



HAL
open science

Les mots de l'urbaphobie dans les metropoles des Etats-Unis :L'exemple des gated communities.

Renaud Le Goix

► **To cite this version:**

Renaud Le Goix. Les mots de l'urbaphobie dans les metropoles des Etats-Unis :L'exemple des gated communities.. Ville Mal Aimée, Ville à Aimer, Jun 2007, Cerisy-la-Salle, France. halshs-00204703

HAL Id: halshs-00204703

<https://shs.hal.science/halshs-00204703v1>

Submitted on 15 Jan 2008

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 MOTS DE L'URBAPHOBIE DANS LES METROPOLES DES ETATS-UNIS : L'EXEMPLE DES GATED COMMUNITIES.

Renaud Le Goix, Maître de conférences

UMR 8504 Géographie-cités, Université Paris 1 – UFR de Géographie

13 rue du Four 75006 Paris

tél : +33/1 40 46 40 01 – Fax : +33/1 40 46 40 09

rlg@parisgeo.cnrs.fr

[Cet article fera l'objet d'une communication au colloque « La ville mal aimée » de Cerisy-la-Salle, 5-12 juin 2007. 1^{ère} version du 17/02/2007]

INTRODUCTION

Afin de cerner la portée de l'urbaphobie dans les métropoles états-uniennes, on s'attache à étudier la forme résidentielle qui incarne probablement le mieux les discours anti-urbains dans les paysages urbains contemporains : les enclaves résidentielles privées et fermées. Cet article vise à proposer une analyse des composantes du discours porté par un produit immobilier devenu un symbole global d'un idéal anti-urbain, les *gated communities*.

D'après Blakely & Snyder (1997), le 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. Ce phénomène immobilier s'est développé massivement depuis les années 1970, devenant un symbole de l'éclatement social de la ville américaine (BLAKELY, 1997). Aux Etats-Unis, la 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, 2005). Présentes dans les villes d'Europe ou d'Amérique du Nord depuis la seconde moitié du 19^e siècle, sous la forme des ghettos dorés tout d'abord, puis plus récemment sous la forme de lotissements périurbains plus standards.

Un discours social a progressivement pris corps à propos de ces quartiers, relayé par la presse. 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 (MARCUSE, 1997). Les *gated communities* sont ainsi souvent présentées comme des symptômes des pathologies urbaines, au premier rang desquelles figurent les logiques d'exclusion sociale (BLAKELY et SNYDER, 1997; CALDEIRA, 2000; Low, 2003). 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, 1997), en Chine (GIROIR, 2002), en Asie du Sud-Est, en Australie (BURKE, 2001), en Europe et en France (BILLARD, et al., 2005), ou encore dans le monde arabo-musulman (GLASZE, 2000; GLASZE et ALKHAYYAL, 2002). Cette diffusion globale est couramment interprétée comme une simple diffusion d'un modèle états-unien d'urbanisme porteur d'un discours anti-urbain, faisant certes l'objet d'adaptation politiques, contractuelles et architecturales en fonction des traditions locales (GLASZE, FRANTZ, 2002).

Dans ce cadre, la démarche proposée ici comporte deux questions. Dans quelle mesure le produit immobilier *gated communities* relève d'une promotion d'un modèle d'urbanisme qui revêt des valeurs ou des discours anti-urbains ? En quoi ces quartiers fermés et sécurisés sont-ils originaux tant du point de vue morphologique que de leur projet social, et différent-ils des autres développements résidentiels, pour que se justifie une telle focalisation à leur propos des interrogations sur la fragmentation urbaine ? Ce faisant, quelle est la portée du discours de la promotion immobilière, reposant sur un marketing de la crise urbaine, sur les territorialités construites par l'enfermement résidentiel ?

Afin de contextualiser le propos, rappelons que le développement des lotissements fermés 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) (Le Goix, 2006; LE GOIX, 2006; McKENZIE, 2005; McKenzie, 1994; McKENZIE, 2005), et d'autre part un moyen efficace de protéger à long terme l'investissement immobilier (BIBLE, 2001; LACOUR-LITTLE, 2001; LE GOIX, 2003; LE GOIX, 2002). De plus, le développement des lotissements privés crée un certain nombre de conséquences sur les municipalités d'accueil : on peut y mesurer une intensification de la ségrégation socio-économique (LE GOIX, 2005), et des risques non négligeables de prédation des ressources publiques locales par des intérêts privés (LE GOIX, 2005; LE GOIX et LOUDIER-MALGOUYRES, 2005). On retiendra globalement que 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.

Dans ce contexte, cet article vise à analyser la seule portée des *gated communities* en tant que produit immobilier porteur d'un discours — voire d'un projet — anti-urbain. Or, ces *gated*

¹ De nombreux états de la question ont été publiés récemment sur les *gated communities* et les problématiques d'enclosure résidentielles : G. BILLARD, J Chevalier, and F. MADORE, *Ville Fermée, Ville Surveillée : La Sécurisation Des Espaces Résidentiels En France Et En Amérique Du Nord* (Rennes: Presses Universitaires de Rennes (coll. Géographie sociale), 2005), Georg GLASZE, Chris J. WEBSTER, and Klauz FRANTZ, eds., *Private Neighborhoods : Global and Local Perspectives* (London: Routledge : Taylor and Francis, 2005).. Pour une approche des discours relatifs aux formes d'enfermement résidentiel et de fragmentation urbaine, on se reportera à Guénola CAPRON, *Quand La Ville Se Ferme. Quartiers Résidentiels Sécurisés* (Paris: Bréal (Coll. D'autre part), 2006), F. MADORE, "Fragmentation Urbaine Et Développement De L'auto-Enfermement Résidentiel Dans Le Monde," *L'Information Géographique*, no. 2-2004 (2004)..

communities, dans leur nature urbaine, sont des lotissements tout à fait comme les autres, dont rien ne diffère des lotissements en cul-de-sac banals dans le périurbain. En mobilisant d'une les matériaux relatifs à l'origine de ces quartiers, et d'autre part les discours commerciaux tels qu'ils apparaissent dans les fascicules commerciaux et dans les désignations commerciales (toponymes), on tentera de dégager les linéaments et les registres sémantiques qui conduisent à l'identification des *gated communities* comme un produit immobilier à part entière.

LES COMPOSANTES D'UN MODÈLE : L'URBAIN SANS LA VILLE ?

