

## Recherches sociographiques



# L'accès à la transaction immobilière : un des mécanismes du processus de ségrégation résidentielle ethnique

Sylvie Paré

Volume 41, Number 3, 2000

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/057394ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/057394ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

### ISSN

0034-1282 (print)

1705-6225 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this article

Paré, S. (2000). L'accès à la transaction immobilière : un des mécanismes du processus de ségrégation résidentielle ethnique. *Recherches sociographiques*, 41(3), 509–528. <https://doi.org/10.7202/057394ar>

### Article abstract

Research on the role of real estate agents in residential segregation has revealed certain aspects of ethnic discrimination. One of the mechanisms by which this occurs enters into effect at a particular point in the agent-client social relationship. The ethnic group to which the real estate agent belongs, whether it is a so-called majority or minority group, appears to have an impact on access to real estate transactions. The differences in access to service and to the property sought by the client are introduced by the agent providing the real estate service for various reasons, which are explored in this article. The differences in the treatment of certain ethnic client groups are examined quantitatively and then qualitatively, based on a small number of in-depth interviews, which leads to a better understanding of the differentiation-discrimination process.

# **L'ACCÈS À LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE : UN DES MÉCANISMES DU PROCESSUS DE SÉGRÉGATION RÉSIDENTIELLE ETHNIQUE**

**Sylvie PARÉ**

La recherche sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle a révélé certains aspects de la discrimination basée sur l'appartenance ethnique. Un des mécanismes qui la produit s'inscrit dans un moment particulier de la relation sociale agent-client. L'ethnicité de l'agent immobilier, qu'il appartienne à un groupe dit majoritaire ou minoritaire, aurait un impact sur l'accès à la transaction immobilière. Les différences d'accès au service et à la propriété visée par le client sont introduites par l'agent dispensateur du service immobilier pour diverses raisons que nous explorons ici. Les différences dans le traitement de certaines clientèles ethniques sont ainsi étudiées de façon quantitative, puis qualitativement à partir de quelques entrevues en profondeur, ce qui permet de mieux comprendre le processus de différenciation-discrimination.

La recherche sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle a révélé certains aspects de la discrimination basée sur l'appartenance ethnique (PARÉ, 1998). Nous avons centré notre analyse sur l'agent immobilier et sa relation avec le client, pour le contexte montréalais, dans l'objectif de mieux comprendre les effets des relations interethniques du monde immobilier sur la géographie des groupes ethniques à Montréal.

Dans le cadre d'une recherche antérieure, nous avons identifié quelques mécanismes de production de l'espace géographique et social (GALSTER, 1992 ; HULCHINSKI, 1993) ; trois moments ont été cernés dans le processus de la

ségrégation<sup>1</sup> résidentielle ethnique : le choix d'un agent immobilier, l'accès à la transaction et l'orientation de la clientèle par l'agent vers des quartiers particuliers (pilotage).

En ce qui concerne le premier mécanisme, les données indiquent que l'ethnicité de l'agent immobilier, qu'il appartienne au groupe majoritaire ou minoritaire<sup>2</sup>, a un effet sur les relations qu'il entretient avec sa clientèle dans trois moments à tout le moins. Ainsi, le choix de l'agent immobilier par le client, selon la perception de l'agent, est d'abord un choix intraethnique dans plus de 92 % des cas. Les agents immobiliers des diverses catégories, majoritaire ou minoritaire, traiteraient différemment la clientèle en fonction notamment de caractéristiques ethniques dans une proportion de 38 %. Le pilotage ethnique<sup>3</sup>, dans son sens le plus restreint, ne serait pas une pratique importante des agents immobiliers de Montréal (10 %). Certes, il y aurait un pilotage fondé sur des variables comme le pouvoir d'achat, les préférences résidentielles, le cycle de vie et l'appartenance à un groupe ethnique donné. Soixante-neuf pour cent des agents immobiliers dirigeraient ainsi leur clientèle vers des quartiers spécifiques.

Nous analysons ici le second de ces moments stratégiques, en l'occurrence le facteur ethnique dans le traitement différentiel<sup>4</sup> du client par l'agent immobilier. Ce

---

1. La notion de ségrégation présente des difficultés que BRUN et CHAUVIRÉ (1983) regroupent en quatre grandes catégories : l'extension du champ d'application du concept de ségrégation, la ségrégation comme problème social, la mesure de la ségrégation et l'interprétation des formes spatiales. Pour les fins notre étude, nous avons considéré la ségrégation résidentielle ethnique comme une manifestation spatiale de processus générés par la mise à distance ou la proximité sociale, économique ou ethnique entre les individus ou les groupes d'individus. Elle serait tributaire de facteurs macro-structurels et de micro-processus qui érigent des frontières entre les groupes.

2. Pour les besoins opérationnels de l'étude, les membres de la catégorie sociologique « majoritaire » sont les personnes qui sont nées au Québec ou ailleurs au Canada et qui ont déclaré au moins une origine ethnique française ou britannique. Les membres de la catégorie sociologique « minoritaire » sont nés au Canada ou en dehors du pays, avec des origines ethniques et nationales diverses, autres que française ou britannique.

3. La notion de « pilotage ethnique » est dérivée de l'expression américaine *racial steering*. Sophie Body-Gendrot l'a traduite par « pilotage racial » (MASSEY et DENTON, 1995). Nous avons préféré l'expression « pilotage ethnique » qui s'adapte mieux à la réalité sociale montréalaise, fort différente du contexte américain, beaucoup plus imprégnée de la notion de « race », compte tenu de son histoire esclavagiste.

4. Dans cette recherche, du point de vue conceptuel, le traitement différentiel renvoie à la manière et à la qualité de service immobilier que les individus reçoivent de leurs agents immobiliers par rapport à la norme collective, selon leur appartenance ethnique. À cet effet, nous avons consulté les agents immobiliers sur leur propension à traiter différemment certains groupes ethniques et certains groupes sociaux. Le questionnaire invitait aussi l'agent à identifier ce ou ces groupes et à fournir une explication de leur traitement différent.

texte se veut une contribution à l'analyse de la discrimination dans le marché résidentiel, de même que celle de la cohabitation interethnique à Montréal.

