clôture domaniale (Bastié, 1964). *Montmorency*, les grands lotissements de Maison-Lafitte, Le Chesnay près de Saint-Germain-en-Laye, tout comme les petites villas et lotissements ouvriers du sud-est de Paris, sont tous issus du morcellement de ces domaines. Les plans des réseaux viaires en sont l'héritage principal, les rues des lotissements et villas reprenant souvent les tracés des anciennes chasses (Pinçon & Pinçon-Charlot, 1994; Pinçon &

Pinçon-Charlot, 2001). Il est aussi intéressant de mentionner ici le récent développement (entre 1985 et 1990) de petits lotissements fermés situés derrière les murs de l'ancien parc du Château de la Martinière. Quand les lots ont été définis et vendus par la municipalité, le permis de lotir reprenait les limites originales du parc comme limites des lotissements fermés, et l'un des lotissements en a même conservé partiellement le mur d'origine. Ce développement résidentiel a été porté par la municipalité afin de financer la restructuration et l'entretien du domaine à partir de l'opération de lotissement (Callen, Le Goix, 2006).

A Los Angeles également, les enclaves résidentielles opèrent parfois un ré-emploi d'une forme de fermeture qui correspondait à une ancienne utilisation du sol. *Rolling Hills* fait figure de pionnier, puisqu'il s'agissait jusque dans les années 1930 d'une propriété de *ranching* utilisée par la société agricole *Palos Verdes Corporation*. Une fois la propriété lotie, le propriétaire (Vanderlip) et le promoteur (Hanson) ont été d'accord pour conserver et rénover l'ancien portail du ranch et pour instaurer une patrouille de sécurité dans le lotissement (Hanson, 1978). Le portail est donc demeuré à l'endroit où il a toujours été, et son architecture renvoie les visiteurs et résidents à l'idéal bucolique d'un ranch de l'Ouest américain. Le portail d'*Hidden Hills*, une autre *gated community* pour de riches et célèbres résidents, est porteur d'une histoire comparable : lotie dans les années 1950 pour développer un « ranch résidentiel » tourné vers la pratique de l'équitation, cette communauté fermée a progressivement évolué vers un lotissement très haut-de-gamme dans les années 1970 (Ciotti, 1992).

D'autres *gated communities*, bien que moins prestigieuses, connaissent également des modalités de résilience de la fermeture tout à fait comparable. C'est le cas notamment de *Canyon Lake*, une grande *gated community* de 9500 habitants dans le comté de Riverside. Le site fut d'abord celui d'une emprise ferroviaire cédée par l'Etat en 1896 à la *Southern Pacific Railroad Company*. Détruites par plusieurs inondations de la vallée, les voies ferrées furent remplacées par un lac artificiel qui baigne aujourd'hui la vallée, dès 1927, après acquisition des terrains par la *Temescal Water Company* et construction du barrage. La compagnie acheta également les parcelles bordant le lac à deux familles, les Kuert et les Evans. Cette dernière famille devint gérante du parc de loisirs (*recreational area*), de pêche et de camping, aménagé au bord du lac par la compagnie dès 1937. En 1968, le développeur immobilier Corona Land négocia la construction du lotissement sur les rives du lac avec les Evans et la *Temescal Water Company*⁷ et ferma par une enceinte. Dans la continuité du terrain de camping et de loisirs, *Canyon Lake* est longtemps demeurée un quartier fermé de résidences secondaires pour l'été et les week-ends, où l'enceinte n'était justifiée que par l'absentéisme des propriétaires, avant d'être atteint par une sédentarisation massive de ses occupants au début des années 1980. Certains propriétaires, arrivés à l'âge de la retraite, décidèrent de s'y installer ; d'autres, nouveaux arrivants, trouvaient à *Canyon Lake* l'occasion d'associer environnement de loisirs lacustres, golf, habitat périurbain et stratégie résidentielle.

2.3. Les gated communities préfèrent les zones en forte croissance.

Le contexte parisien précédemment développé mène à considérer d'une part que les lotissements fermés ont tendance à se diffuser dans des lieux où les enclos aristocratiques étaient choses courantes ; et d'autre part dans le contexte spéculatif lié à une importante pression foncière à la fin du 19^e et au début du 20^e siècles, les enclaves fermées se sont développées essentiellement dans les zones à forte croissance de l'agglomération, à l'instar de ce que l'on a observé dans les arrondissements périphériques et leurs nombreuses villas.

⁷ Information de la *Canyon Lake Chamber of Commerce*, et de la brochure *Prudential Realty*.