Il s'agit tout d'abord de rappeler les composantes d'un modèle d'urbanisme, en relevant ce qui revêt des valeurs ou des discours anti-urbains. Lotissement enclos, les *gated communities* offrent une synthèse d'une histoire bien connue et très largement documentée de deux siècles d'évolution des morphologies périurbaines, 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. Cette analyse permet de relever ce que l'urbanisme états-uniens propose comme un modèle générique ensuite diffusé dans le monde entier par les promoteurs immobiliers. On relèvera également de fortes similarités entre l'histoire résidentielle, les fondements idéologiques et l'évolution des principes juridiques de la copropriété d'autre part. Autant d'éléments qui contribuent à construire symbolique et *de jure* des mondes à part, à l'opposé des conceptions de densité, d'agglomération, de diversité, de tolérance, d'interactions sociales, qui font la ville.

Genèse

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, 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 toutes les copropriétés.

Aux origines de la gouvernance urbaine privée

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 résidants 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 haussmannien, 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. 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 résidants 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 résidants 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 résidants, porteur de l'idée selon laquelle la mixité ethnique était

préjudiciable à la valeur immobilière (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, 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.

Des enclosures urbaines

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*. D'une part, le « ghetto doré », véritable enclave 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, 1974). Il s'agit bien de

garantir l'exclusivité d'une infrastructure financée en commun par les habitants, associés au sein du syndic 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. 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.

Ainsi, la clôture du lotissement réifie, de manière quasi-idéologique, par une construction territoriale commune des valeurs et des identités partagées par les résidants. 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* comme archétype anti-urbain 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 que l'apanage des plus riches. 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).

L'injonction sécuritaire

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 résidants 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

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 ».

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.

défiante 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), mais également aux Etats-Unis (Low, 2003; LOW, 2001) ou en France (QUERRIEN, 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 Mexico, peur de l'homicide à Nairobi (raisons avancées par des acteurs locaux, relevées par Low, 2001).

Une étude portant sur les rues privées de Saint Louis (NEWMAN, et al., 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).

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 accédants 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-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 (WILSON-DOENGES, 2000).

A travers ce parcours des linéaments propres *gated communities* dans les espaces périurbains, se tisse la trame des composants morphologiques, juridiques, communautaires, et sécuritaires, qui

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*).

tous complète une histoire déjà bien connue du périurbain comme refus de la cité et de l'urbanité. Le glissement d'une morphologie souvent qualifiée d'anti-urbaine vers une perception de l'urbaphobie s'opère, en ce qui concerne les *gated communities*, par le biais d'un discours promotionnel dont on fait l'hypothèse qu'il soutient une économie de la promotion immobilière essentiellement structurée par l'offre. On s'intéresse donc aux mots et aux registres sémantiques, décrivant le produit immobilier, par le biais des discours promotionnels et des dénominations toponymiques à caractère commerciale (le nom donné par le promoteur au lotissement).

LES MOTS DE L'ENCLOSURE

On fait tout d'abord l'hypothèse que la diffusion des *gated communities* est du ressort d'une économie de l'offre, ce produit immobilier pas tout à fait comme les autres faisant alors l'objet d'un marketing reposant notamment sur un argumentaire « anti-urbain ». Il s'agit en effet de percevoir ce type de produit immobilier comme un *package* réunissant la vente d'un bien immobilier et d'un 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 vus précédemment (la copropriété, l'exclusivité, la sécurité) et un contexte urbain favorable au développement de l'urbanisme privé (McKenzie, 1994), 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. Cette survalorisation relative du patrimoine immobilier a fait l'objet de plusieurs études, validant cette hypothèse tant du point de vue théorique qu'empirique (BIBLE et HSIEH, 2001; LACOUR-LITTLE et MALPEZZI, 2001; LE GOIX, 2003; LE GOIX, 2002).

Il s'agit de saisir la manière dont ces groupes d'intérêts, réunis dans un produit immobilier, sont désignés dans l'espace urbain. On s'intéressera donc plus particulièrement au nom des *gated communities* et à leur appellation commerciale et à la manière dont elle sont commercialisées. On tentera enfin de croiser les critères de l'appartenance socio-économique des résidents et des registres lexicaux des dénominations commerciales, selon une hypothèse que ce marketing de niche vise – selon le type de produit et son appellation – des localisations et des profils socio-économiques différents.

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 (Le Goix, 2003). 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.

Un marketing de la crise urbaine

On sait l'importance du marketing urbain dans les perceptions et dans la production de la ville par les acteurs (ROSEMBERG, 2000). Si les *gated communities* sont perçues par les acheteurs comme un produit immobilier innovant alors que les enceintes résidentielles sont classiques dans les villes, c'est qu'elles sont portées par un discours promotionnel qui les qualifie comme telles. On assiste, aussi bien dans les stratégies de localisation que dans le choix des toponymes, à l'épanouissement d'un marketing de la crise urbaine, qui est pour beaucoup dans l'image véhiculée par les *gated communities* aujourd'hui : sécuritaires, sécessionnistes, communautaristes, etc. On peut donc s'interroger sur la nature du discours qui accompagne la diffusion de ces quartiers dans les différentes couches de la population, et dans les différents lieux de l'agglomération, pour percevoir dans quelle mesure les localisations, lointaines et périphériques, s'accompagnent d'un discours anti-urbain de la part des acteurs immobiliers. Dans les sources utilisées, les pages de publicités et annonces immobilières fournissent une matière première faite de slogans et de toponymes créés pour l'occasion, dont on peut extraire les principaux registres lexicaux. Ceux-ci s'organisent sur deux plans : celui du slogan (les chapeaux des annonces publicitaires) qui accrochent le lecteur sur les caractéristiques que le promoteur souhaite mettre en avant, et celui du toponyme, qui dénote un site, une situation, une référence historique particulière, voire une composante socio-économique.

