FILIÈRES RÉSIDENTIELLES À MONTRÉAL : LE CAS DES HAÏTIENS DE RIVIÈRE-DES-PRAIRIES

Sylvie Paré (Université du Québec à Montréal)

Nous tenons à remercier la Société canadienne d'hypothèques et de logement de son appui à notre étude sur les acheteurs d'immeubles résidentiels haïtiens à Rivière-des-Prairies. Nous voulons aussi remercier Patrimoine canadien pour les fonds octroyés dans le cadre d'une recherche postdoctorale effectuée au Centre d'études ethniques de l'Université de Montréal sur les acheteurs du marché résidentiel de l'île de Montréal.

INTRODUCTION

Les nouveaux immigrants se rabattent souvent sur leurs réseaux pour trouver un lieu de résidence correspondant à leurs besoins. À l'instar des immigrants arrivant à Chicago, à New York ou à Boston, les immigrants de Montréal s'établissent fréquemment près de leur communauté d'origine, et ont tendance à se tourner vers leurs parents, amis et partenaires d'affaires pour trouver le lien social essentiel à leur intégration dans ce nouveau contexte du pays d'accueil. Des organismes d'aide aux nouveaux arrivants comme les *settlement houses* à Chicago[1], ou plus près de nous, des organismes de Montréal comme le Centre social d'aide aux immigrants, le Service d'aide aux néo-Québécois et aux immigrants et le SARIMM (Service d'aide aux réfugiés et immigrants), jouent souvent un rôle dans le premier lieu d'établissement du nouvel immigrant à Montréal. Mais qu'en est-il de l'immigrant qui a une certaine indépendance financière et qui avait déjà des liens familiaux et sociaux préalablement à son arrivée ? Comment décide-t-il d'un quartier d'établissement ? À qui fait-il appel pour trouver l'information pertinente ? Comment évalue-t-il la qualité d'un quartier ? Sera-t-il acheteur d'une propriété ou locataire ?

De nombreux auteurs, dont Apparicio et Séguin (2008), ont mesuré la ségrégation résidentielle à Montréal, alors que d'autres comme Teixeira et Murdie (1997) ont examiné les conditions qui mènent à la concentration, à la dispersion ou à la ségrégation des groupes sociaux dans l'espace. Enfin, certains auteurs se sont penchés sur l'impact des flux migratoires, les modes d'insertion urbaine dans les grandes villes nord-américaines ou européennes, et les incidences de ces facteurs sur les économies locales et les installations collectives.

Le cas de Montréal a donc été étudié à maints égards, mais peu de travaux ont été faits directement sur les filières résidentielles des immigrants. Dans cet article, nous aborderons le rôle de certains des acteurs de l'immobilier — agents immobiliers, vendeurs et acheteurs de propriétés, notaires, et prêteurs hypothécaires. Nous examinerons aussi l'importance des réseaux de proches ou de connaissances dans la recherche d'un logement pour les Haïtiens de Rivière-des-Prairies, puis nous discuterons des dynamiques sous-tendant le fonctionnement de ces filières résidentielles. Nous terminerons par une proposition de pistes de recherche sur ces questions pour Montréal.

LES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

Dans nos travaux visant la compréhension des lieux et des formes de l'établissement résidentiel à Montréal, nous avons cerné plusieurs acteurs importants sur le marché immobilier pour divers groupes ethniques à Montréal. Parmi ceux-là, nous avons choisi de nous pencher sur les agents immobiliers, les notaires et les acheteurs d'immeubles résidentiels pour comprendre les dynamiques immobilières dans certains quartiers de Montréal. Nous avons ainsi effectué une enquête auprès d'une cinquantaine d'agents immobiliers, suivie de quelques entrevues en profondeur avec des agents immobiliers et des notaires (Paré, 1998).

Par la suite, nous avons mené une enquête postale auprès de 80 acheteurs de résidences, suivie de 20 entrevues avec des acheteurs de diverses origines ethniques dans la région de Montréal. Cette nouvelle recherche visait à mieux comprendre comment chacun intervient — acheteurs et vendeurs de résidences unifamiliales — en tenant compte de l'appartenance ethnique (Paré, 2001).