Cette relation entre un contexte de forte croissance périurbaine et le développement des enclaves fermées est aisée à établir. Aujourd'hui encore en Ile-de-France, ce sont les zones les plus dynamiques comme Marne-la-Vallée qui reçoivent le plus grand nombre d'enclaves résidentielles : dans le périmètre de *Disneyland Resort*, Magny-le-Hongre est une commune où la population a augmenté par un facteur 2,5 entre 1994 et 1999 : *Monné-Decroix*, *K&B Homes* entre-autres y ont développés plusieurs lotissements privés. Autre exemple récent, *La résidence des Demeures du Golf*, un ensemble de 399 maisons dans un parc fermé et sécurisé a été construit par *Windsor* au début des années 1990 à Corbeil-Essonne dans le Sud de la région parisienne ; à une époque où cette partie de la région affichait un taux de croissance de la population de +38 % entre 1982 et 1999 ; croissance qui s'est poursuivie ensuite à un taux de +15 % (1990-1999). Ces éléments contemporains convergents peuvent être comparés à la dynamique associée au développement des grandes copropriétés résidentielles de l'Ouest de l'agglomération parisienne à la fin du 19^e siècle, le long des voies ferrées desservant la vallée de la Seine : Saint-Cloud, Le Vésinet, Le Chesnay. Entre 1861 et 1891, la population de Paris intra-muros s'est accrue de 44 %, alors que la population de la banlieue résidentielle était multipliée par 2,7 sur la même période (Figure 2).

En comparaison avec la croissance déjà exceptionnelle de Los Angeles dans la seconde moitié du 20^e siècle, les enclaves résidentielles connaissent une croissance en nombre d'unités d'habitations tout à fait remarquable dans les années qui suivent leur apparition sur le marché local à la fin des années 1930 (Figure 3), puis essentiellement après la Seconde Guerre mondiale.

Trois phases de croissances peuvent être décelées, durant desquelles le nombre d'unités d'habitations dans des *gated communities* connaît une expansion associée à celle de la périurbanisation, amplifiée par le succès propre au produit. Dans une première phase 1940-1950, correspondant à la période d'innovation dans le cycle du produit, le nombre d'unités dans des *gated communities* croît à un rythme comparable à celui de la périurbanisation rapide de l'immédiat après-guerre. Dans l'ensemble des comtés, on observe alors une croissance forte, y compris à Los Angeles et à San Diego qui ne marquent le pas qu'à partir de 1960. La progression ininterrompue de Riverside, et le décollage brutal après 1960 des comtés d'Orange et de Ventura, touchés par la vague du déversement urbain, est un fait notable : ces comtés conservent la plus forte croissance jusqu'en 1980. Les *gated communities* profitent, entre 1960 et 1970, de cette dynamique, et enregistrent sur la période une croissance hors normes, qui correspond à la diffusion des *life-styles communities* (lotissements avec des équipements de loisirs) sur le marché. Après 1970, les *gated communities*, devenues biens de consommation courant au même titre que les autres types de lotissements, semblent connaître un accroissement moins fort et plus régulier de leur clientèle. Toutefois, leur rythme de progression demeure sensiblement plus élevé que la seule dynamique qui affecte toujours les comtés où l'expansion est la plus rapide, San Diego, Orange, et Riverside.

Dans les quartiers dont on connaît la taille, on recense environ 80 000 unités d'habitation, soit 230 000 habitants environ. Compte tenu de la taille de l'aire urbaine (plus de 16 millions d'habitants en 2000), les quartiers ainsi recensés rassemblent 1,5% des habitants (ce chiffre est une estimation basse), et représentent en moyenne 10% du marché du neuf. Il est en revanche difficile d'évaluer la part exacte de ce produit dans l'ensemble du marché immobilier.

Un relevé des annonces immobilières dans les indicateurs du logement neuf⁸ montre en effet une tendance à l'augmentation générale du nombre de *gated communities*, mais de

⁸ Comptage réalisé à trois dates différentes, dans les éditions d'avril 2000, de novembre 2000 et de décembre 2001 du guide recensant les projets immobiliers *New Home Buyer Guide, Southern California*

manière très nuancée dans l'espace et dans le temps (Tableau 1). Entre avril 2000 et 2001, les *gated communities* neuves ont donc représenté entre 6,5 % et 13 % de l'offre en Californie du Sud (passant du simple au double sur 18 mois). Cette offre enregistre des pointes, selon les lieux et le moment. Le comté de Riverside et la région de Palm Springs (appelée ici « *Desert and Resorts living* ») représentent le moteur de la croissance du phénomène (entre 23 et 50 % du marché). Dans le comté d'Orange, les offres clôturées occupent entre 8 % et 20 % du marché. Dans la vallée de San Fernando, elles représentent avec une belle régularité de mise sur le marché entre 25 et 30 % du marché du neuf.

Tableau 1 — La part des gated communities dans le marché immobilier du neuf. % du nombre de développements neufs.

County	Subdivision	% des développements neufs		
		AVR 2000	DEC. 2000	DEC. 2001
San Diego	Total	4,7	7,2	5,1
	South S.D. County	0	0	6,7
	North S.D. County	5,8	9,3	4,8
Riverside	Total	5,9	5,9	14,3
	Desert and Resorts living	23,1	60,0	50,0
San Bernardino		0,0	3,2	5,9
Orange	Total	7,5	9,0	20,2
	North Orange Co.	10,0	9,5	21,4
	South Orange Co.	3,4	9,7	21,2
	West Orange Co.	8,5	8,1	18,9
Los Angeles	Total	9,1	10,3	11,9
	San Fernando valley	25,0	40,0	30,8
	Santa Clarita / Lancaster	2,4	2,0	4,2
Ventura	Total	7,3	11,8	13,3
Nb. Total de développements		432	417	381
% Gated communities		6,5	7,7	12,9

Sources : à partir des annonces commerciales des *New Home Buyer Guide, Southern California*, éditions avril 2000, décembre 2000, décembre 2001.