### *L'accès à la transaction*

Choisie ou imposée, la cohabitation interethnique n'est pas le fait du hasard. La répartition spatiale qui en résulte peut prendre la forme de « voisinages ethniques » (RENAUD, CARPENTIER et LEBEAU, 1997) privilégiés par certains groupes, une sorte de cohabitation volontaire qui façonne en particulier l'espace social montréalais. Quels sont les facteurs de différenciation ? Quelles variables influencent le processus ? Les données du recensement de 1991 montrent qu'immigrants et non-immigrants partagent des espaces publics au quotidien et coexistent dans la plupart des quartiers résidentiels montréalais (RENAUD, MAYER, LEBEAU, 1996), suivant ainsi différents modèles d'établissement résidentiel (POLÈSE et VELTMAN, 1987).

Dans notre étude, il s'agissait de cerner qualitativement et quantitativement l'ampleur, le type et l'étendue de la participation des acteurs sociaux à chacun des mécanismes suivants : le choix ethnique de l'agent par son client, l'accès à la transaction immobilière et le pilotage ethnique. À partir du cadre conceptuel de George GALSTER<sup>5</sup>, nous avons élaboré un modèle conceptuel adapté au marché de l'immobilier (la figure 1 présente un sous-ensemble du cadre conceptuel). À partir de ce modèle, nous pouvons appréhender la relation sociale agent-client en tenant compte de la variable « stéréotype ethnique » en interaction avec chacun des mécanismes de la séquence proposée (du premier moment, le choix de l'agent, en passant par le second, l'accès à la transaction immobilière et jusqu'au troisième, le pilotage ethnique). Les effets de ce processus sur la ségrégation résidentielle, comme l'illustre le modèle, résultent d'une combinaison de ces facteurs : ou bien ils se situent dans le registre du choix contraint par le jeu de l'agent immobilier, ou encore, il n'y a pas d'effet direct en raison de l'auto-imposition de critères personnels de la clientèle relativement au choix de l'établissement résidentiel. Ce processus multidimensionnel mènerait ainsi à la production de l'espace différencié par l'effet rétroactif des divers mécanismes.

L'accès à la transaction constitue le mécanisme où se manifestent les signes d'une discrimination envers certains groupes. L'examen de l'accès à la transaction immobilière permet d'en connaître quelques formes et variations, soit certaines conditions particulières qui transforment parfois cet accès. Cela ferait partie des stratégies de contrôle qu'utilisent les agents immobiliers pour maximiser la probabilité de vendre ou pour protéger le marché résidentiel.

---

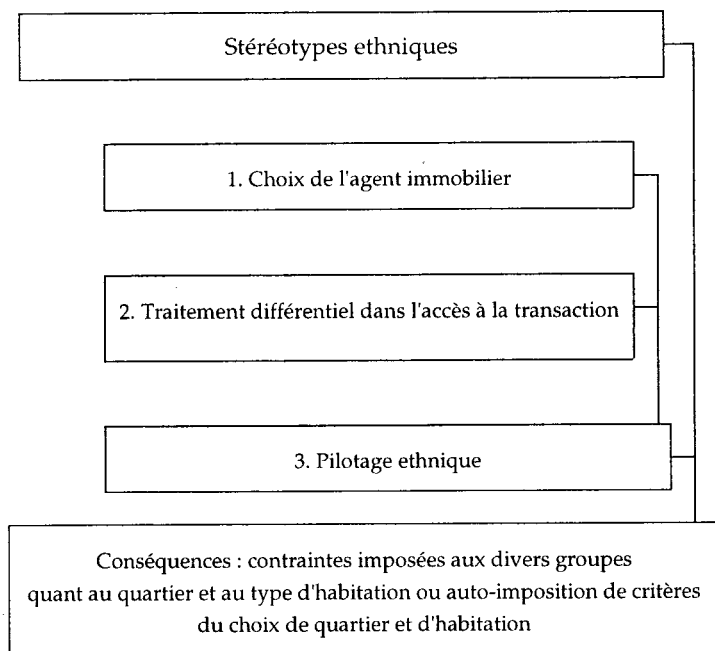
5. Ce cadre conceptuel est présenté dans *Housing Discrimination Study*. Nous l'avons traduit et adapté à la problématique de notre étude. Pour plus d'informations sur l'application et l'adaptation du cadre conceptuel, voir (PARÉ, 1998, p. 63-78).

**FIGURE 1**

*Cadre conceptuel de Galster,  
adaptation au marché de l'immobilier*

## **Cadre conceptuel de Galster : application au champ de l'immobilier**

### **Production de l'espace différencié**



Adaptation du cadre de GALSTER (1992).

L'accès à la transaction aurait une incidence importante sur l'ensemble du système de production de la ségrégation résidentielle ethnique. En effet, il constitue le moment d'un traitement différentiel de certains groupes dans un sens ou l'autre de l'axe de la différenciation-discrimination. L'examen de l'accès à la transaction immobilière met en évidence certaines de ses formes et variations, selon le groupe ethnique du client et selon l'appartenance de l'agent au groupe majoritaire ou minoritaire.

La relation qui s'établit entre les acteurs de l'immobilier découle de conditions préalables transformant l'accès à la transaction immobilière pour certains clients (notamment, l'accès à l'information). Nous utilisons la notion de différenciation-discrimination pour en illustrer la multidimensionnalité. Elle peut prendre la forme d'une ouverture ou d'une fermeture à la relation sociale selon les perceptions positives ou négatives de l'agent quant à l'origine du client, cela pouvant influencer sur la qualité de ses services. Des différences, voire des inégalités, dans l'accès aux ressources apparaîtraient ainsi. Par exemple, si un agent d'origine russe doit répondre à la demande d'une personne d'origine italienne dans le secteur d'un quartier où sont établis les membres de la communauté russe, l'accès à l'information et à la propriété risque d'être diminué pour diverses raisons. L'agent pourra décourager le client de s'établir dans ce voisinage dans le but d'en préserver le caractère ethno-culturel ; il ne sera pas dans une aussi bonne position pour offrir des services à son client d'origine italienne qu'à un membre de sa propre communauté ethnique. En outre, la complicité que crée habituellement l'usage d'une langue tierce ne pourra pas s'établir. Ou encore, l'agent immobilier aura appris de ses collègues que les Italiens négocient trop âprement la commission (du moins, selon certains de nos interlocuteurs). Conséquemment, il pourra se forger une image négative des personnes de cette origine ethnique et contribuera à alimenter les préjugés. Pour toutes ces raisons, une relation de fermeture peut se produire et maintenir ainsi des représentations à l'origine des préjugés dans les deux groupes en présence.

