

Les *gated communities* aux États-Unis et en France : une innovation dans le développement périurbain ?

Renaud Le Goix*

« 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 bureaux, 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 et 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'œuvre 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 États-Unis et en Amérique latine. Après de premiers travaux essentiellement sociologiques, les *gated communities* sont perçues comme une manifestation physique, visible et patente des mutations de la société

* Maître de conférences, université Paris-I-Panthéon-Sorbonne, UMR Géographie-cités 8504.

postindustrielle (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 et Madoré, 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 étatsunien d'urbanisme, faisant certes l'objet d'adaptations politiques, contractuelles et architecturales en fonction des traditions locales [Glasze, Frantz et Webster, 2002].

Proposer une analyse systémique des *gated communities* nécessite de porter le regard sur les acteurs dont les choix d'aménagement et les stratégies résidentielles ont été déterminants pour comprendre la diffusion des enclosures dans les villes. La comparaison des tendances à long terme d'enclosures résidentielles depuis la seconde moitié du XIX^e siècle et des évolutions de court terme des lotissements sécurisés (depuis les années 1970) permet de structurer un débat 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

1. Pour un état de la question complet en français, nous préférons renvoyer le lecteur à [Billard, Chevalier et Madoré, 2005]. D'autre part, l'article de F. Madoré [2004] propose un état de la question complet sur les discours relatifs aux formes d'enfermement résidentiel et de fragmentation urbaine.

exemple. Cette partie du développement posera notamment une question majeure : si ces lotissements sont 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 community* (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 prennent souvent la forme d'externalités négatives.

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 les désirs de loisirs et de vie familiale au sein du quartier d'habitation. Dans un monde marqué par 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 États-Unis. D'une part, parce que l'urbanisme étatsunien est souvent considéré comme un modèle générique ensuite diffusé dans le monde entier par les promoteurs immobiliers ; d'autre 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.

Une longue maturation des modèles d'urbanisme privé

La généalogie des *gated communities* contemporaines remonte à la *suburb* romantique et utopique des débuts du XIX^e siècle, et Llewellyn Park, conçue par Haskell, a probablement été la première *gated community* à proprement parler jamais construite aux États-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 permettent de protéger la stabilité et l'homogénéité architecturales et sociales 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 et Sargent, 2000]. Les cités-jardins sont, par filiation, devenues la source d'inspiration et un idéal utopique pour les *master-planned communities* développées aux États-Unis, comme Radburn en 1924 [Jackson, 1985]. Mais Howard a aussi posé les bases théoriques des modes contractuels de gouvernance urbaine privée, une « *democratically controlled corporate technocracy* » [McKenzie, 1994, p. 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* (CID) 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 règlements de copropriété et des associations résidentielles. La première structure en propriété collective d'un immeuble par ses résidents semble remonter au XII^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 XX^e siècle dans les autres pays d'Europe, avant d'être

adoptée en 1928 en Amérique latine, à Porto Rico en 1951, puis finalement en 1961 par les États-Unis sous le vocable de *condominium*.

Association de copropriétaires et règlement de copropriété (*Home-owners Associations* et *Restrictive Covenants* dans le contexte anglo-saxon) sont néanmoins distincts et dépendent de la structure de la propriété. Dès le XVI^e siècle, en Angleterre, avec la rapide désuétude de l'usage collectif des communs 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 concernent 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 États-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 États-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, p. 9]. De tels lotissements privés deviennent communs dans la première moitié du XX^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 les types de construction et d'aménagements autorisés. Soutenus par la réglementation fédérale, ces contrats ont permis de développer une certaine sélection ethnique des résidents, porteurs 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 et 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 – telles que Sun City ou Leisure World, où les résidents doivent avoir plus de cinquante-cinq 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 toute autre catégorie tombant sous le coup des lois antidiscrimination, 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, p. 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 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. À 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 XX^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 résidants à des arrangements privés pour disposer de ces infrastructures [Newman, Grandin et Wayno, 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 et 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 définis 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'Église méthodiste épiscopale). Ses fondateurs, venus des milieux d'affaires 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. À Ocean Grove, l'enclosure était surtout effective les dimanches, jours de prière. Même le président Ulysses Grant, alors membre de la congrégation, était prié de n'y rentrer qu'à pied, laissant l'attelage à l'enceinte, les jours de recueillement. 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 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. À 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*³ ! » Rolling Hills, aujourd'hui devenue municipalité à part entière, compte 2 076 habitants [Hanson, 1978, p. 77].

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 pair. Séparons-les, et la religion devient morose, et le loisir devient bientôt péché. 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].

