



HAL
open science

À la (con)quête des sols : micro-logiques et stratégies foncières dans la production des corridors industriels de Chennai, Inde

Emilie Roxane de Flore

► To cite this version:

Emilie Roxane de Flore. À la (con)quête des sols : micro-logiques et stratégies foncières dans la production des corridors industriels de Chennai, Inde. Architecture, aménagement de l'espace. Université Paris-Est, 2015. Français. NNT : 2015PESC1167 . tel-01300909

HAL Id: tel-01300909

<https://theses.hal.science/tel-01300909>

Submitted on 11 Apr 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Thèse de doctorat d'Université Paris-Est

Aménagement de l'espace et urbanisme

E. Roxane de FLORE

A LA (CON)QUETE DES SOLS.

*Micro-logiques et stratégies foncières dans la production des Corridors industriels de
Chennai, Inde.*

*Thèse dirigée par Alain Bourdin (directeur de thèse), Eric Denis (co-directeur de thèse) et
Jean-Michel Jauze (co-encadrant de thèse)*

Soutenue à l'Université Marne-la-Vallée Paris-Est

le 8 décembre 2015

Composition du jury :

A. Bourdin	Université Marne-la-Vallée	directeur
E. Denis	Université Paris 1 et 7	co-directeur
J.M. Jauze	Université de La Réunion	co-encadrant
F. Mancebo	Université de Reims Champagne-Ardenne	rapporteur
K. Marius	Université Bordeaux Montaigne	rapporteuse
V. Renard	Institut du Développement Durable et des Relations Internationales, Sciences Po Paris	examinateur

à Asha Litzky,

Remerciements

La thèse fut pour moi une longue chorégraphie au cours de laquelle je n'ai pas toujours été en rythme mais qui m'a permis d'évoluer et de m'exprimer. Le temps est long, de l'apprentissage des premiers pas à la première représentation. Aussi, les soutiens financiers sont essentiels et je tiens à remercier toutes les institutions qui ont bien voulu croire en ce projet : La Région Réunion (CR 974) et le Fond Social Européen, qui m'ont accordé une allocation régionale de recherche. Ma gratitude va à l'Ecole Doctorale Ville, Transports et Territoires (ED VTT) et le Lab'Urba pour avoir financé mes déplacements durant la thèse. Je remercie également la Ville de Vincennes pour avoir contribué au financement du film ainsi que les organisateurs du groupe de recherche Filmer la Recherche en Sciences Humaines (FRESH - MRSH de Caen, Université de Caen Basse-Normandie) pour leur soutien dans l'écriture, le montage et la diffusion du film. Merci à l'ensemble des structures d'accueil de m'avoir soutenue : Merci à V. Marimoutou et à P. Grard de l'Institut Français de Pondichéry (IFP), au Lab'urba (Université Paris-Est Marne-la-Vallée), à l'Université de La Réunion, au Conseil Régional de l'île de La Réunion et au Fond Social Européen (FSE).

La mise en œuvre de la chorégraphie n'aurait pas été possible sans les guides qui m'ont encadrés. Merci à Alain Bourdin (directeur de thèse) de m'avoir relevé les bras, redressé la tête et corrigé mes Moudras (gestes des mains) quand mes fautes techniques entravaient l'exercice. Merci à Eric Denis (co-directeur) de m'avoir soutenue dans la mise en scène du Thillana (danse classique du Bharata Natyam). Enfin, merci à Jean Michel Jauze (co-encadrant) d'avoir été là pour réguler le Talam (rythme).

Lorsque vous évoluez sur la scène et dans l'apprentissage des mouvements de la chorégraphie, vous n'êtes pas seule. Merci à K. Marius, V. Renard, S. Jaglin, D. Desjeux et aux collègues du Lab'Urba : N.Arab, S. Guelton, Trofi, Tiana. Merci à l'équipe de l'IATEUR de Reims : François, Sandra, Céline, David, les Sophies, Eric, Jérôme Canivé, Jon, Virginie, Aglaé et Sébastien. On danse souvent avec des amis, élèves du maître, qui vous supportent à chaque étape : Pedro, Li, Loraine, Rachel, Pauline, QianQian, Albine, Natalia. Il arrive de côtoyer des collègues qui comme vous sont confrontés aux mêmes doutes, et partagent avec vous votre stress mais aussi leurs joies avant de monter sur scène : Merci à Julie, Florian, Jean Amos, Njaka, Nicolas, Mariana, Garance, Camille, les collègues d'Agraphia : Séverin, Anne-Laure, ceux de Passerelle et ceux du Réseau des Jeunes Chercheurs du Foncier. Enfin, parfois, vous rencontrez des concurrents, qui sur une même scène, une même musique souhaitent affirmer leurs Adavus (ensemble de pas) et vous envoient valser. Je les remercie également car ils nous aident à nous dépasser. Nous serons collègues et la recherche a besoin de nous tous pour avancer.

Pour trouver matière à alimenter la chorégraphie, beaucoup de personnes m'ont aidé. D'autres maîtres-danseurs : R. Kumaresan et Thanuja (Université de Pondichéry), les collègues du Département des Sciences Sociales de l'IFP : Richard-Ferroudji A., Venkatasubramanian G., Sébastia, B. Headley Z.E., Ponnarasu S., ceux du Département "Géomatic" : Muthusankar G., Murugan B., et les collègues doctorants-étudiants : Ruksan, Jérôme, Maxime, toute l'équipe de la "library" : Ramanujam, K., Naik A., Saravanan G., Narenthiran R., et les membres de l'administration : Anand et Visa, de l'équipe d'accueil :

Gopal, Jean Pierre, et de l'équipe technique : Adimoolam K., Mohammed h., Jose s., Vijayarangan s., Sugunthararaja P., et Mme Selvi S.

Merci à tous ceux qui ont bien voulu que je transforme leur histoire en récits : Merci aux habitants de Siruseri, Oragadam, à l'équipe du Chennai Mathematical Institute, à Srivathsan, à l'équipe du MIDS, A. Razak, S. Kuppuswami (Anna University), au Hindustan College, aux acteurs de SIPCOT, du CMDA, du MLPA, aux managers des entreprises Renault et L&T.

Et parce que vous vous blessez souvent lorsque vous vous entraînez, il faut des personnes qui savent guérir les maux : Merci à Aroki, Rani, Axum, Markus, Julian, Hindia, Velu, Benoît, Rupa, Félix et Anouck-Tara. Un gros merci aux amies qui ont été là pour que je conserve mon endurance : Nyny, Li, Julie, Azadeh. Vous ne pouvez pas non plus, réussir sans coach sportif : Merci à Antoni Raj et à Kamban.

Enfin, toute ma gratitude va à P. de Flore, J. de Flore, Alex, Greg, Ton Gé et à la famille Litzky : Anne, Larry, Nad', Mathieu, Marc, Rox, Mira et Natty, qui m'encouragent toujours et cela quels que soient les spectacles !

Merci à Julian, ce musicien, technicien, ingénieur du son, partenaire qui, en partageant ma vie, donne un sens à cette danse.

Résumé :

Cette thèse s'intéresse à l'interaction des transactions dans le montage opérationnel de grands projets immobiliers et industriels. Depuis deux décennies à Chennai (capitale du Tamil Nadu, Inde), les pouvoirs publics font la promotion des Corridors de développement économique, qui transforment des hectares de terre, voire des villages entiers. Si les politiques publiques, la gestion des organisations ou les conflits qu'entraîne l'émergence de ces projets impliquant des acteurs multiples et exogènes sont étudiés, peu de travaux s'attachent à décomposer les mécanismes anticipés, les multiples formes de négociations et les contextes historiques dans lesquels s'inscrivent ces projets. En étudiant la rencontre de la localité avec le projet et les reconfigurations de la société locale qu'elle implique, nous changeons de perspective : nous donnons à voir comment les forces locales s'approprient ces vecteurs de croissance pour asseoir ou défendre leur position sociale. A travers l'étude ethnographique de villages, nous décrivons et renseignons les représentations associées au sol et les pratiques d'acquisition foncière afin d'éclairer les micro-logiques : ces processus fragiles et incertains dans lesquels les acteurs s'impliquent de façon coordonnée ou non. Cette approche soulève les paradoxes dans la concrétisation des projets, qui malgré leur planification, découlent tant de rapports de forces que de compromis. Elle rend également compte de la production d'innovations foncières qui articulent les normes juridiques, les jeux politiques, les croyances et appartenances sociales qui s'imposent.

Mots-clés : Corridor, Zone Economique Spéciale, terre agricole, transaction, négociation, Chennai, Inde.

Abstract :

This thesis examines the interactions of transactions entailed in the process of setting up residential and industrial Mega-Projects. In Chennai (capital of Tamil Nadu, India), the regional government has been promoting Economic Development Corridors, which, for over two decades, have been transforming hectares of private agricultural lands, public lands and even entire villages. Although research on public policies, foreign private investment or land conflicts is well documented, little attention has been paid to the upstream mechanisms, the multiplicity of negotiations and the historical context in which those projects develop. By studying the interaction between villages and projects and the social and spatial local transformation taking place, this work presents a new perspective : how do local actors appropriate those vectors of growth to strengthen and defend their social position? Using ethnographic methodology, we describe and examine the meaning of land and land acquisition practices in order to bring to light the "micro-logics": fragile and uncertain processes in which actors implement non-linear and flexible strategies. This approach allows highlighting the paradoxes inherent in the process of project concretisation and which result from power relationships and compromises. In addition, it allows to unpack "land innovations processes" which emerge from legal norms, the interplay of political forces, beliefs and social roles.

Key-words : Corridor, Special Economic Zones, Agricultural Land, transaction, negotiation, Chennai, India.

Laboratoires d'accueil

Lab'urba - Université Paris-Est Marne-la-Vallée

Bâtiment Bienvenue
5 boulevard Descartes - Champs-sur-Marne
77454 Marne-la-Vallée Cedex 2

Institut Français de Pondichéry - IFP

11, Saint Louis Street
Pondicherry – 605 001, India

Thèse soutenue par le

Conseil Régional de La Réunion - CR 974

Avenue René Cassin,
Sainte-Clotilde 97490, Réunion
et le

Fond Social Européen

Sigles

CMA	Chennai Metropolitan Area	
CMDA	Chennai Metropolitan Development Authority	
DMK/AIDMK	Dravida Munnetra Kazhagam / All India Anna Dravida Munnetra Kazhagam	<i>note n°105, p. 103</i>
DTCP	Department of Town and Country Planning	
FMB	Field Measurement Book	<i>note n°189, p.262</i>
ITEL	Information Technology Expressway Limited	
IT / ITES	Information Technology / Information Technology Enabled Services	<i>note n°18, p. 24</i>
GoTN	Gouvernement du Tamil Nadu	
MLPA	Mahabalipuram Local Planning Authority	
MOE	Maître d'œuvre	
MoU	Memorandum of Understanding	<i>note n°135, p. 162</i>
NREGA	National Rural Employment Guarantee Act	<i>note n°62, p. 53</i>
OMR	Old Mahabalipuram Road	<i>note n°7, p. 11</i>
RSE	Responsabilité Sociale des Entreprises (CRS, <i>Corporate Social Responsibility</i>)	<i>note n°234, p. 311</i>
SEZ	Special Economic Zone	<i>note n°26, p.28</i>
SIPCOT	State Industries Promotion Corporation of Tamil Nadu	<i>note n°64, p. 55</i>
SC / ST	Scheduled Castes / Scheduled Tribes	<i>Encadré 1, p. 41</i>
TIDCO	Tamil Nadu Industrial Development Corporation	<i>note n°64, p. 55</i>
TN	Tamil Nadu	
TNALIPA	Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purposes Act	<i>note n°247, p. 338</i>
TNRDC	Tamil Nadu Road Development Company	
VAO	Village Administrative Officer	<i>note n°163, p. 203</i>

Notes

. Conversions et unités de mesure :

1 <i>acre</i>	0,4 ha
1 <i>cent</i>	40 m ²
1 <i>square feet</i>	0,09 m ²

1 Euro	75 Roupies (Rs) (taux 2015)*	* Les taux de conversion indiqués dans la thèse fluctuent en fonction des années. Ils sont mentionnés en notes de bas de page.
1 <i>lakh</i> Rs	100 000 Rs	
1 <i>crore</i> Rs	10 000 000 Rs	

. Clés de lecture :

- Les "encadrés" apportent des éléments de compréhension sur des termes cités. Ils ont pour but de faciliter la lecture et de mettre en évidence certains aspects spécifiques au contexte indien (ex : castes, mariage). Il ne s'agit en aucun cas de définitions complètes et exhaustives.

- Tous les documents d'urbanisme, les lois et les citations d'articles dont les écrits figurent en anglais dans le texte d'origine, ont été traduits par l'auteure.

- Dans les récits et les citations d'entretiens, le codage suivant a été adopté :

[mot]	Les éléments entre crochets ont été ajoutés par l'auteure pour une meilleure compréhension du récit de l'enquêté.
(mot)	Les éléments en italique sont les termes anglais ou tamouls utilisés dans le discours original par l'enquêté.
//	Le symbole suivant indique une coupure dans le discours qui n'a pas été retranscrite dans la citation (changement de sujet ou interruption de la conversation).
*	le symbole suivant signifie que la traduction de la phrase entière est disponible dans le lexique en annexe.

- Toutes les cartes et photos aériennes sont orientées au nord.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	10
CHAPITRE 1 : LES ENJEUX LOCAUX DES GRANDS PROJETS.	21
CHAPITRE 2 : L'EMERGENCE DE LA METROPOLE DE CHENNAI, VOLONTE PUBLIQUE ?	85
CHAPITRE 3 : LA CONQUETE DU MARCHE INDIEN : STRATEGIES MARKETING ET REALITES LOCALES.	144
CHAPITRE 4 : L'ASSEMBLAGE DES SOLS : "CONVAINCRE LE ROI ET LES SOLDATS".	178
CHAPITRE 5 : PROPRIETES ET MARCHES FONCIERS AU TAMIL NADU.	241
CHAPITRE 6 : CREER UNE USINE C'EST "FACILE", MAIS OÙ ? <i>ANALYSE DES MUTATIONS DES SOLS ET DES USAGES.</i>	296
CHAPITRE 7 : UN PROJET MONTE "AU FUR ET A MESURE". <i>NEGOCIATIONS ET PRATIQUES D'ACQUISITIONS FONCIERES.</i>	334
CHAPITRE 8 : LES PERSPECTIVES DE L'ANALYSE DES MICRO-LOGIQUES	377
CONCLUSION DE LA THESE	406

INTRODUCTION GENERALE

Depuis le milieu des années 2000, le village de Siruseri¹ semble être en perpétuelle construction. La population² y côtoie les grues au quotidien et avec elles, de nouveaux travailleurs arrivent. A 8h du matin, certains sont déjà suspendus aux carreaux des grands bâtiments de verre pour les lustrer. D'autres, fument leurs *bidies*³ au pied des immeubles avec un couvre-chef jaune à la main. Ces derniers observent d'un air narquois les autres sortant des bus climatisés qui s'épongent le front "*melting like ice-cream* !"⁴. Ils se demandent pourquoi ceux-là doivent toujours enfile ce long ruban au bout duquel une petite carte plastifiée recouvre une photo d'eux-mêmes...

Tout ce monde⁵ rejoint les hautes constructions dont on ne distingue pas les rez-de-chaussée cachés par des feuilles de tôles. Pour savoir ce qui va s'y construire, il suffit de lire les affiches publicitaires collées. Sur certaines, des hommes en costume boivent du vin, des femmes en tailleur rient aux éclats et les enfants courent dans une pelouse d'un vert scintillant... Des hôtels, des bureaux, des logements ? On ne distingue pas toujours tout sur ces affiches. Beaucoup d'entre elles ont perdu de leur éclat, abîmées par la pluie ou grignotées par les chèvres escaladant les monticules de terres et de déchets. Ces dernières toujours affamées ne donneront aucun répit aux vendeurs de noix de cocos, de thé et de cigarettes, installés çà et là devant ces constructions (cf. entrée du *SIPCOT IT Park*⁶, Illustration 1, p. 11).

¹ Périphérie sud de la métropole de Chennai, région du Tamil Nadu, Inde.

² La population (886 en 2001, 1346 en 2011) travaillait principalement dans les secteurs agricoles (cultivateurs, ouvriers agricoles, 59% en 2001) et industriels (ouvriers d'usines, travailleurs dans la construction : 23% en 2001). Données Censuses 2001 et 2011.

³ Feuilles d'eucalyptus séchées à fumer.

⁴ "Fondant comme des sorbets". Moquerie fréquemment faites aux personnes des classes supérieures dont on dit qu'elles sont tellement habituées à la climatisation qu'elles fondent à température ambiante.

⁵ Le village reçoit chaque jour des milliers de travailleurs comme les ouvriers de chantiers, les employés-cadres des entreprises (ex : dans l'entreprise TCS, 12 000 personnes travaillent quotidiennement et seront amenées à être 24 000 à la fin de la construction du bâtiment), des professeurs, des chauffeurs de véhicules particuliers ou de transports à la demande (transports en commun, rickshaws), des commerçants etc.

⁶ L'agence parapublique *State Industries Promotion Corporation of Tamil Nadu Limited* (SIPCOT) a implanté un parc d'entreprises de 400 hectares environ, spécialisé dans l'industrie de l'informatique (*Information Technology IT and Information Technology Enabled Services* ITES).

Illustration 1: Entrée du parc SIPCOT, Siruseri.



Source: Cliché R. de FLORE, 2010.

On pourrait croire que ces bêtes sont abandonnées mais, en réalité les vaches et les chèvres qui déambulent le long du bitume de la *Old Mahabalipuram Road (OMR)*⁷, ont toutes un maître. C'est à l'arrière de ce parc, éloigné de ces activités ininterrompues, qu'elles rejoignent leur domicile chaque soir : l'ancien bourg de Siruseri. Demain, elles recommenceront. Ce trajet, elles le connaissent par cœur.

M. Mo⁸, habitant du village, en vient même à oublier les heures de sorties ! Il ne lui reste que deux vaches et c'est elles qui, chaque soir et chaque matin, en meuglant devant le portail, lui rappellent qu'il est encore agriculteur-éleveur. Père de famille de cinq enfants, il fait partie des propriétaires qui ont vendu leurs terres agricoles, sur lesquelles s'implantent actuellement les hautes tours de logements et d'entreprises. Il n'a pas souhaité arrêter son activité agricole, qu'il poursuit à plusieurs kilomètres de là.

⁷ La OMR est une route traversant ces villages et rejoignant le sud de la ville de Chennai. Agrandie à deux fois trois voies, elle est aujourd'hui connue sous le nom de *IT Corridor* : autoroute des industries de l'informatique.

⁸ M. Mo est un des premiers habitants que nous avons rencontré en 2010. Entretien réalisé pour le mémoire de master 2 "*Rethinking IT Corridor, un processus en marche au sein d'un réseau mondial*", 2011. Mémoire réalisé à la suite d'un stage de trois mois à l'Institut Français de Pondichéry (IFP, 2010) dans le cadre du projet de recherche *Chance2Sustain*.

Sa description du village, des emplois précédents et sa vision du développement actuel sont révélateurs de problématiques sur lesquelles nous souhaitons insister dans le cadre de cette thèse.

Je travaillais seul sur ma terre mais pour les travaux de saisons j'employais des ouvriers agricoles que je payais 60Rs/jr pour les femmes et 100Rs/jr pour les hommes⁹. Maintenant, ils demandent 200Rs/jr pour les femmes et 300Rs/jr pour les hommes! Il n'y a plus d'ouvriers agricoles au village maintenant! // Aujourd'hui, un gardien ou un agent d'entretien touche 4000 Rs/mois. Tout le monde peut avoir un emploi. C'est tentant d'aller [travailler dans le nouveau parc industriel] chez SIPCOT et de laisser tomber les champs!

Il reste quatre ou cinq agriculteurs, soit environ quinze acres¹⁰. C'est une femme qui possède la plus grande terre. Maintenant, il y a des problèmes avec les vaches car elles broutent les champs [car il n'y a plus de pâturages]. Avant on investissait tous ensemble pour mettre des protections [clôtures, systèmes anti-animaux] mais maintenant il n'y a plus d'organisation, il reste peu d'agriculteurs. Les vaches et les corbeaux mangent les cultures.

Illustration 2 : Champs de bananes à Siruseri



Source : Cliché R. de FLORE, 2010.

Il y avait 1 000 acres de terres cultivables... dont la mienne deux acres et demi¹¹, que j'ai vendue [au nouveau groupe immobilier qui s'est implanté] à L&T Eden Park.

Les gens eux, ont vendu à des promoteurs privés qui ont par la suite revendu à L&T. Aujourd'hui, il ne reste plus rien des 1 000 acres de champs. Les promoteurs

⁹ 60Rs/jr = moins d'1eur; 100Rs/jr = env. 1eur.

¹⁰ 15 acres = 6 ha.

¹¹ 1000 acres = 405 ha; 2,5 acres = 1ha.

connaissent d'avance les projets de SIPCOT et disent aux agriculteurs que le gouvernement va racheter les terres, et qu'il vaut mieux vendre aux privés.

On nous pousse à vendre ici !

Pour aller aux champs, on doit passer par les terrains [en construction]. Nous n'avons plus d'accès direct. Ce sont les promoteurs qui mettent la pression pour qu'on vende et ils fixent leur prix.

Illustration 3 : Le développement industriel à Siruseri



Source : Vue du parc technologique SIPCOT depuis les villages, cliché R. de FLORE, 2010.

J'ai acheté deux acres à Oragadam près de Tiruporur, j'ai mis en location cette terre parce qu'elle est loin. Je pense que les prix du sol vont augmenter. Maintenant, les gens rachètent des terres et les louent ailleurs : *Vandavasi*, *Uthiramerur*, *Sithamur*... Il y a beaucoup d'ouvriers agricoles disponibles là-bas.

Illustration 4 : Cultures de riz à 30-40 km au sud de Siruseri

a) Parcelle de terrain rachetée par M. Sa (habitant de Pudupakkam) après avoir vendu au promoteur L&T.



Source : cliché R. de FLORE, 2012.

b) Séchage du riz par les ouvriers agricoles.



Source : cliché R. de FLORE, 2012.

Je trouve que le travail dans les IT [entreprises nouvellement implantées dans le secteur de l'informatique] est dévalorisant, nous sommes agriculteurs de générations en générations. Bientôt mes petits-enfants me demanderont de quel arbre provient le riz !

M. Mo., habitant de Pudupakkam, Tamil Nadu, 14/09/2010.

Le rôle et l'implication des habitants dans cette nouvelle production urbaine et industrielle ont été divers et le récit ci-dessus, décrit une de ces trajectoires. Le quotidien de M. Mo a changé et ses problèmes quotidiens et craintes pour l'avenir, évoqués dans ce récit, sont révélateurs d'enjeux locaux : l'emploi et la présence de main d'œuvre agricole, l'organisation collective villageoise, l'urbanisation industrielle croissante et la conversion du foncier agricole. C'est à la suite de cet entretien que nous avons été convaincus qu'il fallait mener une investigation à l'échelle locale pour davantage rendre compte de ces enjeux et en découvrir d'autres, nécessaires à la compréhension des processus d'implantation des grands projets¹².

Les points de vue des habitants, uniques et personnels, éclairent la situation de ces villes et villages indiens d'un angle encore peu observé par les chercheurs dans l'analyse des Grands Projets, et c'est précisément l'approche que nous souhaitons développer dans cette thèse.

Bien souvent les projets urbains (immobiliers, d'infrastructures, d'aménagement) naissent dans un climat de tensions alimentées par les divergences d'enjeux qui caractérisent les acteurs; de l'initiateur au résident. Les problèmes sont divers et peuvent être liés à la durée (dépassant souvent dix ans pour les grandes opérations), aux financements (budgets consacrés, manque d'indemnisation des individus expropriés), aux acteurs peu ou pas assez impliqués (manque de participation, d'information) ou encore aux impacts sur le territoire concerné (emplois, développement économique, environnement). Pour autant, ces problèmes ainsi

¹² Nous définissons le "grand projet" comme étant la mise en œuvre d'une structure immobilière (industrielle, résidentielle, commerciale etc.), de ses infrastructures et de ses aménités, consommant de larges parcelles de terrains pouvant dépasser les centaines d'hectares. Le "Grand Projet" (ou *Mega-project*) est compris comme étant le modèle de développement à large échelle étudié par les chercheurs et utilisé par les institutions publiques en tant que concept de développement de la ville.

formulés dans la littérature actuelle ne représentent pas les causes réelles des tensions, qui proviennent de dynamiques bien plus complexes.

Nous considérons que le problème est le propre du projet, puisque ce dernier est un construit de plusieurs individus, volontaires ou non, organisés ou non, préparés ou non, mais dont les enjeux motivent et justifient leur implication dans la gestion de ce projet. Cette recherche a pour but d'analyser la fabrique de ces projets par le prisme des jeux d'acteurs qui la composent. Nous avons choisi d'étudier non pas une catégorie d'acteurs précise mais la pluralité des interactions entre ceux que nous nommons les acteurs du terrain (ceux qui participent à la conduite des négociations) afin de rendre compte des micro-logiques conduisant à la fabrique de ces projets. Attardons-nous un instant sur l'objet de cette thèse : les micro-logiques.

Nous définissons les micro-logiques comme un ensemble de processus fragiles et incertains, produits par des acteurs dans la conduite de leurs stratégies respectives. Le terme de micro ne fait pas référence à l'échelle géographique dans lesquelles se tiennent les relations (locales, régionales, internationales) ni au nombre des individus impliqués (deux ou plusieurs individus). En réalité, ce sont les relations qui se tissent de façon micro, c'est-à-dire, à une échelle fine de réflexion où chaque acteur s'implique avec discrétion et minutie. Enfin, le terme de logique ne signifie pas que les actions sont systématiquement en accord avec les stratégies de départ et sont conformes aux normes des individus. Ces relations peuvent être fortuites voire illogiques.