Ainsi, les différences d'accès au service et à la propriété visée par le client peuvent être introduites par l'agent dispensateur du service immobilier. Le traitement différentiel des agents immobiliers à l'égard de certaines clientèles ethniques est ainsi étudié pour mieux comprendre le processus de différenciation-discrimination. Ces indicateurs ont trait aux attitudes et comportements ayant pour effet la diminution de l'accès ou carrément le non-accès de plusieurs groupes à certaines propriétés.

*Aspects méthodologiques*

Nous avons construit une base de données à partir des divers bottins téléphoniques et annuaires disponibles<sup>6</sup> dont principalement celui du recensement des emplois de Montréal<sup>7</sup>. Pour ce faire, nous avons retenu les « industries des agences d'assurance et agences immobilières » à l'intérieur desquelles se trouvent notamment les agences immobilières<sup>8</sup>. Pour éliminer les entreprises spécialisées dans les propriétés non résidentielles, nous avons joint par téléphone une personne de chacune des entreprises immobilières.

Nous avons ainsi procédé à une présélection, où nous visions à recruter des participants afin d'atteindre les trois objectifs suivants : 1) l'identification d'une personne ressource, au sein de l'entreprise immobilière, avec qui poursuivre la communication par le biais d'une lettre de présentation, 2) le décompte du nombre d'agents dans le bureau, afin de stratifier l'échantillon selon la taille<sup>9</sup> des entreprises et, 3) l'activité principale de l'agence, afin de vérifier que l'agence limite ses activités exclusivement au secteur résidentiel.

Voilà comment fut constitué l'univers des agents immobiliers du secteur de l'activité économique résidentielle<sup>10</sup>. Cette procédure a permis de répertorier 207

---

6. Les bases de données de la Chambre d'immeuble du Grand Montréal et de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) ne nous étaient pas accessibles en raison de la confidentialité. Nous avons obtenu certains annuaires dont le REMAX Referral Roster, Édition internationale, 1997. Malgré ses limites – il répertorie seulement les agents immobiliers rattachés à l'agence REMAX –, il comporte des informations pertinentes comme les langues d'usage des agents, l'année d'obtention de leur permis de pratique ainsi que leur niveau de performance (classement selon les niveaux de ventes annuelles, comme le club exécutif, ventes de 60 000 \$ à 80 000 \$ par année, le club platinum, ventes de 250 000 \$ et plus par année, etc.). Nous n'avons pas obtenu d'informations semblables pour les autres grandes agences immobilières, ni pour les petits agents indépendants puisque de tels annuaires n'existent pas pour l'ensemble des agences montréalaises.

7. Le REEM est une base de données économiques qui contient les noms des entreprises de l'ensemble du territoire de Montréal selon les codes de l'activité économique principale et secondaire. Il offre aussi les coordonnées des entreprises à la place d'affaires. Dans notre étude, nous avons utilisé les données dont la mise à jour avait été effectuée en 1992.

8. Il s'agit des entreprises figurant à l'intérieur du grand groupe d'activité 76 de la Division L (spécifiquement le code d'activité 7611) de la Classification-type des industries, Statistique Canada.

9. La taille de l'entreprise, selon le nombre d'employés, a été retenue comme indicateur afin de stratifier l'échantillon.

10. L'entreprise immobilière dont la raison sociale est Royal LePage est absente de la liste que nous avons constituée. Elle était en restructuration au moment de la présélection téléphonique, ayant absorbé la compagnie Montreal-Trust. Par la suite, plusieurs agents auraient rejoint la firme Sutton.

entreprises et de dénombrer 1 264 agents d'immeubles<sup>11</sup> sur le territoire de l'Île-de-Montréal, en excluant le West-Island. Le tableau 1 montre les étapes du processus de constitution de l'échantillon, c'est-à-dire des entreprises répertoriées jusqu'à l'échantillon final.

### *Caractéristiques sociogéographiques des quartiers de l'étude*

Afin de mieux comprendre les contextes sociogéographiques de travail des agents immobiliers avec leur clientèle, nous présentons brièvement quelques-unes des caractéristiques des quartiers ou municipalités touchés par l'étude<sup>12</sup>. Ces aires géographiques sont : Cartierville, Ahuntsic, Villeray-Parc-Extension, Saint-Michel, Côte-des-Neiges, Westmount, Outremont, Notre-Dame-de-Grâce, Ville-Marie, Plateau-Mont-Royal, Petite-Patrie, Rosemont, Nouveau-Rosemont, Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Anjou, Saint-Léonard, Montréal-Nord, Rivière-des-Prairies et Pointe-aux-Trembles. Les descriptions qui suivent ne prétendent pas à l'exhaustivité : elles ne postulent pas non plus l'homogénéité des quartiers présentés. L'exemple du Haut-Outremont et du Bas-Outremont de même que celui de Westmount en haut et en bas de Sherbrooke illustrent bien la présence de ces différences internes.

En premier lieu, les municipalités de Westmount et d'Outremont sont le plus souvent décrites comme des territoires respectivement de la bourgeoisie anglophone et francophone de l'Île-de-Montréal. On y retrouve une population bien éduquée, de statut économique nettement supérieur à la moyenne de l'Île-de-Montréal. Outre ces deux grands groupes ethniques majoritaires, on y observe une certaine diversité ethnique. Prenons l'exemple des juifs hassidiques d'Outremont, dont la situation est représentative de l'ensemble du groupe juif le plus ségrégué de l'Île-de-Montréal<sup>13</sup>.

---

11. À titre de référence, en 1995, nous avons pu constater la présence d'au moins 6 355 agents d'immeubles dans la grande région de Montréal, selon le recensement de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (incluant la région des Laurentides-Lanaudière et une partie de la Rive-Sud). Entre décembre 1993 et janvier 1995, le nombre de membres de l'ACAIQ pour l'ensemble du Québec a chuté, passant de 12 267 à 10 500, soit une baisse de 20 %. Les mauvaises conditions du marché immobilier ainsi qu'une diminution de la clientèle peuvent expliquer cette décroissance. En 1997, ce nombre a encore décliné, car on ne compte plus que 9 464 agents ou courtiers au Québec (7 869 agents et 1 595 courtiers). La Chambre d'immeuble en dénombre 4 932 dans le Grand Montréal dont 44 % sont des femmes et 56 %, des hommes.