Les bases du produit immobilier *gated community* étaient ainsi jetées : un idéal familial et communautaire, un style de vie fondé 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. À 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 pas à ses débuts l'apanage des plus riches. 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 1970, 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 soutenus par les politiques publiques du Department of Housing and Urban Development [McKenzie, 1994].

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 confrontés 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 lotissements 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 États-Unis [Low, 2003] ou en France [Querrien et Lassave, 1999]. La fermeture correspond dans tous les cas à un désir sécuritaire, mais les raisons avancées 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]).

L'autodéfense et la surveillance du voisinage sont des réflexes traditionnellement répandus aux États-Unis, soutenus par un véritable lobbying pour la possession d'armes à feu et pour l'institution du droit à l'autodéfense (II^e et IV^e 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 et Wayno, 1974], diffusée ensuite sous forme 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*, développée 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 la construction de barricades dans les rues visent 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 des 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 et Loukaitou-Sideris, 1994]. De telles stratégies ont également fait l'objet d'expérimentations dans les restructurations de HLM [Lefrançois, 2001], ou lors d'opérations de résidentialisation des parcs de logements sociaux [Le Goix et 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 accidents qui font le choix d'une *gated community* [Carvalho, Varkki George et 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 (golfs, piscines, tennis, terrains d'aviation privés...) et des équipements et services de sécurité, mais

4. Cette diffusion auprès du Département du Logement aux États-Unis (U. S. Department of Housing and Urban Development) est notamment le fait du groupe de recherches dirigé par O. Newman (Institute for Community Design Analysis).

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. Elles 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*). La tendance globale à la communautarisation de la prévention de la criminalité n'est pas liée à la privatisation de l'espace urbain. Elle 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 aux 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 un ensemble de services marchands (services financiers de crédit, services de sécurité, d'entretien 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 community* qui serait supérieure d'environ 10 % à celle d'un bien équivalent dans un lotissement standard.

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 clientèle visés. Aux États-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 et 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 identifiée 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 et 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 (9 500 à Canyon Lake, dans le comté de Riverside, 19 000 à Leisure World, dans le comté d'Orange) ; 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.

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)⁵. 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 résidentiel, notamment dans les zones en forte croissance.

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 pour se protéger non 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 XIX^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.

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

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 XIX^e siècle montre que celles-ci se sont développées dans des lieux où des modalités de fermeture 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 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].

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 XIX^e siècle, et revêt les mêmes traits qu'aux États-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 1832⁶. 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,

6. 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.

et seule la mention d'un concierge et de son logement dans la désignation des parties communes laisse entrevoir ce souci⁷. 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.

La sécurisation du site, bien qu'elle ne semble pas particulièrement nécessaire (un seul cambriolage, il y a cinq 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, convoqués 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 quelque 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 XI^e arrondissement, de part et d'autre du faubourg Saint-Antoine, ou dans les VII^e et VIII^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

7. Article III du règlement de copropriété de 1855.

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. Occupée 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 particuliers), elle est toujours la résidence de vedettes du show-biz ou de familles d'industriels du bâtiment. La tranquillité des résidants 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 et 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), et celle-ci était fermée et clôturée : les murs de l'actuel lotissement réemployaient l'ancienne fermeture. Comme à Montretout, l'enclosure originale semble avoir été transposée dans l'usage.

La diffusion des rues privées accompagne le développement des lotissements résidentiels au début du XX^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 étant attribués par tirage au sort, sous la forme de promesses de vente. La société a fait construire les rues et les clôtures de cette résidence privée. De petite taille (une dizaine de lots), elle abrite 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 XX^e siècle [Montserrat Farguell et Grandval, 1998].

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 héritées 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 les chasses royales est bien connue, donnant çà et là lieu à une résurgence résidentielle d'une ancienne clôture domaniale [Bastié, 1964]. Montmorency, les grands lotissements de Maisons-Lafitte, Le Chesnay près de Saint-Germain-en-Laye, tout comme les petites villas et les 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 et Pinçon-Charlot, 1994, 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 et Le Goix, 2006].

À 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 pionnière, 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 comparables. C'est le cas notamment de Canyon Lake, une grande *gated community* de 9 500 habitants dans le comté de Riverside. Le site fut d'abord celui d'une emprise ferroviaire cédée par l'État en 1896 à la Southern Pacific Railroad Company. Détruites par plusieurs inondations de la vallée, les voies ferrées furent remplacées dès 1927 par un lac artificiel qui baigne aujourd'hui la vallée, 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 Company⁸ et la construction d'une enceinte. Dans la continuité du terrain de camping et de loisirs, Canyon Lake est longtemps demeuré 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.