Les annonces publicitaires et les brochures publicitaires fournissent de précieuses informations quant au sens donnée aux différents aspects du produit par le promoteur. L'analyse sémantique rigoureuse semble toutefois impossible, du fait de l'extrême hétérogénéité des 81 documents consultés (annonce de vente d'une maison, brochure commerciale, publicité dans la presse ou sur l'Internet). La seule recension des termes⁵ présentés dans les chapeaux de ces annonces et introductions met néanmoins en valeur les hiérarchies du discours promotionnel, où le site et la situation arrivent en première position, avec 30 % des occurrences. Ce constat confirme — s'il en était besoin — le maître mot des agents immobiliers, qui considèrent sous forme d'une boutade (« *Location, location, location* ») que la localisation compte trois fois plus dans l'achat d'une propriété que tous les autres critères. Les éléments de sécurité, bien que supposés déterminants dans la décision d'achat dans une *gated community*, n'arrivent qu'en seconde position, avec 17 % des occurrences, que l'on peut diviser en deux catégories. Soit le promoteur fait directement référence à la fermeture dans le slogan (14 % des cas), comme à Oak Estates (« *A five star gated community for seniors over 55* »⁶, désignant en fait une communauté de mobil homes dotée d'équipements de loisirs) ou Lori Lane (« *Intimate gated neighborhood* »⁷), soit il fait référence à l'enclavement ou utilise une périphrase ou une métaphore pour désigner l'exclusivité (3% du total), comme à The Colony (« *Murrieta's*

⁵ On compte 111 occurrences. La plupart des textes relevés ne sont que de courts slogans, ou des descriptions d'annonces ou — mises à part les quelques caractéristiques de la maison (nombre de pièce, prix...) — les descriptions de la communauté sont résumées en un ou deux termes.

⁶ « Une *gated community* cinq étoiles pour les seniors de plus de 55 ans ». Site Internet <http://www.oaksestates.com/index.html>, 1999-2000.

⁷ « Un quartier fermé et intime », documents publicitaires Kaufman & Broad, 2000.

Exclusive 55+ Active Adult Golf Community »⁸) ou dans cette subtile référence à un « *Entry Cottage* », le pavillon d'accueil à Otay Ranch (San Diego).

Le troisième élément décrit l'environnement, le cadre de vie, et insiste sur le discours anti-urbain (15%), comme Eagle Crest (comté de Los Angeles) renvoyant à l'air frais qu'on y respire (« *in the Hillcrest Master Planned Community, Clean air, Quiet canyon location, Hiking nearby* »⁹). La rupture avec le monde urbain est également marquée (« *Everything you Imagined. What did you imagine life would be like after you finally said Goodbye to the office and the daily commute ?* »¹⁰ », à Sun Lake, Comté de Riverside).

Les autres éléments du discours apparaissent plus anecdotiques, et il n'y est fait référence que dans les textes les plus longs : référence à l'accessibilité à la ville, aux loisirs, etc... (11% des cas, à l'instar de cette description de Manhattan Village, près de Los Angeles : « *Nestled south of the Los Angeles airport and tucked away in the South Bay's most popular city, Manhattan Beach, is a hidden secret, Manhattan Village* »¹¹). Viennent enfin les références aux équipements de loisirs (7%), à la mise en valeur et la protection du patrimoine immobilier (7%, comme à Monte Claire : « *Monte Claire's exquisite homes are punctuated by its prestigious Carmel valley location (...) [and] is ideal for the discriminating homeowner* »¹²), au prestige du site ou du nom (7%, comme Serrano à Eldorado Hills près de Sacramento, déclarée « *Winner Community of the year* »¹³). Paradoxalement, les références au mode de vie communautaire, au style de vie, n'apparaissent en clair que dans 6% des occurrences, à San Raphael (« *It is time to heighten your lifestyle (...) San Raphael — a community that is truly extraordinary — just like you* »¹⁴) et dans les quartiers de retraités.

Paradoxalement, la fermeture et le discours sécuritaire ne sont pas aussi saillants que les motivations présumées d'un délire sécuritaire pourraient le laisser penser, et n'apparaissent parfois que de façon fugace ou détournée, associée à une évocation d'un site privilégié. Le mode de vie communautaire est relégué à la fin des brochures, et ne figure en bonne place que dans les quelques projets où l'entre soi est clairement recherché, surtout dans les communautés de retraités. La formule la plus courante consiste à associer verbalement l'idée de la fermeture à celle d'un site protégé, de perche ou de canyon.

⁸ « Une communauté exclusive pour adultes actifs de plus de 55 ans à Murrieta », annonce du supplément immobilier du *Los Angeles Times*, 14 novembre 2000, p. Y5.

⁹ « Dans la communauté planifiée de Hillcrest, air frais, situation dans un canyon, marche à pied dans les environs ». Annonce en ligne Kaufman & Broad, <http://www.kaufmanandbroad.com>, 2000.

¹⁰ « Tout ce que vous aviez imaginé. Comment aviez-vous imaginé votre vie après que vous ayez eu finalement dit au revoir au bureau et aux trajets quotidiens ? », annonce du supplément immobilier du *Los Angeles Times*, 14 novembre 2000, p. Y2.

¹¹ « Niché au sud de l'aéroport de Los Angeles dans la municipalité la plus populaire de la baie, Manhattan Beach, se cache un secret, Manhattan Village ». Site Internet officiel, <http://www.manhattanvillage.com>, 2000.

¹² « Les exquis maisons de Monte Claire sont mises en valeur par leur prestigieuse localisation de la vallée de Carmel (...) et s'avèrent être un choix judicieux pour un propriétaire exigeant ». Brochure commerciale *Western Pacific Housing*, 2000.

¹³ « Communauté gagnante de l'année », Référence à un prix attribué par une association nationale, brochure publicitaire et site Internet du développeur, <http://www.serranoeldorado.com>.

¹⁴ « Il est temps d'élever votre mode de vie (...) San Raphael — une communauté vraiment extraordinaire —, comme vous », brochure publicitaire *Western Pacific Housing*, 2000.

La rente de site avant toute chose

On s'intéresse dans un second temps aux toponymes désignant un projet immobilier par une appellation commerciale. Ceux présents dans la base de données permettent de relever un total de 426 occurrences, réparties en 10 grands types de registres lexicaux (Tableau 1). Il est hautement probable que ces registres relèvent avant tout des mêmes logiques que ceux qui président à l'appellation de tous les autres projets immobiliers. Il est particulièrement intéressant alors de saisir la part faite au registre dénotant la fermeture, l'enceinte, la sécurité et le contrôle, qui permet de mesurer la spécificité de la démarche commerciale sur les *gated communities*¹⁵.

On constate que le premier registre lexical relève de la description du site, de la vue, de l'environnement (48 % des occurrences). Les noms désignent alors une vue dont jouissent les résidents (Havenview), un site (Agoura Waterfront, Monarch Bay...) ou bien les deux (Summit at Mountainview, qui désigne à la fois un site et un paysage). Le promoteur peut également choisir de mettre en avant un élément du paysage (Raintree), qui dénote à la fois le site, mais également — s'agissant d'arbres — l'environnement préservé du lotissement. Ce nom, de plus, fait implicitement référence au passé prestigieux du site, qui fut propriété de la *Metro Goldwyn Mayer*, et a servi de décor aux tournages extérieurs d'*Autant en emporte le vent*, et surtout de *Raintree County* (1957, avec Elyzabeth Taylor et Montgomery Clift), long métrage éponyme. Des documents des tournages sont toujours conservés sur le site et dans les locaux communs de cette communauté de 560 logements.