12. Pour plus d'informations sur les caractéristiques sociodémographiques de l'immigration pour l'Île-de-Montréal en 1996, on peut consulter l'Atlas disponible sur le site d'Immigration et Métropoles : [http://im.metropolis/research-policy/research\\_content/atlas/](http://im.metropolis/research-policy/research_content/atlas/). Pour la population en général, on peut aussi se référer à l'Atlas publié par INRS-Urbanisation (GRÉGOIRE, SÉNÉCAL, ARCHAMBAULT, VACHON, PÉLOSSE et MONGEAU, 1999).

13. En effet, les indices de ségrégation (indice de dissimilarité) calculés pour les divers groupes ethniques à partir de données du recensement de 1991 révèlent les scores les plus élevés pour le groupe juif, soit de 0,85 par rapport à 1,00 (RENAUD, CARPENTIER, LEBEAU, 1997, p. 16).



TABLEAU 1

*Constitution de l'échantillon en fonction de la taille des entreprises immobilières, selon les diverses phases de l'enquête*

Taille des entreprises	UNIVERS		ÉCHANTILLON		
	Nombre d'entreprises répertoriées	Plan de l'échantillon	Nombre d'entreprises sollicitées	Questionnaires reçus	Part relative
1 agent	61	16	30 (1 questionnaire par enveloppe)	11	22
2 à 5 agents	66	22	20 (2 questionnaires par enveloppe)	7	14
6 à 20 agents	30	16	10 (3 questionnaires par enveloppe)	13	26
21 à 60 agents	21	41	15 (5 questionnaires par enveloppe)	13	26
Non spécifié	29	5	5 (2 questionnaires par enveloppe)	6	12
Ensemble	207	100 %*	80 (185 questionnaires au total)	50	100 %

Enquête sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique, île de Montréal (excluant le West-Island), 1995.

\* Nous avons établi le calcul du pourcentage sur le nombre de questionnaires distribués, soit 185.

D'autres quartiers se trouvent aussi habités par des catégories de population à statut socioéconomique supérieur à l'ensemble de l'Île, comme Notre-Dame-de-Grâce, Cartierville et Ahuntsic. Ce sont aussi des quartiers à majorité canadienne-française. On y retrouve des groupes ethniques comme les Haïtiens, les Arabes de diverses origines, les Italiens et les Vietnamiens. Le quartier Nouveau-Rosemont ressemble aussi à ces trois quartiers. Par contre, les quartiers centraux comme Ville-Marie et le Plateau-Mont-Royal présentent des profils socioéconomiques différents ; leur population, très diversifiée aussi sur le plan ethnique, est généralement plus éduquée et mieux nantie quoique ces quartiers embourgeoisés présentent encore de grandes disparités internes. La pauvreté y côtoie régulièrement la richesse relative des « branchés » de ces deux quartiers du centre-ville montréalais.

À partir des années 1980, les quartiers de Petite-Patrie et Rosemont, jusqu'alors majoritairement canadiens-français, se sont beaucoup transformés avec l'arrivée d'une population immigrée (Libanais, Hispaniques d'Amérique centrale, Asiatiques et Antillais francophones). Quartiers montréalais les plus multiethniques, Villeray-Parc-Extension et Côte-des-Neiges possèdent la fonction d'accueil des immigrants récents, depuis au moins trois décennies. Quant à Hochelaga-Maisonneuve, il s'agit plutôt d'un quartier densément peuplé, de faible condition socioéconomique, alors qu'au contraire, Mercier et Anjou présentent des caractéristiques de richesse apparentée à la qualité banlieusarde de leur milieu bâti. La population est à majorité canadienne-française, avec une certaine mixité ethnique : Italiens, Haïtiens et Asiatiques y cohabitent. Il en est de même pour Saint-Léonard mais avec un caractère, cette fois, italien. Pour ce qui est de la municipalité de Montréal-Nord et du quartier Saint-Michel, on y compte une forte présence haïtienne qui s'est surtout manifestée depuis le milieu des années 1980.

Enfin, les quartiers de Rivière-des-Prairies et de Pointe-aux-Trembles constituent des milieux en processus de suburbanisation. L'arrivée des Italiens dans le quartier Rivière-des-Prairies remonterait déjà aux années 1970 et 1980, alors que celle des Haïtiens se situerait plutôt dans les années 1980 et 1990. À Pointe-aux-Trembles, la situation s'apparente à ce quartier de la pointe de l'Île : il s'agit aussi d'un secteur au développement résidentiel semblable et qui se compare aux banlieues de l'Est, en dehors de l'Île-de-Montréal.

Pour faire suite à cette description sommaire de quelques caractéristiques des secteurs géographiques touchés par l'étude, qu'il s'agisse des quartiers de la Ville de Montréal ou des municipalités voisines, abordons les données sur les modalités d'accès à la transaction.

*Comment se construit le traitement différentiel ?*

Au tableau 2, la notion de traitement différentiel<sup>14</sup> est abordée en fonction de la catégorie d'appartenance ethnique des agents immobiliers, c'est-à-dire des groupes des catégories majoritaire ou minoritaire, catégories utilisées aux fins de comparaison dans notre analyse. Globalement, d'après leurs perceptions, les agents immobiliers traitent différemment leurs clientèles selon l'appartenance ethnique dans 38 % des cas, un chiffre qui suggère une différence significative puisque le test de khi-deux ( $\chi^2$ ) est de 4,53 avec un seuil de signification de 0,03.

En effet, les agents immobiliers du groupe majoritaire pratiqueraient le traitement différentiel (dans un sens ou l'autre de l'axe de la différenciation-discrimination) envers certains groupes ethniques dans une proportion de 49 %, comparativement à 18 % chez les autres agents.