La principale caractéristique de ces micro-logiques est l'autonomie car elles peuvent être dissociées de la procédure pour et par laquelle elles ont été construites ; ce qui explique que ces pratiques sont souvent non décrites par les acteurs ou rendues non-visibles. En effet, elles peuvent être reproduites dans d'autres contextes, menées avec d'autres acteurs ou encore être considérées très personnelles par les acteurs (enjeux individuels, relations tissées par le biais de réseaux familiaux) voire jugées parfois dévalorisantes (susitant des pratiques perçues comme étant non-légales, inégales, non-justes).

La seconde caractéristique est l'incertitude de ces relations ; terme que nous employons pour signifier que ces relations sont fragiles, instables. En effet, elles sont produites uniquement par des individus pouvant être motivés sur une durée limitée,

ayant des préoccupations variables et étant impliqués dans tout un système de micro-logiques.

En résumé, ces micro-logiques sont le cœur même de la réalisation des projets puisqu'elles sont l'essence et le moteur de l'action. Cependant, les acteurs impliqués dans ces micro-logiques peuvent ne pas en faire référence car elles ne sont pas propres au projet (autonomie) et présentent tout au long du processus une fragilité telle que les acteurs ne veulent pas s'avancer sur ces pratiques instables et non durables (incertitude).

De plus, il est à souligner que les politiques publiques fournissent des informations des plus succinctes, portant uniquement sur le cadre dans lequel les pouvoirs publics rendent compte de la mise en œuvre des projets. Mais cela n'informe en rien de leur réalisation concrète. En réalité, beaucoup d'enjeux résident autour de ces micro-logiques et dépassent de loin le projet ou la stratégie affirmée des acteurs. Aussi les comprendre, exige d'une part, d'être conscient que les acteurs eux-mêmes peuvent les occulter, et d'autre part, de mettre en lumière les raisons pour lesquelles ils agissent ainsi.

Pour comprendre la fabrique des grands projets, nous avons choisi d'observer les transactions foncières conduisant à l'implantation de ces projets. Les processus d'échanges nous ont permis de mettre en évidence des réseaux d'acteurs qui pouvaient se former autour d'un enjeu précieux, mais propre à chaque acteur : le sol.

Notre hypothèse principale est de démontrer que les projets ne sont finalement que le résultat de jeux d'acteurs multiples, qui dans leurs négociations construisent les règles de marché, la libéralisation économique et les transactions foncières.

Deux questions ont guidé nos réflexions :

1/ De quoi et comment se constituent ces micro-logiques : quels sont les contextes au sein desquels évoluent les enjeux des acteurs ?

2/ De quelle nature sont les liens entre les logiques d'acteurs et la concrétisation du projet ?

Pour répondre à ces questions, nous avons décomposé les processus de transaction en les comparant à des procédures différentes (ventes, conversion des sols, expropriation) et en décrivant le quotidien des acteurs (utile pour identifier les enjeux

importants dans la conduite de ces transactions). C'est à partir d'une méthode qualitative que nous retracerons l'historique de deux grands projets qui se sont implantés dans la périphérie de la métropole de Chennai : l'un est un ensemble de logements fermés et sécurisés, construit en 2008, par une multinationale indienne (*L&T real estate group*) ; le second est une usine automobile établie également en 2008, dans le cadre d'un partenariat entre le groupe français Renault et le japonais Nissan.

Notre méthodologie sera détaillée dans le chapitre 1 dans lequel nous mentionnerons la construction de notre approche pour observer et rendre compte des micro-logiques à l'œuvre dans la constitution de ces projets. C'est à partir de constats établis dans la littérature comme dans la presse (chap. 1- I.) que nous avons choisi de changer d'angle pour observer ces projets. Nous voulions apporter une nouvelle perspective en prenant appui sur ces conflits et la mise en œuvre de ces politiques publiques pour comprendre la façon dont ils avaient été initiés. Nous avons décidé de mener des entretiens avec ces "déplacés", ces "corrompus", ces "*middle-men*" pour comprendre leurs stratégies. Notre raisonnement se décline dans la seconde sous-partie de ce chapitre où nous exposons notre point de vue qui rompt avec les catégories d'acteurs formulées dans la littérature actuelle (chap. 1- II.). Puis, nous décrivons le système socio-politique actuel en Inde et au Tamil Nadu (TN) afin d'introduire le contexte dans lequel se construisent les jeux d'acteurs pour la fabrique de projets (chap. 1 – III). Enfin, nos questionnements et les moyens pour y répondre apparaissent en quatrième et cinquième parties de ce chapitre (chap. 1 – IV, V). Ces parties sont consacrées à notre démarche itérative inspirée de la méthode inductive dans laquelle les données empiriques amènent la réflexion et la formulation d'hypothèses.

Le chapitre 2 retrace l'historique de l'industrialisation par les grands projets à Chennai, la planification de la ville et l'évolution du rôle des entrepreneurs privés dans cette démarche. Il est à rappeler que les Corridors ne sont pas le produit de dynamiques nouvelles à Chennai. Aujourd'hui, leur développement se justifie par la politique nationale de libéralisation économique avec lesquels les acteurs publics font coïncider les investissements privés. Seulement, les informations que nous fournissons

sur la planification de ces territoires et l'action privée entrepreneuriale renseignent sur les faits passés qui contribuent à faire de ces espaces des lieux d'investissements.

Le chapitre 3 vise à mieux rendre compte des dynamiques en cours. Pour cela, nous avons choisi de mettre en évidence les négociations menées dans le cadre de deux projets situés le long de deux Corridors de développement : le *Automotive Corridor* (Corridor Automobile) et le *Information Technology (IT) Corridor* (Corridor de l'Informatique). Ce chapitre relate le récit de deux entrepreneurs souhaitant établir leur programme au sein de villages de la périphérie de Chennai. Au-delà de leurs rêves et de leurs ambitions, ils se doivent d'accomplir et de mener à bien la stratégie marketing de leur groupe. Ainsi, ils anticipent l'implantation de leur projet selon les directives de leur hiérarchie mais aussi selon leurs propres ambitions professionnelles et croyances personnelles. Dans quelle mesure ces priorités se confrontent-elles aux réalités locales ? Comment sont alors élaborées les micro-logiques pour que ces anticipations deviennent créatrices de projets de construction viables ?

Le chapitre 4 porte sur le projet de construction de logements du groupe L&T *real estate*. Nous avons interrogé les acteurs impliqués dans les transactions foncières conduisant au projet afin de comprendre leurs motivations. Quels sont les facteurs décisifs entraînant la vente des terrains agricoles parfois cultivés depuis des générations par les agriculteurs de ces villages ? Dans quelle mesure contraignent-ils ou favorisent-ils l'implantation du programme de logements ?

Dans le chapitre 5 nous allons au-delà du projet pour comprendre les dynamiques foncières et la multiplicité des "liens" entre les acteurs et leur terre. Si la possession foncière ne figure pas dans les registres, elle prend sens dans les mémoires de chaque acteur. En quoi les différentes définitions du sol nous aident à comprendre l'origine des micro-logiques ? C'est notamment en choisissant d'exposer le portrait des *Land Brokers* (intermédiaires dans les transactions foncières) que nous questionnons la fabrique d'un marché foncier propice aux investissements.

Dans le chapitre 6, nous abordons la notion de propriété en décrivant l'usage et l'occupation d'espaces habités, travaillés et dont la jouissance est remise en question par le développement des projets. Dans quelle mesure le sol révèle-t-il les réseaux de

pouvoirs ? En quoi le projet modifie-t-il ou consolide-t-il ces hiérarchies au sein des villages ?

Le chapitre 7 reprend l'historique du projet d'usine automobile en montrant comment les hiérarchies de pouvoirs s'imbriquent aux logiques individuelles pour créer des systèmes de micro-logiques dans lesquelles les acteurs agissent sur plusieurs fronts et de façon non coordonnée. Comment les lois sont-elles négociées et par quels moyens ?

Le chapitre 8 est la synthèse de nos résultats mis en perspective par rapport à nos partis pris théoriques et méthodologiques. Qu'avons-nous appris de cette investigation à l'échelle locale ? Au-delà du cas de l'Inde, en quoi cette analyse d'acteurs nous permet-elle de mieux comprendre la fabrique des projets ? Nous rappelons tout d'abord l'importance pour le chercheur d'identifier les enjeux locaux dans l'observation de ces formes urbaines. La fabrique de ces constructions naît d'une recomposition des pouvoirs à divers niveaux : un premier niveau qui définit les réseaux hiérarchiques au sein des villages d'une part, et d'autre part, un second niveau qui établit les relations entre représentants du pouvoir local et régional. Les règles instaurées par ces acteurs sont constamment remises en question et l'intérêt n'est pas tant dans l'énumération de celles-ci, mais bien de comprendre la façon dont les acteurs s'y prennent pour conduire ces changements et aboutir à ces grands projets.

CHAPITRE 1 : LES ENJEUX LOCAUX DES GRANDS PROJETS.

En Inde, comme ailleurs, la littérature académique sur les grands projets décrit les habitants, les fonctionnaires du gouvernement ou les investisseurs comme des individus appartenant à des catégories, figés dans leurs rôles respectifs. Chacun apparaît motivé par les mêmes objectifs que son groupe et être impliqué de la même façon vis-à-vis du projet. Les micro-logiques, lorsqu'elles sont relatées par les auteurs, sont considérées comme des messes-basses, des pratiques illégales ou de la corruption. En somme, des pratiques annexes qui ne concernent qu'une poignée d'acteurs et qui entravent la faisabilité du projet. Nos recherches sont donc parties de là avec l'ambition de décomposer ces micro-logiques afin de montrer qu'elles sont le produit d'acteurs multiples ajustant leurs rôles. Qu'elles soient dominantes ou non dans la mise en œuvre des procédures, elles produisent le grand projet par un jeu de négociations constantes. La mise en évidence des enjeux locaux permet de mieux appréhender la constitution de ces micro-logiques d'acteurs.

Dans ce chapitre, nous présenterons dans un premier temps un ensemble de constats formulés sur la fabrique des projets et mettrons en évidence dans quelle mesure le foncier est-il rendu disponible à large échelle (I). Puis, nous verrons comment les chercheurs discutent de la place et du rôle des habitants dans le cadre de la mise en œuvre de ces projets (II). Ces derniers apparaissent le plus souvent comme les récepteurs des projets et leurs actions, leurs implications et leurs stratégies restent encore peu débattues dans la littérature. Afin de mieux envisager les rôles d'acteurs, nous étudierons en troisième partie la politique publique actuelle en Inde et celle propre au Tamil Nadu (III). Nous verrons comment les pouvoirs publics présentent et soutiennent ce développement industriel actuel. Puis, c'est à partir des constats et des contextes dans lesquels sont formulés et analysés les grands projets, que nous exposerons notre problématique, à savoir : quel rapport au sol ont ces différents acteurs dans la mise en négociation de ces projets (IV). Nous présenterons par la suite la construction de notre méthodologie qualitative basée sur les récits et l'observation des pratiques pour comprendre les micro-logiques (V).

I. Constat : La quête de foncier "disponible" à large échelle.

1. La localisation des projets en périphérie des métropoles.

1.1 Les périphéries : opportunités ou risques ?

Si les villages indiens furent décrits comme étant représentatifs "d'authenticité" (Gandhi), "sous-développés" (Nehru), ou encore lieux "d'oppressions" (Ambedkar)¹³ (JODHKA, 2012), certains d'entre eux sont aujourd'hui les vitrines de la modernité. Le village de Siruseri (cf. récit de M. Mo, introduction de la thèse), appartenant à la campagne périurbaine sud de Chennai est dorénavant "sur le net" (entretien habitant, 2013) car de grands projets s'y installent depuis les années 2000¹⁴. Tout comme Siruseri, d'autres périphéries¹⁵ de métropoles indiennes sont concernées par l'industrialisation à large échelle. Elles sont situées à proximité de New Delhi (SEARLE, 2010), Bangalore (NAIR, 2005), Mumbai (DUPONT, 2011; BANERJEE-GUHA, 2002), Kolkata (CHEN, WANG, KUNDU, 2009) et Hyderabad (KENNEDY, RAMACHANDRAIAH, 2006). Selon la Banque Mondiale, les projets de développement industriels s'implanteraient aux abords immédiats des villes car ils sont "poussés hors des centres" (rapport de la Banque Mondiale, 2013). D'après leur rapport, plusieurs raisons expliquent ces localisations hors des centres urbains : premièrement, les espaces au centre-ville sont régis par des contraintes règlementaires trop strictes (ex : limitation de la densité à construire), deuxièmement, les prix du sol et des logements y sont trop onéreux et, troisièmement, ils regroupent des installations trop vétustes voire inappropriées pour ces usines nécessitant des hectares de parcelles. Pour autant, les espaces périphériques ne constituent pas encore des lieux adaptés aux implantations de ces entreprises. Selon la Banque Mondiale, ces espaces en périphérie sont

¹³ Gandhi : leader de l'indépendance ; Nehru : ancien premier ministre de l'Union indienne, Ambedkar : leader des Dalits (intouchables)

¹⁴ Siruseri, situé à l'extérieur de la limite de l'aire métropolitaine de Chennai (CMDA) héberge des filiales de groupes nationaux (*Tata Consultancy Services, TCS, Aspire System, Hexaware*) et internationaux (*Cognizant, USA*).

¹⁵ Nous englobons dans le terme de périphérie les espaces aux alentours des centres villes et situés en dehors des limites administratives des centres urbains. Dans le cas de Chennai, il s'agit du périurbain car l'emprise bâtie n'est pas discontinuée.

"inefficaces (*inefficient*)". Malgré leur rapide croissance économique¹⁶, ils comportent des activités très diffuses (niches et poches de développements industriels) et manquent d'équipements et d'infrastructures (coûts de gestion et de transport importants) (Banque Mondiale, 2013). Pour quelles raisons les industries nationales comme étrangères prennent-elles le risque de produire au sein de ces périphéries encore dépourvues d'équipements ? Anticipent-elles les futures infrastructures des programmes nationaux (ex : création des infrastructures dans le cadre du programme *Jawaharlal Nehru National Urban Renewal Mission* JnNURM¹⁷) ou ont-elles d'autres garanties d'une activité économique prospère (main-d'œuvre et fournisseurs peu onéreux, utilisation des sols à large échelle) ? Quelles sont les opportunités à saisir en périphérie des villes et pour qui ?

Comme le souligne R. Keivani et M. Mattingly, la localisation des activités en périphérie s'explique par une combinaison de facteurs qui oscillent entre l'instauration de mesures politiques (économiques, foncières et d'aménagement) et l'interaction des jeux d'acteurs initiateurs, promoteurs ou concernés par ces développements, et cela à différentes échelles (KEIVANI, MATTINGLY, 2007). Dans le cadre de cette thèse et de l'analyse de la périphérie de Chennai, nous tenterons de décrire ces diverses combinaisons stratégiques, politiques et individuelles et, leurs articulations. Nous pensons qu'au-delà des logiques économiques telles que la rente et l'investissement, d'autres mécanismes (sociaux, religieux, politiques) qui peuvent être locaux ou régionaux expliquent la raison de ces implantations. Précisons ici que ces dernières, ne s'effectuent pas uniquement en périphérie (cf. développements au sein des petites et moyennes villes, lieux de croissance urbaine importante, in projet de recherche *Subaltern Urbanization in India* - SUBURBIN, www.suburbin.hypotheses.org).

1.2 Les périphéries : lieu de la mise en productivité.

Ces récentes implantations remodelent les formes architecturales et paysagères

¹⁶ De 1998 à 2005, l'activité économique manufacturière a été de 41% plus importante dans les périphéries que dans les centres urbains (cf. rapport de la Banque Mondiale, 2013, *Urbanization beyond Municipal Boundaries*, disponible sur <https://openknowledge.worldbank.org>, consulté le 27/08/2014).

¹⁷ Le programme JnNURM a été lancé en 2005 et prévoit l'investissement de 24 milliards de dollars dans le rééquipement en infrastructures. Des réformes réglementaires (ex: 30 Etats ont procédé aux réformes du *Urban Land Ceiling and Regulation Act*) et des programmations d'infrastructures de transports sont prévus dans 67 villes indiennes.

des espaces périphériques (cf. *World City*, FAINSTEIN, 2001; ZUKIN, 1995). Elles s'étendent de façon à créer des zones spécialisées (ex : *Information Technology/Information Technology Enabled Services*¹⁸, cf. HALBERT, HALBERT, 2010; LEDUCQ, 2011; ou dans le secteur de l'automobile, cf. D'COSTA, 1995 ; OKADA, 2004; MARIUS-GNANOU, 2010). Leurs logiques d'agglomérations prennent la forme de *clusters*, parcs industriels, Corridors de développement, villes nouvelles industrielles au sein des franges urbaines (*HITEC City*, Hyderabad, KENNEDY, 2007; *Gurgaon*, Delhi, SEARLE, 2010; *Mahindra City*, Chennai; MARIUS-GNANOU, 2010). Ces projets font référence à des modèles de développement économique (cf. descriptions des logiques spatiales liées au développement économique, in PROULX, 2006). Les gouvernements réutilisent ces concepts économiques dans leurs documents de planification stratégique pour étayer qu'il s'agit de vecteurs d'emplois et d'investissements (cf. élaboration des *Master Plan* de Chennai, Chapitre 2). De 1998 à 2008, 25 programmes faisant la promotion de *clusters* ont été lancés par le gouvernement (VIJAYABASKAR, 2008). Actuellement, 189 clusters ont été implantés dont 18 au Tamil Nadu dans les secteurs du cuir, de l'automobile et du textile¹⁹.

Cependant, l'application de ces modèles est remise en question par les institutions internationales et les chercheurs pour leur manque d'accompagnement en termes d'aménagement et de planification. Malgré la croissance économique et le développement des infrastructures urbaines que ces développements pourraient apporter, les mécanismes de productions ne sont pas totalement maîtrisés par les gouvernements. En Asie du Sud-Est, la tour singapourienne est un modèle de développement diffusée sans assise solide en termes de foncier et de politique d'aménagement (GOLDBLUM, 2014²⁰). En Inde, des mises en garde ont été émises par la *Reserve Bank of India* (RBI) sur la fabrication de projets à large échelle car ils sont générateurs de dettes et contraints par la corruption et la fraude (KEIVANI,

¹⁸ L'industrie de l'informatique en Inde comprend les *IT* ("développement de logiciels, solutions informatiques pour les entreprises", LEDUCQ, 2009) et les *ITES* se décomposant en plusieurs catégories : les centres d'appels et les centres de saisies (*Business Process Outsourcing* (BPO)), les services de transformation des données à distance (le *Knowledge Process Outsourcing* (KPO)) et les services liés à la Recherche et au Développement des multinationales (*Engineering Services Outsourcing* (ESO)) (cf. HALBERT, HALBERT, 2007).

¹⁹ <http://www.dcmsme.gov.in/clusters/clus/clusorgmpng.htm#clusorg>, consulté le 25/11/2014.

²⁰ Présentation orale à l'Atelier 1 du Réseau des Jeunes Chercheurs du Foncier (RJCF), juin 2014.

MATTINGLY, 2007). De plus, ces espaces ne répondent pas encore aux exigences des institutions internationales qui incitent les Etats à ne pas manquer "l'occasion stratégique d'augmenter la densité" par la concentration d'activités économiques, de logements et de commerces à proximité des infrastructures de transports (Banque Mondiale, 2013). L'anticipation de la croissance urbaine future²¹ devrait conduire au développement des métropoles afin qu'elles soient "productives" (en termes d'emploi et d'activités économiques), qu'elles répondent aux enjeux de "mobilité" (migrations pendulaires) et qu'elles soient "habitables" (dotés d'équipements publics) (Banque Mondiale, 2013).

L'aménagement du territoire et la gestion urbaine étant de fait des sujets politiques, il faut comprendre certes, les enjeux politiques mais aussi les positions de ces acteurs et leurs rôles dans les espaces locaux concernés. La réalisation de ces projets urbains ne dépend pas uniquement de la volonté publique. Ces concentrations d'activités se développent par le biais d'entrepreneurs choisissant la fabrication, l'assemblage et le développement de leur produit à une échelle mondiale. Comment s'organisent les acteurs privés dans "la mise en productivité" de ces espaces ? Comment les pouvoirs publics gèrent-ils l'arrivée et l'installation des entreprises ? L'analyse des espaces périphériques en mutation montre que des "forces locales" agissent au sein de ces espaces chargés d'histoire (DENIS, E. *et al.* 2012, PARTHASARATHY, 2012). Ce sont des lieux où s'entrecroisent les jeux de forces et les logiques de "menaces et d'opportunités" d'investisseurs privés internationaux, d'habitants et des pouvoirs publics (KEIVANI, MATTINGLY, 2007). A Chennai, cela prend la forme d'une mondialisation par l'industrie de l'informatique et de l'automobile. Comment les entrepreneurs peuvent-ils mettre en œuvre cette production internationalisée ? Quels sont les "acteurs clés" qui "régissent les chaînes de valeur [et] influencent les perspectives de ces entrepreneurs" (VIJAYABASKAR, 2008) ?

C'est à partir de l'observation de ces projets que nous chercherons à mettre en

²¹ La Banque Mondiale a recensé 90 millions de personnes installées dans les villes indiennes de 2001 à 2011. Selon les prévisions, 250 millions de personnes rejoindront les villes d'ici 2030 (Banque Mondiale, 2013, cf. rapport *Urbanization Beyond Municipalities*)

évidence les processus d'implantation et la mobilisation des acteurs privés comme publics, qui induisent ou contraignent ces développements. Nous n'analyserons pas ces espaces de développement économique comme étant des "périphéries de métropoles", car excluons le postulat que tous liens économiques émanent des relations avec la métropole²². Nous étudierons ces espaces en leur sein, dans leur administration respective (village, ville), et nous remonterons si nécessaire aux dynamiques métropolitaines lorsque celles-ci expliqueront les stratégies adoptées par les acteurs de ces espaces.

2. L'action villageoise réduite à la résistance et à la lutte contre les projets.

2.1 Les villages : quelles formes d'exclusion ?

Les grands projets de développement résidentiels, industriels, sportifs, commerciaux ou encore d'infrastructures aéroportuaires, routières sont controversés car ils provoquent le déplacement d'habitants (COOK, BHATTA, DINKER, 2013; MATHUR, 2011; MEHTA, 2005²³) et la destruction de leurs moyens de subsistance (NARAIN, 2009). Cela se déroule dans un climat tendu car ne sont pris en compte ni les divers statuts fonciers (propriétés individuelles, communes, locations, droits de servitudes ou encore les occupations de fait : *squatts*) et ni les différentes modalités d'usage des sols (occupations professionnelles, résidentielles, religieuses) (BANERJEE, IYER, 2005; BENJAMIN, RAMAN, 2011; WADHWA, 2002).

²² Pour un tour d'horizon sur les développements aux franges des métropoles cf. DENIS, E. MUKHOPADHYAY, P. ZERAH, M-H. (2012) "Subaltern urbanisation in India", *Economic & Political Weekly*, vol. XLVII, n°30, pp. 52-62. Face aux débats sur le périurbain ou péri-urbain (DUPONT, 2007), la suburbanisation (EKERS, *et al.* 2012), l'urbanisme d'exclusion (KUNDU, 2011) ou la rurbanisation (REVI, *et al.* 2006), les auteurs proposent d'observer l'analyse des jeux d'acteurs depuis les localités, qui n'ont pas forcément de liens avec la métropole.

²³ cf. article de MEHTA, P. (2005) "Internally-Displaced Persons and the Sardar Sarovar Project: A Case for Rehabilitative Reform in Rural Media", *American University International Law Review*, vol. 20, n°3, pp. 613-647. Cf aussi rapports de COURTLAND ROBINSON, W. (2003) "Risks And Rights: The Causes, Consequences, And Challenges Of Development Induced Displacement", et de KALIN, *et al.* (2010) "Incorporating the Guiding Principles on Internal Displacement into Domestic Law: Issues and Challenges", disponibles sur www.brook.edu, consulté le 08/09/2014.

L'absence de réponse des pouvoirs publics aux demandes locales provoquent le déplacement des populations aux faibles revenus qui se retrouvent "exclues" (KEIVANI, MATTINGLY, 2007). En ville, les habitants des bidonvilles (*slums*) sont "expulsés" par la force pour embellir les futurs espaces de loisirs récréatifs (ex: parcs, jardins, stades olympiques, cf. DUPONT, 2011) et pour installer les infrastructures de transports (ex: métro). Dans les villages, les agriculteurs vendent leurs terres ou se font exproprier (*The Hindu*, 23/05/13) et les *Dalits* (intouchables) sont décrits comme étant les plus précaires et fragilisés par ces investissements (*The Hindu*, 23/05/13) tandis que les promoteurs privés sont les "agrégateurs fonciers". Cependant, peut-on encore décrire les villages comme lieu de tradition où une élite dominerait la paysannerie (SHANIN, 1987 in JODHKA, 2012) ? Qui sont les populations "vulnérables" (GOLDMAN, 2011; NARAIN, 2009) et quelles formes prennent ces exclusions à la ville et dans le village ? Les conflits et leurs manifestations sont multiples et ils divergent d'Etats en Etats. Peu de chercheurs décrivent les stratégies élaborées par ces "exclus" pour pénétrer le système, voire le tourner à son avantage. C'est pourquoi nous avons décidé de réaliser une investigation à l'échelle locale et auprès des personnes concernées par ces expropriations et ces ventes de terrains.