2.4. Le développement des *gated communities* comme outil de financement de la croissance urbaine.

Le constat qui précède doit se lire à deux niveaux. D'une part, il est évident que les promoteurs sont plus actifs à promouvoir un produit qui se vend bien là où le marché est dynamique. Cependant, on se demande pourquoi les pouvoirs publics autorisent aussi facilement les *gated communities*, qui sont par ailleurs vues comme autant de menaces et de fragmentation ? D'une part, parce qu'ils n'ont pas le choix face à un marché qui apprécie ce type de biens, mais aussi parce que s'établit un partenariat public / privé devenu très avantageux dans le développement métropolitain.

On insistera ici sur un point : le développement des *gated communities* est d'une part une forme d'urbanisme soutenue par les collectivités locales, destinée à faire porter le coût de l'étalement urbain sur le privé (promoteur, et in fine l'acquéreur du logement), et d'autre part, un moyen efficace de protéger à long terme l'investissement immobilier. Les *gated communities*, espaces enclos et privés, conduisent à un report des coûts d'aménagement et d'entretien collectifs sur une entité privée, tout en assurant aux collectivités locales un certain nombre de ressources fiscales, issues de la taxe foncière et des immatriculations de véhicule. Dans les *gated communities*, l'essentiel des charges est transféré au privé, en échange de la jouissance exclusive du lieu. La clôture, d'une part, garantit aux résidents la privatisation et la jouissance exclusive des lieux au-delà des seuils domestiques, ajoutant ainsi à la valeur propre de l'investissement immobilier, la valeur ajoutée de la rente de site comme par exemple une plage, un golf, un parc, un paysage. Ainsi interprété, leur développement devient un élément

actif du système de la croissance métropolitaine, où des collectivités publiques morcelées, contestées et appauvries, transfèrent l'aménagement urbain au secteur privé. Dans des villes en forte croissance, les *gated communities* deviennent une forme privilégiée du front d'urbanisation, là où les densités sont faibles et les coûts d'urbanisation élevés. Dans le droit l'association de propriétaires— organe de régulation privée contractuelle — se substitue aux pouvoirs publics pour la gestion et l'entretien d'équipements de type public, afin de favoriser les intérêts particuliers des propriétaires. En conséquence, le développement des lotissements privés est largement désiré par les collectivités locales, en raison de la base fiscale importante qu'elles génèrent alors que les équipements nécessaires à ces quartiers (routes, éclairage, égouts, réseaux divers) sont financés sur des fonds privés, et utilisés en toute exclusivité par les seuls résidents (Le Goix, 2005 a ; 2005b)

En effet, aux Etats-Unis, la collectivité locale la plus touchée par la chute des ressources fiscales est le comté, dont les zones urbanisées s'autonomisent progressivement sous la forme de municipalités au fur et à mesure des *incorporations*⁹. Dans la région de Los Angeles, les zones non municipalisées sous l'administration directe du comté (les zones non-incorporées) ont largement été offertes aux développeurs immobiliers afin d'assurer au comté une base fiscale plus pérenne, et de compenser par de nouvelles ressources fiscales ce qui est perdu par ailleurs lors de l'autonomisation des nouvelles municipalités. Il s'agit en premier lieu des casernes de pompiers et des services du police (Sheriff).

Du fait de cette dynamique, le comté a tout intérêt à voir se développer l'urbanisation résidentielle sur son territoire non incorporé, et a ouvert la voie à la multiplication des lotissements. Le débat apparut à l'occasion de la création de la municipalité de Calabasas au nord-ouest de Los Angeles, incorporée en 1991, témoigne — en creux — des raisons de cette multiplication des lotissements privés et fermés soutenue et promue par les autorités locales du comté. Cette municipalité est aujourd'hui composée de 55 associations résidentielles, dont une moitié sont des *gated communities*. Après 11 ans de valse-hésitation, et de nombreuses tentatives de blocage de l'incorporation par les promoteurs immobiliers, celle-ci a abouti le 5 mars 1991. Quels en furent les enjeux ? Au cœur des motivations de la municipalisation figure le désir des résidents-propriétaires de protéger leur cadre de vie et de stopper le développement résidentiel. Ainsi, dès 1987, le développeur Baldwin, craignant de devoir abandonner un projet de 2000 unités dans une *gated community* (Calabasas Park) à l'ouest de Calabasas a tenté de faire bloquer l'incorporation, le comté lui étant plus favorable. Beaucoup de résidents ont alors soupçonné le comté et le LAFCO (*Local Authorities Formation Commission*, un organisme qui approuve la constitution de collectivités locales nouvelles et dépend du comté) de ralentir l'incorporation tout en approuvant de nouveaux projets résidentiels. Au terme de onze ans de bataille juridique, 4 500 nouvelles maisons individuelles avaient été construites sur la période au titre de la politique de croissance rapide prônée par le comté. De plus, la LAFCO a exigé que la carte fixant les frontières de la nouvelle municipalité laissât sous la juridiction du comté les zones non encore construites.