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 que, d'autre part, dans le contexte spéculatif lié à une importante pression foncière à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, 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 avec leurs nombreuses villas.

La relation entre un contexte de forte croissance périurbaine et le développement des enclaves fermées est aisée à établir. Aujourd'hui encore, en Île-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 été multipliée par 2,5 entre 1994 et 1999 : Monné-Decroix, K & B Homes entre autres y ont développé 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 construite par Windsor au début des années 1990 à Corbeil-Essonnes, 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

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

parisienne à la fin du XIX^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.

En comparaison avec la croissance déjà exceptionnelle de Los Angeles dans la seconde moitié du XX^e siècle, les enceintes 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, puis essentiellement après la Seconde Guerre mondiale.

Trois phases de croissance peuvent être décelées, durant lesquelles 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 marque 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, sont 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 courante 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 neuf⁹ montre en effet une tendance à l'augmentation générale du nombre de *gated*

9. 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*.

communities, mais de 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 dix-huit 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)

		% des développements neufs		
County	Subdivision	Avr. 2000	Déc. 2000	Déc. 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
Nombre 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.

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

Le constat qui précède doit se lire à deux niveaux. 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 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, d'autre part, 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 à la fois 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 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'ils 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, 2005a, 2005b].

En effet, aux États-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*¹⁰. 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 de 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 onze ans de valse-hésitation et de nombreuses tentatives de blocage de l'incorporation par les promoteurs immobiliers, celle-ci s'est constituée 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

10. 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'État 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, puisqu'elle est une entité administrative dont l'échelon administratif supérieur est l'État. 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].

fixant les frontières de la nouvelle municipalité laissât sous la juridiction du comté les zones non encore construites.

Ainsi, le comté autorise les incorporations, dès lors qu'elles ménagent la possibilité de poursuivre le développement des zones non incorporées adjacentes. Il a pour 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 d'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 œuvre dans le développement résidentiel de la banlieue parisienne à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, où les lotissements privés se sont révélés 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 défaillantes et n'ont pu fournir les services de base (route pavée, égouts, etc.).

Résidents et non-résidents, 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.

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 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. 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 résidents.

À l'interface entre la *gated community*, les quartiers et les collectivités voisins, 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 et Strange, 1999]. Ceci expliquerait le développement par contagion, de proche en proche, des *gated communities*, et ce faisant la construction d'un paysage anxiogène 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 (les frais de copropriété s'élèvent couramment à 1 500 dollars par an), la présence d'une clôture conduit globalement à une surévaluation des prix dans la *gated community* au détriment du voisinage [Lacour-Little et 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 territoriale : contrôle d'accès, projet socialement séparateur favorisant l'homogénéité et l'intégration sociale, projet économique valorisant la valeur des propriétés intra-muros.

*Un outil privé de gestion 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 microdémocratie 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 néolibéraux 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]. Ils formulent 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. L'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 propriétaires, 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'abord 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-propriétaires).

On peut questionner par ailleurs les effets induits sur un environnement local par une telle copropriété fermée. Les localisations choisies par les promoteurs immobiliers et par les acteurs individuels (accédants à la propriété) résultent 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 privée, 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].

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 territoriale 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 règlements 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 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 questions sont aujourd'hui anciennes et ont contribué au développement d'une jurisprudence ancienne dans le cas des États-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 phéno-

mènes de petite criminalité intra-muros [Atlas et 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 et 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'ait plus d'effet aujourd'hui sur les tentatives d'effraction. Les éléments du débat se compliquent si l'on considère que, dans les grandes copropriétés réunissant plusieurs centaines de logements, 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 [Durlington, 2005] ;

- la clôture des *gated communities* produit un effet positif notable sur la valeur des propriétés [Bible et Hsieh, 2001 ; Lacour-Little et Malpezzi, 2001]. Néanmoins, cette surévaluation se traduit par une 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 termes 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 supérieurs, 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.

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, diffusés 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 résidents, 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.