Des avocats, des chercheurs-militants (*activist-researchers*) et des ONGs se mobilisent pour soutenir et dénoncer les inégalités que produisent les expropriations et les acquisitions (ex : *land bank* ou réserves foncières, LEVIEN, 2011 et 2013). D'après le constat des chercheurs, la principale cause de la mobilisation des habitants est le manque de compensation financière (indemnités accordées par le gouvernement à la suite des expropriations). C'est également l'une des explications justifiant l'abrogation de la législation foncière indienne (*Land Acquisition Act* rédigée sous l'Empire britannique en 1894), qui pour pallier les manques de compensation, est devenue la *Land Acquisition, Rehabilitation and Resettlement Act* - LARR (rédigée en 2013 mais toujours en cours de validation) (cf. Tableau 2, p. 54). Ces indemnités posent questions car elles sont mal distribuées (corruption), non représentatives de

l'ensemble des utilisateurs²⁴ dont les revenus dépendent de ces terres et, ont un prix trop bas comparé aux valeurs actuelles du marché foncier²⁵ mais, sont-elles pour autant la seule raison des conflits ?

Les crispations sont fortes et l'implantation des Zones Economiques Spéciales (*Special Economic Zones* SEZ²⁶) le démontre. En 2005, le gouvernement indien promulgue la *Special Economic Zones Act* qui entre en vigueur en février 2006 dans le but de générer et promouvoir l'activité et l'investissement économique. Afin d'attirer les investisseurs, nationaux comme étrangers, des défiscalisations et équipements sont négociées avec ces derniers. En Inde, 576 SEZ ont été approuvées dont 67 au Tamil Nadu avec un regroupement concentré autour de la métropole de Chennai (17/67 dans l'espace du *IT Corridor* et 33/67 dans la périphérie proche de Chennai).²⁷ Chennai fait partie des 8 premières villes ayant lancé les zones franches (Zones Economique Spéciales, SEZ) (cf. Figure 1, p. 29).

²⁴ L'ancienne réglementation ne prévoyait qu'une indemnisation aux propriétaires fonciers et ne prenaient pas en compte les autres utilisateurs et usagers de ces terres (locataires ou occupants à titre gratuit).

²⁵ Les indemnisations étaient fixées selon la *Guideline Value*, équivalent des Domaines français.

²⁶ C'est dans les années 2000 que le gouvernement national indien décide de transformer les anciennes *Export Processing Zones* en *Special Economic Zones*, pour se baser notamment sur le modèle chinois des années 1980 (ex: Shenzhen). Cette nouvelle politique prend la forme de petites villes industrielles (*integrated township*) dans lesquelles d'autres activités accompagnent les industries (logements, commerces). Mahindra World City à Chennai fait partie des 4 premières SEZ apparues en Inde dans les années 2004-2005. La loi de 2005 permet alors :

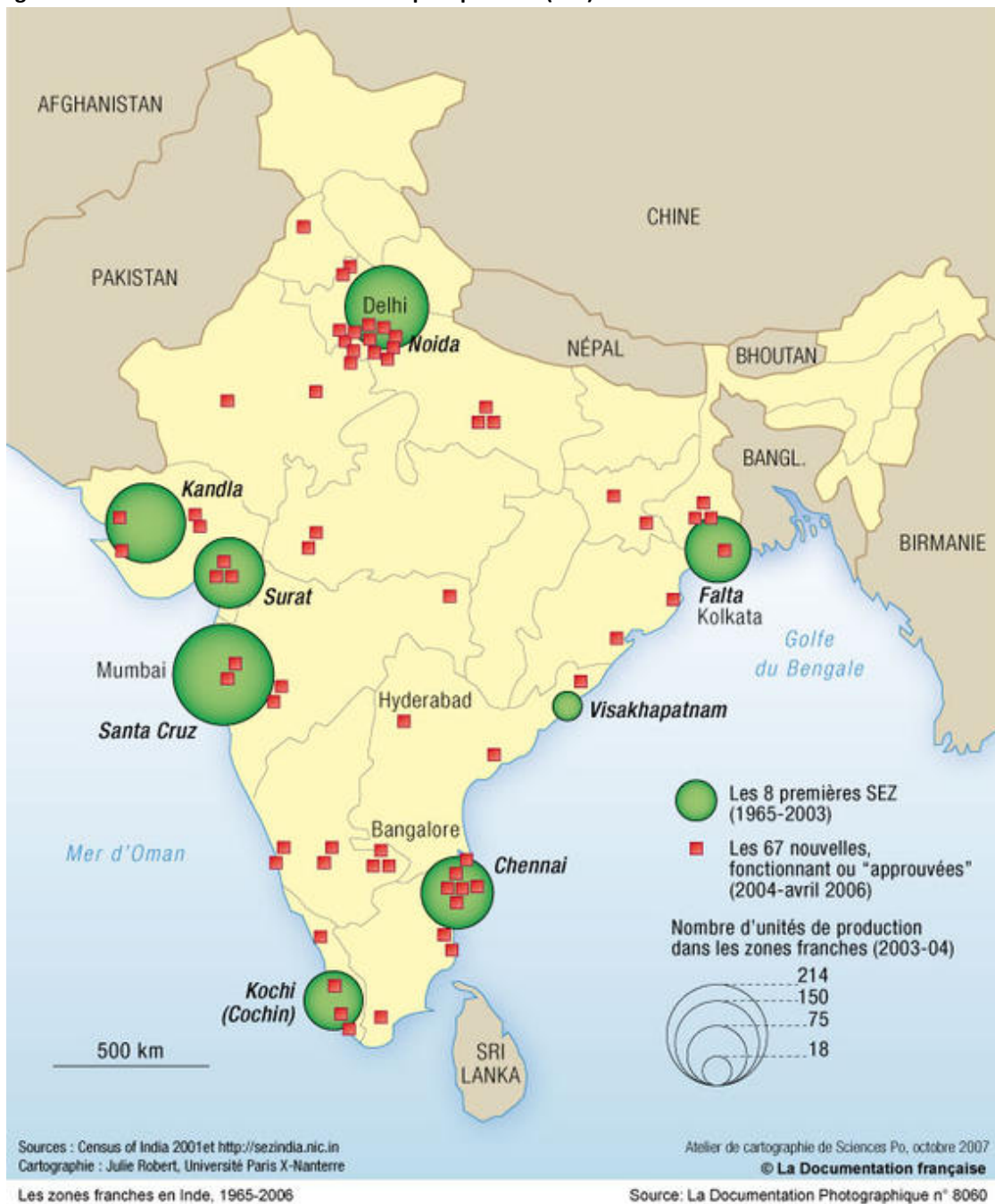
- l'instauration d'un guichet unique : on donne le pouvoir aux offices régionales et aux Ministères (*board of Approval*) et les agences parapubliques exécutent les décisions (SIPCOT, ELCOT). Une nouvelle régulation se met en place par le Commissaire au développement (*Development Commissioner*). Chaque SEZ est déclarée d'utilité publique et "aucune enquête, perquisition ou saisie ne pourra être effectuée dans une SEZ par un organisme ou un dirigeant, sauf avec la permission du commissaire au développement" (Section 22, SEZ Act 2005, in BERTIN, 2010).

- les avantages fiscaux tels que l'exemption des frais de douanes et droits d'accises, exemption sur l'import et l'approvisionnement national de marchandises pour le développement, l'exploitation et l'entretien des unités SEZ, de la TVA, de la Taxe de vente central (*Central Sales Tax*), de la taxe de service (*Service Tax*) et la réduction de l'impôt sur les entreprises (100 % les cinq premières années, 50 % pour les cinq années suivantes pour les unités de production, et de 15 ans pour les promoteurs).

- l'assurance d'avoir des infrastructures routières et des équipements sur place

²⁷ <http://sezindia.nic.in/writereaddata/pdf/ListofFormalapprovals.pdf>, consulté le 1/07/2014.

Figure 1 : Localisation des Zones Economique Spéciales (SEZ) en Inde.



Source : Documentation photographique n° 8060 in LANDY, F. (2007) "L'Inde ou le grand écart", La Documentation française, mis en ligne par l'éditeur en 2008.

Au Tamil Nadu, le lancement des SEZ entraîne des contestations portant sur les questions financières ou environnementales (ex : projet de l'usine Michelin, Chennai nord, *Express Buzz*, 2010²⁸). Dans le reste de l'Inde, ces conflits lors de l'implantation de SEZ ont entraîné des violences physiques (plusieurs morts et blessés sur les sites de Nandigram, Mars 2007 : acquisition de 14 000 acres dans le West Bengal pour l'implantation d'une entreprise d'industrie chimique indonésienne et Singur, 2009 : acquisition de 1000 acres pour la filiale automobile de l'entreprise indienne Tata).

L'analyse dans le détail de ces cas de conflits démontre que des raccourcis explicatifs sont faits pour trouver des raisons aux contestations et que les vraies questions ne sont pas abordées. Plusieurs chercheurs se sont penchés sur le cas de Singur²⁹, notamment pour dénoncer les faits trop vite médiatisés (compensations, violences). Leur analyse des localités permet entre autres de réinterroger les faits et leur mise en œuvre concrète. Sur la question des indemnités par exemple, quel est l'intérêt de fixer un taux égal ou supérieur au prix du marché si ces versements ne prennent pas en compte les spécificités des statuts d'occupations (propriétaires, locataires, occupants sans titres etc.) ou les défaillances techniques ? Une des analyses du cas de Singur révèle que la majorité des personnes concernées par les expropriations à large échelle furent des paysans sans terres, employés dans l'agriculture ou marginaux³⁰. Malgré l'indemnisation au niveau du prix du marché, la mauvaise tenue des registres n'a pas permis l'indemnisation de tous les propriétaires (indemnités partielles ou insuffisantes pour poursuivre leurs activités agricoles) (GHATAK, *et al.* 2013).

Au-delà des faits étudiés, ce sont des questions de fond que les chercheurs mettent en exergue. Comme le souligne W. Fernandès, il est nécessaire de réinterroger les types de "réhabilitation" que les Etats mettent en œuvre lors de l'acquisition des

²⁸ Cf. article de Shivakumar, C. "Industrial Zone Threat To Natural Resources", *Express Buzz*, publié le 6/09/2010 qui évoque les enquêtes du Madras Institute of Development Studies (MIDS) sur les conséquences environnementales et sociales de l'implantation du projet d'usine de pneumatiques de Michelin (réalisation d'un rapport avec une ONG).

²⁹ cf. nombreux articles de la revue *Economic Political Weekly (EPW)* : CHANDRA, K. N. (2008) "Tata Motors in Singur: A Step towards Industrialisation or Pauperisation?", Vol - XLIII No. 50, December 13; DATTA, P. S. (2009) "Tatas and Singur", Vol - XLIV No. 02, January 10; GHATAK, M. *et al.* (2013) "Land Acquisition and Compensation, What Really Happened in Singur?" Vol. XLVIII, No. 32; SIRCAR, A. (2012) "Singur 1", Vol - XLVII No. 35, September 01; etc.

³⁰ dont la surface cultivée est faible, moins de 0,25 acre (cf. BAKA, 2013).

terres (FERNANDES, 2007³¹). La notion "d'utilité publique" (*eminent domain*) mentionnée lors de ces expropriations a été remise en question plusieurs fois par les chercheurs (*ibid*). Ainsi, depuis ces dernières années, les projets d'usines et de bureaux s'édifient sur des terrains préalablement assemblés par des propriétaires et investisseurs privés, limitant ainsi les larges expropriations au nom de l'intérêt public. Depuis la fin des années 2010, le nombre de SEZ diminue³² et les expropriations ne sont réalisées que dans le cadre d'implantations d'infrastructures routières. Cela montre bien que les actions et relations entre acteurs à l'échelle de ces localités sont créatrices de dynamiques remodelant ainsi les projets voire les politiques publiques. C'est cela que nous chercherons à mettre en évidence dans notre travail par l'analyse des jeux d'acteurs évoluant au sein de ces espaces.

2.2 Les villages : quelles formes de ruralité ?

Les villages sont des ensembles complexes qu'il faut d'abord investir dans leur totalité avant de pouvoir comprendre leurs problématiques. Dans quel contexte ces villages évoluent-ils et dans quelle mesure sont-ils (ou ont-ils été) des espaces ruraux ? En Inde, l'image pittoresque du traditionnel village n'existe plus et les changements profonds que connaissent l'agriculture et ces villages doivent être davantage étudiés (GUPTA, 2005). Au Tamil Nadu, l'analyse détaillée de VIJAYABASKAR rend compte d'un "processus de diversification" (cité par BAKA, 2013) qui expliquerait la multiplicité des espaces ruraux non-agricoles (*rural non-farm*) (VIJAYABASKAR, 2010). Comme l'auteur le précise, l'agriculture pratiquée est multiple (maraîchages, cultures intensives) tout comme les sols cultivés (tailles des parcelles variant de quelques m² à plusieurs hectares) (*ibid*). D'autres économies s'y développent (petits commerces, activités de recyclages) par ces mêmes agriculteurs ou par d'autres habitants. Cela précède les récentes implantations industrielles de plusieurs décennies au cours desquelles ont eu lieu des investissements de l'agriculture réinjectés vers les industries (cf. cas des usines de vêtements de coton à Tiruporur, Tamil Nadu, CHARI, 1997 ; développements des

³¹ FERNANDES, W. (2007) "Singur and the Displacement Scenario", *EPW*, Vol - XLII No. 03, janvier.

³² Au Tamil Nadu, les dernières SEZ ont été approuvées en 2009. Cf. liste des SEZ en Inde, données réactualisées en août 2014, <http://sezindia.nic.in/writereaddata/pdf/ListofoperationalSEZs.pdf>, consulté le 5/11/2014.

usines de cuirs, automobiles au Tamil Nadu, cf. travaux de KENNEDY). L'analyse d'un type d'industrie (SEZ, clusters) ou d'un secteur spécifique (automobile, IT/ITES) n'explique en rien la formation de ce type d'usines ou de production industrielle dans une région donnée. En d'autres termes, pour comprendre l'émergence des nouvelles industries, il faut observer l'histoire de la région (industrielle, agricole, touristique dans le cas de la région de Chennai), ainsi que la dynamique des investissements publics et privés d'un secteur à l'autre et ceci, selon les époques (industrialisation pré-coloniale, coloniale, post-coloniale, pré-libéralisation etc) (cf. chap. 2, industrialisation de Chennai).

La transformation des campagnes tamoules n'est pas récente et, comme le souligne Vijayabaskar plusieurs explications peuvent être possibles. D'une part, comme le décrit M. Mo (cf. introduction), la main-d'œuvre agricole se fait rare. Cela ne date pas des récentes implantations industrielles car en réalité, elle s'est appauvrie et préfère aller vers d'autres secteurs. Les propriétaires de terres agricoles ont dû trouver des solutions pour travailler avec le moins d'ouvriers possible (ex: changement de la nature des cultures, cocoteraie³³).

Les entreprises s'implantent donc dans des Etats, et au sein de périphéries, où la ruralité est déjà mixte (cf. cas du TN, VIJAYABASKAR, 2010) et plus généralement, où l'activité agricole décélère (NARAYANAMOORTHY, 2007; "2035 agriculteurs/jour perdent leur statut depuis les 20 dernières années" *The Hindu*, 2/05/2013). Cette décélération de l'agriculture n'est pas remise en cause par le gouvernement du TN qui n'investit pas autant que les dernières décennies dans ce secteur³⁴. D'autre part, depuis la fin des années 1980, les principaux partis politiques locaux, *Dravida Munnetra*

³³ Dans plusieurs de nos entretiens, les agriculteurs modifiaient la nature de leurs champs. Précédemment propriétaires de parcelles de riz, ils les changeaient progressivement en vergers (manguiers) ou cocoteraies.

³⁴ Le gouvernement indien investit toujours dans l'agriculture mais ce secteur n'est plus une priorité politique comme ce fut le cas lors de la *Révolution Verte*. Lancée à la suite de l'indépendance de l'Inde, ces investissements avaient pour but de développer les campagnes (électrifications) et de développer le secteur agricole afin que le pays soit autosuffisant (arrivée des pesticides et des engrais par le développement des industries chimiques).

Kazhagam (DMK) et *All India Anna Dravida Munnetra Kazhagam* (AIADMK)³⁵ font la promotion des secteurs informatiques (*Information Technology IT*) et automobiles, nouveaux secteurs se démarquant des précédents développements industriels et agricoles existants.

C'est en prenant connaissance de ces différents contextes que l'on comprend le "processus d'acquisition silencieux" (acquisition sans conflit du Tamil Nadu) (VIJAYABASKAR, 2010). Ces acquisitions se réalisent dans un ensemble de compromis et de consensus entre acteurs motivés à quitter l'agriculture, ceux qui réduisent les investissements publics dans ce secteur et la politique locale assurant la promotion du renouvellement industriel. Comment cela se déroule-t-il lorsque des acteurs internationaux sont impliqués? Le sol est-il la seule cause des débats?

En plus des acquisitions foncières, la précarité des emplois proposés par les structures est également le sujet des conflits (ex: Cas de Nokia, cf. DUTTA, 2009). Des grèves et mouvements de protestations se déroulent au sein d'usines entraînant leurs fermetures temporaires voire définitives. Là encore, les causes des protestations restent vaguement rapportées par les médias qui mettent l'accent sur la teneur des violences. Le cas de l'usine Japonaise Maruti-Suzuki, à Manesar (à proximité de New Delhi) en juillet 2012, illustre bien la teneur du discours des médias : "une foule d'employés armés de barres de fer (...) ont attaqué les managers" faisant perdre "15 millions de dollars" par jour à l'entreprise (*Financial Times*, 23/07/2012). En voulant défendre un de leurs collègues qui s'était fait insulter et pour dénoncer leurs conditions de travail, les violences ont entraîné "la mort du responsable des ressources humaines" (*Le Monde*, 23/07/2012). Quelles sont les ruptures de dialogues qui induisent ces conflits ? Cette usine a été finalement déplacée pour être reconstruite ailleurs et de plus, le groupe japonais envisage déjà une nouvelle usine à Ahmedabad dans l'Etat du

³⁵ Au Tamil Nadu, les partis progressistes dravidiens sont au pouvoir depuis les années 1967 et rassemblent les électeurs autour de leur lutte anti-brahmanes (cf. note 105, p. 109). D'autres partis existent et montent en puissance tels le *Pattali Makkal Katchi* (PMK) regroupant majoritairement les Castes Vanniyars (cf. Encadré 1, p. 40).

Gujarat pour 2017³⁶. D'autres n'hésitent pas à annuler ou suspendre leur activité (Tata, 2009, Nokia, 2014³⁷) ou à se retirer du marché (Carrefour, 2014). Comment arriver à des implantations plus stables dans le temps ? Comment pourraient-elles être intégrées dans une démarche plus durable, autrement dit, en cohérence avec les spécificités locales ?

Du fait de la privation foncière, du manque d'intégration économique des habitants et des violences exercées, l'idéologie des Grands Projets est critiquée comme entravant le devenir des populations. A ce titre, des groupes et collectifs anti- zones franches se créent afin de lutter contre le projet des politiques publiques (ex: groupe anti- Zones Economique Spéciales SPMEI³⁸).

Conclusion : Recueillir le point de vue des villageois des périphéries pour mieux appréhender les dynamiques de projets.

Dans l'Inde entière, des habitants exposent leur situation au regard de l'industrialisation croissante. Quels que soient les lieux d'implantations, leur place est toujours analysée en fonction des conflits engendrés par ces nouveaux développements. Les conflits sur les SEZ maintiennent l'attention de l'opinion publique, mais ne devraient pas constituer des œillères pour l'analyste. Il est important de rappeler que les grands projets bouleversent les rapports entre les organisations locales existantes et leur territoire (BERTIN, 2010) et que malgré les cas de non-conflits relatés par la presse, les prises de pouvoirs et négociations sont bien présentes dans la mise en œuvre des projets. Comme le souligne E. Denis, "le projet d'investissement est adapté et négocié. Il n'est pas seulement contesté. Le local n'est pas que résistance au changement" (DENIS, 2014, vol. III, p. 241).

Ce qui conduit la réalisation effective ou l'abandon de ces projets n'est pas la simple acceptation des populations ou l'autorité affirmée des Etats. Il existe en réalité une multitude de causes, "d'hétérogénéités" (ROY, ONG, 2011) qu'il faut étudier pour

³⁶ <http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2014/01/28/97002-20140128FILWWW00323-suzuki-une-usine-en-inde-pour-350m.php>, consulté le 5/11/2014.

³⁷ L'usine Nokia à Chennai (Sriperumbudur) compte 7000 salariés.

³⁸ Cf. SPMEI (2008), *Special Economic Zones: Land Acquisition, Impact on Livelihood and Human Rights Violations in Tamil Nadu: A Report of Public Hearing*, 3/12/2008, Sirapu Porulaathara Mandalam Ethirpu Iyyakam, Sriperumbudur, Tamil Nadu.

comprendre l'appropriation diverse du modèle de développement urbain par les grands projets. De ces intérêts hétérogènes peuvent naître des alliances d'habitants qui pour une cause, une journée, un projet, peuvent s'unir et ainsi dépasser les cadres (cercles politiques, castes) auxquels ils appartiennent. Notre thèse souhaite interroger la définition même de la localité. Existe-t-il des intérêts locaux ou bien une diversité d'intérêts à l'intérieur d'une localité donnée ? Notre objectif est de décrire ces intérêts et d'éclairer tant les consensus et que les compromis dans la construction des rapports entre acteurs lors de l'élaboration des grands projets.

Quels sont les réels enjeux derrière ces conflits fonciers ?

La compréhension des conflits en les regardant du point de vue des acteurs qui y sont engagés et la reconstitution des événements dans le détail (application concrète des mesures réglementaires d'acquisition : expropriations, ventes) permettent d'informer et de renseigner l'implantation et la gestion de la planification de ces sites industriels.

Partant du postulat que les habitants sont acteurs-producteurs de la ville (BENJAMIN, RAMAN, 2011; DENIS, 2014), cette recherche s'intéresse aux rôles des acteurs dans l'implantation de projets immobiliers à large échelle. De façon générale et au-delà de l'exemple indien, cette thèse interroge la place que prennent les territoires (ensembles administratifs mais aussi politiques) dans la production de la ville.

Quelle place accorde-t-on aux habitants dans l'analyse des projets ?

II. Revue de la littérature : Les habitants, perçus comme un groupe uni dans l'analyse des grands projets.

L'objectif de cette partie est de souligner qu' au sein de la littérature, les habitants sont peu pris en compte en tant qu'acteurs. Cette revue de la littérature décrit les différentes façons d'envisager la production urbaine à large échelle des auteurs contemporains au sein des sciences sociales. Nous verrons que l'analyse actuelle des grands projets, majoritairement comparative omet la description fine des bouleversements que ces investissements entraînent sur les espaces concernés.

1. *L'habitant, loin d'être exclu et bénéficiaire des projets.*

1.1 Marx et les (néo)-marxistes, quelles sont les formes de dominations ?

Pour commencer cette revue de la littérature, nous souhaitons apporter quelques précisions concernant un des concepts de Marx très (ou mal) utilisé dans l'analyse des villes indiennes : l'Accumulation primitive.

Marx décrit *l'Accumulation Primitive* comme étant le passage par lequel des modes de production féodaux (tels que l'esclavage) se transforment en modes de production capitalistes (cf. définition de GEHL)³⁹. Dans sa définition, Marx se distingue de Smith (cf. *l'Accumulation du Capital*)⁴⁰, en dénonçant la violence et la brutalité dans lesquelles les populations des ruralités anglaises sont séparées de leurs biens fonciers et de leurs moyens de subsistances (fin de l'autosuffisance).

Dans les annales de l'histoire réelle, c'est la conquête, l'asservissement, la rapine à main armée, le règne de la force brutale, qui l'a toujours emporté. Dans les manuels béats de l'économie politique, c'est l'idylle au contraire qui a de tout temps régné. A leur dire il n'y eut jamais, l'année courante exceptée, d'autres moyens d'enrichissement que le travail et le droit. En fait, les méthodes de l'accumulation primitive sont tout ce qu'on voudra, hormis matière à idylle (...)

Pour qu'il (système capitaliste) vienne au monde, il faut donc que, partiellement au moins, les moyens de production aient déjà été arrachés sans phrase aux producteurs, qui les employaient à réaliser leur propre travail, et qu'ils se trouvent déjà détenus par des producteurs marchands, qui eux les emploient à spéculer sur le travail d'autrui. Le mouvement historique qui fait divorcer le travail d'avec ses conditions extérieures,

³⁹ cf. dictionnaire en ligne, <https://www.marxists.org/glossary/terms/p/r.htm>, consulté le 6/01/2015.

⁴⁰ cf. ouvrage d'Adam Smith (1776) *The Wealth of Nations*, Londres, W. Strahan and T. Cadell dans lequel Smith expose la division du travail et la récompense "naturelle" des forces humaines (entrepreneurs, travailleurs, salariés).

voilà donc le fin mot de l'accumulation appelée « primitive » parce qu'elle appartient à l'âge préhistorique du monde bourgeois.

(Extraits) Section VIII, chapitre XXVI, *The Capital* (vol. I), MARX, K. 1867.

Marx développe ce concept pour décrire les expropriations de paysans sous l'*Enclosure Act* (décrets passés de 1709 à 1869 qui, selon Marx, servaient aux propriétaires à acquérir les terres du peuple, cf. chap. XXVII, MARX, *op. cit.*). Pour lui, cette situation entraîne la transformation des producteurs en salariés, qui seront certes libre du "servage" mais surtout contraints à se vendre eux-mêmes car "dépouillés" de leur bien qui faisait d'eux des producteurs.

Quant au travailleur, au producteur immédiat, pour pouvoir disposer de sa propre personne, il lui fallait d'abord cesser d'être attaché à la glèbe ou d'être inféodé à une autre personne; il ne pouvait non plus devenir libre vendeur de travail, apportant sa marchandise partout où elle trouve un marché, sans avoir échappé au régime des corporations, avec leurs maîtrises, leurs jurandes, leurs lois d'apprentissage, etc. **Le mouvement historique qui convertit les producteurs en salariés se présente donc comme leur affranchissement du servage et de la hiérarchie industrielle.** De l'autre côté, **ces affranchis ne deviennent vendeurs d'eux-mêmes qu'après avoir été dépouillés de tous leurs moyens de production** et de toutes les garanties d'existence offertes par l'ancien ordre des choses. L'histoire de leur expropriation n'est pas matière à conjecture - elle est écrite dans les annales de l'humanité en lettres de sang et de feu (...).