⁹ L'*incorporation* est le processus par lequel une zone qui dépendait de l'administration du comté se voit octroyer le statut de municipalité par décision de l'Etat et par référendum local. Le statut de municipalité est donc une subdivision administrative créée sur la demande expresse d'une zone agglomérée. Elle se substitue alors totalement à l'autorité du comté, puisque elle est une entité administrative dont l'échelon administratif supérieur est l'Etat. Celui-ci lui octroie, par le biais d'une charte, les pouvoirs de police, de perception de l'impôt local, d'administration, de zonage. Les espaces urbains peuvent donc relever de deux échelons différents : les municipalités (*incorporated areas*) et les zones non-municipalisées, dépendantes du comté (*unincorporated areas*). Dans les faits, les municipalités nouvellement créées passent souvent contrat avec le comté, qui continue à fournir les services publics de base (pompiers, police...). Voir Miller, 1981

Ainsi, le comté autorise les incorporations, dès lors qu'elles ménagent la possibilité de poursuivre le développement des zones non-incorporées adjacentes. Ils ont en cela une bonne raison : en vertu des pratiques de contractualisation des services publics, les municipalités ainsi créées deviennent les premières clientes des services publics du comté (service incendie et de police). Ceci est particulièrement courant : il s'agit de créer sous la pression des associations de copropriétaires des « municipalités minimales », socialement homogènes, minimisant les dépenses publiques dont les ressources seraient assurées par la taxe foncière et par une TVA locale. Le comté réalise du coup de sérieuses économies d'échelles, par rapport à l'ensemble des municipalités qu'il dessert (Miller, 1981).

Ce qui précède indique que l'engouement pour les *gated communities* ne doit pas être interprété de manière univoque comme une « sécession », une rupture avec les organismes de gestion publique, mais comme un partenariat public-privé, un jeu local où les *gated communities* ont une utilité financière pour les municipalités, tout en octroyant aux copropriétaires une certaine autonomie de gestion et de préservation de leur « qualité de vie ». Ce mode opératoire rappelle là aussi les logiques en œuvres dans le développement résidentiel de la banlieue parisienne à la fin du 19^e et début 20^e siècle, où les lotissements privés se sont avérés être un outil de gestion de la croissance, dont les conséquences ultimes ont été au détriment des populations « mal loties », dont les associations de propriétaires se sont avérées défailtantes et n'ont pu fournir les services de base (route pavée, égouts, etc.).

3. Résidants et non-résidants, l'impact de la clôture.

Reste la délicate question de l'exclusivisme social, symbolisé par la fermeture. Comme cela a été précédemment évoqué, la sélection sociale dans les lotissements, appliquée avec zèle dans les *gated communities* est destinée à protéger la valeur du bien immobilier. La présence d'un contrôle d'accès renforce l'exclusivité d'un lieu dont l'appartenance repose sur l'adhésion à un club, parce qu'on ne peut être que « du dedans » ou « du dehors », à moins d'avoir été spécifiquement invité par un résident.

3.1. Enclosure résidentielle et construction territoriale

On peut hiérarchiser les effets de l'enceinte à l'interface entre l'*intra muros* et l'*extra muros*, entre la sphère de la gestion publique de la ville et celle de la gestion privée d'un territoire clos. La clôture, d'une part, garantit aux résidants la privatisation et la jouissance exclusive des lieux au-delà des seuils domestiques, ajoutant ainsi à la valeur propre de l'investissement immobilier, la valeur ajoutée de la rente de site comme par exemple une plage, un golf, un parc, un paysage. On relève d'autre part les frontières floues entre les modes de gestion publique et ceux du ressort de la gestion privée. Dans le droit, en effet, l'association de copropriétaires se substitue totalement aux pouvoirs publics pour la gestion et l'entretien d'équipements de type public, afin de favoriser les intérêts particuliers de propriétaires fonciers. Les conséquences en ont déjà été évoquées : le développement des *gated communities* étant désiré par les collectivités locales, en raison de la base fiscale importante que celles-ci représentent alors que les équipements nécessaires à ces quartiers (routes, éclairage, égouts, réseaux divers), les nouvelles infrastructures sont financés sur des fonds privés, et utilisés en toute exclusivité par les seuls résidants.

A l'interface entre la *gated community*, les quartiers et les collectivités voisines, se dresse donc la frontière entre ce qui relève du droit (et du financement) public ou privé. Cette frontière met en contact des lieux fortement différenciés dont l'interaction produit des externalités positives ou négatives pour les membres du quartier fermé et pour ses voisins.

Les effets directs de la fermeture et de l'exclusivité s'opèrent au détriment des voisins de ces quartiers. Il semblerait que la fermeture contribue à reporter les actes délictueux sur les quartiers ouverts du voisinage, qui ont alors besoin de se fermer également. Il y aurait alors apparition d'un surcoût cumulatif de la course à l'équipement sécuritaire entre quartiers voisins (Helsley, Strange, 1999). Ceci expliquerait le développement par contagion, de proche en proche, des *gated communities*, et ce faisant la construction d'un paysage anxigène fait de murs et de grilles.