¹⁵ On comptabilise les occurrences de chaque registre lexical. Un toponyme doté d'un nom composé (ex : Mahattan Village) ou associant le nom donné par le promoteur / constructeur et le nom du développeur (ex : The Courtyard at Lantana) peuvent donc être comptabilisés deux fois, selon chaque sens dénoté. Il a fallu aussi tenir compte des stratégies des promoteurs, qui reprennent une toponymie locale très connue pour dénoter à la fois un enracinement historique du projet, mais aussi le prestige d'un site (ex : Monarch Bay, à Dana Point). On a alors choisi de retenir le double sens, le sens dénoté du site, et le sens connoté du prestige du toponyme de la localité dont le lotissement souhaite tirer parti. On a également tenu compte des lotissements qui ne sont connus que par leur adresse. L'hypothèse sous-jacente est la suivante : s'il y a pu y avoir (à l'origine), une dénomination commerciale, celle-ci semble avoir disparu dans l'usage (soit sur le terrain, soit dans les brochures immobilières, où il n'en est pas fait mention). On attirera enfin l'attention ici sur le fait que n'ont pas été pris en compte les dénominations juridiques des copropriétés, mais bien le toponyme « connu » de ces lotissements. Ainsi, pour la communauté de retraités de *Leisure World*, dans la municipalité de *Laguna Woods*, gérée par l'association *Golden Rain Foundation*, seule la première dénomination a été ici étudiée.

Tableau 1 - Fréquence des occurrences

	Site	Toponymie locale	Sécurité / Fermeture	Religion	Réf. Hispan.	Antiurb. / rural	Loisirs	Réf. Europe	Réf. USA	Adresse
Nombre d'occurrences	109	40	53	8	49	63	28	15	14	47
Fréq. Simple (%)	48,0	17,6	23,3	3,5	21,6	27,8	12,3	6,6	6,2	20,7

Sources : BD Gated.communities, UMR Géographie-cités, 2003.

Les références anti-urbaines, magnifiant un mode de vie rural, arrivent en seconde position, avec 27,8 % des occurrences. Elles désignent souvent le mode de vie (*lifestyle*) réel ou supposé auquel souhaitent adhérer les acquéreurs. Le mode de vie à consonance rurale s'accompagne de références à la campagne (nécessairement verdoyante et britannique) : il n'est pas rare de rencontrer les termes *hills, cottage, village, downs, meadows, trails*, ou des références à des animaux (forcément sauvages : *bluebird* ou *big bear* ; ou mythologiques : *thunderbird*) On rangera également le terme *estate* dans cette catégorie de caractérisation d'un territoire « anti-urbain », celui-ci désignant à la fois une propriété, un parc résidentiel et un grand domaine foncier. Terme ambigu, mais qui véhicule une imagerie de faible densité et d'éloignement entre les propriétés.

Paradoxalement, la toponymie dénotant implicitement ou explicitement la sécurité, l'enclavement, la fermeture, etc., n'arrive donc qu'en troisième position, avec 23 % des occurrences. Les formes sont variées, et renvoient à la présence d'un portail (Stonegate, Mountingate), ou décrivent une position d'isolement (Palm Colony, The Oasis, Hidden Hills) ou une posture de propriété privée et d'exclusivité (Courtyards at Lantana, et *courtyard* une cour privée). Les références aux ranches (Kings Ranch, Morell Ranch) entrent dans cette catégorie, car ils impliquent une nécessaire fermeture du domaine, souvent symbolisée par une grande entrée en bois ; tout comme le terme *estate*, là encore, dénotant ici la notion de propriété privée et d'exclusivité (Canyon View Estates ; Diablo Estates...). Les termes *Country Club*, quand ils sont employés dans l'identification commerciale du site, désignent quant à eux un projet de sélection et de fermeture sociale tout à fait clair, en général autour d'une aménité type parcours de golf (Monterey & Rancho Las Palmas country club).

Viennent ensuite les toponymes hispaniques qui ensemble constituent 22 % des occurrences (Mission Hill, San Vincente, San Marcos, Plaza Verde, Coto de Caza...). Parmi eux figurent — terre de missions catholiques oblige — de nombreux toponymes à caractères religieux (3,5 % du total). Les références directes à la toponymie locale arrivent en cinquième position avec environ 18 % des occurrences. Elle peut faire référence directe au nom de l'ancienne propriété agricole (Rancho California, Morell Ranch, Bell Canyon Ranch...) ou ne conserver qu'une partie du nom (Manhattan Village, située sur la municipalité de Manhattan Beach). Le but consiste, là aussi, à exploiter le prestige d'un toponyme, comme à Beverly Park, sur les hauteurs de Beverly Hills.

Loin derrière les autres occurrences, les termes désignant plus ou moins explicitement un mode de vie et de loisir n'apparaissent que dans 12% des cas (Leisure World, Sun City ou Tennis Villas). De manière plus anecdotique apparaissent également des références à l'histoire (Renaissance), aux villes (Paris, Bristol, Valencia) voire aux mythes européens, comme

Sherwood (Robin des Bois). On remarque aussi des références à l'histoire des Etats-Unis (3%) et surtout au vieux Sud et à la colonisation : Savannah, Eldorado, The Plantation, Indian Wells...