L'un des groupes ethniques immigrants — les Haïtiens à Rivière-des-Prairies — a révélé une activité

immobilière assez unique dans ce quartier montréalais ; des entrevues en profondeur ont donc eu lieu auprès de 13 acheteurs de Rivière-des-Prairies, ainsi qu'auprès de quelques représentants d'institutions impliquées dans le financement hypothécaire.

Nos recherches et entrevues montrent que le choix de la résidence, de même que celui des professionnels impliqués dans le processus, est essentiellement fondé sur les divers réseaux des individus. La constitution sociale de certains quartiers de la ville se voit donc structurée suivant les filières résidentielles choisies.

L'IMPORTANCE DE L'ETHNICITÉ

Grâce aux diverses entrevues et études effectuées au début des années 2000, nous avons constaté que plus du cinquième des acheteurs du marché résidentiel montréalais considèrent comme importante l'appartenance ethnique dans le choix d'un agent immobilier (Paré, 2001) ; la facilité de communication, la confiance, la complicité en raison des valeurs, de la culture et de la langue communes constituent les motifs invoqués pour ce choix. Il n'y a rien de bien étonnant à ce que bon nombre de gens estiment que ces conditions favorisent le succès de leur transaction immobilière. Toutefois, bien que l'origine ethnique ne soit pas le seul facteur important dans le choix d'un agent pour la majorité des acheteurs, quand il s'agit d'acheteurs appartenant à un groupe minoritaire[2] composé d'immigrants récents, 36,4 %[3] d'entre eux lui accordent de l'importance, ce qui représente une distinction importante entre groupes minoritaires et groupes majoritaires.

Par ailleurs, le choix de l'agent immobilier n'est pas forcément rattaché à des relations préexistantes, que ce soit avant ou après l'immigration de l'acheteur, bien qu'on observe une proportion appréciable de cas où les relations préexistantes ont favorisé la transaction. Dans notre enquête, 56 % des répondants de groupes minoritaires ont déclaré connaître leur agent immobilier avant la transaction. Pour ces répondants, la question *comment avez-vous rencontré votre agent immobilier ?* ne se pose donc pas. Les acheteurs que nous avons joints avaient déjà leur réseau de connaissances et l'ont utilisé. Mais comment les autres personnes qui n'avaient pas de connaissances parmi les professionnels de l'immobilier ont-elles trouvé leur agent ?

Selon nos résultats (tableau 1), 11 % ont utilisé des annonces dans les journaux, 10 % ont eu recours à des affiches « à vendre » pour joindre l'agent inscripteur directement, et 18,8 % ont utilisé d'autres moyens. À l'examen des différences entre les répondants des groupes majoritaires et minoritaires, nous avons constaté que les stratégies déployées se ressemblent, sauf pour ce qui est du recours aux affiches « à vendre », six fois plus fréquent chez les acheteurs des groupes minoritaires (4,8 % par rapport à 29,4 %), une différence significative ; ceux-ci arpentent les quartiers pour déceler les propriétés qui sont à vendre. Les filières menant à l'achat d'une propriété ne sont donc pas forcément les mêmes : elles sont modulées par les besoins et l'autonomie des acheteurs.

TABLEAU 1 : Ressources utilisées pour trouver une propriété, hors du réseau des connaissances[4]

Moyens	Groupes majoritaires	Groupes minoritaires	Ensemble des répondants
	%	%	%
Annonces dans les journaux	12,7	5,9	11,3
Circulaires de porte à porte	1,6	0	1,3
Affiches « à vendre »	4,8	**29,4**	10,0
Médias ethniques	0	5,9	1,3
Autre	17,5	23,5	18,8
Ensemble (n)	(63)	(17)	(80)

Le facteur ethnique dans la production de l'espace différencié : relations sociales et transactions immobilières, Montréal (moins West-Island), 2000.

En outre, plusieurs facteurs tels que le recours à des personnes bien connues dans le groupe ethnique (27,5 %), à des agents immobiliers partageant la même langue (19,1 %) et à des amis communs (14,9 %) ont été cernés au cours de la même enquête (données non montrées). On peut donc affirmer l'importante préséance de l'usage des ressources du groupe dans le processus d'achat.