Dans l'histoire de l'accumulation primitive, toutes les révolutions qui servent de levier à l'avancement de la classe capitaliste en voie de formation font époque, celles, surtout qui, dépouillant de grandes masses de leurs moyens de production et d'existence traditionnels, les lancent à l'improviste sur le marché du travail. **Mais la base de toute cette évolution, c'est l'expropriation des cultivateurs.**

(Extraits) Section VIII, chapitre XXVI, *The Capital* (vol. I), MARX, K. 1867.

Ces termes, et notamment le concept d'Accumulation Primitive qui décrit les phases pré-capitalistes (ou antérieures au capitalisme industriel), sont réutilisés par les géographes ⁴¹ afin d'analyser des situations contemporaines et notamment l'implantation des grands projets. Pour M. Goldman, qui cite Marx et Lefebvre, les populations rurales de Bangalore sont "jetées" dans la *World City* et c'est un "processus de dépossession (qui) refaçonne les Etats" (GOLDMAN, 2011). D. Harvey, géographe radical, comme il se définit lui-même ⁴², explique que l'analyse de Marx n'aborde que

⁴¹ cf. par exemple GOLDMAN, 2011; MENON, NIGAM, 2007; PATNAIK, 1990; pour le cas indien.

⁴² La "géographie radicale" est un mouvement des années 1960 regroupant des auteurs de gauche militante, proches des concepts de Marx. cf. entretien avec D. Harvey, réalisé en 2012, disponible sur <http://www.vacarme.org/article2128.html>, consulté le 6/01/2015.

de façon "souterraine" la dimension spatiale du capitalisme (HARVEY, entretien 2012, cf. note de bas de page n° 42). Il créera *l'Accumulation par Dépossession* pour dénoncer les différents lieux où cet accaparement des droits communs s'exerce, sans se restreindre aux terrains agricoles (HARVEY, 2003, 2006; cité par LEVIEN, 2011, p. 455). Il fonde son analyse du transfert de ces ressources communes en faveur du capital privé sur les rapports de dominations et y intègre la multiplicité de ces formes de dominations : "expropriations, privatisations ou appropriation des ressources" (HARVEY, 2012, *op. cit.*).

Néanmoins, les bouleversements et renversements de hiérarchies entre les acteurs en jeu dans ces rapports de pouvoirs, sont éludés dans ses questions (CLERVAL, 2012). Le dominant est-il toujours le même ? De plus, les processus et dispositifs de ces formes de dépossession ne sont pas décrits (de FLORE, BOULAY, 2013a). Ainsi, le développement de la ville par ces grands projets seraient donc dégradant pour les populations qui ne s'y intègrent pas (déplacés) et y perdent leurs ressources (dépossession). Seulement, nous pensons qu'il faudrait approfondir l'analyse pour ne pas passer à côté des multiples formes de négociations existantes. De façon intéressante, D. Harvey se demande "en quoi l'espace reflète-t-il des rapports d'exploitation ?" (HARVEY, *op. cit.*) et, dans le cadre de cette thèse, notre ambitieuse tâche sera de développer ces questionnements qui font lien entre l'homme, son rapport à l'espace et aux autres. En attachant une importance à la flexibilité des rapports, nous nous demanderont plutôt : dans quelle mesure les rapports d'exploitations sont-ils possibles ? Et comment évoluent-ils ? Puis, en accordant une place à la réciprocité des processus, nous nous demanderons : en quoi les rapports de forces sont-ils créateurs d'espaces (cf. partie problématique, ci-après).

1.2 Une approche fonctionnaliste⁴³ des pouvoirs publics dans la production des grands projets.

Pour E. Glaeser, les villes sont des vecteurs de croissance économique (forces

⁴³ Nous définissons le fonctionnalisme comme l'assignement de fonctions à des objets. Ici, les auteurs comme les pouvoirs publics décrivent des faits sociaux, des groupes d'individus (les habitants sont des employés), des lieux (le développement des métropoles crée de la croissance économique) ou des objets (le grand projet assainit les villes) comme s'ils avaient une fonction précise.

de travail présentes) et d'épanouissement social (cf. sondage sur la bonne humeur au sein des villes), et si elles connaissent des niveaux de richesses très inégaux (avec des pauvres et des riches), ce n'est pas qu'elles créent des pauvres mais que les pauvres y sont attirés (GLAESER, 2011). Les villes sont donc des opportunités et, la réalisation des grands projets les assainit (ex: équipements sanitaires), les redynamise (industrialisation, ex : Bangalore) (*ibid*).

En Inde, les gouvernements tiennent également ces discours en réalisant les larges acquisitions dans "l'intérêt général" (cf. Land Acquisition Act, 1894). Cette promotion de la Ville⁴⁴ croissante, équipée est profitable pour tous, part du principe que le développement économique doit se faire à l'échelle globale : du pays voire de la région. Ces grands aménagements bénéficieraient aux habitants (futurs employés et utilisateurs), aux étrangers (touristes, entrepreneurs, investisseurs) et à l'Etat (croissance économique, attractivité des villes). Ce parti pris des aménageurs⁴⁵ et dirigeants politiques est ainsi énoncé pour justifier leur démarche. Nous pouvons citer en exemple le discours sur l'emploi où 1 ingénieur induirait 3 emplois pour les habitants des espaces concernés : "un chauffeur, une femme de ménage et un jardinier" (M. Na, Tata Consultancy Services, Tamil Nadu, 2010). Ainsi, les grands projets sont décrits comme étant créateurs d'emplois stables ("quotidiens et non saisonniers comme dans l'agriculture"), sécurisés ("possibilités de recourir à des assurances et prêts") et confortables ("travail dans la climatisation" moins fatigant que dans les champs) et donc une aubaine pour les populations des villages (entretiens menés auprès de chefs de villages et de fonctionnaires locaux, 2010-2013).

Seulement les recherches sur les conditions de travail des populations et le recrutement des immigrés révèlent une réalité toute autre (DUTTA, 2009, VIJAYABASKAR, 2008). Cette pensée globale ne tient pas compte des économies existantes au sein des localités concernées par ces implantations et aucune réflexion n'est menée à l'échelle locale, de la ville, du village voire à la parcelle, pour

⁴⁴ Le terme ville avec un v minuscule signifie l'entité administrative (municipalité), la Ville avec un V majuscule qualifie l'idée ou concept de ville en général, la fabrique d'espace urbain.

⁴⁵ Cette approche où l'habitant est "dépendant", "usagers (ayant) des besoins" a été critiqué par Dreyfus lorsqu'il analyse le rôle des urbanistes et aménageurs. Cf. DREYFUS, J. (1976) La ville *disciplinaire*, Paris, Galilée. Source : <http://urbainserre.blog.lemonde.fr/2013/10/17/xiii-une-psychosociologie-de-lespace-4-rationalite-contre-desir-la-ville-censure-alain-medam-ou-disciplinaire-jacques-dreyfus/>

comprendre les dynamismes économiques existants. Les employés des entreprises et usines ne sont pas forcément les habitants de ces espaces investis. Les entreprises de sous-traitances embauchent des employés de toute l'Inde sans accorder la priorité aux habitants et les ouvriers du bâtiment sont les plus souvent issus de la main-d'œuvre émigrée des Etats pauvres de l'Inde (ex : Orissa, Bihar). Pour le responsable des ressources humaines de l'entreprise TCS, implantée sur le village de Siruseri, les entreprises créent des emplois, directs et induits, dans "l'Inde entière" (cf. citation ci-dessous). Pour lui, les répercussions économiques de l'industrialisation ne doivent pas s'analyser à l'échelle du lieu sur lequel il est implanté mais à l'échelle globale de la nation.

Il ne faut pas s'arrêter aux conséquences (de l'industrialisation) à Siruseri. Il faut penser que Tata, comme d'autres, font tourner l'économie de l'Inde entière. L'Inde se développe et des emplois sont créés.

M .Na, un manager du groupe *Tata Consultancy Services* (TCS), Tamil Nadu, 2010.

D'un extrême à l'autre, la lecture des phénomènes observés place les acteurs locaux en amont du projet (dépossédés lors des acquisitions de terrains) ou en aval (bénéficiaires des emplois). A aucun moment, la littérature ne nous propose d'observer l'anticipation de ces acteurs, leurs actions à différentes étapes du projet et leur négociations et prises de pouvoir. Les habitants sont soit passifs, soit rattachés aux conflits et à l'opposition dont ils font partie face aux gouvernements.

2. Les catégories englobantes ne révèlent pas les alliances d'acteurs.

2.1 Les rôles sont par définition des construits : la nécessité de décomposer les catégories d'acteurs pour identifier leur flexibilité.

Dans la littérature académique, il n'est pas envisagé, que les acteurs privés extérieurs à ces espaces et créateurs de ces nouvelles formes urbaines soient confrontés aux normes et contraintes locales et qu'ils s'engagent par le biais d'accords et d'alliances avec les acteurs locaux. Peut-on réellement affirmer, comme le souligne Mathur, que "l'insatiable appétit des industries privées - maintenant les SEZ en particulier - pour la terre n'est définitivement pas une bonne nouvelle pour les agriculteurs" (MATHUR, 2011, p. 2) ? Chaque acteur peut user de sa position pour

contraindre l'autre, néanmoins cela ne veut pas dire qu'ils sont constants dans leurs alliances et partenariats. Les "acteurs globalisés" (ARABINDOO, 2006), investisseurs et promoteurs, ne sont pas un groupe uni formant le "*Global capital*" (SEARLE, 2010). De même et dans la poursuite de cette remise en question, la catégorie "agriculteur" n'est pas pertinente car selon les castes, les sexes et les statuts socio-professionnels, ces derniers ne vont pas avoir la même situation financière, politique et sociale. Il est donc nécessaire de mettre en évidence la multiplicité des situations et des acteurs. Les investisseurs, locaux ou étrangers, s'implantent en un lieu et dans un contexte où des règles avaient été précédemment établies (ex: règles religieuses, de castes). L'Inde est un pays divisé en castes (cf. Encadré 1, p. 41) et ces couches hiérarchiques qui forment la société sont visibles dans la vie politique, administrative et culturelle.

Encadré 1 : Les castes au Tamil Nadu

Le mot "caste" connu dans le monde entier comme étant un système de répartition des pouvoirs, inégal selon les corps de métiers et propre à l'Inde, pourrait avoir bien des équivalents dans d'autres pays. En effet, même si le terme n'est pas explicitement formulé ailleurs, cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas de castes dans d'autres civilisations.

Ce terme, du portugais *Casta* (race, espèce) est, par abus de langage, assimilé à la classe sociale. Or, il est important de bien distinguer les deux notions. La classe sociale dépend des revenus économiques obtenus⁴⁶ tandis que la caste est obtenue dès la naissance. Elle est révélatrice d'un statut social permanent qui, d'une part permet de se situer dans un groupe social et, d'autre part, de s'identifier par rapport aux autres. On ne vous demandera jamais à quelle caste vous appartenez car vos interlocuteurs le savent déjà ! Les noms de famille indiens portent un suffixe qui permet d'identifier la caste, elle figure également sur beaucoup de documents officiels comme la carte de rationnement (*ration card*), les diplômes obtenus, etc. La caste ne change pas, même en cas de mariage mixte. Il est courant que des indiens changent de religion ou quittent le pays pour perdre leur caste.

⁴⁶ Une personne de basse caste peut être riche ou pauvre et peut travailler dans divers corps de métiers (employés, cadres, universitaires). Les villages que nous avons étudiés, étaient ségrégués par caste et cela indépendamment des niveaux de richesse. Par contre, en ville, les séparations sont moins apparentes (un même immeuble, une même rue peut comporter des personnes de différentes castes).

En Inde, on parle de jaati (Inde du Nord) ou de jati (Inde du Sud) signifiant "naissance" mais aussi "espèce", pour évoquer l'appartenance à une espèce dès la naissance (RAMIREZ, 2000, cité par AUBRIOT, 2004). Dans la région sud de l'Inde, le découpage des castes remonte à l'ère de Sangam (qui débute au III^{ème} siècle avt JC). Initialement, les castes (*Kuravar, Ayar, Vellalar, Maravar, Paradavar*) étaient définies selon les occupations des individus et leur répartition géographique (5 régions Sangam)⁴⁷. Ce découpage castale était héréditaire mais flexible (si l'on migrat, on changeait de caste et les agriculteurs érudits pouvaient être brahmanes etc). Par la suite, ces catégories se sont divisées en sous-groupes comme les *Vanniyars* (ou *Vanniars*) issus de métissages entre peuples du nord et du sud (Nagas et Dravidiens). Les noms des castes évoluent et l'arrivée des indo-aryens du nord de l'Inde vers le pays Tamoul (*Tamilaham*) complexifie la nomenclature. Le système de castes est établi selon des relations asymétriques entre les *Brahmanes* (haut de l'échelle) et les *Sudras* (dernier échelon) mais cela n'a pas toujours été le cas (Au III^{ème} s. avt JC, les *Sudras* étaient simplement décrits comme des travailleurs). Des religieux propageront l'idée de supériorité dans les textes comme celui de *Manu*⁴⁸ qui mentionne que les "Sudras ont été créés par Dieu pour servir les autres" castes *Brahmanas* (prêtres), *Kshatriyas* (guerriers), *Vaisyas* (marchands) (Manava Dharmasastra VII, 413, cité par PILLAY, K.K, 1979, p. 13).

En dehors de ce système hiérarchique et, au bas de l'échelle, figurent les *Scheduled Castes* (SC) et *Scheduled Tribes* (ST). Ces catégories ont été créées sous l'Empire britannique et figurent dans la constitution indienne afin de regrouper l'ensemble des "intouchables" (*Dalits, Adi Dravidas, Panchamas, Depressed Castes, Harijans*).

Source : données issues des enquêtes de terrain et de la littérature, réalisé par R. de FLORE, 2014.

Certains groupes peuvent se constituer en réseaux et s'affirmer territorialement (caste dominante dans une région), dans certains domaines politiques (ex: groupes

⁴⁷ Région "Palai" (désert) regroupait des voyageurs et bandits (caste : *Maravar*), la région "Kurinchi" (montagne) regroupait les Tribus et ceux qui récoltent le miel (*Kuravar*), la région "Mullai" (forêt et pâture) regroupait les éleveurs (*Ayar*), celle de "Marudam" (plaines et vallées) regroupait les agriculteurs (*Vellalar*), et celle de "Neydal" (côtes, littoraux) regroupait les pêcheurs (*Paradavar*). Selon les catégories des poètes Sangam qui décrivaient le sud de l'Inde.

⁴⁸ *Dharmasastra* ou livre de lois traditionnelles brahmaniques écrits au II^{ème} s, avt JC.

politiques de basses castes) ou économiques (monopole de familles dans certaines entreprises). Néanmoins, il n'y a pas de règles pré-établies dans ces rapports qui peuvent évoluer au cours du temps en fonction des alliances réalisées ou des conflits. Comme le souligne A. Béteille, il faut distinguer "la distribution" des "processus" dans l'analyse des hiérarchies de pouvoir (BETEILLE, 1991). Il est important de repérer dans un premier temps, les formes de "distribution de pouvoir" dans une société, lesquelles peuvent être des organisations formalisées à l'échelle du village (ex: rôle du *President Panchayat*), du district (rôle du *Collector*) ou de l'Etat (rôle du *Chief Minister*). Dans un second temps, A. Béteille attire notre attention sur le fait que ces structures de pouvoir ne sont pas figées et évoluent dans le cadre de "contextes d'évènements et d'activités" (*ibid*). Dans l'exercice du pouvoir, les castes comme les groupes de parenté peuvent être des "bases et des supports du pouvoir politique" (*ibid*). Par exemple, des alliances politiques peuvent se former par "fidélité" à une caste ou à un domaine d'activité (*patron-client relationship*). Une caste dominante dans une région peut exercer une pression au sein de son groupe afin que celui-ci soit lui soit politiquement fidèle. A. Béteille relève à ce titre des slogans utilisés lors d'élections au Tamil Nadu : "*Vanniyar Vottu anniyirkku illai*" (Le vote d'un Vanniyar n'est pas pour quelqu'un d'autre) (*ibid*, p. 83). Au-delà de ces groupes, d'autres alliances se font en dépit des appartenances. Par exemple, les mouvements anti-Brahmanes rassemblent les individus les Hindous, les Chrétiens et les Musulmans (*ibid*, p. 89). C'est donc le processus de création de ces groupes qu'il faut observer et les raisons qui motivent ces alliances.

2.2 Les règles sont par définition négociées : la nécessité d'envisager les alliances au sein des institutions.

Si la complexité de l'histoire politique et juridique des lieux est décrite par l'analyse des politiques publiques décomposant les institutions et mécanismes institutionnels (BARTHEL, 2014; KENNEDY, 2014), elle ne rend pas suffisamment compte des mécanismes non-institutionnels ni des négociations des procédures réalisés dans la mise en œuvre des grands projets (SRIVATHSAN, 2012; SUD, 2012). Les jeux politiques observés à l'échelle régionale ont bénéficié de supports locaux très peu décrits dans la littérature. Les habitants ne sont pas uniquement volontaires ou contraints de vendre leur terrain mais sont engagés dans ces changements politiques,

économiques et environnementaux qu'ils doivent négocier constamment et cela à différentes échelles d'actions. L'analyse des micro-politiques montre qu'il ne s'agit pas "d'accueillir le subalterne et le global" mais que des "forces multiscalaires" interagissent pour façonner la production urbaine (KUDVA in SHATKIN, 2014). Les "pratiques de gouvernementabilité"⁴⁹ (DENIS, 2014) sont également peu observées car l'on part du principe qu'elles émanent d'une institution, d'un règlement et donc proviennent de normes cadrées. Seulement, "elles constituent elles-mêmes un assemblage souvent contradictoire de pratiques" (*ibid*, vol. I, p. 59-60). La planification et l'aménagement des territoires se font par le biais de ces pratiques, orchestrées par un jeu d'acteurs de la bureaucratie mais aussi d'acteurs locaux qui sont des habitants, lorsque ce ne sont pas les mêmes ! Ces négociations sont observées et étudiées du point de vue des acteurs du "milieu officiel" (bureaucratie), dans les Suds (cas du Pakistan, HULL, 2012⁵⁰, cas de l'Inde, BENJAMIN, RAMAN, 2011⁵¹) comme dans les pays du Nord (cas français, MAURICE, 2014⁵², VASSELIN, 2014⁵³). Leurs pratiques déconstruites dans l'application des procédures administratives et notamment l'octroi des documents légaux (permis de construire, titre de propriété) ou la stratégie planificatrice (mise en œuvre des PLU) révèlent des négociations multiples.

Comme le rappelle E. Denis dans sa critique de M. De Certeau (1980), il serait réducteur d'attribuer les "stratégies" aux institutions et les "tactiques" voire "ruses" aux habitants qui s'adaptent en réponse aux "structures productrices" de la ville (DENIS, 2014, vol. III, p. 241). Les comportements individuels ne sont pas seulement

⁴⁹ Eric Denis se réfère ici aux pratiques de la bureaucratie et autres institutions qui gèrent les systèmes normés d'un pays.

⁵⁰ cf. HULL, M. (2012) *Government Of Paper: The Materiality Of Bureaucracy In Urban Pakistan*, Berkeley, University of California Press. L'auteur y décrit la mise en place du schéma directeur d'Islamabad en analysant les négociations des bureaucrates dans l'octroi des documents fonciers.

⁵¹ cf. BENJAMIN, S. RAMAN, B. (2011) "Illegible Claims, Legal Titles, and the Worlding of Bangalore", *Revue Tiers Monde*, vol. 2, n° 206, pp. 37-54. Les auteurs déconstruisent les politiques de titrement (e-gouvernance) sur le cas de Bangalore.

⁵² cf. MAURICE, R., 2014. « La règle de droit comme ressource au service des acteurs du développement urbain ». *Géocarrefour*, à paraître. L'auteur part de ses expériences de terrains sur le Grand Lyon et y décrit les négociations pour l'octroi des permis de construire.

⁵³ Intervention de Jean Luc Vasselín aux Ateliers du foncier, juin 2014, Créteil, qui explique comment les techniciens et élus français peuvent moduler les PLU et la stratégie d'aménagement selon leurs intérêts sur place. cf. compte rendu disponible sur le site du Réseau des Jeunes Chercheurs du Foncier (RJCF), rjcfoncier.hypotheses.org/.

contraints et soumis à un système institutionnel mais ils interagissent avec celui-ci provoquant des ruptures, alliances et négociations.

Dans l'implantation des grands projets, l'analyse des pratiques foncières se révèle être un moyen d'observer les jeux d'acteurs multiples.

3. La question foncière ne se résume pas aux stratégies économiques dans la conduite des projets.

3.1 Le facteur économique n'est pas le seul leitmotiv des acteurs.

Dans cette recherche qui s'attarde sur l'analyse des pratiques, mouvements et reconversions locales, une piste possible aurait été l'étude du développement local en termes économiques. Seulement, s'arrêter à l'analyse de critères économiques (nombres d'emplois locaux, emplois informels etc.) n'aurait pas suffi à expliciter les enjeux et les valeurs des acteurs : nos priorités ici. Les analyses classiques ne prenant en compte que les facteurs économiques dressent une cartographie des projets (ex: localisation des SEZ, clusters) en fonction de leurs avantages comparatifs⁵⁴, compétitifs⁵⁵ et des investissements en termes d'exports et d'imports (MENON, MITRA, 2009; cf. discours FIGUERES, J. in GIMENO, GUADALUPE, 2014⁵⁶). Or, l'explication des politiques économiques et de la localisation de leurs activités induites (localisation industrielle, résidentielle) passe aussi par la compréhension de facteurs individuels décisifs. Comme le souligne Abramo, " une " micro-décision " individuelle sera susceptible d'aboutir à une macro-transformation de l'ordre urbain, et c'est bien là une décision cruciale, qui concerne la dimension spatiale urbaine " (ABRAMO, 1998, p. 46 en référence aux travaux de ROBINSON, 1962). Au-delà de l'attractivité économique, les entrepreneurs doivent s'implanter sur des sols qui sont, d'une part accessibles aux infrastructures aéroportuaires et portuaires grâce à des infrastructures routières qui en

⁵⁴ La spécialisation par secteurs conduisant aux échanges internationaux à Chennai se fait dans les secteurs IT/ITES, automobiles.

⁵⁵ La mise en avant des atouts du territoire pour être en concurrence sur le marché international s'appuie sur une main d'œuvre pas chère, la langue anglaise.

⁵⁶ Exemple du cas du Costa Rica, expliqué par l'ancien président José Maria Figueres lors de ses cours à l'université d'Harvard sur la stratégie politique et économique du Costa Rica lors de l'implantation de cluster IT et, notamment l'arrivée de Intel. Source : Giméno, J. et Guadalupe, M. (2014) *Locations and Clusters, Costa Rica IT Cluster*, version auteurs, document power point, Fontainebleau, INSEAD.

facilitent l'accès, et d'autre part, accéder à la propriété et obtenir un droit d'usage garanti et dont le coût n'entravera pas la rentabilité de leur projet industriel. C'est en tenant compte de ces priorités que les comportements individuels s'organisent, s'allient ou s'opposent. De ce fait, les décisions d'acteurs contribuent à la localisation des projets par la création d'opportunités foncières. Ainsi, il convient de s'interroger sur "qui" produit l'offre foncière, qui se définit par "la mis(e) sur le marché (de) suffisamment de terrains, là où il faut, à des prix modérés" (RENARD, 2013 in GUELTON, 2013). La "concurrence foncière" (CLERC, 2011⁵⁷) au sein des villes, et notamment dans la production de grands projets, induit de nouveaux équilibres entre les marchés et font que la planification urbaine des gouvernements est sans cesse réinvestie. Comment aborder la question de la mise sur le marché des sols et comment mesurer les enjeux dans le cadre de la production des grands projets ?

3.2 Le sol n'est pas un lieu homogène mais la base d'une hétérogénéité d'intérêts.

De nos jours, la recherche sur la question foncière en Inde est analysée par rapport à des construits généralisés à l'échelle mondiale tels que l'Accaparement des terres (*Global Land Grab*). Ce discours fait état de "transactions de terres à large échelle (réalisées) le plus souvent à partir de terres publiques (converties et transférées) aux mains des investisseurs étrangers ou nationaux" (WOLFORD, *et al.* 2013, p. 189). Le cas de *Land Grab* le plus connu est celui des investisseurs étrangers rachetant des terres en Afrique. En un an (2009), 39,7 millions d'hectares y ont été échangés (AREZKI, *et al.* 2012)⁵⁸. Les Etats et pays concernés par les rachats de terrains sont décrits comme "fragiles, désorganisés" (WOLFORD, *et al.* 2013, p. 191) et dont la gouvernance foncière est peu équipée voire "inadéquate" (AREZKI, *et al.* 2012). Peut-on cependant résumer le rachat des terres à une inefficience des institutions sans en donner les causes ? En Inde, l'analyse du titrement des sols expose clairement les failles d'un système politisé par les alliances et contre-alliances d'acteurs (BENJAMIN,

⁵⁷ cf. Colloque : Médiation publique dans les métropoles du Maghreb et du Moyen-Orient : Concurrences foncières et accès au logement (Paris, 18-19 novembre 2011), journée finalisant les travaux de recherches menés dans le cadre d'un projet de recherche d'un an, dirigé par V. Clerc. Programme disponible sur : <http://www.ifporient.org/en/node/1016>, consulté le 7/07/14.