Au tableau 3, les déclarations de pratique du traitement différentiel autorisent l'identification hiérarchisée des groupes ethniques qui font l'objet d'une pratique discriminatoire différentielle par les agents. Ainsi, les Noirs<sup>15</sup> et les Haïtiens sont plus souvent visés (4 % et 20 %, pour un total de 24 %) que les Chinois, les Vietnamiens et autres Asiatiques (18 %), que les Italiens (16 %), les Canadiens français (12 %), les Arabes et les Portugais (6 %). Ces différences suggèrent un traitement plus égalitaire de la part des membres de la catégorie minoritaire, quoique le petit nombre de réponses limite la portée de ce constat. Les groupes d'origine haïtienne et ceux d'origine canadienne-française présentent des différences considérables, significatives au seuil de 0,10. Par exemple, les personnes d'origine haïtienne semblent les plus touchées par ce mécanisme. Elles sont traitées différemment par 27 % des agents du groupe majoritaire comparativement à 6 % pour le groupe minoritaire, soit un  $\chi^2$  équivalent à 3,21 et une probabilité de 0,07.

Nous pouvons dire que le traitement différentiel vise globalement certains groupes plus que d'autres, parfois dans un sens d'ouverture, mais aussi de fermeture par les agents des catégories majoritaire ou minoritaire. L'exemple des Canadiens français constitue un cas à l'autre extrémité de l'axe de la différenciation-discrimination. De fait, les clients de cette origine sont traités différemment par 18 % des membres de la catégorie majoritaire *vs* 0 % des minoritaires, ce qui correspond à un  $\chi^2$  de 3,51 avec un seuil de signification de 0,06. Peut-on conclure que certains

---

14. Cet indicateur est fondé sur la question suivante : À votre avis, est-ce que les agents d'immeubles traitent différemment certains groupes ethniques ou certains groupes sociaux ? Si oui, qui sont ces groupes et pourquoi les vise-t-on ?

15. Rappelons que l'expression « Noir » est celle utilisée par les agents. Nous sommes d'avis qu'elle ne convient pas à la diversité d'origines ethniques qu'elle tente de décrire, car elle inclurait indifféremment des Africains et des Antillais, de multiples origines ethniques et nationales, et des Afro-Américains.

groupes seraient favorisés par les agents de la catégorie majoritaire, comme cela semble être le cas dans cet exemple, alors que d'autres seraient défavorisés ?

TABLEAU 2

*Traitement différentiel pratiqué  
par l'agent immobilier<sup>1</sup>, selon le groupe*

<i>Traitement différentiel pratiqué par l'agent immobilier</i>	<i>Groupe majoritaire</i>	<i>Groupe minoritaire</i>	<i>Ensemble</i>	$\chi^2$
Traitement différentiel	49 %	18 %	38 %	
Absence de traitement différentiel	52 %	82 %	62 %	
(n)	(33)	(17)	(50)	4,53**

Enquête sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique, Île de Montréal (excluant le *West-Island*), 1995. \*  $p \leq 0,10$  ; \*\*  $p \leq 0,05$  ; \*\*\*  $p \leq 0,01$ .

1. Tiré de la question 5.8 du questionnaire sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique.

TABLEAU 3

*Groupes visés par le traitement différentiel<sup>1</sup> tel que perçu  
par l'agent immobilier, selon le groupe*

<i>Groupes visés par le traitement différentiel de l'agent immobilier</i>	<i>Majoritaire</i>	<i>Minoritaire</i>	<i>Ensemble</i>	$\chi^2$
Noirs	6 %	0 %	4 %	1,07
Haïtiens	27 %	6 %	20 %	3,21*
Italiens	21 %	6 %	16 %	1,96
Juifs	3 %	0 %	2 %	0,52
Chinois, Vietnamiens et autres Asiatiques	21 %	12 %	18 %	0,68
Canadiens français	18 %	0 %	12 %	3,51*
Arabes et Portugais	6 %	6 %	6 %	0
(n)	(33)	(17)	(50)	

Enquête sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique, Île de Montréal (excluant le *West-Island*), 1995. \*  $p \leq 0,10$  ; \*\*  $p \leq 0,05$  ; \*\*\*  $p \leq 0,01$ .

1. Tiré de la question 5.8 du questionnaire sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique.

Afin de répondre à cette question, examinons d'autres dimensions de la différenciation, par l'étude des attitudes et comportements des agents envers les clients. Nous illustrons notre propos par une analyse qualitative à partir des entrevues en profondeur.

*La différenciation-discrimination selon la perception des agents*

Comment et pourquoi traite-t-on différemment certains groupes ? Est-ce que les agents ont tendance à exclure les clients qui ne sont pas de leur groupe ? Y a-t-il des variations d'un groupe à l'autre, du moins entre les catégories majoritaire ou minoritaire de l'étude ? Envers qui les agents immobiliers font-ils preuve d'attitudes et de comportements négatifs (préjugés défavorables) ? Qui bénéficie de l'ouverture des catégories en présence (tolérance et accommodements) ?

L'éventail des attitudes et des comportements de certains agents immobiliers dans le traitement différentiel semble s'étaler d'un côté à l'autre de l'axe de la différenciation-discrimination. Le discours de ceux qui furent les plus explicites à ce sujet tend à montrer l'existence de préjugés et de stéréotypes à l'égard de quelques groupes. Il rend compte également d'une certaine tolérance envers la différence, ou encore d'une ouverture par rapport aux siens. Nous avons constaté que, parmi ceux qui ont répondu à cette question, peu se livrent à une pratique de différenciation-discrimination négative.

En effet, le tableau 4 fait état des diverses tendances, dans chacune des catégories, malgré les limites imposées par le petit nombre de cas : 8 % des agents immobiliers font preuve de fermeture à l'autre groupe, 4 % manifestent plutôt une tolérance, et à l'autre extrémité, 22 % font preuve d'ouverture à leur propre groupe ou à d'autres. À ce sujet, en établissant la comparaison entre les catégories d'analyse, nous trouvons une différence significative entre les proportions observées. En effet, les tests indiquent un  $\chi^2$  de 3,90 avec un seuil de signification de 0,05, et cela, malgré l'effet produit par le *social desirability*.

Les divergences de sens relevées reflètent assez bien la pratique différentielle déclarée par 38 % des agents. Leur discours ajoute à l'explication des statistiques obtenues précédemment au tableau 3 : nous arrivons à une meilleure compréhension des comportements et attitudes qui ont cours dans la relation entre agents et clients.