Plus de 40 % de l'échantillon a signalé divers critères de préférence dans le choix de l'agent immobilier (données non montrées). La connaissance qu'a l'agent du quartier dans lequel le client souhaite habiter a été le critère le plus souvent invoqué, suivi de la langue commune, critère mentionné par un répondant sur cinq. Puisqu'environ la moitié des répondants ne connaissaient pas leur agent avant d'acheter leur propriété, la langue était un critère important dans la relation agent-client. Enfin, la compétence et l'expérience de l'agent immobilier viennent en troisième lieu, ce qui montre que la qualité de la relation personnelle est fondamentale dans la relation marchande, un thème important selon Weber[5].

La connaissance personnelle du marché immobilier peut influer sur la volonté de l'acheteur d'agir seul plutôt qu'avec un agent immobilier. Par conséquent, nous avons analysé la connaissance du marché telle que déclarée par les acheteurs ayant participé à l'enquête (tableau 2).

TABLEAU 2 : Connaissance personnelle du marché immobilier chez les acheteurs ayant accompli une transaction immobilière en 1996-1997[6]

Origine de la connaissance du marché	Groupes majoritaires	Groupes minoritaires	Ensemble des répondants
	%	%	%
Bonne connaissance préalable du marché	42,9	52,9	45,0
Conseils de la part des amis et de la famille	22,2	29,4	23,8
Visite des quartiers visés	49,2	58,8	51,3
Journaux et revues spécialisées	33,3	41,2	35,0
Recherche sur l'Internet	6,3	17,6	8,8
Autre	14,3	17,6	15,0
Ensemble (n)	(63)	(17)	(80)

Le facteur ethnique dans la production de l'espace différencié : relations sociales et transactions immobilières, Montréal (moins West-Island), 2000.

Un peu plus de la moitié des acheteurs (51,3 %) ont arpenté les quartiers eux-mêmes, alors que 45 % avaient une expérience préalable du marché immobilier. Certains ont cherché de l'information dans les journaux et les revues spécialisées (35 %), d'autres auprès de la famille et des amis (23,8 %). La recherche sur l'Internet, une stratégie de recherche à un stade encore embryonnaire à l'époque de l'enquête (début des années 2000), compte pour 8,8 % des stratégies de recherche déployées pour trouver une propriété, chiffre qui a probablement doublé ou triplé depuis.

En résumé, on peut dire que les acheteurs font usage de multiples stratégies pour trouver la propriété qui répondra le mieux à leurs besoins. La filière, qu'elle soit dans un registre formel ou plutôt informel, varie selon leur connaissance des lieux et leurs réseaux familiaux ou sociaux.

LES ÉLÉMENTS DÉCLENCHEURS DE LA FILIÈRE RÉSIDENTIELLE DANS LA COMMUNAUTÉ

On ne peut comprendre les facteurs qui sous-tendent le fonctionnement des diverses filières résidentielles sans examiner de près les liens dynamiques entre les acteurs d'une transaction immobilière. Au cours de notre étude de terrain auprès d'agents immobiliers et de gens de plusieurs groupes ethniques — immigrants et non-immigrants, hommes et femmes (Paré, 2001, 1998) — qui ont recours à eux, nous avons découvert que certains immigrants membres des minorités visibles ont un accès limité au logement :

Déjà, c'est difficile de trouver un logement sans enfant. D'ailleurs, 60 % d'entre nous sommes devenus propriétaires à force de refus de trouver un logement décent [...] La plupart des familles haïtiennes le sont par la force des choses [...] on nous a forcés à être propriétaires. Entrevues auprès de clients d'agents immobiliers, sujet 7, 27 avril 2000.

Dans notre étude, aucun cas n'a été aussi parlant que celui d'un père aux prises avec des difficultés graves à loger sa famille à Montréal. C'est pourquoi nous avons choisi de nous concentrer sur les difficultés rencontrées par les Haïtiens dans l'accès au logement locatif et d'examiner leur accès subséquent à la propriété résidentielle.

Comme le souligne Ledoyen (2001), de nombreux immigrants qui subissent une discrimination considérable basée sur la couleur de leur peau ou leur situation familiale n'ont d'autre choix que de se tourner vers la propriété résidentielle afin d'échapper aux difficultés fréquemment rencontrées par les membres de leur groupe sur le marché locatif[7].