⁵⁸ AREZKI, R. DEININGER, K. SELOD, H. (2012) "Global Land Rush", *Finance & Development*, Vol. 49, N° 1 [en ligne] url : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2012/03/arezki.htm>, consulté le 11/11/2014.

RAMAN, 2011). Elle décrit également la multiplicité des statuts d'occupation qui rend complexe les remembrements et peut donc constituer un obstacle à la plus-value foncière (BENJAMIN, 2008). Cela met bien en évidence qu'acheter du foncier en Inde n'est pas si facile car cela suppose la prise en compte de variables et spécificités internes en termes de régulations foncières. L'explication de ces rachats à large échelle par le *Land Grab* supposerait donc qu'il y ait "une façon de faire globale" et généralisée à tous les pays.

De même, l'explication généralisée des rachats, conversions et tendances à vendre par les concepts de "crise agricole" ou de "politique néolibérale" ne peut être adaptée. Comme le souligne Parthasarathy⁵⁹,

Les crises urbaines ou agricoles sont analysées en donnant une importance primordiale aux rôles des politiques néolibérales (qui expliqueraient) les diverses formes d'exploitations, d'oppression et de privation. Un sentiment de malaise quant à la rigueur académique et (cette manière) politiquement correcte d'insister sur les flux mondiaux de capitaux, ainsi que sur la crise mondiale dans les cadres d'analyse utilisées par des universitaires et des militants (témoignent qu'il y a un) besoin urgent de ré-examiner les crises et les luttes contemporaines en Inde...

(Parthasarathy, 2012).

Le néolibéralisme est une idéologie des années 1920-1940, qui gagne les politiques urbaines à la fin des années 1970 au Royaume Uni (politique Thatcherienne). Dans les années 1990, plusieurs pays (ex : Brésil) mettront en place, comme l'Inde, des mesures libérales. Le parti pris de ces politiques néolibérales est d'ouvrir les marchés, de prôner la libre concurrence sans contrôle strict étatique afin d'avoir un développement économique plus efficace en termes de production et de développement des ressources. L'Etat ne se retire pas pour autant mais autorise le secteur privé à investir là où il ne le faisait pas jusqu'à lors (privatisations). En quoi ces mesures constituent-elles un cadre de référence pour l'analyse de la production urbaine si l'on élude la diversité de leurs applications ? Chaque pays est unique et

⁵⁹ "Urban or agrarian crises for instance are critiqued in these analyses by critics who give an overwhelming importance to the role of neo-liberal policies in explaining various forms of exploitation, oppression, and deprivation. A sense of unease regarding the academic rigour and political wisdom of over-emphasizing global inflows of capital as well as global crisis in analytical frameworks used by academics and activists pointed to a pressing need to re-look at contemporary crises and struggles in India" (Parthasarathy, 2012, p. 1).

"l'idéologie néolibérale ne constitue pas un ensemble cohérent et homogène de préceptes qui s'appliqueraient uniformément" (DROZDZ, 2014, p. 4). Comme le souligne Ong, le néolibéralisme doit être envisagé en tant qu'"exception" et les analyses doivent être "situées" afin de mettre en évidence les particularités et spécificités des régions (ONG, 2006).

Les auteurs de la géographie urbaine qui privilégient l'analyse de la ville par l'accomplissement des politiques néolibérales, se réfèrent uniquement à l'attractivité de celle-ci (THEURILLAT, 2012). La concurrence règne parmi les acteurs -privés comme publics- qui œuvrent pour une ville compétitive. En réalité, la ville néolibérale est un construit à partir duquel la ville est à la fois produite et asservie par le secteur financier privé, dont le sol est un potentiel qu'il faut maximiser (cf. notion d'étalon foncier, DENIS, 2011). C'est au sein d'une "scène locale" (au sens de BOURDIN, 1984⁶⁰) que les entreprises s'implantent en interaction avec d'autres scènes extra-locales. Ce sont les négociations autour d'intérêts partagés qui permettent aux acteurs d'établir des "liaisons" entre les différentes scènes (*ibid*). Pour comprendre ces implantations et les stratégies développées pour s'y intégrer, l'analyse isolée des acteurs ne peut suffire, ni même la monographie d'un espace restreint et contenu à son échelle locale. C'est l'enchevêtrement des "logiques transversales" (DE SARDAN, 2001) que nous souhaitons observer ici. Celles-ci prennent forme à l'échelle locale pour se concrétiser par un changement d'usage des sols et engager une multitude d'acteurs. C'est pourquoi notre objet d'étude n'est pas tant le village ou l'implantation du projet mais plutôt la place de ces espaces dans la production urbaine mondiale actuelle révélant un jeu d'acteurs multiscalaire. L'analyse de la mobilisation des investissements financiers privés par le concept de *Transcalar Territorial Networks* (HALBERT, ROUANET, 2014) montre bien à quel point une parcelle de terre ou un bien immobilier peut être l'enjeu de stratégies multiples. L'investissement venant de tous horizons "s'ancree" (*ibid*) dans un espace ayant un contexte géographique et historique précis. Cependant, les auteurs ne détaillent pas dans quelle mesure ces efforts privés sont ancrés localement ? Cette

⁶⁰ Le terme de scène locale est employé pour décrire un ensemble d'acteurs agissant au local, sans se réduire aux acteurs des collectivités locales ou habitants.

notion "d'ancrage" (économie territoriale⁶¹, THEURILLAT, 2012) englobe les acteurs dans des "coalitions" où chacun a un "intérêt à ce que le projet se réalise à un endroit précis" (*ibid*). Ces analyses rendent compte d'un ensemble d'acteurs comme un "tout coordonné" ayant les mêmes intérêts. La notion de compromis est ici exclue.

Conclusion : L'attractivité économique ne justifie pas les moyens.

Qui sont ces acteurs qui participent aux réseaux d'investissements et d'implantations industrielles ou résidentielles ? D. Parthasarathy nous rappelle que ces acteurs sont issus de divers lieux (urbain, rural, périphérie) et ont divers statuts (castes, catégories socio-professionnelles, rôles) :

(...) la création de nouveaux liens commerciaux et de production (...) ne se forge pas seulement par des professionnels et des entreprises basées en milieu urbain, mais aussi par les premières générations d'entrepreneurs dans les rangs de la paysannerie moyenne ainsi que des familles rurales les plus établis qui chevauchent et dominent les mondes de la politique, des affaires et de la société agraire.

(Parthasarathy, 2012).

Les politiques néolibérales, l'accaparement des terres (*Land Grab*) et la crise ne suffisent pas à expliquer les dynamiques d'investissements actuelles car elles ne font que figer l'analyse à une époque, comme si tout était nouveau. Or, les crises (agricoles, urbaines), les types de dépossessions (féodales, coloniales) et diverses politiques d'ouverture ont existé bien avant les années 1990 en Inde.

Le but de notre recherche n'est pas de remettre en cause un modèle de production urbaine (*mega-projects*) ni d'évaluer les résultats de ces implantations en termes d'impacts (externalités positives, négatives), ni même d'analyser les coûts et les investissements réalisés par des acteurs. Cette recherche se propose d'analyser les mécanismes de transactions foncières au sein desquels diverses stratégies permettent l'intégration aux marchés. Au sein de ces échanges les acteurs mobilisent des ressources (de FLORE, HERRERA, 2013) et engagent les négociations en fonction de

⁶¹ cf. article de THEURILLAT, T. (2012) « La ville négociée : entre financiarisation et durabilité », *Géographie, économie, société*, Vol. 13, n°3, p. 225-254. L'auteur y développe les différentes notions de ville financiarisée, ville négociée et ville durable au sein desquelles la théorie de l'acteur *ancreur* est le cadre analytique des jeux d'acteurs.

Définition des acteurs ancreurs : "ces entreprises deviennent des *acteurs ancreurs*. Formant des coalitions avec les acteurs privés du marché et, selon les villes, avec les acteurs locaux publics et privés, ils sont au centre de *nouvelles formes de négociations* consistant à traiter d'un côté l'ancrage du capital dans un contexte local avec des investisseurs agissant à une échelle de plus en plus globale et de l'autre certains enjeux de durabilité avec la société locale".

valeurs qui leur sont propre. Il s'agit d'observer les mécanismes qui sous-tendent ces productions qui bouleversent les chaînes d'acteurs impliqués dans l'aménagement.

La partie suivante contextualise l'arrivée des entreprises au sein de ces espaces, en Inde et au Tamil Nadu. Nous discuterons des changements de rapports entre les acteurs qu'instaure la politique des grands projets en Inde.

III. Cadre de la recherche : La politique des grands projets par l'analyse des acteurs.

Dans cette partie nous exposerons des éléments de contextes nécessaires à la compréhension du fonctionnement politique et économique indien. Nous aborderons les politiques centrales et leurs applications régionales en détaillant l'exemple du Tamil Nadu. Nous verrons dans un second temps comment la question internationale est envisagée par les acteurs.

1. La libéralisation économique par la mise en œuvre de mesures économiques, sociales et foncières.

1.1 La libéralisation : le construit d'un jeu d'interactions.

La création des grands projets en Inde s'accompagne de changements profonds dans les mécanismes de production de la ville. A l'échelle de l'Union indienne, l'investissement des entrepreneurs privés, qu'ils soient indiens ou étrangers, est dorénavant rendu possible par le biais de mesures législatives mises en place dans le cadre de la libéralisation économique de 1991. Dans la pratique, c'est au sein des Etats régionaux et localités administratives que ces investissements vont attirer, être rejetés ou négociés par des entrepreneurs locaux, particuliers, élus, fonctionnaires et autres parties prenantes de la production urbaine. Nous souhaitons observer cette "libéralisation, [qui] n'est rien d'autre qu'une multiplication des acteurs" (GRASSET, LANDY, 2006) pour comprendre comment s'élabore la production urbaine à large échelle.

Tout d'abord, le cadre législatif central s'est modifié (cf. Tableau 1, p. 52) amenant des réformes structurelles économiques à l'ensemble du pays.

Tableau 1 : De la restriction à la libéralisation économique au sein de l'Union indienne.

Dates clés	Mesures prises	Evènements politiques
1970	Régulation des échanges financiers et commerciaux des groupes étrangers	<ul style="list-style-type: none"> - 1969 : Nationalisation des banques - 1970 : Monopoly and Restrictive Trade Practises Act (MRTP) - 1973 : Foreign Exchange Regulation Act (FERA) - 1973 : Crise pétrolière
1975	Etat d'urgence pour lutter contre l'opposition politique, réduire les violences politiques et redresser économiquement le pays. Suspension des Etats du Tamil Nadu et du Gujrat.	<ul style="list-style-type: none"> - 1975-1977 : Indira Gandhi (Premier Ministre de l'Union indienne depuis 1966, fille de Jawaharlal Nehru, parti de gauche communiste : Alliance Progressiste Unie (UPA) dirigé par le Congrès) recommande l'état d'urgence (art. 352 constitution indienne) qui durera 2 ans.
1980	Promotion des nouvelles technologies informatiques.	<ul style="list-style-type: none"> - 1984 : Rajiv Gandhi (fils d'Indira Gandhi, conjoint de Sonia Gandhi, parti du Congrès) est élu premier ministre de l'Union indienne à la suite de l'assassinat de sa mère.
1990	Libéralisation économique	<ul style="list-style-type: none"> - 1991 : Assassinat de Rajiv Gandhi (Sriperumbudur, Chennai) - 1991 : Manmohan Singh est nommé Ministre des Finances
1999-2002	Poursuite des réformes économiques Emeutes nationalistes	<ul style="list-style-type: none"> - 1999 : A. B. Vajpayee (parti nationaliste hindou : Bharatiya Janata Party - BJP) est élu Premier Ministre de l'Union indienne et siège à l'Alliance Démocratique Nationale (NDA). - 2002 : Emeutes au Gujrat (conflit hindou-musulman)
2004-2014	Poursuite des réformes libérales. Mise en œuvre de réformes sociales pour toucher les classes populaires.	<ul style="list-style-type: none"> - 2004 : Manmohan Singh (parti du Congrès) est élu Premier ministre. - 2005 : Création du Mahatma Gandhi National Rural Employment Gurantee Act (NREGA), Right To Information Act (RTI), Special Economic Zones (SEZ) Act - 2009 : Manmohan Singh est réélu Premier Ministre. Sonia Gandhi gère le parti du Congrès.
2014	Poursuite des réformes libérales. Assouplissement des règles environnementales pour l'édification et la poursuite des Grands Projets.	<ul style="list-style-type: none"> - 2014 : Narendra Modi (parti du Bharatiya Janata Party - BJP) est élu Premier Ministre de l'Union indienne et siège à l'Alliance Démocratique Nationale (NDA). - 12-13 Août 2014 : 140 Grands Projets (barrages, oléoduc... et pour certains en attentes depuis dix ans) ont été validé par le gouvernement via le Conseil national de la faune et de la flore. - 15 sept. 2014 : Campagne « Make in India » pour inciter les entreprises à investir et à produire en Inde.

Données : BOILLLOT, 2009 ; Articles parus dans *Le Monde*, *les Echos*, 2014 ; *gouvernement of India* (www.gov.in)

Réalisation : R. de FLORE, 2014.

En 1991, le gouvernement de N. Rao lance la libéralisation économique initiée par le Ministre des finances Manmohan Singh (qui deviendra Premier ministre de l'Union indienne de 2004 à 2014). Ce tournant libéral est une première car l'Inde a toujours préservé ses frontières (politique menée avant les années 1980).

Jusqu'en 2004, les mesures de libéralisation se poursuivent sur fond d'émeutes nationalistes (conflits entre hindous et musulmans). Afin de revenir au pouvoir, le parti Alliance Progressiste Unie (UPA) dirigé par le Congrès, met en place des programmes

sociaux tout en faisant la promotion d'un développement plus libéral (JENKINS, 2011). Le National Rural Employment Guarantee Act (NREGA)⁶² et le Right to Information (RTI) Act font partie de ces mesures sociales votées au parlement en 2005. Par ces lois, l'UPA espère toucher les classes populaires et moyennes.

1.2 Les spécificités régionales : les réformes au Tamil Nadu.

L'Inde étant une république fédérale suivant le modèle introduit par les britanniques⁶³, les réformes votées à l'échelle de l'Union indienne (gouvernement central) sont par la suite déclinées à l'échelle des Etats indiens (gouvernement fédéral) et pilotées par le Ministre en chef (*Chief Minister*) de chaque région. Chaque Etat adapte les réglementations centrales en fonction de ses priorités et de son orientation stratégique (cf. Tableau 2, p. 54). La planification urbaine et le développement des services (transports, eau, assainissement) sont de la compétence des Etats fédérés, qui réadaptent les programmes nationaux. Ainsi, les disparités au sein des régions sont doubles : elles sont d'ordre financier (investissements publics différents, participations des entrepreneurs qui varient en fonction des opportunités régionales) et d'ordre stratégique (chaque Etat ayant des priorités politiques qui lui sont spécifiques).

En plus des mesures sociales, des réformes foncières ont constitué une assise solide (SUD, 2012). Divers amendements de la *Land Acquisition Act* de 1894 autorisent les gouvernements régionaux à exproprier en faveur du développement des entreprises, au même titre que les projets d'intérêt général (ex : Au Tamil Nadu, amendement de 1995).

Cependant, il serait réducteur d'affirmer que la mise en place de ces entreprises n'est que la résultantes des transformations économiques, foncière et sociales du pays. En effet, les entreprises s'implantent dans un lieu, ayant un contexte politique et social particulier, une histoire foncière - et l'unité administrative qui héberge ces implantations n'est pas le réceptacle de ces politiques globales (BRENNER, 2004).

⁶² Le NREGA (qui sera rebaptisé Mahatma Gandhi MGNREGA en 2009) assure un emploi non-qualifié à tout habitant pour une durée minimum de 100 jours et le RTI, un accès à l'information à tout citoyen.

⁶³ L'Inde compte 28 Etats et 7 territoires. Le président de l'Inde représente l'Union sans réel pouvoir exécutif qui est confié au premier ministre (*Prime Minister*). Chaque Etat fédéré compte un Ministre en chef (*Chief minister*).

Tableau 2 : Règlements adoptés par l'Etat du Tamil Nadu en faveur d'un développement par Grands Projets

Domaines	Législation centrale	Législation au Tamil Nadu	Commentaires
Foncier	- 1894 : Land Acquisition Act (votée sous le gouvernement britannique) - 2007 : Application de la Rehabilitation and Resettlement Act lors de l'acquisition des terres .	- 1995 : amendement en faveur de l'implantation des entreprises au nom de "l'intérêt général". -1997 : Land for Industrial Purpose Act TNALIPA	Au Tamil Nadu, le TNALIPA donne plus de pouvoirs au Collector de district et lui permet la négociation des compensations directement auprès des habitants.
	- 2014 : The Right to Fair Compensation and Transparency in Land Acquisition, Rehabilitation and Resettlement Act (entrée en vigueur au 1er janvier 2014)	Cette nouvelle loi ne concerne pas les projets industriels dont les Etats fédérés restent garant au regard de la loi. "Le Centre ne fera que des suggestions directrices (concernant les industries) dont il n'a pas la compétence législative, néanmoins ces (suggestions) sont souhaitables en vertu de la Land Acquisition Act" (J. RAMESH, Ministre du développement rural de l'Union indienne, <i>The Economic Times</i> , 2013).	L'application est effective pour tout projet privé lancé par un promoteur (<i>developer</i>) : . 80% des propriétaires dont les terres sont acquises doivent donner leur accord. . 70% des propriétaires doivent donner leur accord dans le cadre de Partenariats Public Privé. Les compensations concernent les propriétaires et les usagers des terres.
Economie	2005 : SEZ Act	2005 : - TN SEZ Act - amendement du Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act TNALIPA de 1997	Le règlement prévoit : - une exemption de taxes pour tous les imports nécessaire au développement et à l'exploitation des SEZ - une exonération totale des impôts sur les revenus les 5 premières années, puis de 50% les 5 prochaines années. - un guichet unique facilitant la réalisation des dossiers d'autorisations environnementales, de construction etc. http://www.sezindia.nic.in , consulté le 19/11/14.
	2012 : National Policy of Information Technology	- 1997 : TN Information Technology policy - 2008 : IT policy	- Au TN, subventions accordées aux entreprises dans le secteur de l'industrie informatique équivalentes à 50% de leur investissement. http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN002954.pdf , consulté le 19/11/2014.
Social	2005 : National Rural Employment Guarantee Act (NREGA) 100 jours de travaux sans qualification particulière (unskilled) sont accordés à un adulte par ménage.	2006-2007 : Tamil Nadu, National Rural Employment Guarantee Act (TN NREGA)	En 2011, le salaire journalier était de 119 Roupies (env. 2 Eur) En 2007, 800 ménages sont arrivés aux 100 jours de travaux au TN. L'emploi fourni concernait 6.010 ouvrages, dont 1 513 ont été achevés. Dans un district le nombre de travaux moyen fut de 1002 contre une moyenne nationale de 3581. Le nombre de ménages ayant eu un emploi est de 96 579 par district, alors que la moyenne nationale se situe à 91 685. (gov.tn, 2007) 80% des emplois sont réalisés par des femmes (gov.tn, 2007; The Hindu, 2010)
	2005 : Right To Information Act	- 1997 : Tamil Nadu Right to Information Act, présenté au Lok Sabha (Parlement par le ministère du droit Aladi ARUNA) - 2005 : TN RTI Act	Cette loi prévoit un droit à l'information pour chaque citoyen afin de garantir une transparence au sein des autorités publiques.

Réalisation : R. de FLORE, 2014.

2. Le renforcement du rôle des Etats régionaux.

2.1 Le rôle des Etats renforcés par les agences parapubliques ?

L'analyse institutionnelle des jeux d'acteurs montre que les Etats régionaux, malgré leurs disparités économiques et politiques, ont renforcé leur pouvoir d'action et cela au delà des échelles administratives (KENNEDY, 2014). Les Etats n'hésitent pas à contourner les réglementations centrales (ex: Cas du Gujrat, SUD, 2012) ou à les adapter (Cas du TN, VIJAYABASKAR, 2010).

Ce renforcement se fait par la présence de l'Etat régional à différentes échelles locales. La gestion de l'implantation industrielle est déléguée aux entités déconcentrées (fonctionnaires du district) et agences parapubliques ("guichet unique" à fonds publics). Les agences assurent la promotion industrielle. Elles sont chargées d'implanter des parcs industriels, Zones Economique Spéciales (SEZ) et autres regroupements d'activités en s'assurant d'une part, de l'acquisition des terres auprès des propriétaires et d'autre part, de leurs locations aux groupes industriels privés (baux emphytéotiques). Ainsi, les Etats régionaux deviennent les interlocuteurs privilégiés des entrepreneurs industriels, qui ne se réfèrent plus à l'Etat central (KENNEDY, 2014). Au Tamil Nadu, ces agences sont *Tamil Nadu Industries Development Corporation* (TIDCO), *State Industries Promotion Corporation of Tamil Nadu Limited* (SIPCOT, cf. introduction : Cas de l'implantation du parc technologique à Siruseri), *l'Electronics Corporation of Tamil Nadu* (ELCOT)⁶⁴.

2.2 Le manque de compétences ou de concertation avec les échelons décentralisés ne révèle pas les négociations locales.

Dans l'exercice de leurs fonctions réadaptées par les règlements régionaux (ex: TN SEZ Act, TN Land Acquisition Act), les Etats ont diverses compétences, à savoir :

⁶⁴ Ces agences parapubliques ont été créées dans les années 1970 pour développer la croissance industrielle au Tamil Nadu. Leur but est de développer des parcs industriels (20 SIPCOT Parks répartis dans 12 districts du TN, www.sipcot.com) afin d'accueillir les industries et de leur fournir des équipements et infrastructures nécessaires à leur développement. Dans le cadre de la politique des SEZ, leur principal but est de constituer des réserves foncières en vue de l'implantation des industries. Elles gèrent par la suite l'entretien et la maintenance du site. L. Kennedy explique que ces parcs, précédemment répartis sur l'ensemble du territoire régional, répondent aujourd'hui à une logique de concentration et de compétitivité (KENNEDY, 2014). Les Etats régionaux deviennent de plus en plus compétitifs entre eux et leur échelle d'action évolue s'imposant face à l'Etat central.

délivrer les permis de construire et autres autorisations plus spécifiques (ex: autorisation des ministères concernant la protection de l'environnement), élaborer les contrats avec les entreprises (Memorandum of Understanding MoU réalisé entre les agences et l'entreprise) et choisir les conditions de déplacement des populations (Chef du district). L'ensemble de ces autorisations est délivré sans concertation institutionnalisée avec les élus locaux, lesquels n'interviennent que dans la délivrance du certificat final : le *Non Objection Certificate* (NOC) pour valider le projet et les cessions de biens publics. Les réformes de décentralisation (1993) censées donner de la légitimité aux collectivités par l'octroi de compétences qui leur sont propres, ne sont pas adaptées aux nouvelles logiques des grands projets. Plusieurs auteurs rendent compte des processus de décisions "top-down" qui excluent les localités (ARABINDOO, 2009; KEIVANI, MATTINGLY, 2007; KENNEDY, 2014). Néanmoins, peu d'investigations à l'échelle locale montrent concrètement l'application de ces politiques publiques. Cette thèse tentera de faire le point sur les interactions locales en décrivant, par l'intermédiaire d'exemples (cf. TN SEZ, TNALIPA in chapitre 7), comment les individus négocient la mise en œuvre de ces directives régionales. Quels sont les processus mis en place par les acteurs locaux pour contrer le manque de prise en compte et négocier les voies institutionnelles décrites au sein des politiques publiques ? De l'autre côté, comment les acteurs privés étrangers s'organisent-ils dans cette recomposition des pouvoirs publics internes ?

3. Les leviers de l'internationalisation dans les discours : l'informatique, les investisseurs étrangers et l'homogénéisation des pratiques.

3.1 Qui sont les investisseurs permettant à l'Inde d'être classé internationalement ?

Les pouvoirs publics souhaitent attirer les entrepreneurs privés espérant qu'ils investissent au sein des territoires "peu productifs" comme le recommandent les institutions internationales. Une véritable concurrence s'organise alors entre les Etats au sein du territoire indien mais aussi entre les pays souhaitant être des vitrines de ce développement industriel et être classés internationalement. Le secteur des services, et notamment celui de l'informatique est en plein essor en Inde. Il s'agit d'un des leviers de ces investissements. En 2005, 35% d'exportations de marchandises étaient

des produits *Information Technology* (IT) alors qu'en 1990, cela ne représentait que 25% (LEDUCQ, 2009, p. 41). Aujourd'hui la part des services occupe une place importante puisque la moitié du PIB provient de ce secteur et l'informatique, incluse dans ce secteur, représentait 7,5% du PIB en 2011 (*ibid*). Selon la thèse de D. LEDUCQ, le sud de l'Inde (élargie jusqu'à Bombay) serait la partie du pays où l'économie de l'informatique est la plus représentée.

Les rapports des bureaux d'études se succèdent pour établir des comparaisons entre les différents pays (Mc Kinsey, 2010; Tholons, 2009). La Banque Mondiale réalise également un rapport le *Doing Business* qui classe les pays "en fonction de la facilité d'y faire des affaires".⁶⁵ Parmi les 185 pays passés en revue, l'Iran (145^{ème}) arrive en 2013, avant la Bolivie et l'Algérie mais Singapour et Hong-Kong restent les meilleurs, en tête de liste comme pays où il est "facile de faire des affaires". L'Inde n'est que 134^{ème} dans ce classement. L'objectif des institutions est d'inciter les Etats à homogénéiser leurs réglementations et à avoir un marché standardisé propice aux développements des entreprises.

Doing Business encourage la concurrence entre les économies pour la mise en place d'une réglementation des affaires efficace. Les économies les mieux classées en matière de facilité de faire des affaires ne sont pas celles où il n'existe aucune réglementation, mais celles où les pouvoirs publics sont parvenus à créer les règles qui facilitent les interactions sur le marché sans entraver inutilement le développement du secteur privé.