Bibliographie

- ATLAS R., LEBLANC W. G., « The impact on crime of streets closures and barricades : a Florida case study », *Security Journal*, vol. 5, 1994, p. 140-145.
- BASTIÉ J., *La Croissance de la banlieue parisienne*, PUF, Paris, 1964.
- BATOR F. M., « The anatomy of market failure », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, 1958, p. 351-379.
- BIBLE D. S. et HSIEH C., « Gated communities and residential property values », *Appraisal Journal*, vol. 69, n° 2, 2001, p. 140.
- BILLARD G., CHEVALIER J. et MADORE F., *Ville fermée, ville surveillée : la sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*, Presses universitaires de Rennes, coll. « Géographie sociale », Rennes, 2005.
- BLAKELY E. J. et SNYDER M. G., *Fortress America, Gated Communities in the United States*, Brookings Institution Press & Lincoln Institute of Land Policy, Washington DC, Cambridge, M. A., 1997.
- BROWER T., « 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, 1992, p. 203-273.
- BURKE M., *The Pedestrian Behaviour of Residents in Gated Communities*. Walking the 21st Century, Perth, Australie, février 2001, p. 139-150.
- BURKE M. et SEBALY C., « Locking in the Pedestrian ? The privatized streets of gated communities », *World Transportation Policy and Practice*, vol. 7, n° 4, 2001, p. 67-74.
- CALDEIRA T. P. R., *City of Walls : Crime, Segregation, and Citizenship in Sao Paulo*, University of California Press, Berkeley, CA, 2000.

- CALLEN D. et LE GOIX R., « Fermeture et entre-soi dans les enclaves résidentielles », in LE GOIX R. et SAINT-JULIEN T. (dir.), *La Métropole parisienne. Centralités, Inégalités, Proximités*, Paris, 2006 (publication en cours), 16 p.
- CARVALHO M., VARKKI GEORGE R. et ANTHONY K. H., « Residential satisfaction in *Condomínios Exclusivos* (Gate Guarded Neighborhoods) in Brazil », *Environment and Behavior*, vol. 29, n° 6, 1997, p. 734-768.
- CIOTTI P., « Forbidden city », *Los Angeles Times*, 9 février 1992.
- DIRECTION DE L'ARCHITECTURE (1978). « Paris discret ou le guide des villas parisiennes », *Les Cahiers de la recherche architecturale*, n° 3, novembre 1978.
- DURINGTON M., *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, février-mars 2005, <http://www.gated-communities.de>.
- FOLDVARY F., *Public Goods and Private Communities : the Market Provision of Social Services*, Edward Elgar, Aldershot, 1994.
- FOX-GOTHAM K. (2000). « Urban space, restrictive covenants and the origins of racial segregation in a US city, 1900-1950 », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 24, n° 3, 2000, p. 616-633.
- FRANTZ K., « Gated communities in the USA. A new trend in urban development », *Espace, populations et sociétés*, n° 1, 2000, p. 101-113.
- FREY W. H., « The new urban revival in the United-States », *Urban Studies*, vol. 30, n° 4/5, 1993, p. 741-774.
- GIROIR G., « Les gated communities à Pékin, ou les nouvelles cités interdites », *Bulletin de l'Association des géographes français*, vol. 79, n° 4, 2002, p. 423-436.
- GLASZE G., « Les complexes résidentiels fermés au Liban », *Observatoire de la recherche sur Beyrouth*, n° 13, 2000, p. 6-11.
- GLASZE G. et ALKHAYYAL A., « 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, 2002, p. 321-336.
- GLASZE G., FRANTZ K. et WEBSTER C. J., « The global spread of gated communities », *Environment and Planning B : Planning and Design*, vol. 29, n° 3, 2002, p. 315-320.
- HANSON A. E., *Rolling Hills, The Early Years (February 1930 through December 7, 1941)*, City of Rolling Hills, Rolling Hills, 1978.
- HELSEY R. W. et STRANGE W. C., « Gated communities and the economic geography of crime », *Journal of Urban Economics*, n° 46, 1999, p. 80-105.
- HOWARD E., *Garden Cities of Tomorrow (Les Cités-jardins de demain)*, Londres, 1902 ; rééd. *Tomorrow : A Peaceful Path to Real Reform*, Paris, 1998.
- JACKSON K. T., *Crabgrass Frontier. The Suburbanization of the United States*, Oxford University Press, Oxford, 1985.
- JAILLET M.-C., « Peut-on parler de sécession urbaine à propos des villes européennes ? », *Esprit*, vol. 11, n° 258, novembre 1999, p. 145-167.
- KENNEDY D. J., « Residential associations as state actors : regulating the impact of gated communities on nonmembers », *Yale Law Journal*, vol. 105, n° 3, 1995, p. 761-793.
- LACOUR-LITTLE M. et MALPEZZI S., *Gated Communities and Property Values*, Wells Fargo Home Mortgage and Department of Real Estate and Urban Land Economics, University of Wisconsin, Madison, WI, 2001.