Bien que la présence d'équipements de sécurité et la prise en charge des équipements présents au sein de la *gated community* représentent une charge importante pour la copropriété (le frais de copropriété s'élèvent couramment à 1500\$ par an), la présence d'une clôture conduit globalement à une surévaluation des prix dans la *gated community* au déterminent du voisinage (Lacour-Little, Malpezzi, 2001). Toutefois, si l'enceinte contribue à la formation des prix dans les *gated communities*, ce n'est que de manière relative à son environnement immédiat. Il est très net que l'enceinte protège l'investissement immobilier dans le temps, en particulier lors de la crise immobilière des années 1990 à Los Angeles (Le Goix, 2002).

La *gated community* apparaît donc comme un projet de nature territorial : contrôle d'accès, projet socialement séparateur favorisant l'homogénéité et l'intégration sociale, projet économique valorisant la valeur des propriétés intra-muros.

3.2. Un outil privé de gestion privée de la ville, application du paradigme « utilisateur – payeur ».

Jusqu'à quel point peut-on considérer qu'une telle structure locale de gouvernance urbaine, reposant sur une micro-démocratie réduite au quartier (par le biais de l'association de propriétaires), permet une gestion efficace des services urbains et de l'aménagement de la ville ? Les économistes néo-libéraux règlent cette question en démontrant que la gouvernance privée (copropriété), parce qu'elle permet un consensus construit sur une démocratie locale directe, est la structure la mieux adaptée à la gestion des services collectifs (*public goods*) auprès des populations de ces lotissements (Foldvary, 1994). Il formule l'hypothèse selon laquelle les lotissements gérés par une association et les gouvernements publics fournissent les mêmes types de biens économiques que les municipalités à dominante résidentielle, et que le privé peut le faire en toute efficacité. Les associations de propriétaires constituent des partenaires efficaces dans les décisions d'investissements collectifs, parce que leur mode de gouvernance (contractuel et fondé sur une association d'intérêts convergents) garantit le consensus entre les acteurs individuels. Cette efficacité de la gouvernance privée serait liée aux modalités des prises de décision lors de la réalisation d'un équipement public : dans une association de propriétaire, le calcul obéit à une logique coût / bénéfice, alors que les collectivités publiques se détermineraient sur la seule capacité à payer (base fiscale) des résidents. Il démontre, dans plusieurs associations de propriétaires, dont les rues privées de Saint Louis, comment les coûts liés à la gouvernance privée et aux équipements pris en charge par l'association sont en fait financés par la rente de site, qui génère pour chaque propriétaire les moyens de payer ces équipements par l'effet positif de la gestion privée et de la fermeture sur la valeur immobilière des biens.

On s'interroge d'une part sur le sens donné à cette démocratie directe, puisque celle-ci est censitaire : elle ne concerne d'une part que les propriétaires du bien et en aucun cas les locataires ; le vote s'applique d'autre part au prorata des parts (millièmes en France) de chaque copropriétaire. En d'autres termes, il s'agit d'une forme de gouvernance où ne sont décideurs que les *shareholders* (qui possèdent une part du bien à gérer), et en aucun cas les

stakeholders (c'est-à-dire l'ensemble des participants et personnes concernées, y compris les non-proprétaires).

On peut questionner, d'autre part, les effets induits dans un environnement local par une telle copropriété fermée. Les localisations choisies par les promoteurs immobiliers, et par les acteurs individuels (accédants à la propriétés) résultant de stratégies de localisation prenant en compte des avantages différentiels de localisation (Scott, 1980). Cette logique de production de l'espace entraîne des coûts sociaux induits, et engendre des externalités négatives : pollution, étalement, congestion du trafic, inflation des prix fonciers du fait de la rareté du sol dans les centres (compétition non régulée), spéculation immobilière, et comportements de passagers clandestins. Ces externalités négatives sont interprétées classiquement comme un échec du marché dans la régulation de l'allocation du sol (Bator, 1958), et représentent un coût pour la société dans son ensemble. Ce faisant, les *gated communities*, par leur mode de gouvernance privé, ressemblent à des tentatives collectives d'évitement des externalités et risques de la vie urbaine que sont notamment le trafic automobile, la délinquance urbaine, l'exposition à l'altérité sociale ; mais aussi les risques de dégradation du voisinage dont on se prémunit par l'adhésion individuelle de l'acheteur à un contrat collectif de bonne conduite, le règlement de copropriété (McKenzie, 1994)

3.3. Une mise en avant de l'intérêt local au détriment des impacts négatifs sur le voisinage

Les *gated communities* et autres formes d'enclosure résidentielle reposent donc sur une tentative de protection de la part des résidants. Au-delà de cette tautologie (la fermeture protège). Le débat sur l'efficacité des *gated communities* comme modèle de gestion territorial est vif, malgré souvent le manque d'arguments tangibles pour le soutenir. Une manière d'en dresser un bilan est d'analyser la manière dont la clôture contribue à reporter un certain nombre d'effets négatifs sur les voisins de la *gated community*, mettant en danger l'équilibre du système territorial local. L'objet ici n'étant pas de démontrer chacun de ces effets externes imposés au voisinage, en voici quelques-uns parmi ceux qui ont été étudiés par ailleurs :