TABLEAU 4

*Attitudes et comportements de l'agent immobilier<sup>1</sup>, selon le groupe*

<i>Attitudes et comportements de l'agent immobilier</i>	<i>Groupe majoritaire</i>	<i>Groupe minoritaire</i>	<i>Ensemble</i>	$\chi^2$
Fermeture (exclusion)	9 %	6 %	8 %	0,16
Tolérance-accommodement	6 %	0 %	4 %	1,07
Ouverture (inclusion)	30 %	6 %	22 %	3,90**
(n)	(33)	(17)	(50)	

Enquête sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique, Île de Montréal (excluant le *West-Island*), 1995. \*  $p \leq 0,10$  ; \*\*  $p \leq 0,05$  ; \*\*\*  $p \leq 0,01$ .

1. Tiré de la question 5.8 du questionnaire sur le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique.

Le traitement différentiel est généralement (jusqu'à deux fois sur trois) le reflet d'un lien social de communalisation<sup>16</sup>, soit l'ouverture du groupe pour toutes les catégories d'analyse ; les autres traitements se situent dans un registre d'attitudes ou comportements différentiels allant du préjugé défavorable jusqu'au préjugé favorable. Voici quelques extraits de réponses contenues dans les enquêtes, qui illustrent le sens des catégories :

Les Haïtiens sont rêveurs et rarement qualifiés. Les Arabes sont menteurs et « bluffeurs » bien souvent sans argent. Les Italiens croient encore au père Noël et ne sont pas réalistes dans leurs attentes. (6-1, 2 octobre 1995.)

Ou encore :

Les Canadiens français ne sont pas toujours honnêtes avec les minorités. Les Italiens marchandent d'une façon ridicule et les Haïtiens cherchent sans acheter, ils sont plus ou moins menteurs. (0-1, 9 juillet 1996.)

Et :

Les Haïtiens n'ont presque jamais l'argent qu'ils disent avoir. Les Asiatiques ont la réputation de faire des offres trop basses et d'être très difficiles à négocier. (205-1, 13 décembre 1995.)

Tous ces propos révèlent des préjugés envers une partie de la clientèle, sous des formes variées, ayant pour effet possible l'exclusion. À l'opposé, le commentaire suivant témoigne plutôt de la tendance inverse, soit l'ouverture uniquement à son groupe, élément d'une relation de communalisation et, par corollaire, de fermeture à d'autres groupes ethniques :

16. Sur la notion de communalisation, voir Max WEBER (1995, [1922]).

Le groupe de même ethnie donne plus de service. (201-1, 23 novembre 1995.)

Cet exemple permet d'apprécier jusqu'à quel point certains des agents interviewés sont convaincus d'être plus efficaces auprès des leurs. Dans un autre registre, les réflexions faites par d'autres agents immobiliers attestent d'une certaine tolérance, voire d'accommodements, dans la façon de traiter différemment :

Juifs : le respect de leurs coutumes par l'observation de leur horaire : jours de la semaine et heures particulières pour téléphoner et pour visiter, etc. (15-3, 20 septembre 1995.)

Ou encore :

Il existe des préjugés défavorables envers certains groupes ethniques dus en grande partie à une certaine différence de mœurs. Pour ma part, c'est plus facile de m'entendre et négocier avec des Latins que des Asiatiques ou des Arabes. (197-1, 10 octobre 1995.)

Quoique ce dernier commentaire illustre une tendance à la fermeture aux Asiatiques et aux Arabes, il montre aussi une certaine ouverture, de la tolérance même envers divers autres groupes ethniques comme les clients d'origines française, italienne ou hispano-américaine.

#### *Le traitement différentiel d'un point de vue qualitatif*

Comme le traitement différentiel est multidirectionnel et multidimensionnel, nous avons étudié plus en profondeur cette question. Il est difficile en effet d'analyser ses conséquences sur la ségrégation résidentielle ethnique puisqu'il fait partie des mécanismes qui génèrent des effets parfois directs ou indirects. Aussi, voulons-nous examiner les modalités d'interdiction d'accès à une transaction entre le moment du contact de l'agent immobilier avec le client et celui de l'acte notarié, où l'accès s'actualise entièrement.

Les entrevues en profondeur auprès de quelques agents, qui représentent respectivement chacun des groupes principaux de l'échantillon, et auprès d'un représentant du domaine du notariat ont permis d'éclairer certains aspects du traitement différentiel restés obscurs lors de l'analyse des questionnaires.

Il existe en effet des rapports ethniques qui ne favorisent pas l'actualisation d'une transaction immobilière. Par exemple, la méfiance envers la clientèle du groupe haïtien est manifeste. Dès le premier contact, s'il est téléphonique, un processus de filtrage s'enclenche<sup>17</sup>. L'accent créole, signe de l'ethnicité haïtienne, amène une réaction de prudence chez certains agents immobiliers. On ne répond pas à la demande du client de la même manière qu'on le ferait pour la plupart des membres

---

17. Les travaux de Muriel GARON montraient qu'en effet 12,2 % des personnes d'origine haïtienne étaient discriminées de façon flagrante, dès l'appel téléphonique, à cause de l'accent haïtien, se trouvant ainsi déclassées dès le début du processus. (Commission des droits de la personne, 1988).

des autres origines ethniques ; on ne lui pose pas les mêmes questions ; on ne lui donne pas accès à la visite de la même façon. En fait, on applique des critères de différenciation et d'exclusion en fonction de l'appartenance ethnique ; voici le témoignage d'un des agents immobiliers d'origine canadienne-française, qui rejoint celui d'autres personnes interrogées, tant du domaine notarial qu'immobilier :

Avec les Noirs, le crédit bancaire est difficile à obtenir. C'est pour ça que lorsqu'ils téléphonent, on essaie d'évaluer s'ils peuvent se qualifier. On leur demande alors quel montant ils ont par rapport au prix demandé pour la propriété qui les intéresse. Si leur capital est trop faible, on leur suggère de regarder ailleurs, dans d'autres quartiers. C'est ça qui nous permet de juger de leur capacité de payer. Si le montant est suffisant, alors on rencontre le client et on évalue son « sérieux ». (1, 16 mai 1997.)