Au cours de l'étude de Rivière-des-Prairies, nous avons relevé des cas d'exclusion du marché du logement locatif. Voici un exemple qui illustre l'impossibilité de louer un logement à Montréal-Nord et la décision d'acheter une propriété à Rivière-des-Prairies[8]:

...j'ai quatre enfants, donc j'ai habité avant à Montréal-Nord [...] Il y a pas mal de propriétaires qui ne veulent pas louer son appartement pour des gens qui ont beaucoup [...] d'enfants. Entrevues auprès d'acheteurs d'origine haïtienne dans le quartier Rivière-des-Prairies, sujet 3, 2001[8].

...quand tu as des enfants, c'est très difficile de [...] de se loger. Y en a des propriétaires qui sans le dire, ne [...] rappellent jamais. Entrevues auprès d'acheteurs d'origine haïtienne dans le quartier Rivière-des-Prairies, sujet 6, 2001.

Selon les entrevues menées à Rivière-des-Prairies, les acheteurs d'origine haïtienne choisissent ce quartier pour de multiples raisons, présentées à la figure 1.

Parmi les motifs les plus cités, nous retrouvons la proximité du lieu de travail et la présence de la famille, la proximité du quartier de Montréal-Nord (où se trouve généralement le réseau familial et la communauté ethnique) et la localisation sur l'île de Montréal (pour ne pas avoir à traverser les ponts aux heures de pointe), la beauté des propriétés, la présence de la communauté ethnique, les taxes moins élevées qu'ailleurs, la tranquillité du quartier, les avantages retrouvés en dehors de Laval et la présence troublante des gangs de rue à Montréal-Nord.

Ainsi, pour les raisons évoquées en entrevue, les acheteurs mettent en œuvre diverses stratégies pour

FIGURE 1 : Raisons pour lesquelles les acheteurs d'origine haïtienne ont choisi Rivière-des-Prairies, 2001[9]