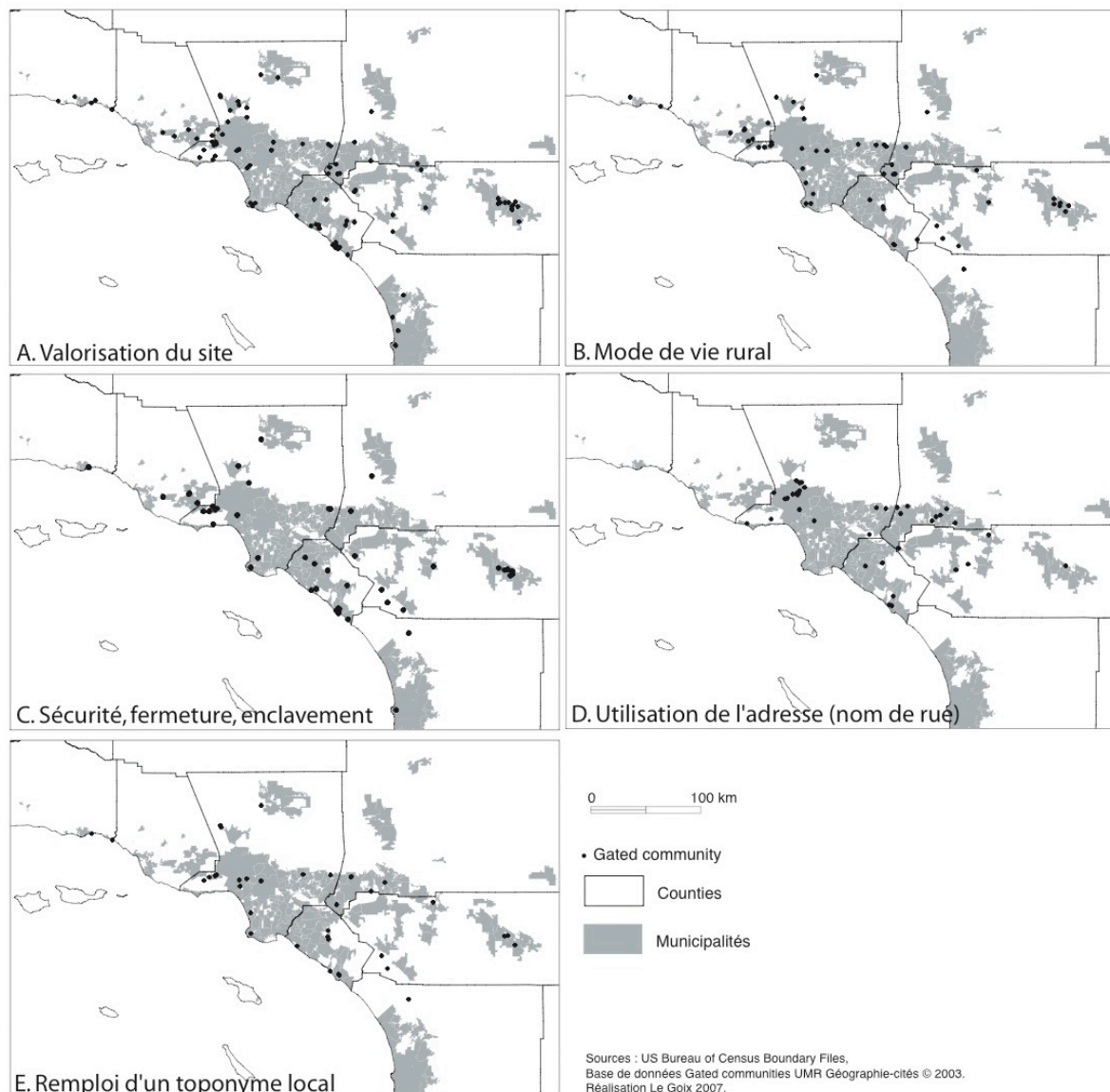


Figure 1. Localisation des principaux types d'occurrences dans la région urbaine de Los Angeles.

Les configurations spatiales (Figure 1) et les associations entre toponymes (Tableau 2) nous informent un peu plus sur la nature des produits immobiliers et sur les stratégies portées par ces discours anti-urbains. On observe tout d'abord une trilogie de registres sémantiques, qui sont souvent associés et qui obéissent aux mêmes règles de localisation. Ainsi, la promotion du site est souvent fréquemment associée à un registre sémantique anti-urbain ou rural (14,5 % de l'ensemble des lotissements). Le registre sécuritaire accompagne fréquemment le discours anti-urbain (14,5% de l'échantillon également) ou le registre de la rente de site (12,8 %).

Ces associations de registres concernent essentiellement les sites littoraux, le front d'urbanisation (en marge des municipalités incorporées, représentées en grisé), ou les lieux de villégiature (Dana Point, au Sud du comté d'Orange, ou Palm Springs, dans l'Est de la région), et traduisent la nature du projet immobilier : exclusivité du site, faible densité, importance des espaces verts ou naturels.

Plus exceptionnellement le registre de la rente de site est associé à une référence hispanique (celle-ci se retrouve aussi souvent dans l'architecture, avec des murs imitant l'adobe par exemple), à l'activité de loisirs.

Tableau 2. Association des principales occurrences

% des gated communities

	Site	Sécurité	Anti-urb / rural
Site	-	12,8	14,5
Toponymie locale	4,8	6,2	8,8
Sécurité / Fermeture	12,8	-	14,5
Religion	0,4	0,9	1,3
Réf. Hispanique	7,5	5,3	6,2
Antiurbain / rural	14,5	14,5	-
Loisirs	6,6	3,5	3,1
Réf. Europe	1,3	1,3	0,9
Réf. USA	2,6	1,8	1,8
Adresse	1,8	0	0,4

Sources : BD Gated.communities, UMR Géographie-cités, 2003.

Les configurations spatiales propres à l'utilisation de l'adresse sont quant à elles significatives (Figure 1D). Soit le produit immobilier n'a jamais eu de désignation commerciale, soit celle-ci est tombée en désuétude, et ne fait l'objet d'aucune plaque ou signe à l'entrée du lotissement, soit les annonces immobilières ne mentionnent que l'adresse. Il s'agit sur le terrain de petites rues privées comportant une cinquantaine de logements, et une grille fermée par digicode. Ces lotissements se distinguent des précédents par leur localisation dans la nappe d'urbanisation continue. Pour la plupart insérés dans des espaces déjà densément urbanisés (et par conséquent municipalisés), il ne s'agit que de développements résidentiels dans le cadre de rénovations urbaines, ou de lotissements de petits terrains restés en friches.

Le emploi d'un toponyme local (Figure 1E) renvoie à des localisations particulières : proches du centre, ils se rapportent à Beverly Hills ou Bel Air. La recherche du prestige, dans le nom, est évidente. Sur le front d'urbanisation, ils renvoient soit au nom des municipalités (manière simple d'identifier le produit : Bradbury Hills, Calabasas Estates, La Quinta Resort), soit à des ranches dont ils ont conservé le nom.

Ces associations entre localisation, nature du produit, et dénomination commerciale, renvoient d'une part à la diversité des *gated communities*, d'autre part aux logiques de marché des promoteurs immobiliers : ceux-ci visent par un nom, par un site, un par type de produit, un type de clientèle donnée, voire une niche marketing.

