

# Gentrification, Antigentrification, Résistance(s).

Présenté  
par:



*Autogestion, écologie, féminisme, alternatives...*

# Lutter contre l'embourgeoisement de nos quartiers

Perspectives pour une stratégie locale  
coordonnée avec d'autres quartiers

# 1ère partie. Qu'est-ce que l'embourgeoisement?

Définir l'embourgeoisement (gentrification):

Le remplacement d'une population à faible revenu par une autre dont les moyens financiers sont nettement plus importants.

Enjeu central: le logement



# Les 3 périodes principales

## 1. De 1960 à 1975

À Montréal, démolition de 30 000 logements dans les quartiers populaires, 140 000 personnes évincées

Apparition des premiers groupes de défense des locataires

## 2. Début des années 1970 (ex: Plateau Mt-Royal)

Apparition de la copropriété indivise, ensuite de la copropriété divisée

Achat et rénovation de plex

## 3. 1995 début de la frénésie de construction de condos neufs

# Les conséquences de l'embourgeoisement

Éviction des locataires par la reprise de possession

Éviction des locataires par la rénovation

Éviction des locataires par l'augmentation des loyers

Diminution du nombre de logements locatifs abordables dans les nouveaux quartiers à la mode

Plus grandes difficultés des ménages à faible revenu de trouver des logements dans leur quartier

# Et lorsque l'ampleur s'accroît...

Départ graduel des ménages à faible et moyen revenus de leur quartier vers d'autres quartiers un peu plus loin

Arrivée de nouveaux commerces correspondant aux nouveaux goûts de consommation

Disparition graduelle de commerces plus traditionnels, entre autre avec l'augmentation des loyers

Disparition graduelle des réseaux d'entraide non-institutionnels (réseaux familiaux, réseaux voisinage)

Fragilisation des réseaux des groupes communautaires

Loyers deviennent inabordable



# Acteurs et cibles (1)

## 1. Les spéculateurs et promoteurs

(à cibler pour leur vision capitaliste du logement et de l'aménagement urbain)

Les spéculateurs anticipent le « développement », achètent terrains et bâtiments en vue de les revendre à des développeurs avec profits

### Les grands promoteurs ou développeurs

Achat en masse de terrains et de bâtiments en mauvaise condition, dans des endroits stratégiques afin de reconstruire

Moyens et petits développeurs: Achats de petits terrains et bâtiments pour rénover ou démolir et reconstruire

# Acteurs et cibles (2)

## 2. Municipalités et gouvernements

(à cibler pour leur vision capitaliste du logement)

**Vision nettement néo-libérale:** le marché immobilier est le moteur du redéveloppement des quartiers

**Subventions** pour l'accession à la propriété privée (logement-marchandise)

**Propagande**, en lien avec les promoteurs, en faveur de l'accession à la propriété privée

**Règlementation urbanistique** favorisant la vision capitaliste du développement urbain (la ville lieu de consommation)

**Système de taxation régressif** basé sur l'activité du marché immobilier

# Acteurs et cibles (3)

## 3. Les acheteurs de plex (2 à 6 logements)

(Est-ce une cible? À évaluer au cas par cas)

Délogent des locataires (reprises de possession, rénovation)

Voient leur investissement comme une assurance, un revenu, un capital (logement-marchandise)

MAIS peuvent entretenir de bons rapports avec leurs locataires (loyers abordables, bonnes conditions d'habitation, entraide, etc.)



# Acteurs et cibles (4)

## 4. Les acheteurs de condos

(potentielles alliances contre les promoteurs et les gouvernements?)

Appartiennent souvent aux classes moyennes, mais peuvent avoir de hauts revenus dans les complexes d'habitation luxueux

Peuvent avoir des revenus moyens (travailleuses-travailleurs syndiqués (pompiers, enseignantEs, technicienNEs, etc.)

Recherchent la sécurisation du capital dans un premier temps

Peut vouloir participer au phénomène spéculatif (lors de la revente du logement)

# Acteurs et cibles (5)

## 5. Les militantes et militants (nous devons nous questionner)

*Dans quelle mesure contribuons-nous à l'embourgeoisement de nos quartiers ?*

*Comment pouvons-nous combattre l'embourgeoisement et ses valeurs ?*

Généralement bien éduquéEs, plus conscientEs ils/elles transportent des valeurs culturelles et de consommation qui peuvent ressembler à certaines valeurs liées à l'embourgeoisement

En se regroupant collectivement ils/elles occupent de grands logements locatifs dans des quartiers populaires

Ils/elles s'organisent avec des projets alternatifs (cafés, resto, bouffe bio, activités culturelles alternatives, etc.) *Comment ces projets alternatifs peuvent lutter contre l'embourgeoisement ?*

## 2e partie. Construire un mouvement de lutte localement

A notre avis,

Le mouvement doit être à la fois inclusif et le plus possible ouvert aux idées radicales.

Il doit s'appuyer sur des forces locales, miser sur la constitution d'une communauté locale au-delà de la lutte particulière contre la gentrification.

# 1. Généralités

- Une lutte ne peut être gagnée par un seul acteur.
- Facteur de succès: la lutte doit commencer dès les premières étapes d'un projet immobilier.
- Plusieurs stratégies peuvent être mises en oeuvre par plusieurs groupes différents.
- Ce sera sûrement une lutte de longue haleine...