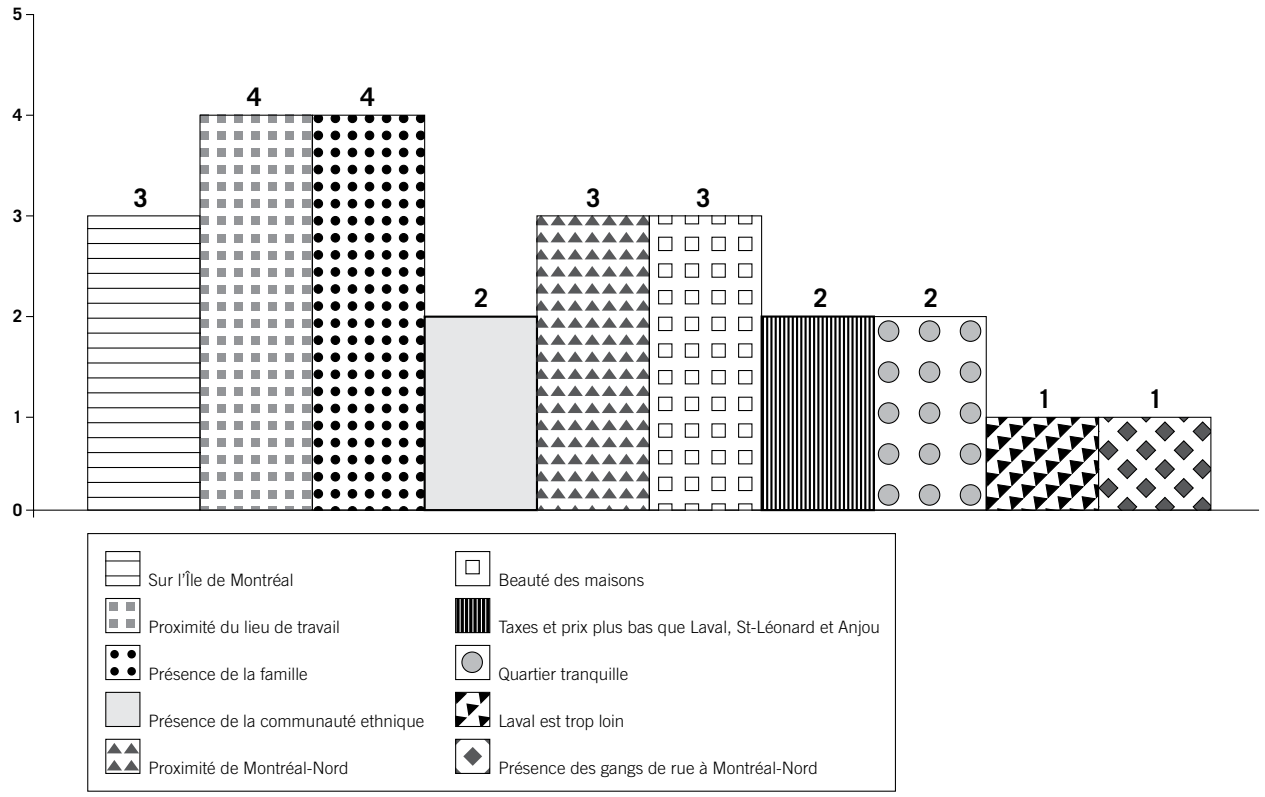
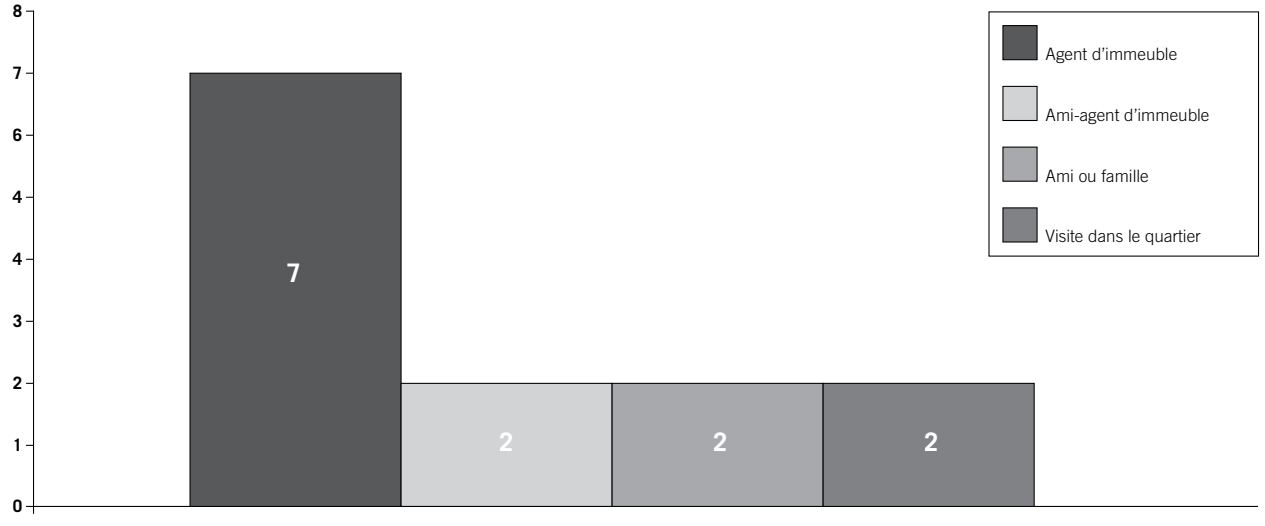


FIGURE 2 : Recours à un agent immobilier, acheteurs d'origine haïtienne, Rivière des Prairies, 2001[10]



trouver une propriété en fonction des réseaux dont ils disposent à l'intérieur ou à l'extérieur de la communauté ethnique.

À l'examen de la figure 2, nous remarquons l'importance du recours à l'agent immobilier pour trouver une propriété, car plus de la moitié des acheteurs ont dit avoir eu recours à un agent ou à un ami qui était agent. Ensuite, les amis, les membres de famille et les visites dans le quartier ont été les moyens utilisés pour trouver et acheter une propriété à Rivière-des-Prairies. L'agent immobilier constitue ainsi l'un des principaux acteurs du processus d'achat.