Désigner le produit immobilier, étiqueter le groupe social ?

On cherche à faire le lien entre ces dénominations commerciales et les clientèles visées. Il s'agit alors d'observer les types d'association entre l'appartenance socio-économique des *gated communities* et la désignation commerciale du lieu. La typologie retenue s'appuie sur l'hypothèse

que les caractéristiques des *gated communities* s'inscrivent en harmonie avec un environnement social (Figure 2). 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. On a démontré que 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 aisées mais aussi dans la classe moyenne et chez les populations asiatiques et hispaniques. Il apparaît tant dans les espaces centraux à forte densité que dans les périphéries à faible densité. Il est présent, avec des fréquences variables dans différentes zones rurales et zones d'urbanisation récentes. 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 mode résidentiel semblent être les quartiers noirs (LE GOIX, 2003; LE GOIX, 2002).

Le tableau 3 présente les résultats des croisements entre la présence d'une occurrence dans la dénomination commerciale et les types issus d'une classification ascendante hiérarchique, à l'échelle des 4092 census tracts, pour l'ensemble des 7 comtés de la région urbaine de Los Angeles. Pour 7 des 10 types d'occurrences (toponymie local, sécurité fermeture, référence anti-urbaine notamment), il apparaît que la distribution spatiale des occurrences se fait de manière aléatoire dans les principaux types d'espaces socio-économiques concernés par les enclaves résidentielles (test du chi 2 non significatifs). En d'autres termes, les *gated communities* sont affectées de dénominations liées à sécurité et l'exclusivité, à l'idéal anti-urbain, et aux autres références (religion, référence historiques, etc...) toutes choses égales par ailleurs quant à leur appartenance à un type socio-économique. Ceci peut s'expliquer par une stratégie de dénomination des promoteurs qui s'affranchit des catégories sociales des acquéreurs potentiels. En revanche, trois types d'occurrences montrent des associations fortement significatives entre un ou plusieurs types socio-économiques (tests du Chi 2 très significatifs).

- La promotion de la rente de site est un discours qui touche préférentiellement les *gated communities* situées dans les quartiers les plus privilégiés, et dans les zones où la population blanche, âgée et à haut niveau de vie est majoritaire, s'expliquant sans doute par une certaine sensibilité aux discours sur la valeur patrimoniale du site et par une recherche de lieux d'exception. Rien de surprenant néanmoins, puisque les quartiers privilégiés et blancs sont surtout littoraux, et qu'il est normal que le promoteur y fasse référence pour valoriser le bien proposé.

- La référence aux loisirs concerne préférentiellement les lotissements fermés situés dans les quartiers des classes moyennes blanches. Ceci traduit bien le cœur de cible marketing des lotissements réservés aux retraités (Leisure World, Leisure Village, Sun City, etc...), qui constituent l'essentiel de cette offre résidentielle de loisirs.

- Enfin, la référence aux noms de rue vise de manière très significative les produits situés dans les *gated communities* construites dans les quartiers de la classe moyenne asiatique. Ces petits lotissements sont destinés à une clientèle ciblée, et sont construits dans un quartier déjà socialement polarisé, dans lequel elles constituent alors une enclave spécifique. Ces enclaves revendiquent une identité de plus, même si leur composition sociale est très proche de celle de leur voisinage : par exemple un certain type de réussite professionnelle. Ainsi, Lori Lane, à Orange county, abrite, tout comme l'ensemble des quartiers environnants, une clientèle à majorité asiatique ; les habitants ont cependant la particularité d'être pour l'essentiel des salariés des

entreprises de haute – technologie. Ce que recherchent alors les clients relève autant de la protection individuelle et familiale que de la mise en valeur d'un statut social. Cette différenciation sociale est donc associée à la démarcation spatiale construite par le mur, et pour laquelle la dénomination commerciale importe peu. En d'autres termes, ces *gated communities* sont bien des composantes de la ville (tout à fait comparables aux villas parisiennes par exemple), et nullement des modèles « anti-urbains ».

Tableau 3. Association des principales occurrences à l'appartenance socio-économique des gated communities en Californie du Sud.

Localisation de la GC	Nb GC	Nombre d'occurrences relevées dans la dénomination commerciale.									
		Site	Toponymie locale	Sécurité Fermeture	Religion	Réf. Hispan.	Antiurbain rural	Loisirs	Réf. Europe	Réf. USA	Adresse
<i>Quartiers résidentiels privilégiés</i>	72	43	17	19	0	14	20	3	8	1	9
<i>Quartiers à haut niveau de vie</i>	24	15	3	7	1	7	8	2	1	2	1
<i>La suburb blanche</i>	46	24	10	12	4	13	15	19	2	2	5
<i>Quartiers de classe moyenne, pluriethniques</i>	35	15	7	4	1	5	10	3	2	4	7
<i>La suburb asiatique</i>	33	6	1	7	2	6	5	1	2	4	19
<i>Quartiers hispaniques</i>	6	1	1	0	0	1	1	0	0	0	5
Test χ^2		22,09	8,1	5,4	6,6	3,5	4,6	42,6	3,3	7,6	47,01
Significativité		***						***			***

Les fréquences indiquées correspondent à la présence de GC dont la dénomination commerciale présente une occurrence dans un champ lexical et appartient à un type socio-économique. Les fréquences pour l'absence d'une occurrence ne sont pas indiquées, mais ont été calculées pour le test d'indépendance (χ^2).

Avec 5 degrés de liberté, l'hypothèse nulle est rejetée au seuil $p=0,001$ pour $\chi^2 > 20,52$ (***). **En gras**, les écarts à l'indépendance significatifs.

Sources : BD Gated.communities, UMR Géographie-cités, 2003.