## 2. Trouver des alliés

- La lutte à la gentrification est une lutte de communauté. Un acteur, un groupe d'acteurs, ne peut se battre si la population locale ne l'appuie pas.
- Des alliés possibles: groupe-logement, groupes communautaires au service des plus démunis, association de résidentEs, voisinEs des lieux à développer, table de concertation locale, etc.

# Trouver des alliés

- Avertir les instances communautaires locales / la population.

Afin de trouver des alliés et de construire un mouvement local, on peut organiser un 1er événement: discussion libre sur un projet immobilier, projection de film, soupe populaire sur le thème du logement, etc. L'objectif est alors de parler de l'enjeu et d'annoncer que des gens vont entrer en lutte.

# 3. Monter un réseau, préciser l'enjeu

- Publiciser l'enjeu: campagne d'affichage local, tractage aux stations de métro, épiceries, etc.: afin de mettre l'enjeu sur la place publique.
- Inviter des groupes/des personnes à une réunion dont le premier objectif serait de discuter du problème et de monter un réseau d'info et d'action. Il n'est pas nécessaire de se mettre d'accord sur tout.

# 4. Établir une stratégie

- Travailler dans la diversité: une difficulté majeure.
- Garder à l'esprit qu'il n'y a pas qu'un seul chemin possible, qu'il n'y a pas qu'une seule stratégie qui soit bonne. Ne pas être sectaire ou dogmatique, travailler à être inclusif. (sans pour autant accepter n'importe quoi...)
- C'est la communauté qui sera en lutte, et cela signifie une diversité d'acteurs.

# Établir une stratégie

- Identifier les positions, les intérêts et les limites de chaque groupe d'acteurs dans une coalition est une force et est nécessaire pour établir une stratégie commune efficace.
- Établir les objectifs de la lutte. La stratégie sera différente en fonction des objectifs. Exemple: Faire annuler un projet de dév. n'est pas la même chose que demander plus de logement social dans un projet de dév.

# Établir une stratégie

- Une fois qu'on s'entend sur les principaux objectifs, il faut être capable d'établir une stratégie qui va utiliser toutes les forces de la coalition.
- Conserver l'autonomie des acteurs dans la coalition: il faut qu'un groupe d'acteur puisse s'inscrire dans la stratégie en développant des tactiques/actions autonomes.

# 5. De la diversité des tactiques

- La diversité des tactiques a été réfléchié pour servir de cadre stratégique lors des événements de grosses convergences militantes. La notion met de l'avant (1) l'apport positif et décuplant de la diversité; (2) la confiance et le respect entre des "alliés" qui n'ont pas la même vision de ce qui est "fondamental" de faire; (3) l'idée de défaire les dogmes et de métisser l'action collective.

# De la diversité des tactiques

- Une telle approche, dans un milieu local, permet d'utiliser en conjonction des tactiques de lobbying, de négociation, d'action directe, sur plusieurs joueurs en même temps. Permet aussi d'intégrer plusieurs acteurs, de fonctionner avec une part de spontanéité, d'offrir l'espace à d'autres acteurs de faire qqchose.

# 6. Éléments d'une stratégie

1. Agir sur toutes les parties en cause de façon constante: promoteur(s) immobilier(s), ville, arrondissement, commerçants, etc.
2. Utiliser différents moyens en les concevant comme un ensemble cohérent. Penser à une escalade des moyens de pression.
3. S'opposer, mais aussi avoir des plans pour proposer autre chose.

# 7. Forces et faiblesses

- Nos faiblesses: peu d'argent, accès difficile à l'information et aux autorités.
- Nos forces: le nombre. Le fait de vivre là où on lutte: appropriation des lieux, légitimité d'être là. La diversité et la multiplicité des possibles. Le faible coût économique des luttes. Les expertises et les ressources des personnes.

# 8. Opposition / Proposition

Lutter contre l'embourgeoisement, ce n'est pas seulement contrer des projets immobiliers. C'est aussi – et surtout – faire en sorte que les promoteurs immobiliers ne veuillent pas venir ou ne puissent pas le faire.

Ça c'est un GROS programme...

# “Opposition”

Utiliser tous les moyens nécessaires pour annuler  
un projet

OU

l'infléchir dans le sens des intérêts locaux.

Exemple: faire annuler le déménagement du  
casino vs. Utiliser ce déménagement pour  
obtenir du logement social.

# ” Proposition ”

Le plus difficile, mais le plus important.

C'est l'aspect ”constitution d'une communauté en action” et maîtrise et occupation de notre territoire.

Objectif: que la communauté soit ”autoportante” et que des dynamiques de gentrification ne puissent pas avoir le dessus.

Moyens: en plus de tout ce qui a été dit jusqu'à maintenant...

# Moyens

- Mettre sur pied des projets autogérés qui ont pignon sur rue: centre social, café-bar, ateliers de production, à partir de gens résidant-e-s du quartier. Établir des liens d'échange entre eux. Occuper l'espace public ou privé qui est laissé vacant/dormant/etc.
- Penser globalement à remplir localement les besoins essentiels en dehors de la logique capitaliste. Logement, bouffe, sociabilité.
- Réseauter politiquement ces lieux/projets

# LA POINTE LIBERTAIRE



groupe affinitaire basé  
à Pointe-Saint-Charles  
[www.lapointelibertaire.org](http://www.lapointelibertaire.org)  
[lapointelibertaire@yahoo.ca](mailto:lapointelibertaire@yahoo.ca)

Conception et rédaction: M. Silvestro et M. Sévigny