Outre l'accès limité au marché immobilier des secteurs Anjou, St-Léonard et Montréal-Nord, d'autres difficultés, dont le financement hypothécaire, ont fait surface parmi les facteurs importants dans le choix du quartier par les ménages haïtiens devenus propriétaires au début des années 2000. Mais comme il existe maintenant le prêt préautorisé comme formule de financement, l'acheteur peut faire la preuve immédiate au vendeur (ou à l'agent immobilier du vendeur) que le financement est octroyé, ce qui élimine l'obstacle du financement.

De plus, à Rivière-des-Prairies, les prix sont généralement moins élevés qu'ailleurs dans la partie est de l'île de Montréal, ce qui favorise un plus grand accès pour les acheteurs d'une première maison. Rivière-des-Prairies est aussi un quartier attrayant pour les Haïtiens en raison de la proximité géographique des arrondissements Montréal-Nord, Anjou et Saint-Léonard, lieux d'établissement habituels de la communauté haïtienne de Montréal. Si l'adoption du quartier Rivière-des-Prairies est intimement liée à la préexistence des réseaux familial et social, elle se combine aussi à un style de vie de type banlieue : la construction des immeubles pendant les années 1980 selon le type pavillonnaire qui était alors en vogue fait de ce quartier un lieu paisible et verdoyant — ce que les jeunes familles haïtiennes recherchent.

PISTES DE RECHERCHE ET DE RÉFLEXION

Souvent, on a mis en doute l'existence d'une ségrégation résidentielle ethnique à Montréal, car on n'y trouve pas de grands ghettos comme dans certaines parties de New York, Chicago ou Washington. Cette répartition dans l'espace entre les divers groupes n'est peut-être pas aussi différenciée qu'en d'autres contextes, mais les données de 2001 qu'Apparicio et coll. (2007) ont examinées offrent encore une fois un panorama nous dictant de poursuivre la démarche pour le territoire montréalais. L'évolution des divers indices de ségrégation tels que ceux traditionnellement mesurés par Massey et Denton (1988) mérite d'être suivie afin d'établir l'ordre et l'ampleur des changements survenus depuis le recensement de 2001.

L'abondance de communautés ethniques diversifiées sur son territoire fait de Montréal une ville remarquable par sa diversité (Paré, Frohn et Laurin, 2002; Ley et Germain, 2000). Mais comme nous l'avons vu, la localisation résidentielle n'y est pas aléatoire. Il faudrait mieux comprendre et saisir les motifs de la dynamique d'établissement des immigrants et mieux connaître les facteurs en jeu selon les communautés ethniques.

Enfin, il y a lieu de s'interroger sur les divers lieux d'établissement des immigrants : sont-ils des lieux de transition, des domiciles à long terme, ou simplement des choix résidentiels qui correspondent aux besoins à court terme des ménages? Pour jeter un éclairage sur ces questions importantes et mieux appréhender l'ensemble des paramètres intervenant dans l'établissement résidentiel des immigrants et des divers groupes ethniques à Montréal, plus de recherches qualitatives (avec un volet quantitatif) nous apparaissent nécessaires.

RÉFÉRENCES

Apparicio, Philippe et Anne Marie Séguin (2008) *Retour sur les notions de ségrégation et de ghetto ethniques et examen des cas de Montréal, Toronto et Vancouver*, rapport soumis à la Commission sur les pratiques d'accommodement raisonnable, INRS-UCS, 56 p.

Apparicio, Philippe, X. Leloup et P. Rivet (2007) « La diversité montréalaise à l'épreuve de la ségrégation : pluralisme et insertion résidentielle des immigrants », *Revue de l'intégration et de la migration internationale / Journal of International Migration and Integration*, vol. 8, no 1, p. 63-87.

Ledoyen, Alberte (2001). *Le regard des petits propriétaires sur les demandeurs de logement*, Direction de la recherche et de la planification, Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse, réalisé en partenariat avec Immigration et Métropole, 104 pages.

Ley, David. Germain, Annick (2000). «Immigration and the Changing Social Geography of Large Canadian Cities», *Plan Canada*, vol. 40, no 4: 29-32.