Extrait du site internet et du rapport *Doing Business* de 2013, p.10.

La création d'espaces urbains (donc la conversion et la mutabilité des sols en faveur de l'expansion urbaine et industrielle) devient le socle de ces investissements. Les gouvernements de ces pays s'engagent donc dans une reconfiguration de leurs pratiques, soutenues par les institutions internationales (CDC, Banque Mondiale etc). Seulement, en Inde, les enjeux, ressources et moyens étant différents d'un Etat à l'autre, ces derniers reçoivent des réponses différentes (KENNEDY, 2014). Les réalités

⁶⁵ <http://français.doingbusiness.org/rankings>, consulté le 15/10/2013.

régionales et locales sont divergentes et cela reste peu abordé par les institutions internationales qui généralisent les logiques d'investissements. Qui sont les investisseurs étrangers ou nationaux que l'Inde doit absolument attirer ? Les taux de croissance économique restent élevés mais ils ont fortement diminué : de 10% en 2010 ils passent à 5% en 2013 (Croissance du PIB, % annuel, données de la Banque Mondiale, 2014). Par contre, les investissements étrangers sont en constante augmentation malgré la baisse en 2012. En 2010, 3,9% des Investissements Directs Etrangers (IDE) étaient enregistrés vers l'Inde, ce qui représentait 21 milliards de dollars; en 2011, les flux entrants étaient de 5,9% soit 36 milliards de dollars; en 2012, ces derniers baissent avec 4,3% soit 25 milliards de dollars. Enfin, en 2013, ils augmentent de 6% par rapport aux chiffres de 2012 (rapport sur les investissements mondiaux, CNUCED, 2013). En réalité, les IDE les plus importants proviennent de paradis fiscaux (ex : île Maurice, 37% en 2013 selon le *Department of Industrial Policy and Promotion, Ministry of Commerce and Industry*) ou de placements indiens en Suisse (*Le Figaro*, 27/06/2014⁶⁶). Les investisseurs de ces IDE regroupent plusieurs origines ; ils peuvent être des étrangers (de nationalité étrangère) mais aussi des locaux (nationalité indienne) plaçant leur argent dans des paradis fiscaux, des personnes d'origine indienne résidents à l'étranger (ex : des expatriés indiens ayant le statut de *Non Resident Indian* - NRI) ou encore des personnes d'origine indienne d'une autre nationalité (ex: indiens ayant le statut d'*Overseas citizenship of India*⁶⁷). La diversité des fonds contractés au sein des "investissements étrangers" n'est pas soulevée par les rapports internationaux. Cette homogénéisation conduit à placer tous les investisseurs sur le même plan, alors que parmi les investisseurs de la ville (SEARLE, 2010), on dénombre des *Non Resident Indian* (NRI) tout comme des familles locales implantées depuis des générations dans l'immobilier (ex de Bangalore et de Chennai, ROUANET, 2012) voire celles qui influentes socialement et politiquement et qui se lancent dans la construction immobilière (ex de Pune, SAMI, 2013).

⁶⁶ "L'Inde aussi traque en Suisse les milliards de ses évadés fiscaux", *Le Figaro*, 27/06/2014.

⁶⁷ Le gouvernement indien ne permet pas la double nationalité. Différents statuts existent pour faciliter l'accès aux indiens résidents à l'étranger, comme le statut de Person of Indian Origin (PIO) pour les personnes nées à l'étranger mais ayant au moins un ancêtre indien ou pour les personnes mariées aux indiens, le *Non Resident Indian* (NRI) pour les expatriés ayant la nationalité indienne et le *Overseas Citizenship of India* pour les personnes nées en Inde mais ayant acquis une autre nationalité.

3.2 L'Inde : "le centre du monde des affaires".

A l'étranger, l'Inde est considérée comme un marché à saisir⁶⁸. A Paris, la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCIP) crée en 2011 un groupe d'information aux entreprises : "le Club Inde"⁶⁹. Des économistes et professionnels sont sollicités par la CCIP pour assurer la promotion de l'Inde aux entrepreneurs en quête de nouveaux marchés. Des formations sur la "culture indienne", les codes de politesse et de négociations dans le travail y sont dispensés. Des événements avec des personnalités indiennes (hauts fonctionnaires, chefs d'entreprises de grands groupes) sont organisés afin de convaincre les entreprises de s'implanter en Inde. Ces dernières, (grands groupes mais aussi et surtout les petites et moyennes entreprises) sont intéressées par la *Silicon Valley* de Bangalore et les centres d'appels de Mumbai⁷⁰ dont ils ont entendu parler et qui sont devenus célèbres dans le monde. Pour eux, Mumbai est avant tout un "centre du monde des affaires" grâce au fuseau horaire permettant de faire des vidéo-conférences à 1 heure de l'après-midi dans pratiquement tous les pays du monde (*Harward Business Review*, 2010⁷¹).

Mais face à cet engouement général des institutions nationales et mondiales en faveur de l'introduction des groupes privés dans le développement des villes, ces derniers doivent anticiper et préparer leur arrivée. Les groupes doivent d'une part, répondre aux recompositions politiques et institutionnelles internes existantes (cf. Tableau 2, p. 52 et 54, ci-dessus) et d'autre part, satisfaire leur objectif principal : *faire du profit* (SEARLE, 2010). Le grand projet paraît être le théâtre idéal pour les entrepreneurs privés qui jouent le jeu de l'internationalisation des pratiques urbaines, en s'associant aux pouvoirs publics, le plus souvent par le biais de Partenariats Publics Privés (FAUVEAUD, G. 2011; cf. aussi les recherches sur le *Marketing urbain* :

⁶⁸ cf. BOILLOT, RADJOU, "L'Inde est un laboratoire de l'innovation technologique et sociale", *Le Monde Economie*, 11/02/2013; HOWELLS, "India Inc: Rebranding Indian Businesses", *INSEAD Knowledge*, 25/04/2013; GUELAUD, "La tradition entrepreneuriale constitue un formidable atout", entretien avec CHAUDHURI, B., *Le Source*, 15/04/2014.

⁶⁹ Nous avons participé aux premières réunions de groupes en novembre 2011 à Paris.

⁷⁰ Ex : série télévisée *Outsource*, production américaine de Robert BORDEN, sortie en 2010, racontant l'histoire d'un manager américain s'installant en Inde pour gérer la partie externalisée (un centre d'appel gérant les commandes de produits) de son entreprise basée aux USA. Ce dernier devant former les indiens à la culture américaine se retrouve lui-même confronté aux réalités indiennes.

⁷¹ "Why Mumbai at 1 pm is the Center of the Business World?", *Harward Business Review*, octobre 2010, pp-38-39.

NOISETTE, RUEGG, 1994; ROSEMBERG, 1997 ou sur le *City Branding*, ZHAN, ZAO, 2009). Cependant, une fois arrivés sur le terrain, ces derniers sont confrontés aux réalités locales. Comment s'organise leur intégration, et donc la concrétisation de leur projet immobilier, auprès des institutions régionales, locales et du secteur privé local? Cette question sera déclinée lors de nos études de cas.

Conclusion : Les acteurs régulent un système politique par l'usage de règles constamment négociées.

Les grands projets s'inscrivent dans diverses politiques publiques nationales puis régionales (cf. III-1), initiées par des acteurs attirés qui en font la promotion (agences parapubliques, Etat). Prendre le point de vue des acteurs nous amène à décomposer la tenue de ces politiques et d'en retirer des dynamiques non décrites dans les rapports chiffrant les taux d'investissements. Notre parti pris ici est de questionner ces mesures législatives (ex: quelle application de la politique des SEZ, cf. chap. 6 et 7), la prise de pouvoir des acteurs (ex: par quel biais le renforcement du rôle des Etats peut-il se faire ? cf. chap. 2, chap. 3, chap. 4) et la façon dont les pratiques s'homogénéiseraient pour permettre l'investissement (ex: hétérogénéités des stratégies, cf. chap. 4, 7). Le poids des négociations n'intervient pas seulement en aval de ces procédures lorsque leurs applications sont contestées. En réalité, bien d'autres interactions sont à l'œuvre et cela même dès la construction de ces politiques. L'observation des micro-logiques nous permettra de révéler ces jeux qui produisent la politique des grands projets.

IV. Problématique : Le sol, l'objet de négociations.

Partant du postulat que la Ville est négociée par les acteurs qui la composent, nous étudierons les enjeux et comportements de ces acteurs dans le cadre de l'implantation des grands projets. Dans cette partie, nous discuterons de notre problématique qui souhaite interroger l'articulation entre les grands projets et les territoires locaux. Deux questions de recherche structurent le développement qui suit.

1. Dans quelle mesure le grand projet est-il un ensemble d'intérêts négociés ?

1.1 Les formes de transactions entre acteurs.

"Le grand projet (est une) ressource (et un) partenaire" (BOURDIN, *et al. op. cit*) autour duquel s'organisent des logiques d'actions diverses. Les acteurs décideront de mobiliser ou non cette ressource, d'agir en cohérence ou non avec ce partenaire dans le but de répondre à leurs objectifs. A l'échelle du grand projet, les acteurs en compétition sont nombreux et les combinaisons de logiques d'action sont donc pratiquement infinies. C'est l'articulation de celles-ci que nous souhaitons analyser ici. Quels sont les enjeux qui permettent à ces logiques diverses d'interagir au sein de transactions ? Comment des forces combinées par des situations et contextes différents, vont-elles s'agencer pour permettre tantôt le succès ou la "neutralisation" des projets et des effets "d'entraînements" (*ibid*) ?

Pour avoir une lecture fine des processus d'urbanisation à large échelle, nous avons investi les phases d'acquisition des sols au travers des transactions foncières conduisant à l'implantation des projets. Etudier les logiques d'acteurs locaux, nous permet de comprendre par quels arrangements (*transigere*) et procédures les terrains avaient été acquis, assemblés et vendus (transactions foncières). Nous avons suivi le parcours de propriétaires fonciers dans leur environnement familial, professionnel et politique afin de rendre compte de leurs stratégies connectées aux enjeux internationaux. Interroger la genèse du projet et les mécanismes mis en place à partir des territoires locaux a permis de re-situer les acteurs dans leur contexte d'action.

1.2 L'articulation des rapports entre acteurs.

1) Comment les rapports de forces conduits par les acteurs peuvent-ils transformer les territoires et contraindre ou non l'action publique dans le développement des grands projets?

Le processus de globalisation qui est un "travail" effectué par les investisseurs (SEARLE, 2010) et un "construit institutionnel" par les pouvoirs publics, est un véritable "outil" pour les habitants qui le mobilisent, le valorisent, le construisent ou le détruisent en fonction des opportunités que sa création apporterait. Les habitants

construisent des relations avec les acteurs qui, de fait, sont placés au premier plan par le système mondial : promoteurs, élus, fonctionnaires, investisseurs, entrepreneurs. Dans quelle mesure les ventes (transactions foncières) sont-elles des clés pour comprendre les nouvelles interactions, arrangements et recompositions entre ces acteurs ?

2) La transaction permettant l'échange, qu'il soit contraint ou libre. Comment les parties prenantes en interaction avec les acteurs locaux, saisissent-elles leurs acquis, ressources qui peuvent être soutenues par une légitimité internationale, pour engager les négociations sur place et aboutir à l'implantation des projets?

Au-delà des alliances présumées entre investisseurs étrangers et pouvoirs publics régionaux pour négocier avec les populations, il s'agit de comprendre les stratégies qui se créent à l'échelle locale. Quelles sont les règles et normes qui permettent de recomposer les chaînes d'acteurs ?

Ainsi, c'est l'articulation (1 et 2) que nous analyserons ici en observant les transactions foncières.

2. La nécessité de décomposer les processus changés, recomposés et incertains pour identifier les micro-logiques.

2.1 Les acteurs jouent.

Les théories existantes sur les systèmes d'acteurs analysent leur jeu dans des espaces structurés (institutions, groupes normés) et les changements envisagés et étudiés le sont dans ces mêmes espaces (cf. théorie des jeux d'acteurs issus de la sociologie des organisations in CROZIER, FRIEDBERG, 1977⁷²). Cette thèse souhaite ouvrir l'analyse aux mondes en mouvement où les institutions sont existantes ou créées, recomposées voire détruites dans un jeu d'acteurs, lui-même contraint et instable.

Dans cette perspective, il convient de comprendre les enjeux, comme ceux du foncier, autour desquels s'organisent les acteurs. Cette focale décrite par J. P Chauveau comme le "jeu foncier" permet de mettre en lumière comment les acteurs gèrent les

⁷² Exemple de l'analyse des organisations professionnelles, cf. M. CROZIER, *Le monde des employés de bureau*, 1965.

ressources foncières entre "règles normatives" (loi officielles, loi coutumière) et "règles pragmatiques" (stratégies, tactiques, manipulations) (CHAUVEAU, 1997) dans la fabrique urbaine.

Searle nous rappelle qu'il existe des éléments "bruts" (*brute*) (qui existent indépendamment de l'homme, comme le papier, le sol, les êtres vivants) et "institutionnels" (*institutional*) (qui n'existent que dans les construits établis par l'homme, comme l'argent, le foncier, le fonctionnaire) (SEARLE, 1955, rééd. 1998). Le passage de l'un à l'autre se fait par des éléments issus des constructions mentales humaines, comme le langage. L'effort de déconstruction et reconstruction de ces faits permet au chercheur de comprendre ce qui motive les acteurs à s'engager car ces objets institutionnels sont par définition reconnus, visibles et qu'il faut maîtriser dans la quête de statut au sein de la société. Les acteurs utiliseront des catégories institutionnelles, comme celles socio-professionnelles (ex: agriculteur) ou autres nominations pour se décrire par rapport aux institutions (ex : habitant, élu) afin de se positionner, de se nommer et de s'affirmer dans les réseaux (cf. typification des rôles sociaux, BERGER, LUCKMANN, 1966). Les institutions identifient les acteurs individuels par ces catégories, et inversement les acteurs décriront les institutions par les catégories auxquelles elles appartiennent. Cette "réciprocité" de la typification des rôles est décrite par P. L Berger et T. Luckmann qui expliquent que chaque acteur "postule que les actions X seront réalisées par des acteurs de Type X" (BERGER, LUCKMANN, 1966).

L'utilisation de ces mêmes catégories par les chercheurs qui analysent ces situations de pouvoirs doit être faite dans le cadre d'une démarche réflexive. Ces catégories doivent être prises en compte par les chercheurs, non pas pour identifier les acteurs et les situer (comme ces derniers le font eux-mêmes), mais pour comprendre leur façon de s'en servir dans les relations. Pour quelles raisons un individu s'affirmera tantôt "agriculteur", tantôt "habitant" ou encore "père de famille" ? Les acteurs se présentent et se décrivent pour se rendre reconnaissables et identifiables des autres, mais aussi parce qu'ils ont un intérêt à se décrire comme tel.

2.2 Et le système se joue d'eux.

L'ensemble des changements et des recompositions de ces catégories et des pratiques évolue dans un jeu de "pouvoirs et contre-pouvoirs", défini par la négociation, où "tout n'est pas possible" car des zones d'incertitudes règnent et pèsent sur la poursuite des objectifs à atteindre (REMY, 2005).

Nous envisageons la transaction marchande comme un construit que nous allons représenter et analyser dans le cadre de nos recherches afin de rendre compte des comportements et des intentionnalités (au sens de SEARLE, 1998⁷³). Des recherches utilisant la théorie de J. R. Searle pour modéliser les processus de transfert de la propriété mettent en évidence trois aspects : "les catégories ontologiques"⁷⁴ (ex: objets, sujets), "les niveaux de réalités" (faits bruts et institutionnels) et des "éléments du système" (les objets et sujets dont il est question dans le processus physique : ex: humain ou institutionnel : propriétaire) (BITTNER, *et al.* 2000). Cette décomposition permet de comprendre la structure des processus (ex: un humain écrivant sur un bout de papier) et d'en distinguer les représentations institutionnelles (ex: un propriétaire signant son acte de vente). Elle est utile pour mettre en évidence les règles constitutives d'un système, les valeurs que l'on attribue aux objets échangés dans le cadre de ses règles et *in fine*, pour expliquer la production de l'espace.

C'est pourquoi il nous semble essentiel de déconstruire les jeux d'acteurs selon des contextes, cadres et situations (cf. analyse verticale, au sens de Rémy, 2005) et les enjeux des acteurs connectés au sein de ces rapports transactionnels enchaînés (cf. analyse horizontale⁷⁵, au sens de Rémy) au cours du temps (*ibid*). L'enchaînement des transactions sera guidé par les contextes et normes institutionnelles et

⁷³ L'intentionnalité n'est pas juste avoir l'intention de faire quelque chose. Les croyances et désirs sont également des intentionnalités. Searle la définit comme "la capacité qu'a l'esprit de représenter des objets et des états de choses du monde autres que lui-même." (SEARLE, 1998)

⁷⁴ Le terme ontologique n'est pas défini par les auteurs mais nous le comprenons ici dans son sens philosophique, soit l'étude d'un objet, d'un être selon ses caractéristiques, propriétés, modalités d'existence.

⁷⁵ L'analyse horizontale est une mise en évidence des transactions sociales qui s'enchaînent avec comme point de départ la fin de la précédente transaction. Au sein des rapports, les transactions seront transformées et influencées par les précédentes et ainsi de suite.

réciroquement, ces contextes et institutions seront transformés par ces jeux individuels⁷⁶.

Cela étant dit, tout n'est pas négociable (les valeurs ne se négocient pas) et ce que l'on négocie dépend de variables précises (comme les valeurs qui sont la base de nos représentations). Notre tour d'horizon commencera par la mise en évidence de valeurs (parce qu'elles guident les acteurs), des intérêts (qui sont l'objet de la motivation) qui vont être propres aux acteurs. Ces derniers impliqués dans des réseaux de transactions multiples mettront en œuvre des stratégies comme celles de distances/proximité (BOURDIN, 1984), négociations (STRAUSS, 1997⁷⁷) alliances/contre-alliances (RAMAN, BENJAMIN, 2011) pour arriver à leur fin; et cela débouchera sur le succès ou l'échec de la transaction.

Dans l'analyse des procédures de transactions, nous étudierons les pratiques, qui n'ont pas besoin d'être dominantes pour fonctionner dans un système (POLANYI, 1983). Ces pratiques dépendent des représentations et valeurs des acteurs, sur lesquels il faut nécessairement faire la lumière. Les significations que l'on assigne aux choses sont différentes d'un observateur à l'autre en fonction de ses croyances et "buts" (SEARLE, 1965). Ces éléments que nous observons ne portent pas en eux des valeurs (les fonctions imposées ne sont pas intrinsèques à l'objet) (*ibid*).

3. En quoi les différents rapports au sol sont-ils constitutifs des règles qui régissent le marché ?

3.1 Quelles sont les règles qui régulent les comportements ?

Pour comprendre les actions des propriétaires, une des premières règles est d'observer les contraintes réglementaires. D'un pays à l'autre, la propriété (droits des propriétaires) et la régulation des sols pour l'aménagement des territoires (droit de

⁷⁶ Pour illustrer cette articulation, nous pourrions prendre comme exemple les législations foncières (normes institutionnelles) qui encadrent les acteurs dans leur transaction (procédure de vente foncière). Inversement, la loi d'acquisition des terres - *Land Acquisition Act* (norme législative) a été modifiée, amendée puis abrogée avec comme point central : la compensation des acteurs (tensions entre acteurs individuels).

⁷⁷ STRAUSS, A. (1997) *La trame de la négociation*, Paris, L'Harmattan.

l'urbanisme) ne sont pas définis suivant les mêmes équilibres (cf. travaux de RENARD sur l'Europe, 2013, in GUELTON, 2013). Ces législations posent un cadre dans lequel les actions vont être plus ou moins contraintes. Comment le sol est-il régi en Inde et quelles sont les pratiques foncières qui en découlent ? En Inde, la propriété est fiscale, autrement dit celui qui paie la taxe foncière est considéré comme étant le propriétaire du terrain. Ainsi le titre de propriété peut être "secondaire" (WADHWA, 1989). Cette information cruciale définit le contexte et expose la différence entre législation et pratiques législatives. Les documents qui existent ne sont pas forcément ceux qui attestent de la propriété au regard des institutions. C'est pourquoi nous avons mené l'investigation en suivant les procédures institutionnelles afin de renseigner les pratiques foncières. Mais pour comprendre de quel ordre sont les décalages entre procédures et pratiques (SELZNICK, *op. cit*), cette recherche devait s'accompagner d'une compréhension plus fine de la propriété. Partant du principe énoncé par Y. Le Meur, "[qu]'une relation foncière n'est que rarement purement foncière" (LE MEUR, 2002), nous nous attarderons sur les enjeux divers négociés durant ces relations. L'analyse des actions et comportements dépend de l'importance donnée au sol, de sa signification, de son utilité, du rôle qu'on lui confère et des représentations qui y sont liées, ce que ne définissent pas les règlements législatifs.

3.2 Les règles foncières qui définissent la propriété.

Les terres agricoles, investies par les projets d'usines et d'infrastructures vaudraient des *crores* (des millions de roupies). Les comportements des habitants et autres acteurs locaux sont-ils uniquement guidés par cette perspective ? A plusieurs reprises, la presse relate l'histoire de paysans luttant pour augmenter leur compensation sans prendre en compte la "véritable" valeur des sols. Que représente le sol pour les populations locales et quels sont les facteurs qui entrent en ligne de compte dans les échanges fonciers ? La signification et la représentation du sol sont des clés pour comprendre dans quelle mesure il est échangé.

Cette recherche mettra en évidence l'importance de la valeur du sol, non pas en termes économiques car l'analyse des mécanismes de formation des prix⁷⁸ ne soulève pas la question des représentations et autres processus "intangibles" tels que les phénomènes d'anticipation (cf. travaux de RANAIVOARIMANANA, en cours). Pour comprendre comment les individus font leur choix, nous explorerons plutôt les "mécanismes sociaux" (ABRAMO, 1998), qui prennent en compte les choix personnels (familiaux, pragmatiques, etc.) ainsi que leurs interconnexions dans des situations particulières (incertitudes, peur, doutes cf. notion de "bruits urbains", ABRAMO, *op cit.*) pour comprendre comment les individus font leur choix. Ces choix n'étant pas coordonnés, ils conduisent à la production d'une ville rythmée par des éléments inattendus, illogiques, voire pervers (ex : prophétie auto-réalisatrice⁷⁹).

Notre objectif est de comprendre le rapport des individus au sol afin de déterminer les valeurs qui y sont liées (ABRAHAMSON, THEODOSSOPOULUS, 2000; SAHU, 1997; SELBY, PETERSON, 2008).

L'étude des champs lexicaux mobilisés (cf. méthodologie) nous a conduit à prendre en compte la diversité des nominations. La *terre* traduite littéralement en anglais *Land*, est nommée différemment en tamoul selon les interlocuteurs et leurs préoccupations. La terre agricole (*Kazhini*) est un moyen de subsistance, qui peut être reçue en héritage (*poorvigam nilam*) et venir de la lignée paternelle (*Appa nilam*) ou avoir été acheté à un membre extérieur du cercle familial. Qu'il soit à bâtir ou l'outil de travail, le terrain (*nilam*) est avant tout un bien de la nature (*bhoomi*, en référence à la déesse du panthéon Hindou). Nos discussions avec les personnes travaillant la terre semblent révéler un pan important du cadre de pensée indien où tout fait système, chaque élément qu'il soit matériel ou immatériel est porteur de sens. Il existerait une

⁷⁸ Les théories classiques sur la rente foncière analysent l'objet échangé en tant que "revenus" (valeur du travail effectué) ou en termes d'utilité (valeur en fonction de la demande). Les raisonnements néo-classiques analysent les choix de localisation des acteurs d'une part, par leur représentation de l'espace (THÜNEN) qui serait un compromis entre "accessibilité et espace" et d'autre part, par leurs calculs rationnels (WALRAS) qui conduit à envisager les hommes comme des "robots" réglés par des paramètres (cf. analyse d'ABRAMO, 1988).

⁷⁹ Une prophétie autoréalisatrice (développée par Merton, 1949) est un phénomène qui se produit uniquement par l'anticipation des comportements individuels, qui appréhendent que le phénomène se produise réellement. Un exemple connu est celui de la pénurie d'essence, énoncée par les médias et qui se produit uniquement parce que les ménages s'empressent de faire leur plein d'essence.

articulation entre les animaux, les plantes, les hommes, les planètes, le divin etc. qui font que tous ces éléments agissent dans un système et doivent être respectés par l'homme car nous pouvons agir sur eux comme ils peuvent agir sur nous ou nos descendants. Une citation de Mines met en évidence cette articulation :

Une personne absorbe la nature du sol en mangeant les aliments cultivés dans les champs du village et en buvant l'eau qui jaillit de la terre dans des puits du village... [à l'inverse], les personnes peuvent porter atteinte à la substance du village (*Ur*) simplement (en y habitant) et aussi grâce à la combinaison de leur nourriture et de restes d'eau, leurs déchets corporels, corps incinérés et enterrés, et ainsi de suite, tout de ce qui se mêle directement avec le sol du village (*Ur*).

DANIEL, 1984, pp. 84-85 p 204, cité par MINES, 2008.

Les recherches sur les villages du Tamil Nadu mentionnent cette dimension incarnée des choses. Les "personnes, les dieux, et la terre sont inextricablement liés" et chaque action de l'un de ces éléments aura une incidence sur celle des autres (MINES, 2008, p. 208). Dans cette description, la terre prend vie et devient acteur; elle est d'ailleurs décrite par les agriculteurs comme un corps (*meni*), dont on partagera la tête avec les aînés et les pieds avec les benjamins de la famille à la mort du chef de famille (*ibid*). Cette dimension est révélatrice des liens sociaux que tissent les individus entre eux (ex: agriculteurs entre eux), avec leur famille (héritage familial) et au sein de leur communauté (caste). En plus d'agir, la terre maintient une structure comme le fil d'étain de la soudure entre membre d'une même famille. "Le lien d'affection et d'appartenance entre frères est porté par la terre et perdu lorsque celle-ci est perdue" (RAMANUJAN, 1985, p. 262, cité par MINES, *op. cit*). Ce lien, fondateur de la structure familiale, sociale et religieuse se rompt quand une de ces structures se brise. De quel ordre ce lien est-il entre les individus dont la caste est liée à la terre (ex: agriculteurs : *Vanniar*) ? Qu'en est-il lorsqu'une terre est vendue ?