Les personnes d'origine haïtienne, surtout de la première génération<sup>18</sup>, sont perçues comme étant moins fiables que tout autre client s'adressant à un agent immobilier ; on les considère comme mal intégrées à la culture commerçante nord-américaine. Les agents interviewés les décrivent d'ailleurs comme plutôt lentes dans l'exécution des diverses étapes d'une transaction. Toutefois, des nuances précises s'appliquent aux Noirs africains. Leur ascendance sociale est mieux perçue. On les décrit comme des bourgeois, de bonne éducation, se distinguant très nettement de la clientèle d'origine antillaise<sup>19</sup>.

Chez les clients d'origine vietnamienne ou italienne, certaines caractéristiques facilitent ou compliquent la transaction. Par exemple, de l'avis d'un des agents d'origine canadienne-française, il est très difficile de créer un lien de confiance avec le client d'origine vietnamienne, de telle sorte que seulement 40 % à 50 %<sup>20</sup> des contrats de vente ou d'achat s'effectueront avec un agent immobilier d'une autre origine ethnique. Toujours selon la même source, il faut conséquemment adopter des stratégies de tolérance et de patience, puis trouver des accommodements dans le but de mener à terme un achat ou une vente d'immeuble.

Tous conviennent du goût des clients d'origine italienne pour la rude négociation. Les agents d'origine canadienne-française, italienne, ou autre, expriment tous la difficulté d'effectuer une vente ou un achat sans de longues négociations. « [...] car les scènes de coups de poing sur le coin de la table sont normales dans une négociation avec des Italiens [...] », (3, 5 juin 1997.) Cependant, plusieurs

---

18. Généralement, dès la seconde génération, l'accent haïtien disparaît, ce qui rend moins important ce facteur désavantage lors de l'appel téléphonique.

19. Ces différences sont peut-être liées aux diverses conditions et périodes de l'immigration des personnes en présence. La première vague importante de l'immigration haïtienne correspondait à la classe moyenne et bourgeoise du pays. Les vagues subséquentes sont marquées par une immigration de réfugiés économiques, ce qui a contribué à façonner l'image du groupe ethnique qu'ont certains agents d'immeubles.

20. Évaluation du taux de succès d'après l'une des personnes ayant complété l'entrevue en profondeur.



peuvent apporter des nuances intéressantes. Entre autres, les Italiens immigrants de la première génération sont souvent très exigeants et difficiles à satisfaire sur le plan monétaire, profil qui a tendance à changer dès la seconde ou la troisième génération. Leur objectif est de faire baisser considérablement le montant de la commission de l'agent immobilier, normalement fixé à 6 % ou 7 % selon que l'immeuble est affiché dans le système MLS<sup>21</sup> ou qu'il est exclusif à l'agent-inscripteur. La réduction de moitié constitue la visée de plusieurs acheteurs d'origine italienne, sous prétexte qu'ils paient l'immeuble comptant. À court terme, le résultat peut être l'annulation de la transaction, ou encore que l'agent se désintéresse de cette possibilité d'affaires, parce qu'il n'y voit plus l'intérêt de déployer autant d'énergie pour une commission à demi amputée<sup>22</sup>.

\*

\* \*

Nous avons relevé des différences significatives selon les catégories d'analyse en ce qui concerne le traitement du client par l'agent immobilier. Ainsi, les personnes d'origine haïtienne, « chinoise » (Vietnamiens et autres Asiatiques), italienne et canadienne-française sont les plus touchées par le traitement différentiel. Pour le groupe haïtien, la discrimination est pratiquée plus souvent par les groupes majoritaires que par les groupes minoritaires. Les Asiatiques et les Italiens subissent aussi de la discrimination, mais dans une moindre mesure, sans qu'il y ait de différences marquées entre les catégories. Enfin, les Canadiens français sont traités différemment par les leurs, les différences étant significatives quand on tient compte des catégories d'analyse.

Cela dit les agents immobiliers ont une mince expérience interethnique, et ce, malgré la diversification ethnique de la clientèle de Montréal. Plusieurs agents ne font pas d'affaires avec les membres de certains groupes ethniques. La taille démographique d'un groupe expliquerait en partie ce phénomène. Conséquemment, les relations agents-clients que nous avons relevées sont produites en partie à travers l'expérience limitée de la diversité.

Aussi, l'accès à une transaction devient tributaire des dispositions préalables de l'agent en ce qui a trait à ses relations intra et extra-ethniques. Ces relations se construisent à travers l'expérience, l'histoire et les représentations. Ces facteurs contribueraient aux perceptions micro-spatiales qui régissent ensuite les frontières

---

21. Le système Multiple listing services (MLS) est la base de données informatisée à l'échelle de la région de Montréal qui permet une plus grande diffusion de l'information sur chacun des immeubles à vendre sur le marché.

22. En effet, la perte de revenu peut être appréciable, car si l'on réduit une commission de 7 % à 4 % pour une propriété d'une valeur de 150 000 \$, cela signifie une diminution de la commission de 10 500 \$ à 6 000 \$.

interethniques. À ce sujet, celles-ci ressemblent peu à celles qu'on remarque entre les Noirs et les Blancs, ou entre les Hispano-Américains et les Blancs<sup>23</sup> aux États-Unis (MASSEY et DENTON, 1993). Par contre, selon nos observations, le groupe haïtien pourrait connaître à plus long terme une situation similaire.

Des différences d'accès à la transaction immobilière existent et l'hypothèse d'une différenciation-discrimination basée en partie sur l'appartenance ethnique est plausible, ceci ayant été mis en évidence par ailleurs dans l'étude thématique sur le racisme au Québec (MCANDREW, POTVIN, 1996). Des expériences de *testing* aux États-Unis comme au Québec, quoique sur des marchés résidentiels différents (marché de l'habitation *vs* marché du logement locatif), ont montré des taux de discrimination de l'ordre de 20 %, et plus parfois, envers les personnes qui ont la peau noire (YINGER, 1976 ; Commission des droits de la personne, 1988).