Massey, Douglas S. et Denton, Nancy A. (1988) «The Dimensions of Residential Segregation», *Social Forces*, Vol. 67, no. 2: 281-315.

Paré, Sylvie (2008). « Diversité et pluralisme : des perceptions, des faits », à paraître dans Pierre Delorme (ed), Liber, Montréal.

Paré, Sylvie (2001). « L'accès à la transaction immobilière : un des mécanismes du processus de ségrégation résidentielle ethnique », *Recherches sociographiques*, vol. XLI, no 3, p. 509-528.

Paré, Sylvie (2001). *Le facteur ethnique dans la production de l'espace différencié: relations sociales et transactions immobilières*, Étude post-doctorale CEETUM, Patrimoine Canadien, 74 p+ annexes.

Paré, Sylvie (2001). « Le facteur ethnique dans le choix d'un agent immobilier: les perceptions des acteurs », *Les Cahiers du GRÈS*, vol. 2, no 1, p. 41-53.

Paré, Sylvie (1998) *Le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique: processus et mécanismes de production*, Département de sociologie, Faculté des arts et des sciences, Thèse présentée à la Faculté des études supérieures en vue de l'obtention du grade de Ph. D., 320 pages.

Paré, Sylvie. Frohn, Winnie. et Laurin, Marie-Ève. (2002) « Diversification des populations dans la région de Montréal : de nouveaux défis de la gestion urbaine », *Revue de l'administration publique du Canada*, vol. 45, no. 2 : 195-216.

Teixeira, Carlos. et Murdie, Robert A. (1997) «The Role of Ethnic Real Estate Agents in the Residentiel Relocation Process : a Case Study of Portuguese Homebuyers in Suburban Toronto», *Urban Geography*, Vol. 18, no. 6: 497-520.

Weber, Max (1995 (1922)) *Économie et Société*, Tome 1, Paris: Plon, 1971, Traduction de Wirtschaft und Gesellschaft, Agora Pocket, 411pages.

Weber, Max (1995 (1922) *Économie et Société*, Tome 2, Paris: Plon, 1971, Traduction de Wirtschaftund Gesellschaft, Agora Pocket, 425 pages.

NOTES

[1] On se rappellera le rôle de la philanthrope Jane Addams dans la mise sur pied de la première settlement house dans l'un des quartiers immigrants surpeuplés du centre-ville de Chicago, en 1889. Ses travaux sur le terrain s'inscrivaient dans cette nouvelle sociologie, l'École de Chicago, qui a connu depuis un nouvel essor, notamment dans le champ des études urbaines.

[2] Le groupe minoritaire se définit ici par le pouvoir politique qu'il détient dans la société. Il s'agit d'une définition sociologique du terme.

[3] Le facteur ethnique dans la production de l'espace différencié : relations sociales et transactions immobilières, Montréal (moins West-Island), 2000. Les divers pourcentages représentent des réponses multiples.

[4] Les données sont compilées de manière à prendre en compte les réponses multiples ; il se peut donc que le total des pourcentages des colonnes ne soit pas 100 %.

[5] Dans son ouvrage Économie et Sociétés, Weber (1925) montre la part de cette relation interpersonnelle dans la relation sociale.

[6] Les données sont compilées de manière à prendre en compte les réponses multiples ; il se peut donc que le total des pourcentages des colonnes ne soit pas 100 %.

[7] Les travaux d'Alberte Ledoyen (2001) ont montré clairement les difficultés rencontrées par les familles d'origine haïtienne sur le marché locatif. Les propriétaires de petits immeubles multifamiliaux faisaient clairement preuve de discrimination envers ces familles d'origine haïtiennes.

[8] Soulignons une meilleure accessibilité générale au marché immobilier de Rivière-des-Prairies en raison d'une plus faible valeur des propriétés résidentielles qu'à Montréal-Nord, par exemple.

[9] Tiré de la présentation au Symposium du Domaine 6 CIMQ-IM, Filières résidentielles et choix de quartier des immigrants, 21 novembre 2008. Rappelons que nous avons tenu compte des réponses multiples dans cette figure.

[10] Tiré de la présentation au Symposium du Domaine 6 CIMQ-IM, Filières résidentielles et choix de quartier des immigrants, 21 novembre 2008.