Dans quelle mesure les ventes ont-elles été faites compte tenu de ces divers sens et comment cela intervient-il dans la négociation ? Dans quelle mesure les entrepreneurs étrangers s'approprient-ils ou non ces cadres de pensée ?

Outre les mots employés pour qualifier le sol, c'est au travers de l'observation des pratiques qu'il est possible de comprendre les significations et représentations. Le sol a une valeur collective en Inde. Le sol peut être régi selon des règles de partage et

d'échange formalisées (droits coutumiers encore présents dans certaines régions, servitudes) ou inscrites de fait dans les pratiques (utilisation commune des terres et partage des espaces, adaptation des activités agricoles en fonction de la communauté). Comment, et dans quel registre, ces pratiques sont-elles organisées et pérennisées au quotidien ? Doit-on parler de gestes de solidarité (entraide auprès du voisinage) ou d'accords politiques (intérêts politiques) ? Quelles ont été les conséquences de l'implantation de grands projets dans ces pratiques quotidiennes existantes ?

Conclusion : Les processus de production des grands projets.

Cette thèse interroge les processus d'interactions et la constitution de réseaux d'acteurs dans la fabrique des grands projets. Comme nous l'avons souligné en introduction, le grand projet est un problème autour duquel des acteurs interagissent et échangent dans le cadre de transactions. Notre but est de nous servir du contexte particulier de la politique des grands projets au Tamil Nadu et en Inde pour décrire les relations de pouvoirs à l'œuvre dans la production urbaine. A partir des exemples de projets choisis, nous verrons comment les acteurs gèrent leurs prises de pouvoirs se constituant autour de compromis.

V. Méthodologie : Le choix d'une approche inductive à l'échelle micro.

Nous détaillerons ci-après notre démarche qualitative et les choix méthodologiques réalisés. Dans un premier temps nous exposerons notre approche générale celle de la comparaison et détaillerons les cas d'études choisis. Puis, nous verrons par quels moyens il nous a été possible d'analyser le quotidien des individus. Enfin, nous aborderons les difficultés rencontrées et notre accès aux zones étudiées.

1. La comparaison et l'analyse ethnographique pour étudier les processus d'implantation.

1.1 L'approche empirique de la recherche.

Dans le cadre de notre approche du terrain⁸⁰ (lieux et méthodes), nous avons fait le choix de nous restreindre à quelques cas d'études (2), de les appréhender depuis le lieu même de leur implantation (village), soit de les étudier à l'échelle micro. Notre analyse est comparative⁸¹ (au sens de DE VERDALLE, VIGOUR, LE BIANIC, 2012; GLASER, STRAUSS, 2010). Pour mener à bien notre recherche nous avons choisi de comparer des processus : l'implantation de deux grands projets. Notre compréhension des faits observés s'est élaborée grâce aux dialogues maintenus entre questions de recherche et observation de terrain. L'induction a également été notre choix méthodologique car nous souhaitons appréhender nos cas d'études "sans (la) présomption" que nous imposerait une logique hypothético-déductive (GLASER, STRAUSS, 2010). Cela ne signifie pas que nous étions "les bras ballants" au début de notre recherche. En effet, les hypothèses et questions de recherches ont été formulées à partir de nos observations, puis affinées par les lectures. Nous avons commencé cette recherche par une approche empirique puis nous avons entrecoupé les phases d'entretiens par des périodes de réflexions théoriques. L'observation d'emblée des lieux d'implantation a permis l'immersion et la rédaction de questionnements larges (cf. travaux de mémoire, de FLORE, 2011). Ce sont les vagues d'enquêtes et les activités menées sur le territoire qui nous ont conduit à affiner nos cadres de pensées. Il ne s'agissait pas de vérifier des informations que nous avons déjà ou de calquer des théories existantes pour vérifier si elles s'adaptaient à nos contextes d'études, mais plutôt de découvrir des processus, leurs formations, transformations et remises en question.

Nous avons choisi d'étudier deux cas se situant à la périphérie de la métropole de Chennai, capitale du Tamil Nadu (cf. Figure 2, p. 71).

⁸⁰ Le terme de terrain fait référence aux lieux choisis et analysés (cas d'études) mais aussi aux méthodes (appréhension des cas d'études : par comparaison et induction).

⁸¹ La comparaison est diverse et n'est pas opposée à la monographie (GUERANGER, 2012), elle n'est pas forcément internationale puisque les éléments comparés peuvent être de différentes tailles (GLASER, STRAUSS, 2010). Il ne s'agit pas uniquement de repérer les éléments similaires et les différenciations (DE VERDALLE, *et al.* 2012).

Figure 2 : Etats de l'Union indienne en 2007.



L'Union indienne en 2007

Source: La Documentation Photographique n° 8060

Source : Documentation photographique n° 8060 in LANDY, F. (2007) "L'Inde ou le grand écart", La Documentation française, mis en ligne par l'éditeur en 2008.

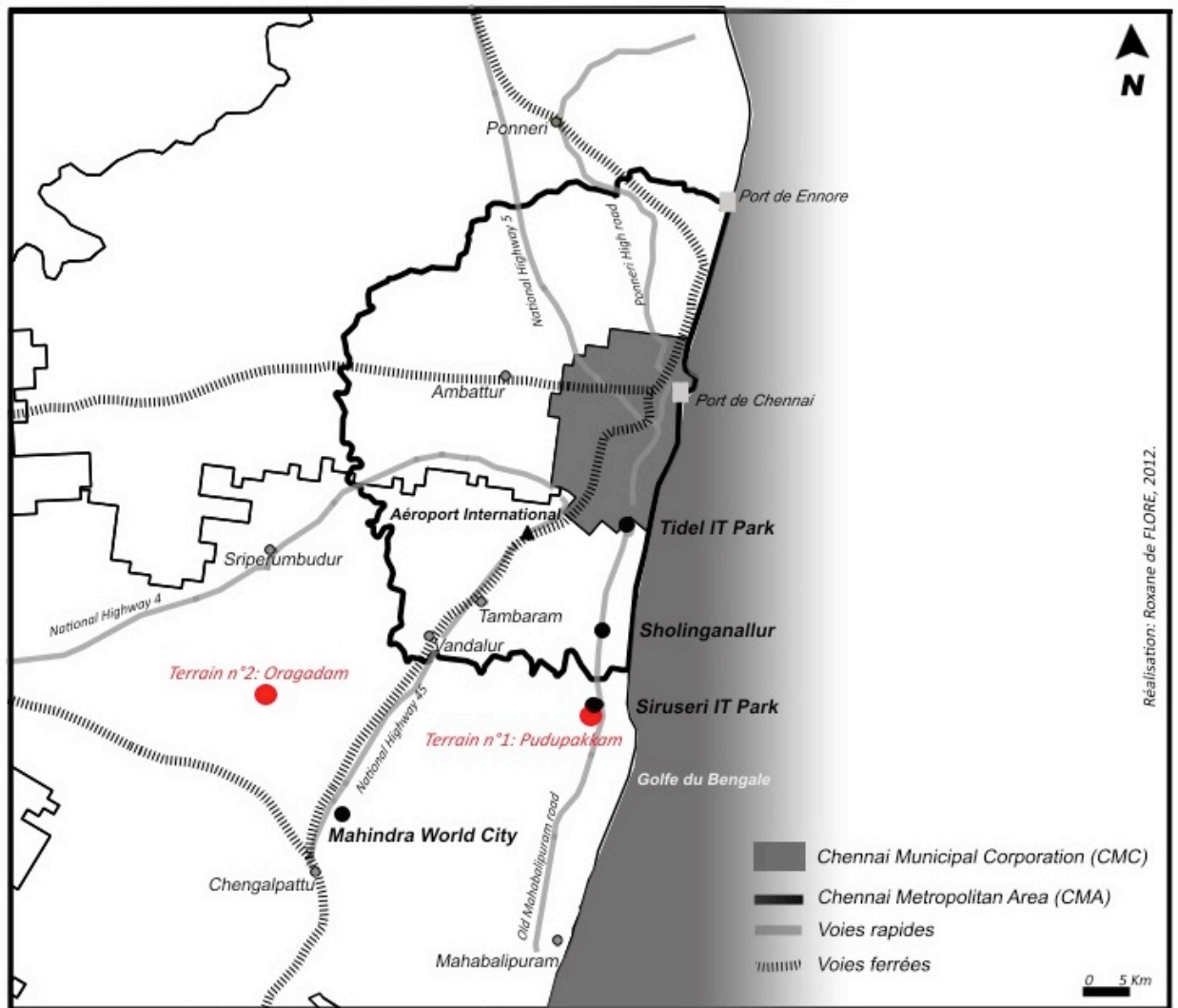
1.2 Les deux cas d'étude comme base de l'analyse des grands projets.

Le premier cas est celui de *Larson and Toubro* (L&T), multinationale indienne qui a ouvert une filiale logement « South City Project » au sud de Chennai en 2008 (inauguré en 2009) sur les villages de Siruseri et Pudupakkam (cf. Figure 3, p. 73). Ce projet de résidence immobilière fermée et sécurisée jouxte le parc technologique de l'agence parapublique *State Industries Promotion Corporation of Tamil Nadu* (SIPCOT). Nous avons choisi ce cas d'étude car il s'agissait d'un projet localisé sur un des villages (*Siruseri*) sur lequel nous avons réalisé le stage de master 2 en 2010⁸². Nous avons donc privilégié un terrain connu pour pouvoir le suivre dans la durée (2010-2014). Nous avons ainsi pu rencontrer des personnes qui avaient vendu leur terre se situant sur l'actuel emplacement du groupe immobilier L&T⁸³ et avons suivi l'évolution des villages.

⁸² Stage de trois mois réalisé en 2010 à l'Institut Français de Pondichéry (IFP) dans le cadre du programme européen Chance2Sustain.

⁸³ Cf. en annexe : tableau des entretiens réalisés.

Figure 3 : Localisation des cas d'études dans la périphérie sud de Chennai.



Source : Nos données SIG datent de 2010 et ne tiennent pas compte du nouveau périmètre de la CMC, agrandie en octobre 2011. Données cartographique : IFP, 2010, réalisation R. de FLORE, 2012.

Le second cas est celui de l'industrie automobile Renault-Nissan, implantée à Oragadam en 2008 (inauguré en 2010) au sud-ouest de Chennai. Le village séparé par une voie rapide (autoroute urbaine - *State Highway SH 57*, 2X2 voies avec un terre-plein central) se divise en deux villages : Oragadam et Chennakupam.

Les premiers entretiens étaient assez brefs car les conflits de 2008 furent rudes et violents (manifestations, luttes et séjours en prison, cf. chapitre 7) et demeurent pour la plupart non résolus (recours déposés en justice à la Madras Court of Justice, cf. annexe - extraits des procédures en justice, téléchargés à partir de www.indiankannon.org). Compte tenu de ces difficultés, il nous a donc paru important de choisir des cas d'études dans lesquels nous aurions accès à des personnes

ressources. Des contacts obtenus en amont ont conforté notre choix de projets. Les transactions foncières, surtout dans les contextes de conflits, restent difficilement abordables avec les acteurs concernés (populations, entrepreneurs, fonctionnaires). Ces sujets font l'objet de nombreuses publications car les journalistes et militants (ex : mouvements anti-Zones Economique Spéciales) dénoncent régulièrement dans la presse les activités de corruption, de dépossession et de violence liées aux implantations des entreprises. Ainsi, les populations ont peur de dévoiler leur histoire et les hommes politiques ou fonctionnaires du gouvernement se méfient des enquêteurs car ils sont sans cesse questionnés par les médias. Néanmoins, nous avons pu être accueillis par des familles et les anciens élus du village.

Les thèmes de nos grilles d'entretiens portaient sur les phases des différents processus d'implantation avec une importance accordée au temps (avant/pendant/après l'implantation).

Les deux cas que nous comparons diffèrent sur plusieurs points⁸⁴ : les modalités du montage opérationnel (expropriation/transactions commerciales), leur situation locale (retirée dans les terres/ situation côtière), les acteurs et secteurs concernés (industriel automobile/promoteur immobilier) et enfin les résultats (recours en justice/aucun recours enregistré). Nous nous sommes limitée à ces deux cas d'études dans le but de rédiger des monographies précises. Nous souhaitons prolonger et renouveler les entretiens avec les habitants afin de pouvoir construire une description d'un lieu à travers les yeux des usagers. Il nous a semblé également nécessaire d'analyser un cas d'expropriation où le gouvernement prend l'initiative du projet et un cas de ventes privées afin de montrer que les négociations sont présentes dans les deux situations. Notre but est d'aller plus loin que l'analyse des Etudes Urbaines (*Urban Studies*) qui traitent des impacts sur la ville. Nous voulons rendre compte des pratiques et logiques d'actions et ce, de façon décomposée en interrogeant les catégories de généralisation et leur production de modèles (urbanisme, *Urban Planning*).

⁸⁴ Cette différenciation a d'ailleurs fait l'objet de plusieurs questions posées au début de la thèse par des collègues qui mettaient en doute la pertinence d'une analyse d'un tel développement limité par seulement 2 cas.

Nous sommes allés à la rencontre de "ce qu'on ne sait pas", autrement dit nous avons gardé un œil alerte aux découvertes que nous pouvions faire par hasard et qui seraient utiles à notre raisonnement (cf. démarche de sérendipité).⁸⁵ Nous avons dû nous adapter aux situations pour recueillir des données d'une part, sur des "éléments cherchés" qu'est le déroulé des transactions foncières et d'autre part, sur les "éléments non-cherchés" que sont les enjeux actuels (mariages, emplois) et les effets de la vente (changements de pratiques, nouveaux acteurs émergents). Cette approche inductive est inspirée de la socio-ethnologie (au sens de BERTAUX, 1997) où la recherche commence en "passant du temps" avec les enquêtés.

Pour les deux cas, notre démarche a été non seulement d'aller de "proche en proche", c'est-à-dire de partir de la première personne enquêtée pour contacter et nous entretenir avec d'autres villageois, mais aussi et surtout, d'exploiter la rencontre fortuite, le hasard en quelque sorte (l'attente devant les bureaux des fonctionnaires, le parcours à pied ou à moto du village). Les discussions au domicile duraient plus d'une heure et étaient chaleureusement accueillies par une tasse de *chai* (thé) ou *horlicks* (boisson au lait) et se concluaient par une visite des terrains récemment rachetés ou une introduction aux autres membres de la famille. Ce temps passé au sein des villages et des foyers faisait partie intégrante de notre méthodologie afin de nous faire accepter des populations mais aussi dans le but d'observer les pratiques. La collecte de données par entretiens semi-directifs élaborés avec des grilles thématiques ne suffisait pas à mettre en évidence les enjeux concrets des habitants. Il nous a fallu alors adopter l'approche non-directive qui consiste à reformuler nos questions à partir de leurs thèmes, de leurs préoccupations et de leurs pratiques.

La mobilisation de l'anthropologie a servi à pratiquer le terrain : "une socio-anthropologie empirique et fondamentale" (DE SARDAN, 2001)⁸⁶ et à mettre en place des techniques d'analyses ethnographiques telles que le récit (cf. travaux de BERTAUX, DUBAR, DEMAZIERE, POIRIER) et le documentaire (cf. travaux de RAOULX).

⁸⁵ L'anglicisme sérendipité (*serendipity*) est une démarche scientifique fortuite où les inventions sont créées par le hasard.

⁸⁶ Cf. DE SARDAN, O. (2001) "Les trois approches en anthropologie du développement" In: Tiers-Monde, tome 42 n°168. *Anthropologie du développement, fiscalité, géographie industrielle, éducation*, pp. 729-754. Voir aussi les travaux sur l'anthropologie des pratiques (*Practical Anthropology*), BENNETT, LE MEUR.

2. La description du quotidien : récit, documentaire et spatialisation des faits.

2.1 Les langages comme vecteurs de pouvoir dans la négociation.

Comme le souligne M. De Certeau, ce sont les "comportements" (soit, ce qui est visible dans l'espace social) et "les bénéfices symboliques escomptés" (ce que l'adoption d'un comportement permet d'obtenir) qui rythment la vie quotidienne (DE CERTEAU, *et al.* 1994, p. 17). C'est dans cette perspective que nous avons suivi le quotidien des individus de ces villages afin de comprendre leurs usages, leurs pratiques et leurs enjeux. La spatialisation de ces processus a été pour nous un élément important de cette recherche. Comme le souligne D. Partharasathy, l'analyse sociologique et anthropologique dénuée d'approche spatiale ignore les liens et interactions entre les sociétés et leurs espaces; et comment les castes, parentés et réseaux familiaux se structurent au sein de leur territoire (PARTHARASATHY, 2012). Il nous paraissait donc inconcevable d'appréhender la question des transactions (relations, échanges, négociations) et du montage foncier de projet (transactions foncières) sans rappeler les rapports réglementaires, sociaux et spatiaux dans lesquels s'inscrivent ces échanges. Tenir compte de la "dimension spatiale" des individus (au sens de RAOULX, 2012) dans l'exercice de ces transactions supposait prendre en considération le *langage*, le *corps*, les *pratiques de l'espace* et les *lieux vécus*. C'est tout d'abord par le biais de cartographies et photographies aériennes que nous avons situé les projets et mis en évidence les anciens et nouveaux usages des sols. Mais, au-delà de ces représentations normées, nous avons souhaité rendre compte de la représentation des sols comme le voient, le ressentent, le comprennent et le respectent les habitants. Autrement dit, c'est par les yeux des habitants que nous voulions envisager l'espace.

Dans notre analyse des comportements de pouvoirs, nous avons accordé une importance aux langages mobilisés. En s'attachant aux termes et discours, l'analyse des pratiques langagières nous a permis de mettre du *sens* (DEMAZIERE, *op.cit* ; SELZNICK, 1949) derrière les mots. Dans la collecte de récits, nos objectifs ambitionnent avant tout de dépasser la simple illustration de notre argumentaire ; il ne s'agit en aucun cas, de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses par la restitution d'extraits d'entretiens. Le

choix de notre méthodologie (récits et vidéo ethnographique) a permis de capter les usages de la langue. C'est pour cela que nous parlerons de pratiques langagières.

L'usage quotidien de termes ou expressions révèle la façon dont les individus se représentent leurs actions (DE CERTEAU, *op.cit*). Pour reprendre DEMAZIERE, "c'est dans l'analyse de l'usage qui est fait de la langue par le sujet que réside le moyen d'établir les sens possibles de ce qu'il dit" (DEMAZIERE, *et al.* 2004, p. 93). C'est donc dans ce but que nous nous sommes attachée aux contextes et circonstances dans lesquelles étaient prononcées les paroles, pour les traduire en fonction de cela (cf. de FLORE, 2015). Cette analyse nous a paru essentielle pour repenser les catégories utilisées de fait dans les recherches.

2.2 Le récit comme moyen de description des processus de transaction.

Nous avons mené des entretiens avec les habitants et autres acteurs engagés dans l'implantation des Grands Projets en nous inspirant de la méthode des récits biographiques (BERTAUX, 1997; DEMAZIERE et DUBAR 2004; LEWIS, 1978). Nous l'avons utilisée dès la phase d'exploration afin de nous imprégner de l'atmosphère sur place et être à l'écoute de la "charge émotionnelle" (LACOSTE, C. cité par POIRIER, *et al.* 1996) délivrée par le récit. Cela a été une bonne méthode de "familiarisation" (POIRIER, *et al.* 1996) pour nous qui appréhendions certains lieux pour la première fois.

Nous sommes conscientes du fait que deux chercheurs interrogeant la même personne, sur les mêmes sujets n'obtiendront pas les mêmes récits. Les rapports de confiance et l'accès à l'intime sont construits différemment et sont propres à chacun. Quelle est donc la valeur du récit et en quoi est-il utile pour mettre en évidence les pratiques ?

Le récit est "unique (et) ne prouve rien et ne vérifie rien" (POIRIER, *et al.* 1996). Cependant, il permet de décrire des éléments de la vie au quotidien "dans des termes significatifs pour ceux qui l'ont vécue" (ANGELL et FRIEDMANN cités par POIRIER, *et al.* 1996) et de faire parler les acteurs à leur convenance (même si le chercheur guide toujours un minimum la discussion) sans transformer la rencontre en interrogatoire. Pour comprendre au mieux la situation et en ressortir les faits concrets de ces transformations économiques, sociales et spatiales, les récits se sont avérés de très

bons outils. Les acteurs interrogés révélaient d'autres réalités tels les enjeux familiaux et sociaux.

Seulement, un même récit peut être interprété différemment car il y a toujours une part de subjectivité de la part du chercheur et des termes connotés employés par les acteurs. C'est pourquoi nous avons complété, ou du moins intégré les récits, dans le cadre d'activités quotidiennes en suivant les individus (suivi des rites religieux, du travail agricole et autres emplois, suivi de la vie politique et sociale des villages⁸⁷). Cela nous a permis d'associer des mots à des faits (ex : pratiques agricoles) et de revenir longuement sur certains sujets. Ces récits ont été complétés par d'autres entretiens semi-directifs pour comprendre notamment des procédés légaux et obtenir des confirmations d'évènements racontés par les habitants (ex : entretiens avec les fonctionnaires, les entrepreneurs). Notre échantillon, comme le nombre de cas d'étude, est volontairement restreint pour permettre de tisser des liens avec les populations, de creuser les thématiques importantes pour les enquêtés et qui nécessitent un minimum de confiance (acquise par le temps et le partage d'activités) avant d'être dévoilés. Ces entretiens nous ont ouvert la porte des maisons familiales et nous renseignent sur un certain nombre de faits existants à l'échelle du foyer, de la communauté, du village et de la région. Cette approche qualitative nous a permis par l'intermédiaire de portraits singuliers (ex : *Incentives*⁸⁸, de FLORE, 2013) d'interroger des phénomènes plus larges à partir de réalités locales. Ce procédé où le "micro" renvoie au "macro" (RAOULX, 2012) est décrit par B. Raoulx comme des effets de synecdoque⁸⁹, dans lequel un élément particulier renvoie à un tout, autrement dit

⁸⁷ - rites religieux suivis : trois journées du festival des récoltes (*Pongal*) avec les habitants de Pudupakkam, 2013.

- travail agricole suivi : journée sur les terrains récemment rachetés de M. Sa (habitant de Pudupakkam), 2013; journée sur les terrains de Manambadi (terrains plus au sud) avec Rani (habitante de Peryamudaliar Chavady faisant la route deux fois par semaine pour y travailler), 2013.

- travail de broker : un mois passé au quotidien de Kamban à Pondichéry (cf. documentaire)

- vie politique : Participation aux réunions de villages semestrielles réunissant l'ensemble de la population *Gram Sabha* de Pudupakkam (2012,2013).

⁸⁸ *Incentives*, court métrage documentaire, VOST FR, HD, 13 min. Film documentaire réalisé en 2013 à Pondichéry avec le soutien du Lab'Urba, de la Ville de Vincennes et de l'Institut Français de Pondichéry.

⁸⁹ La synecdoque est un type de métonymie (procédé langagier littéraire) par lequel il est possible d'élargir (synecdoque particularisante) ou de restreindre (s. généralisante) le sens d'un mot (ex s. génér. : une *voile* désigne un *bateau*; ex s. part. : l'*Etat* a mis en place une législation signifie en réalité *les services de l'Etat*).

lorsqu'un acteur singulier, par ses discours et pratiques, fait écho à des institutions ou modes de vies (ex : le fait de mettre en évidence les rites religieux pratiqués par un individu renvoie à l'importance des pratiques culturelles en Inde).

2.3 La vidéo pour capter les pratiques et leur contexte.

La vidéo (figurant dans la bibliographie) a constitué pour nous un véritable outil méthodologique au même titre que les entretiens menés. Tout d'abord, parce que nous avons pu recenser des données factuelles en filmant et photographiant des informations sur les modalités des transactions. Nous avons suivi notre enquête dans plusieurs transactions pour comprendre comment la vente des terres se faisait, saisir la complexité des procédures orales (négociations), écrites (documents nécessaires à la vente, enregistrements des transactions, modifications des titres de propriété). De même, l'enregistrement vidéo des réunions de villages sur nos cas d'études permet d'archiver les informations échangées, préoccupations et problèmes discutés (enregistrement vidéo des comités publics de villages, *Gram Sabha*, 2013). Deuxièmement, dans le film, l'acteur est remis dans son contexte, dans son espace quotidien qui est un lieu vécu. Les procédures de transactions foncières et le développement urbain sont des hybridations entre des éléments universels (argent, documents officiels, formes urbaines) et d'autres éléments normés particulièrement significatifs dans le contexte indien (croyances religieuses, négociations orales, mobilité véhiculée et le statut que cela confère). Le récit de la personne enquêtée met en évidence ces imbrications de normes.