- Les règlement de copropriété très contraignants pour les membres favorisent la protection des valeurs immobilières au sein de l'enclave, puisque ces règles sont rédigées afin de définir de manière harmonieuse les caractéristiques physiques du quartier et de garantir une certaine homogénéité sociale. Mais cette gouvernance contractuelle est aussi une façon de faire de l'association de propriétaires une juridiction pour imposer ses décisions à la fois aux membres de la copropriété, mais aussi à des personnes qui n'en sont pas membres : les visiteurs soumis à des contrôles d'identité, les voisins qui voient des restrictions apparaître sur d'anciennes servitudes de passage permettant, par exemple l'accès à une plage ou à un parc public. Ces question sont aujourd'hui anciennes et ont contribué au développement d'une jurisprudence ancienne dans le cas des Etats-Unis (Brower, 1992; Kennedy, 1995).
- Concernant l'efficacité de la fermeture en termes de criminalité, l'enceinte a nécessairement pour effet de faire diminuer le nombre de vols ainsi que les phénomènes de petite criminalité *intra-muros* (Atlas, Leblanc, 1994). Néanmoins, l'effet dissuasif lié à la sécurisation de l'enceinte peut dans certains cas reporter sur le proche voisinage moins sécurisé les tentatives de vol (Helsley, Strange, 1999). Cet effet positif pour les résidants constitue un effet induit pour les non-résidants, et les quartiers voisins réagissent alors souvent par mimétisme, en adoptant à leur tour des systèmes de sécurité et de fermeture de rues. La situation peut localement rendre inopérant cet investissement massif et mimétique dans les systèmes de sécurité, comme à Paris où l'ensemble du parc immobilier a été équipé dans les années 1980 de

digicodes (80 % des immeubles équipés), sans que ceci n'est plus d'effet aujourd'hui sur les tentatives d'effraction. Les éléments du débat se compliquent si l'on considère que dans les grandes copropriété réunissant plusieurs centaines de logement, la petite criminalité peut tout à fait venir de résidants eux-mêmes, dont les enfants peuvent parfois connaître une adolescence ni plus ni moins turbulente que celle de leurs voisins (Durington, 2005)

- La clôture des *gated communities* produit un effet positif notable sur la valeur des propriétés (Bible, Hsieh, 2001; Lacour-Little, Malpezzi, 2001). Néanmoins, cette surévaluation se traduit par un dévaluation progressive forte des logements situés à proximité des *gated communities*, dans des lotissements non-fermés (Le Goix, 2002).
- Enfin, l'homogénéité sociale produite par la structure de la gouvernance privée et soutenue par la fermeture spatiale protège également la valeur des biens *intra-muros*. La relation est réciproque : plus la valeur immobilière est élevée, plus cela va contribuer à sélectionner socialement les résidants (McKenzie, 1994). De plus, des différences significatives de composition socio-économique des résidants ont pu être analysées à Los Angeles entre les *gated communities*, en moyenne 1,7 fois plus homogènes que leur voisinage proche en termes de facteurs socio-économiques ; et 2,5 fois plus homogènes que les lotissements voisins en terme de composition de la population par âge. La fermeture et le mode de gestion contribuent bien à accentuer localement les inégalités socio-spatiales. Ajoutons que les *gated communities* contribuent peu à créer des différences en termes de composition ethnique ; ce type de ségrégation se construit en effet plutôt à des échelons géographiques supérieur, au niveau de la municipalité tout entière par exemple (Le Goix, 2003; 2005a ; 2005b). Ce faisant, les *gated communities* se localisent de manière préférentielle au sein d'une zone tampon relativement homogène d'un point de vue social et ethnique (Figure 1)

Conclusion

Les lotissements enclos, modèle ancien d'urbanisme, se sont adaptés aux motifs contemporains d'un marché immobilier marqué par l'instance sécuritaire des discours sur la ville, et diffusé largement au sein des classes moyennes et supérieures. Avec ces lotissements très homogènes, tant morphologiquement que socialement, la ville se construit en fonction d'intérêts particuliers réduits à des enclaves où s'applique une démocratie locale à base contractuelle, dont la recherche du consensus est intrinsèque à son homogénéité sociale, et qui revendiquent un fonctionnement autonome au risque de remettre en cause les principes de péréquation fiscale.

Ainsi, au-delà d'une fascination légitime pour les formes de « villes privatisées » que renforce la multiplication des lotissements fermés, on retient d'une part, l'importance de l'emboîtement d'échelle et d'autre part, l'ancienneté et la pérennité de ces formes de fermeture. De plus, à propos de ces lotissements et des réflexions qu'ils suscitent, on fera la part des stratégies des acteurs, les résidants, et celle des discours les promoteurs.

Enfin, la question majeure relative aux relations entre les *gated communities* et les collectivités locales d'appartenance est bien celle des externalités et de l'impact de l'enclosure sur le voisinage : sur les valeurs immobilières ou sur les inégalités socio-spatiales. De tels effets pèsent sur les collectivités publiques et sur la société civile, devant prendre en charge les services publics et équipements destinés au plus grand nombre.