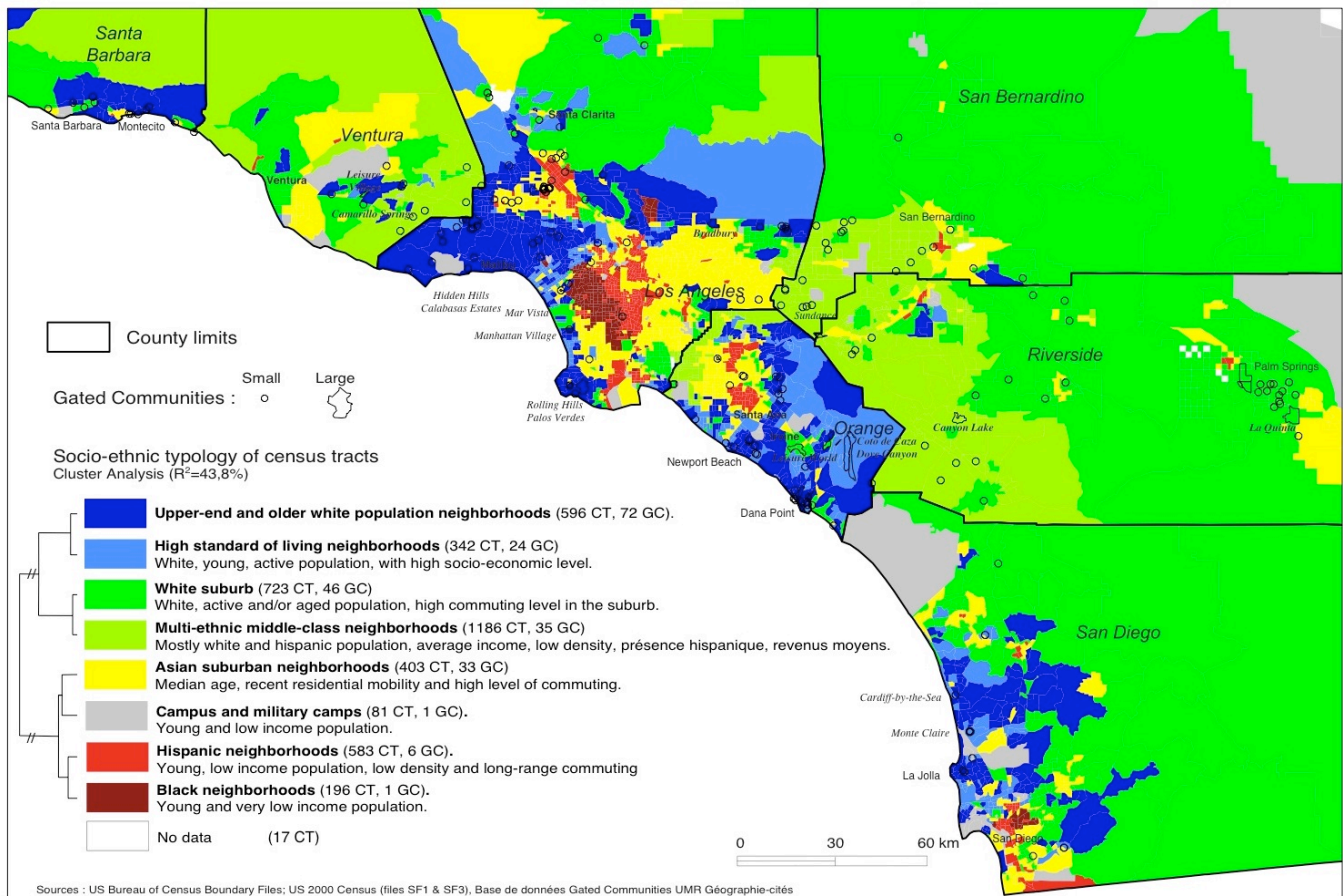


Figure 2. Les gated communities dans leur environnement socio-économique.
(source et méthodologie, voir Le Goix, 2002, 2003).

CONCLUSION

Les *gated communities* représentent 11 % du marché immobilier en moyenne dans l'Ouest des Etats-Unis : cette pratique des enclosures résidentielles, loin d'être générale, ne relève néanmoins pas de l'anecdote. En grande majorité périurbaines, elles font la synthèse de tendances à long terme de l'évolution des morphologies urbaines : idéal anti-urbain, morphologie de faibles densités, mise en scène et fermeture des espaces verts, gouvernance urbaine privée, contrôle sécuritaire de l'espace, défense du statut du propriétaire. Au delà de ces composantes bien connues par ailleurs, le fil de l'analyse a montré de quelle manière le discours promotionnel immobilier était porteur d'une sémantique de l'urbaphobie, tout au moins dans ses nuances anti-urbaines. Cette analyse a permis de cerner le produit dans le discours clinquant et sans modestie propre à sa commercialisation : les éléments saillants étant dans l'ordre la valorisation extrême de la rente de site, le cadre de vie « rural » idéalisé, les mots de la fermeture et de l'enclavement.

Avatar parmi d'autres d'un discours anti-urbain classique qui traverse dans le temps long la ville américaine (GHORRA-GOBIN, 1997; JACKSON, 1985), les *gated communities* apparaissent alors comme un produit avant tout périurbain, loin de la ville, qui tend à s'enraciner dans les origines toponymiques locales, qui met en valeur son site — en toute exclusivité —, son cadre de vie. Mais il est au final difficile de conclure sur « ce que recherchent les clients ». Dans une économie immobilière structurée par l'offre, ce discours tient des prophéties auto-

réalisatrices, particulièrement dans des zones en forte croissance où les *gated communities* peuvent représenter jusqu'à 30 % de l'offre immobilière neuve de maisons individuelles (Le Goix, 2003). On retiendra donc des structures spatiales, des associations entre composantes du discours et structures socio-économique de l'espace, en se gardant d'en déduire des relations de cause à effet. On a relevé les associations entre le discours valorisant la rente de site et les catégories les plus privilégiées ; le discours mettant en avant les loisirs semblent plutôt viser les classes moyennes âgées, par le biais des communautés de retraités ; le discours plus neutres d'une toponymie reprenant les noms des rues visant plutôt les classes moyennes issues de l'immigration récente, dans des quartiers plus centraux, donc moins sensibles aux discours anti-urbains. Au final, le produit *gated communities* s'inscrit dans l'espace social comme un produit immobilier parmi d'autres : dans les discours, la fermeture relève plus du symbole et de la stratégie immobilière que du séparatisme social souvent supposé.