- LE GOIX R., « Les *gated communities* en Californie du Sud, un produit immobilier pas tout à fait comme les autres », *L'Espace géographique*, vol. 31, n° 4, 2002, p. 328-344.
- , « Les *gated communities* aux États-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, Université Paris-I-Panthéon-Sorbonne, Paris, 2003 [available online : http://tel.ccsd.cnrs.fr/documents/archives0/00/00/41/41/index_fr.html].
- LE GOIX R. et LOUDIER-MALGOUYRES C., « L'espace défendable aux États-Unis et en France », *Urbanisme*, n° 337, juillet-août 2004, p. 51-56.
- LE GOIX R., « Gated communities : sprawl and social segregation in Southern California », *Housing Studies*, vol. 20, n° 2, 2005a, p. 323-344.
- , « Gated communities as predators of public resources : the outcomes of fading boundaries between private management and public authorities in Southern California », in GLASZE G., WEBSTER C. J. et FRANTZ K. (dir.), *Private Neighbourhoods : Global and Local Perspectives*, Taylor and Francis, Routledge, 2005b.
- , « La dimension territoriale de la séparation sociale dans les *gated communities* en Californie du Sud », *L'Information géographique*, vol. 69, décembre 2005c, p. 32-49.
- LEAVITT J. et LOUKAITOU-SIDERIS A., *Safe and Secure : Public Housing Residents in Los Angeles Define the Issues*, Future and Visions : Urban Public Housing, Cincinnati, Ohio, 1994, p 287-303.
- LEFRANÇOIS D., « Vers l'émergence d'un modèle français d'espace défendable ? », *Les Cahiers de la sécurité intérieure*, n° 43, spécial *Urbanisme et sécurité*, 2001, p. 63-80.
- LOW S. M., « The edge and the center : gated communities and the discourse of urban fear », *American Anthropologist*, vol. 103, n° 1, 2001.
- , *Behind the Gates : Life, Security, and the Pursuit of Happiness in Fortress America*, Routledge, New York, 2003.
- MADORÉ F., « Fragmentation urbaine et développement de l'auto-enfermement résidentiel dans le monde », *L'Information géographique*, n° 2, 2004, p. 127-138.
- MARCHAND B., *Paris, histoire d'une ville*, Le Seuil, Paris, 1993.
- MASSEY D. S. et DENTON N. A., *American Apartheid : Segregation and the Making of the Underclass*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1993.
- MCKENZIE E., *Privatopia : Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*, Yale University Press, New Haven (Conn.), Londres, 1994.
- MILLER G. J. (1981), *Cities by Contract*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- MONTSERRAT FARGUELL I. et GRANDVAL V. (dir.), *Hameaux, villas et cités de Paris*, Action artistique de la Ville de Paris, Paris, 1998.
- NEWMAN O. (1996). *Creating Defensible Space*, 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, Washington, DC.
- NEWMAN O., GRANDIN D. et WAYNO F. (1974). *The Private Streets of St. Louis*, A National Science Foundation Study, Institute for Community Design, New York, 1974.
- PARNES B., « Ocean Grove : a planned leisure environment », in STELLHORN P. A. (dir.), *Planned and Utopian Experiments*, New Jersey Historical Commission Trenton, NJ, 1978, p. 29-48.

- PINÇON M. et PINÇON-CHARLOT M., *Paris Mosaïque*, Calmann-Lévy, Paris, 2001.
- PURCELL M., « Ruling Los Angeles : neighborhood movements, urban regimes, and the production of space in Southern California », *Urban Geography*, vol. 18, n° 8, 1997, p. 684-704.
- QUERRIEN A. et LASSAVE P., « Au risque des espaces publics », *Les Annales de la recherche urbaine*, n° 83/84, 1999.
- RONCAYOLO M. (1980). « Logiques urbaines », in DUBY G. (dir.), *Histoire de la France urbaine*, tome : *XIX^e siècle*, Seuil, Paris, 1980, p. 18-71.
- SANCHEZ T. et LANG R. E., « Security vs. status ? A first look at the census' gated community data », *Journal of Planning Education and Research*, vol. 24, n° 3, 2005, p. 281-291.
- SCHAER R., CLAEYS G. et SARGENT L. T., *Utopia : the Search for the Ideal Society in the Western World*, The New York Public Library, Oxford University Press, New York, XIII, 2000.
- WEBSTER C. J., « Property rights and the public realm : gates, green belts, and gemeinschaft », *Environment and Planning B : Planning and Design*, vol. 29, n° 3, 2002, p. 397-412.
- WILSON-DOENGES G., « An exploration of sense of community and fear of crime in gated communities », *Environment and Behavior*, vol. 32, n° 5, 2000, p. 597-611.