Références

- BILLARD, G., Chevalier, J., & MADORE, F. (2005). *Ville fermée, ville surveillée : La sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes (coll. Géographie sociale).
- ATLAS R., LEBLANC W. G. (1994). «The impact on Crime of Streets Closures and Barricades: A Florida Case Study». *Security Journal*, vol. 5, 140-145.
- BATOR F. M. (1958). «The anatomy of market failure». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, 351-379.
- BIBLE D. S., HSIEH C. (2001). «Gated communities and Residential Property Values». *Appraisal Journal*, vol. 69, n° 2, 140.
- BLAKELY E. J., SNYDER M. G. (1997). *Fortress America, Gated communities In The United States*. Washington D.C., Cambridge, M.A.: Brookings Institution Press & Lincoln Institute of Land Policy, 209p.
- BROWER T. (1992). «Communities within the community: consent, constitutionalism, and other failures of legal theory in residential associations.». *Land Use and Environmental Law Journal*, vol. 7, n° 2, 203-273.
- BURKE M. (2001). *The Pedestrian Behaviour of Residents in Gated communities*. Walking the 21st Century., Perth, Australia, 20-22 février 2001, 139-150.
- BURKE M., SEBALY C. (2001). «Locking in the Pedestrian? The privatized Streets of Gated communities». *World Transportation Policy and Practice*, vol. 7, n° 4, 67-74.
- CALDEIRA T. P. R. (2000). *City of Walls: Crime, Segregation, and Citizenship in Sao Paulo*. Berkeley, CA: University of California Press, 487 p.
- CALLEN D., LE GOIX R. (2006). «Fermeture et entre-soi dans les enclaves résidentielles». in *La métropole parisienne. Centralités, Inégalités, Proximités*. LE GOIX R. et SAINT-JULIEN T., Eds. Paris: (publication en cours). 16 p.
- CARVALHO M., VARKKI GEORGE R., ANTHONY K. H. (1997). «Residential Satisfaction in Condomínios Exclusivos (Gate Guarded Neighborhoods) in Brazil». *Environment and Behavior*, vol. 29, n° 6, 734-768.
- DIRECTION DE L'ARCHITECTURE (1978). «Paris discret ou le guide des villas parisiennes». *Les Cahiers de la recherche architecturale*, vol. novembre 1978, n° 3.
- DURINGTON M. (2005). *Race, Space and Place in Suburban Durban: An Ethnographic Assessment of Gated community Development*. TCE - Territory, Control and Enclosure : the ecology of urban fragmentation, Pretoria, South Africa, Feb28 - Mar 3, 2005, <http://www.gated-communities.de>.
- FOLDVARY F. (1994). *Public Goods and Private Communities: the Market Provision of Social Services*. Aldershot: Edward Elgar, 264 p.
- FOX-GOTHAM K. (2000). «Urban Space, Restrictive Covenants and the Origins of Racial Segregation in a US city, 1900-50». *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 24, n° 3, 616-633.
- FRANTZ K. (2000). «Gated communities in the USA. A New Trend in Urban Development.». *Espace, Populations et Sociétés*, n° 1, 101-113.
- FREY W. H. (1993). «The New Urban Revival in the United-States». *Urban Studies*, vol. 30, n° 4/5, 741-774.
- GIROIR G. (2002). «Les Gated communities à Pékin, ou les nouvelles cités interdites.». *Bulletin de l'Association des Géographes Français*, vol. 79, n° 2002-4, 423-436.
- GLASZE G. (2000). «Les complexes résidentiels fermés au Liban». *Observatoire de la Recherche sur Beyrouth*, n° 13, 6-11.
- GLASZE G., ALKHAYYAL A. (2002). «Gated Housing Estates in the Arab World: Case Studies in Lebanon and Riyadh, Saudi Arabia». *Environment and Planning B: Planning and Design*, vol. 29, n° 3, 321-336.
- GLASZE G., FRANTZ K., WEBSTER C. J. (2002). «The global spread of gated communities». *Environment and Planning B: Planning and Design*, vol. 29, n° 3, 315-320.
- HANSON A. E. (1978). *Rolling Hills, The Early Years (February 1930 through December 7, 1941)*. Rolling Hills: City of Rolling Hills, 112 p.
- HELSLEY R. W., STRANGE W. C. (1999). «Gated communities and the Economic Geography of Crime». *Journal of Urban Economics*, n° 46, 80-105.