Les représentations négatives se manifestent et certains agents en ont témoigné sans détour au cours de l'enquête. Les quartiers situés à la pointe nord-est de l'Île en sont imprégnés. Plutôt que de décrire ces quartiers par des qualificatifs usuels, comme beau, bon ou mauvais quartier, des agents mentionnaient l'importance de l'épithète « Rivière-des-Pourris » accolée au quartier Rivière-des-Prairies. L'usage de cette appellation peut, à long terme, contribuer à discréditer ce quartier, entraînant de multiples conséquences : une mauvaise réputation, une baisse d'intérêt de la part des clients pour le quartier, une décroissance éventuelle des valeurs des résidences du quartier, un départ progressif ou accéléré d'une partie de la population, une hausse des taux d'inoccupation, une croissance du nombre de nouveaux résidents moins nantis, etc. Non seulement les représentations négatives mènent, entre autres, au processus de la discrimination manifesté dans l'espace, mais elles génèrent aussi un marquage de cet espace social ethnique. Tout cela rappelle étrangement le phénomène du *white flight* aux États-Unis, sans toutefois réunir l'ensemble des conditions historiques à son émergence.

Enfin, le rôle des agents immobiliers n'est pas toujours direct, nous l'avons vu, dans la production du système de la ségrégation résidentielle ethnique. Il serait souvent indirect en regard de l'accès à la transaction. Le fait de limiter les possibilités d'une affaire immobilière en raison de l'appartenance ethnique, de l'accent ou de toute autre caractéristique sociale s'insère dans une logique d'exclusion qui participe au processus de ségrégation résidentielle ethnique.

Comme les perceptions du marché par les groupes sociaux peuvent orienter la teneur des préjugés (favorables ou défavorables) et comme ces perceptions (négatives ou positives) ont probablement des effets sur la volonté des clients à rechercher des agents immobiliers à l'extérieur ou à l'intérieur de leur groupe ethnique,

---

23. Les indices de ségrégation utilisés par MASSEY et DENTON dans divers travaux aux États-Unis accusent une croissance pour certains groupes alors que pour d'autres on observe une diminution. Les frontières ont tendance à bouger mais ne s'effacent pas.

il faudrait poursuivre des travaux pour voir quels en sont les aboutissants. Des « laboratoires » tels Rivière-des-Prairies et Montréal-Nord offrirait le matériel nécessaire à cette fin. Des travaux complémentaires<sup>24</sup>, actuellement en cours et notamment dans ces quartiers, pourront nous éclairer éventuellement sur les enjeux auxquels font face les agents immobiliers et leur clientèle dans des quartiers en transition ethnique.

Sylvie PARÉ

### BIBLIOGRAPHIE

Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)

1993 « Règlement de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec », Loi sur le courtage immobilier (L.R.Q., c. C-73.1, a 74).

BRETON, Raymond

1991 *The Governance of Ethnic Communities », Political Structures and Processes in Canada*, New York, Greenwood Press.

BRETON, Raymond

1964 « Institutional completeness of ethnic communities and the personal relations of immigrants », *American Journal of Sociology*, 70 : 193-205.

BRUN, Jacques et Yvan CHAUVIRÉ

1983 « La ségrégation sociale, Questions de terminologie et de méthode », *Espace Populations Sociétés*, 1 : 75-85.

CADWALLADER, Martin

1993 *Migration, Residential Mobility, Macro and Micro Approaches*, Madison, University of Wisconsin.

Commission des droits de la personne

1988 *Une expérience de testing de la discrimination raciale dans le logement à Montréal*, préparé par Muriel GARON, Montréal, Catalogue 122.

GALSTER, George C.

1996 *Reality and Research, Social Science and US Urban Policy since 1960*, Washington, D.C., The Urban Institute Press.

---

24. Une étude postdoctorale intitulée « Le facteur ethnique dans la production de l'espace différencié : relations sociales et transactions immobilières » est menée actuellement auprès de la clientèle des agents immobiliers. Une centaine d'acheteurs de maisons sur un territoire comparable à celui de la présente étude, ainsi qu'une dizaine d'entrevues en profondeur, sont sollicités dans le cadre de cette nouvelle recherche.

GALSTER, George C.

- 1990b « Racial steering by real estate agents : Mechanisms and motives », *The Review of Black Political Economy*, 19 : 39-63.

GRÉGOIRE, Gilles, Gilles SÉNÉCAL, Julie ARCHAMBAULT, Nathalie VACHON, Marc PÉLOSSE et Jaël MONGEAU

- 1999 *Atlas, Région de Montréal, Premières explorations*, Cartographie-INRS-Urbanisation, Montréal.

HULCHINSKI, David J.

- 1993 *Barriers to Equal Access in the Housing Market : The Role of Discrimination on the Basis of Race and Gender*, Research Paper, 187.

MASSEY, Douglas S. et Nancy A. DENTON,

- 1995 (1993) *American Apartheid*, Paris, Descartes & Cie, Préface de Sophie BODY-GENDROT. (Les urbanités.)

MC ANDREW, M. et Maryse POTVIN

- 1996 *Le racisme au Québec : éléments d'un diagnostic*, Montréal, Ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles, Éditeur officiel du Québec. (Études et recherches, 13.)

MICHELSON, William M.

- 1977 *Environmental Choice, Human Behavior and Residential Satisfaction*, New York, Oxford University Press.

PARÉ, Sylvie

- 1998 *Le rôle des agents immobiliers dans la ségrégation résidentielle ethnique : processus et mécanismes de production*, Montréal, Université de Montréal. (Thèse de doctorat, Département de sociologie.)

POLÈSE, Mario et Calvin VELTMAN

- 1987 *Structures résidentielles et linguistiques des groupes ethniques dans la région métropolitaine de Montréal, 1971-1981*, Montréal, INRS-Urbanisation-DEUT-UQAM, texte non publié.

RENAUD, Jean, Alain CARPENTIER et Ronald LEBEAU

- 1997 *Les grands voisinages ethniques dans la grande région de Montréal en 1991 : une nouvelle approche en écologie factorielle*, MRCl. (Études et recherches, 17.)

RENAUD, Jean, Micheline MAYER et Ronald LEBEAU

- 1996 *Espace urbain, espace social. Un portrait des populations des villes québécoises*, Montréal, Éditions Saint-Martin.

SELLTIZ, Claire, Lawrence S. WRIGHTSMAN et Stuart COOK

- 1977 *Les méthodes de recherche en sciences sociales*, traduction de David BÉLANGER, Montréal, Les Éditions HRW.

WEBER, Max

1995 (1922) « Économie et Société », tomes 1 et 2, Paris, Plon, 1971, traduction de *Wirtschaft und Gesellschaft*, Agora Pocket.

YINGER, John

1976 « Racial prejudice and racial residential segregation in an urban model », *Journal of Urban Economics*, 3 : 383-396.