REFERENCES

- Bible, D. S., and Hsieh, C. " Gated Communities and Residential Property Values." *Appraisal Journal* 69, no. 2 (2001): 140.
- Billard, G., Chevalier, J., and Madore, F. *Ville fermée, ville surveillée : La sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes (coll. Géographie sociale), 2005.
- Blakely, E. J., and Snyder, M. G. *Fortress America, Gated Communities In The United States*. Washington D.C., Cambridge, M.A.: Brookings Institution Press & Lincoln Institute of Land Policy, 1997.
- Burke, M., and Sebaly, C. " Locking in the Pedestrian? The privatized Streets of Gated Communities." *World Transportation Policy and Practice* 7, no. 4 (2001): 67-74.
- Caldeira, T. P. R. *City of Walls: Crime, Segregation, and Citizenship in Sao Paulo*. Berkeley, CA: University of California Press, 2000.
- . " Fortified enclaves: the New Urban Segregation." *Public Culture*, no. 8 (1996): 303-28.
- Capron, G. *Quand la ville se ferme. Quartiers résidentiels sécurisés*. Paris: Bréal (Coll. D'autre part), 2006.
- Carvalho, M., Varkki George, R., and Anthony, K. H. " Residential Satisfaction in Condomínios Exclusivos (Gate Guarded Neighborhoods) in Brazil." *Environment and Behavior* 29, no. 6 (1997): 734-68.
- Fox-Gotham, K. " Urban Space, Restrictive Covenants and the Origins of Racial Segregation in a US city, 1900-50." *International Journal of Urban and Regional Research* 24, no. 3 (2000): 616-33.
- Ghorra-Gobin, C. *Los Angeles : le mythe américain inachevé*. Paris: CNRS Editions, 1997.
- Giroir, G. " Les Gated Communities à Pékin, ou les nouvelles cités interdites." *Bulletin de l'Association des Géographes Français* 79, no. 2002-4 (2002): 423-36.
- Glasze, G. " Les complexes résidentiels fermés au Liban." *Observatoire de la Recherche sur Beyrouth*, no. 13 (2000): 6-11.
- Glasze, G., and Alkhayyal, A. " Gated Housing Estates in the Arab World: Case Studies in Lebanon and Riyadh, Saudi Arabia." *Environment and Planning B: Planning and Design* 29, no. 3 (2002): 321-36.

- Glasze, G., Frantz, K., and Webster, C. J." The global spread of gated communities." *Environment and Planning B: Planning and Design* 29, no. 3 (2002): 315-20.
- Glasze, G., Webster, C. J., and Frantz, K., eds. *Private neighborhoods : Global and local perspectives*. London: Routledge : Taylor and Francis, 2005.
- Hanson, A. E. *Rolling Hills, The Early Years (February 1930 through December 7, 1941)*. Rolling Hills: City of Rolling Hills, 1978.
- Jackson, K. T. *Crabgrass Frontier; The Suburbanization of the United States*. Oxford: Oxford University Press, 1985.
- Kennedy, D. J." Residential Associations as State Actors : Regulating the Impact of Gated Communities on Nonmembers." *Yale Law Journal* 105, no. 3 (1995): pp.761-93.
- Lacour-Little, M., and Malpezzi, S. "Gated Communities and Property Values." 36 p. Madison, WI: Wells Fargo Home Mortgage and Department of Real Estate and Urban Land Economics - University of Wisconsin, 2001.
- Le Goix, R. "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*, edited by Georg GLASZE, Chris J. WEBSTER and Klauz FRANTZ: Routledge, Taylor and Francis, 2005.
- . " Gated Communities: Sprawl and Social Segregation in Southern California." *Housing Studies* 20, no. 2 (2005): 323-44.
- . " Les "gated communities" aux Etats-Unis et en France :une innovation dans le développement périurbain ?" *Hérodote* 3e trimestre 2006, no. 122 (2006): 107-37.
- . "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?]." Doctorate Thesis, Université Paris 1 Panthéon - Sorbonne, 2003, 491 p.
- . " Les gated communities en Californie du Sud, un produit immobilier pas tout à fait comme les autres." *L'Espace Géographique* 31, no. 4 (2002): 328-44.
- Le Goix, R., and Loudier-Malgouyres, C." La production privée des espaces publics." *Annales de la Recherche Urbaine*, no. 99 (2005): 28-38.
- Le Goix, R., and Webster, C. J." Gated communities, sustainable cities and a tragedy of the urban commons." *Critical Planning*, no. 13 / Summer 2006 (2006).
- Low, S. M. *Behind the gates : life, security, and the pursuit of happiness in fortress America*. New York: Routledge, 2003.
- . " The Edge and the Center: Gated Communities and the Discourse of Urban Fear." *American Anthropologist* 103, no. 1 (2001): 45-58.
- Madore, F." Fragmentation urbaine et développement de l'auto-enfermement résidentiel dans le monde." *L'Information Géographique*, no. 2-2004 (2004): 127-38.
- Marcuse, P." The Ghetto of Exclusion and the Fortified Enclave: New Patterns in the United States." *The American Behavioral Scientist*, no. 41 (1997): 311-26.
- Massey, D. S., and Denton, N. A. *American apartheid : segregation and the making of the underclass*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993.
- Mckenzie, E." Constructing the Pomerium in Las Vegas: A Case Study of Emerging Trends in American Gated Communities." *Housing Studies* 20 (2005): 187-203.
- . *Privatopia: Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*. Edited by Yale University Press. New Haven (Conn.) ; London: Yale University Press, 1994.

- . "The dynamics of privatopia: private residential governance in the USA." In *Private Cities: Local and Global Perspectives*, edited by Georg GLASZE, Chris J. WEBSTER and Klauz FRANTZ. London: Routledge, 2005.
- Newman, O. "Creating Defensible Space." 126 p. 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., 1996.
- Newman, O., Grandin, D., and Wayno, F. "The Private Streets of St. Louis." New York: A National Science Foundation study, Institute for Community Design., 1974.
- Parnes, B. "Ocean Grove: A Planned Leisure Environment." In *Planned and Utopian Experiments*, edited by Paul A STELLHORN, 29-48. Trenton, NJ: New Jersey Historical Commission, 1978.
- Querrien, A., and Lassave, P." Au risque des espaces publics." *Les Annales de la recherche urbaine*, no. 83/84 (1999): 3.
- Rosemberg, M. *Le Marketing Urbain en Question. Production d'espaces et de discours dans quatre projets de villes*. Paris: Economica / Anthropos (Collection Villes), 2000.
- Sanchez, T., and Lang, R. E." Security vs. Status ? A First Lool at the Census' Gated Community Data." *Journal od Planning Education and Research* 24, no. 3 (2005): 281-91.
- Schaer, R., Claeys, G., and Sargent, L. T. *Utopia : the search for the ideal society in the western world*. New York: The New York Public Library : Oxford University Press, 2000.
- Webster, C. J., and Lai, L. W. C. *Property Rights, Planning and Markets: Managing Spontaneous Cities*: Edward Elgar, Chetham, Glos, 2002.
- Wilson-Doenges, G." An exploration of sense of community and fear of crime in Gated Communities." *Environment and Behavior* 32, no. 5 (2000): 597-611.