- HOWARD E. (1902). *Garden Cities of Tomorrow (Les Cités-Jardins de demain)*. London: rééd. Paris, ed. 11-24 (1998), Tomorrow: A Peaceful path to Real reform, 211 p.
- JACKSON K. T. (1985). *Crabgrass Frontier; The Suburbanization of the United States*. Oxford: Oxford University Press, 396 p.
- JAILLET M.-C. (1999). «Peut-on parler de sécession urbaine à propos des villes européennes ?». *Esprit*, vol. 11, n° 258, Novembre 1999, 145 - 167.
- KENNEDY D. J. (1995). «Residential Associations as State Actors : Regulating the Impact of *Gated communities* on Nonmembers.». *Yale Law Journal*, vol. 105, n° 3, pp.761-793.
- LACOUR-LITTLE M., MALPEZZI S. (2001). *Gated communities and Property Values*. Madison, WI: Wells Fargo Home Mortgage and Department of Real Estate and Urban Land Economics - University of Wisconsin.
- LE GOIX R. (2002). «Les *gated communities* en Californie du Sud, un produit immobilier pas tout à fait comme les autres.». *L'Espace Géographique*, vol. 31, n° 4, 328-344.
- LE GOIX R. (2003). *Les gated communities aux Etats-Unis. Morceaux de villes ou territoires à part entière [Gated communities within the city in the US: Urban neighborhoods, or territories apart?]*. Department of Geography. Paris: Université Paris 1 Panthéon - Sorbonne. 491 p. [available online: http://tel.ccsd.cnrs.fr/documents/archives0/00/00/41/41/index_fr.html]
- LE GOIX R., LOUDIER-MALGOUYRES C. (2004). «L'espace défendable aux Etats-Unis et en France». *Urbanisme*, n° 337 (juillet-août 2004), pp. 51-56.
- LE GOIX R. (2005a). «*Gated communities*: Sprawl and Social Segregation in Southern California». *Housing Studies*, vol. 20, n° 2, 323-344.
- LE GOIX R. (2005b). «*Gated communities* as predators of public resources: the outcomes of fading boundaries between private management and public authorities in southern California». in *Private Neighbourhoods: Global and local perspectives*. GLASZE G., WEBSTER C. J. et FRANTZ K., Eds.: Routledge, Taylor and Francis.
- LE GOIX R. (2005c). «La dimension territoriale de la séparation sociale dans les *gated communities* en Californie du Sud». *L'Information Géographique*, vol. 69, n° Décembre 2005, pp. 32-49.
- LEAVITT J., LOUKAITOU-SIDERIS A. (1994). *Safe and Secure:Public Housing Residents in Los Angeles Define the Issues*. Future and visions : Urban Public Housing : nov. 1994, Cincinnati, Ohio, USA, 287-303.
- LEFRANÇOIS D. (2001). «Vers l'émergence d'un modèle français d'espace défendable ?». *Les Cahiers de la sécurité intérieure*, n° 43, spécial Urbanisme et Sécurité, 63-80.
- LOW S. M. (2001). «The Edge and the Center: *Gated communities* and the Discourse of Urban Fear.». *American Anthropologist*, vol. 103, n° 1, 45.
- LOW S. M. (2003). *Behind the gates : life, security, and the pursuit of happiness in fortress America*. New York: Routledge, xi, 275.
- MARCHAND B. (1993). *Paris, histoire d'une ville*. Paris: Éd. du Seuil (Collection: Points. Histoire), 440 p.
- MASSEY D. S., DENTON N. A. (1993). *American apartheid : segregation and the making of the underclass*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 292 p.
- MCKENZIE E. (1994). *Privatopia: Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*. New Haven (Conn.) ; London: Yale University Press, 237 p.
- MILLER G. J. (1981). *Cities by Contract*. Cambridge, Ma.: The MIT Press, 242 p.
- MONTSERRAT FARGUELL I., GRANDVAL V., Eds. (1998). *Hameaux, villas et cités de Paris*. Paris: Action artistique de la ville de Paris.
- NEWMAN O. (1996). *Creating Defensible Space*. Washington, D.C.: U.S. Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research, Institute for Community Design Analysis, Center for Urban Policy Research, Rutgers University., 126 p.
- NEWMAN O., GRANDIN D., WAYNO F. (1974). *The Private Streets of St. Louis*. New York: A National Science Foundation study, Institute for Community Design.
- PARNES B. (1978). «Ocean Grove: A Planned Leisure Environment.». in *Planned and Utopian Experiments*. STELLHORN P. A., Ed. Trenton, NJ: New Jersey Historical Commission. 29-48.

PINÇON M., PINÇON-CHARLOT M. (2001). *Paris Mosaïque*. Paris: Calmann-Lévy, 348 p.

PURCELL M. (1997). «Ruling Los Angeles : Neighborhood movements, Urban Regimes, and the Production of Space in Southern California». *Urban Geography*, vol. 18, n° 8, 684-704.

QUERRIEN A., LASSAVE P. (1999). «Au risque des espaces publics». *Les Annales de la recherche urbaine*, n° 83/84, 3.

RONCAYOLO M. (1980). «Logiques urbaines». in *Histoire de la France urbaine*. DUBY G., Ed. Paris: Ed. Seuil. tome XIXe siècle. 18-71.

SANCHEZ T., LANG R. E. (2005). «Security vs. Status ? A First Look at the Census' *Gated community* Data». *Journal of Planning Education and Research*, vol. 24, n° 3, 281-291.

SCHAER R., CLAEYS G., SARGENT L. T. (2000). *Utopia : the search for the ideal society in the western world*. New York: The New York Public Library : Oxford University Press, xiii, 386 p.

WEBSTER C. J. (2002). «Property Rights and the Public Realm: Gates, Green Belts, and Gemeinschaft». *Environment and Planning B: Planning and Design*, vol. 29, n° 3, 397-412.

WILSON-DOENGES G. (2000). «An exploration of sense of community and fear of crime in *Gated communities*». *Environment and Behavior*, vol. 32, n° 5, 597-611.

ⁱ D'après base de données et recension des projets immobiliers dans l'édition 2001 du guide *New Home Buyer Guide, Southern California*.