Le film a été un outil révélateur de ces diverses normes notamment dans la réalisation de la vidéo documentaire. Nous avons réalisé un court-métrage à partir du parcours d'un *broker*, intermédiaire dans les transactions foncières afin de renseigner les procédures et pratiques transactionnelles. Cette méthode a été pensée à la suite des entretiens menés sur le cas de l'implantation L&T (cas d'étude 1) où le rôle de ces intermédiaires était important dans la constitution des ventes, la négociation des documents et l'accessibilité des propriétés. Ces acteurs intermédiaires qui ont toujours existé en Inde dans divers rôles (cf. *Tareger* tamoul intermédiaires religieux; cf. *Pyraveekars* de l'administration, REDDY, HARAGOPAL, 1985; cf. *brokers* fonciers

QAISAR, 1974; cf. *agents* LANDY, et al. 2013; cf. *Dalal et Go-betweenes* dans les échanges commerciaux britanniques SCHAFFER, et al. 2009). Ils sont néanmoins encore trop peu étudiés au sein de la littérature contemporaine dans le cadre des transactions foncières en Inde (SUD, 2014). Ces recherches sur les brokers sont d'autant plus rares qu'elles concernent "tout le monde" (entretien chefs de villages, 2013). En effet, les intermédiaires "produits" et "producteurs" des sociétés en transition rapide (JAMES, 2011) sont flexibles. Plusieurs particuliers réalisent des transactions de façon ponctuelle ou régulièrement rendant possible l'implantation des projets immobiliers (de FLORE, 2015a). C'est dans le but de découvrir et comprendre dans quelle mesure ces brokers émergent et exercent que nous avons suivi Kamban, jeune broker de Pondichéry pendant plusieurs mois dans ses activités⁹⁰. C'est par divers entretiens que nous avons pu échanger sur sa vie, ses pratiques et ce qui l'avait amené à devenir broker. C'est progressivement que nous avons commencé à filmer et enregistrer les étapes de son quotidien professionnel afin que l'enquêté se sente à même de nous décrire les événements ou de nous amener sur les lieux sans être perturbé par la caméra.

Nous avons également voulu comprendre à travers lui le métier de broker, la façon dont il le percevait et notamment l'image du "véreux-spéculateur" qui y était attachée⁹¹.

Enfin, l'outil vidéo a été mobilisé afin d'avoir une "approche réflexive" (RAOULX, 2012) de notre sujet de thèse. Ce film réalisé pendant la deuxième année de doctorat a permis d'avancer dans la construction de notre raisonnement de recherche. Les différentes phases de la réalisation de ce documentaire (recherche de l'enquêté,

⁹⁰ Nous ne disposions que de 6 mois pour la réalisation de ce film et malgré nos divers entretiens avec des intermédiaires sur les villages de Siruseri et Pudupakkam, nous n'avons pas pu avoir la possibilité d'y tourner le film. Ce travail demandait une grande disponibilité des personnes qui allaient être suivies et nous n'avons pas pu obtenir un contact volontaire et prêt à nous accueillir au quotidien. Nous avons donc préféré choisir un broker plus disponible et intéressé par le projet même s'il n'intervient que ponctuellement dans le Tamil Nadu.

⁹¹ Pour la mauvaise réputation des brokers indiens, cf. travaux retraçant l'origine de leur profession dans le temps RAJ, K. (2009) "Mapping Knowledge Go-betweenes in Calcutta, 1770-1820", in SCHAFFER, S. et al. (2009) *The Brokered World*, Science History Publications, 522p. cf. travaux sur les brokers des rations shop, LANDY, et al. (2013) « Gouvernance verticale et corruption en Inde urbaine : la segmentation spatiale de l'aide alimentaire publique », *L'Espace Politique*, 21/3, en ligne : <http://espacepolitique.revues.org/2812>, consulté le 17/09/2014.

tournage, visionnage des *rushes*, montage, diffusion) ont été un moyen de re-questionner notre sujet, d'affiner la problématique des stratégies locales, la notion de négociation, de manipulation et de confiance dans l'échange. L'observation de ce portrait réinterroge les notions de pouvoirs dans la transaction et montre comment certains procédés permettent d'acquérir une position, une capacité d'agir ou une maîtrise de l'incertitude (CROZIER, 1963) ou encore de manipuler (ALMEIDA, 2003).

3. L'appréhension du terrain : l'accès aux données, la traduction et autres difficultés.

3.1 Echelonner la recherche sur plusieurs années pour se faire accepter.

Comme dans toute recherche doctorale en sciences humaines, on ne peut pas avoir la garantie que l'on aura toujours accès à notre échantillon, et donc aux données. Les entretiens ont été réalisés en gérant un compromis entre nos moyens financiers et techniques sur place (moyens de transports coûteux, rémunération d'un traducteur, achat du matériel de collectes de données : enregistreur, caméra vidéo). D'autre part, il a fallu s'adapter aux possibilités et contraintes des enquêtés, qui malgré tout ont bien voulu être accompagné par une étudiante dans leur activité familiale et professionnelle. Néanmoins, l'accès aux données n'a pas été facilité dans un pays où l'on ne dit pas "non". Malgré nos contacts sur place et nos multiples relances aux "oui", beaucoup d'éléments n'ont pas pu être collectés (documents officiels tels que les permis de construire, accords *Memorandum of Understanding* MoU, extraits de gazettes officielles archivées; et certaines données chiffrées précises comme le nombre de déplacés, nombre exact d'habitants, sur les barèmes des prix fonciers fixés par le gouvernement : *Guideline Value*). Notre travail s'est échelonné sur une période où les fonctionnaires des villages ont été renouvelés. Ainsi, d'une année à l'autre, il a fallu recommencer certaines démarches administratives et demandes d'autorisations pour pouvoir s'adresser aux fonctionnaires locaux.

3.2 Echelonner la recherche sur plusieurs années pour accepter l'autre.

Par ailleurs, notre apprentissage de la langue tamoule s'est fait durant les premières années de la thèse. Le vocabulaire et les expressions utilisés par les individus changeaient selon les interlocuteurs et leur registre de langage. Etant donné notre attachement aux répertoires langagiers, la présence d'un traducteur fut nécessaire. D'une part, notre maîtrise de la langue n'était pas complète et d'autre part, l'accompagnement sur le terrain par un collègue de la même région que les enquêtés nous a permis d'accéder à des terrains éloignés et ce, en toute confiance. Au-delà de la traduction, cet interlocuteur a été un collègue avec qui nous avons pu réfléchir et concevoir notre méthodologie. Nous avons préféré ne choisir qu'un seul traducteur pour la réalisation des missions de terrains afin d'avoir une meilleure acceptation auprès des populations chez lesquelles nous devons parfois partager leur intimité mais aussi pour avoir une cohérence dans le travail de retranscription/traduction. Cette disponibilité étalée sur 3 ans a été exceptionnelle de la part de notre interlocuteur et cela a demandé une organisation importante et des moyens coûteux.

Dans cette recherche et, compte tenu du sujet sensible qu'est la question des sols et de ses expropriations, nous assumons que notre travail n'ait pas été totalement extérieur. Imprégné par le terrain, nous avons été influencé par les acteurs et sommes resté sensibles aux situations. Néanmoins, en sciences humaines, le chercheur est constamment sollicité par un "engagement ambigu" (BENNETT, 1996), autrement dit, un besoin d'être partie prenante à la situation tout en restant contraint par son rôle et sa place. Nous sommes forcément touché par le devenir des populations étudiées, la modification de leur mode de vie ou la fin de ce qui préexistait. Malgré tout, l'apport de connaissances et la description objective des réalités observées ont été nos priorités dans l'analyse, non pas pour revendiquer une cause mais pour rendre compte de problèmes existants.

Conclusion : Capter les micro-logiques en allant au plus près d'elles.

La construction de notre méthodologie s'est faite au fur et à mesure et au fil de nos enquêtes et recherches bibliographiques. L'enjeu principal était de capter les micro-logiques à l'œuvre, et non pas être là au moment de chaque interaction mais pouvoir demander aux acteurs de nous les décrire, de les situer dans le temps et de les définir.

Notre méthode s'est donc construite de façon itérative afin de s'adapter à notre avancée intellectuelle (reformulation des questions de recherches), à nos découvertes (choix de nouveaux acteurs à interroger) et à nos contraintes matérielles et techniques. Nous n'avons pas privilégié la quantité ou la représentativité de nos individus dans les échantillons mais le détail des descriptions et la clarté des discours. Cette méthode qualitative s'est faite sur un échantillon restreint au sein duquel nous avons privilégié une observation longue pour suivre les individus dans leurs activités (séjours de terrain de deux à trois semaines chaque année de 2010 à 2013 et 1 séjour de 6 mois en 2013)⁹². Ces suivis ont été complétés par des entretiens semi-directifs (menés de 2010 à 2014) avec des acteurs impliqués dans les chaînes d'acteurs (23 habitants dont 9 élus locaux, 14 fonctionnaires d'Etat ou locaux, 8 employés des parcs industriels, 4 managers en charge du montage des entreprises étudiées dans les cas d'étude) ou ayant une connaissance de l'urbanisation à Chennai (tels que les professeurs du MIDS, de l'IIT de Madras, de la School of Architecture and Planning, Anna University; de l'Hindustan College, de l'Institut Français de Pondichéry). La durée moyenne des entretiens était de 1h.⁹³

Conclusion générale : Le projet négocié⁹⁴.

Le titre de cette conclusion est notre principale hypothèse pour mener à bien cette recherche. N'étant pas seule sur ce terrain, d'autres chercheurs et professionnels de l'urbain ont également pris le parti de souligner ce fait et d'en faire leur point de

⁹² Les enquêtes de terrain réalisées en 2010 ont été effectuées dans le cadre du mémoire de Master 2 (cf. note n°78) et celles réalisées de 2011 à 2014 ont été menées dans le cadre des travaux de thèse encadrés par le Lab'Urba (Université Paris-Est Marne-la-Vallée), l'Institut Français de Pondichéry et soutenue par le Conseil régional de La Réunion (CR 974) et le Fond Social Européen (FSE).

⁹³ Les entretiens et discussions avec les habitants ont été menés en tamoul (langue locale du sud de l'Inde) avec l'assistance d'un traducteur chargé de traduire en direct (surtout lors de nos séjours au sein des villages où le vocabulaire peut varier). Les retranscriptions des entretiens et des séquences filmées ont été réalisées du tamoul à l'anglais. Seuls le séjour de 6 mois et le tournage du film « Incentives » ont été menés sans traducteur.

⁹⁴ Nous entendons ici la négociation comme une volonté d'atteindre un consensus dans une relation, l'application d'une loi ou toute autre interaction avec autrui. Seulement, ces interactions n'aboutissent pas forcément au consensus mais plutôt à des compromis, des rapports de forces voire des conflits. L'analyse des processus de construction de la négociation nous permet ici d'envisager la base même des transactions entre acteurs. Comme le définit L. Bellenger, « Fait quotidien, (la négociation) est une manière de vivre ensemble, de concevoir les relations en termes d'arrangement. (...) Négociateur, c'est accepter et valoriser les relations d'interdépendances... » (BELLENGER, 2011, p. 122). Nous étudierons ici la façon dont les acteurs envisagent ces arrangements et ces relations interdépendantes.

départ pour analyser les dynamiques de production de la ville (cf. *Le projet négocié*, CHOMBART de LAUWE, ed., 2012).

Si l'Inde, et plus particulièrement le Tamil Nadu, guident aujourd'hui nos réflexions sur les projets, il n'en demeure pas moins qu'il ne s'agit là que d'exemples parmi tant d'autres. Nos propos figurant dans cette thèse ne font que s'inspirer de contextes spécifiques pour discuter des micro-logiques à la base des projets. Pour reprendre les mots de P. Chombart de Lauwe et de J. Pribetich :

Capter aujourd'hui l'arrivée de nouveaux acteurs dans le jeu politique et la multiplication des niveaux décisionnels est devenu lieu commun. Dire la complexité grandissante de la négociation dans la mise en œuvre et la gestion de projets de quelque nature qu'ils soient l'est tout autant. (...) Rappeler cela n'enlève en rien le caractère déterminant de l'analyse des processus de négociation en tant que tels (...) Bien au contraire, il apparaît nécessaire d'en faire état et d'en poursuivre la réflexion.

CHOMBART de LAUWE, PRIBETICH, 2012, in CHOMBART de LAUWE, ed., 2012 p. 7.

Les exemples étudiés ici et les portraits d'acteurs témoignent de l'incertitude avec laquelle les projets sont mis en œuvre. Les acteurs publics et les urbanistes sont confrontés à l'ambitieuse tâche de faire consensus entre les multiples acteurs qui s'impliquent volontairement ou non dans la fabrique des projets. Cependant, et comme nous le démontrerons ici, c'est davantage le compromis qui aboutit aux négociations et l'incertitude ne fait que perdurer tout au long du projet. Les rôles des acteurs dans les cadres normés que la société impose se heurtent aux dynamiques de la fabrique des projets, donnant lieu à un véritable "jeu de société" dans lequel les règles sont sans cesse reformulées. Nous ne saurons pas qui sont les perdants ou les gagnants, encore moins les mauvais perdants. Mais nous pourrons décrire avec précision la façon dont ces rôles sont distribués, repris, convoités ou dénigrés. Là est bien notre intention : définir les conditions de production de ces projets et identifier les pratiques des acteurs dans toute leur dimension sans se restreindre aux objectifs économiques. Si la négociation est omniprésente, elle peut être "coûteuse" (CHOMBART de LAUWE, PRIBETICH, 2012) pour les acteurs qui s'y résignent dans le but de mener à bien leurs objectifs. Alors à quoi sert-elle ? Réduire les "zones d'incertitudes", "permettre une meilleure durabilité des opérations" (*ibid*) ?

CHAPITRE 2 : L'EMERGENCE DE LA METROPOLE DE CHENNAI, VOLONTE PUBLIQUE ?

Introduction

A Chennai (anciennement Madras, capitale du Tamil Nadu), les entreprises informatiques et les services qui y sont liés sont implantées au sud de la ville, les usines automobiles et les fournisseurs de pièces sont situés au sud-ouest tandis que les usines de métallurgie et de pétrochimie sont au nord. Ces développements s'alignent le long de routes reliées aux ports de la ville et à l'aéroport international. Ces implantations sont aujourd'hui décrites par les pouvoirs publics comme étant le support du développement industriel de l'Etat entier du Tamil Nadu (TN). Comme nous l'avons précisé dans le chapitre précédent, l'industrialisation de cette ville n'est pas uniquement issue d'une planification des pouvoirs publics régionaux qui gèrent son aménagement. Quelles sont les micro-logiques à la source de ce dynamisme industriel invitant les entrepreneurs du monde entier à venir s'y implanter et à faire de la capitale : un lieu d'où provient 30% de la production automobile de l'Union Indienne (rapport de la CII, 2010) ?

Nous décrivons ici l'historique de la planification urbaine de Chennai (I) et son industrialisation (II) en mettant en évidence la concurrence des acteurs entre eux. Il s'agit de mettre en lumière la mise en œuvre de ces Corridors⁹⁵ de développement et de comprendre dans quelle mesure ces espaces sont-ils devenus des lieux d'investissements. Par la description de deux d'entre eux (*IT Corridor*, *Automotive Corridor*), nous mettrons en évidence les visions politiques régionales et la façon dont elles sont relayées par les institutions locales en charge de la planification urbaine. Nos entretiens et nos observations de terrain nous ont permis de croiser les faits qui se sont déroulés (montages de projets) et les orientations politiques (vision

⁹⁵ Tout au long de ce chapitre, nous utiliserons le terme de Corridor pour nommer le développement longitudinal industriel du sud de Chennai, en référence à l'appellation du gouvernement (*Information Technology Corridor* et *Automotive Corridor*). Le concept géographique de Corridor est développé dans l'Encadré 2, p. 114.

institutionnelle) avec les pratiques (actions menées) et les stratégies individuelles (objectifs de leurs actions). Nous exposerons les visions institutionnelles des acteurs mais aussi leurs enjeux (ce qui a été important pour eux dans cette mise en œuvre) afin d'éclairer l'implantation et l'élaboration concrète de ces projets.

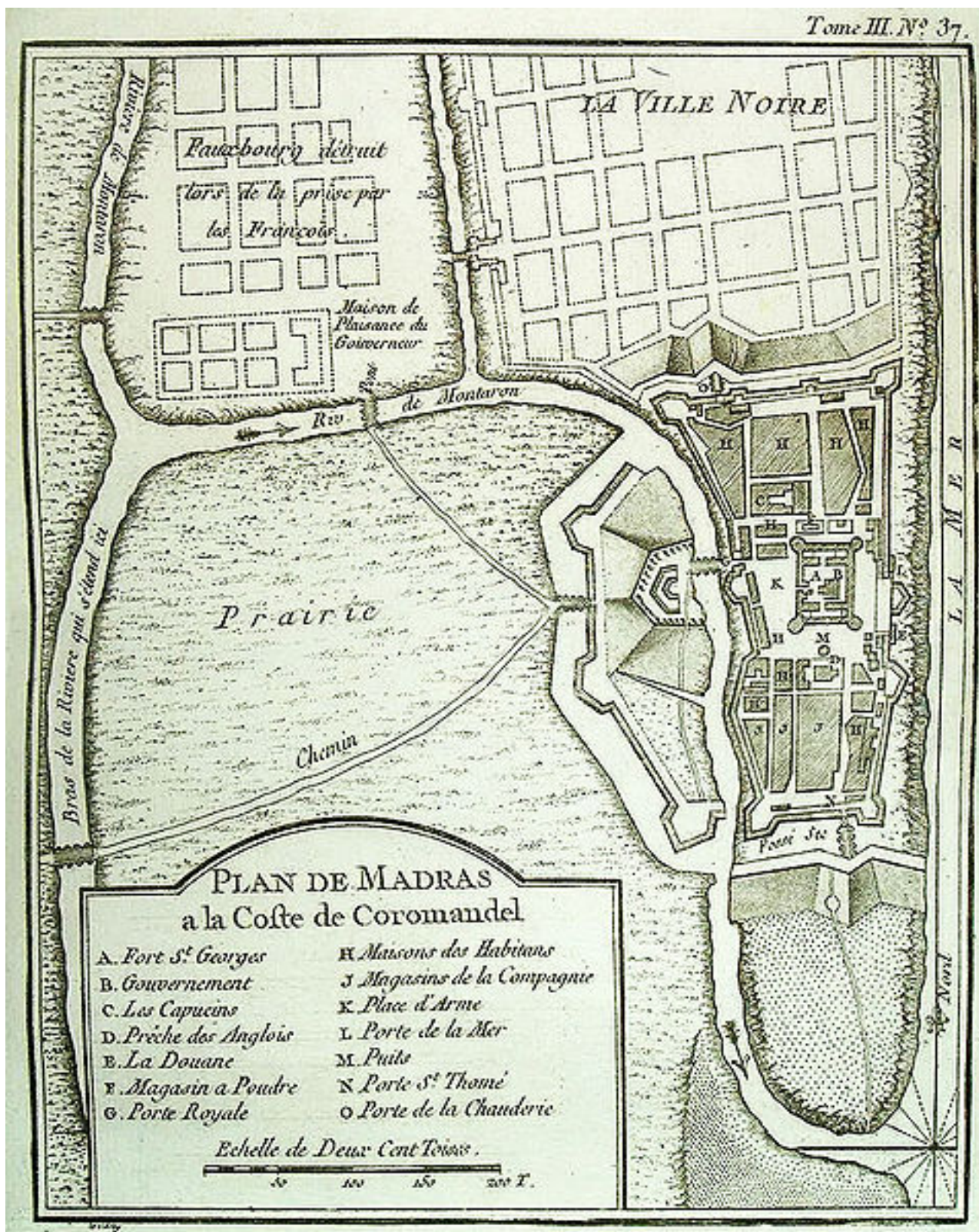
I. Urbanisme de Chennai : la gestion *a posteriori* des territoires.

1. La métropole, un ensemble de villages.

1.1 Les grands aménagements de la cité coloniale.

La côte Coromandel a fait l'objet de plusieurs investissements coloniaux. Ce sont les Portugais qui arrivent pour la première fois à Madras pour y construire le port de St Thomas (1522) puis les Hollandais s'implantent au nord de la cité (1612) et enfin, les Anglais (1639) établissent les administrations de la colonie britannique (*British East India Company*) au sein du Fort de St Georges (1640). Ce village de pêcheurs se transforme peu à peu pour devenir une cité coloniale : la ville de Madras (cf. Figure 4, p. 87).

Figure 4 : Chennai, cartographié par les français, 1764.



Source : BELLIN, J., <http://www.columbia.edu/itc/mealac/pritchett/00maplinks/mu-ghal/bellinmadras/bellinmadras.html>, consulté le 1/12/2014.

Les Britanniques y construisent de grands aménagements encore présents aujourd'hui comme le canal de Buckingham (1876), les larges avenues principales (ex: Mount Road), les voies ferrées et les gares. Les villages des alentours sont, par la suite, acquis pour devenir des quartiers de la citée coloniale (Triplicane, Egmore, etc.). Plus tard, d'autres quartiers seront créés en se spécialisant dans des secteurs d'activités (ex : Washermanpet, quartier des blanchisseurs, Chintadripet, quartier des tisserands, cf. description de AUCLAIR, 1998). Depuis cette époque et jusqu'à lors, la ville n'a pas de centre-ville puisqu'elle s'organise en fonction de ces quartiers, ségrégés par communautés religieuses (ex: *Triplicane* : un des quartiers musulman) ou par activités commerciales (ex: *Pudupet* : quartier concentrant les mécaniciens et garages de véhicules; *T-nagar* : quartier commerçant regroupant les marchés). C'est d'ailleurs en utilisant le terme de "village" que les habitants se repèrent et désignent leur quartier (ex : *Mylapore village*, *Triplicane village*, AUCLAIR, 1998, p. 97).

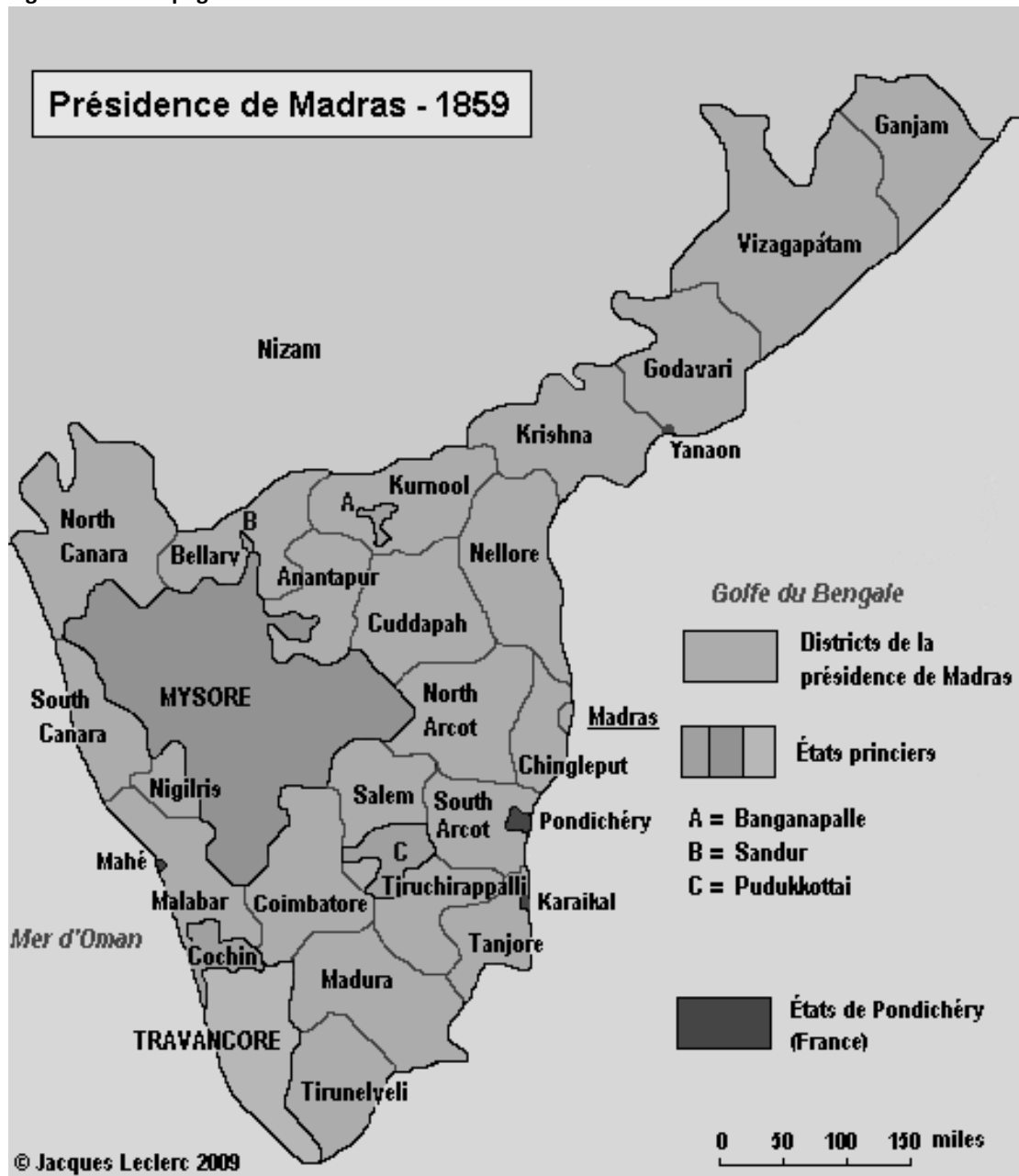
Figure 5 : Ville de Chennai, 1909.



Source : "Madras and Environs", Bartholomew, J. G., 1909 paru dans Imperial Gazetteer of India (vols. 1-24), téléchargé via Digital South Asia Library, <http://dsal.uchicago.edu>, consulté le 12/12/2014.

Madras qui est la capitale de la Présidence de Madras est un territoire qui englobe la majeure partie de la pointe sud de l'Inde et, est divisé en districts (22), Etats princiers (6) et Etats français (4 dont le Comptoir de Pondichéry) (cf. Figure 6, p. 90).

Figure 6 : Découpage administratif de la Présidence de Madras - 1859.



Source : échelle 150 miles = 240 km; <http://www.axl.cefan.ulaval.ca/asie/Inde-madras-presid.htm>, consulté le 25/11/2014.

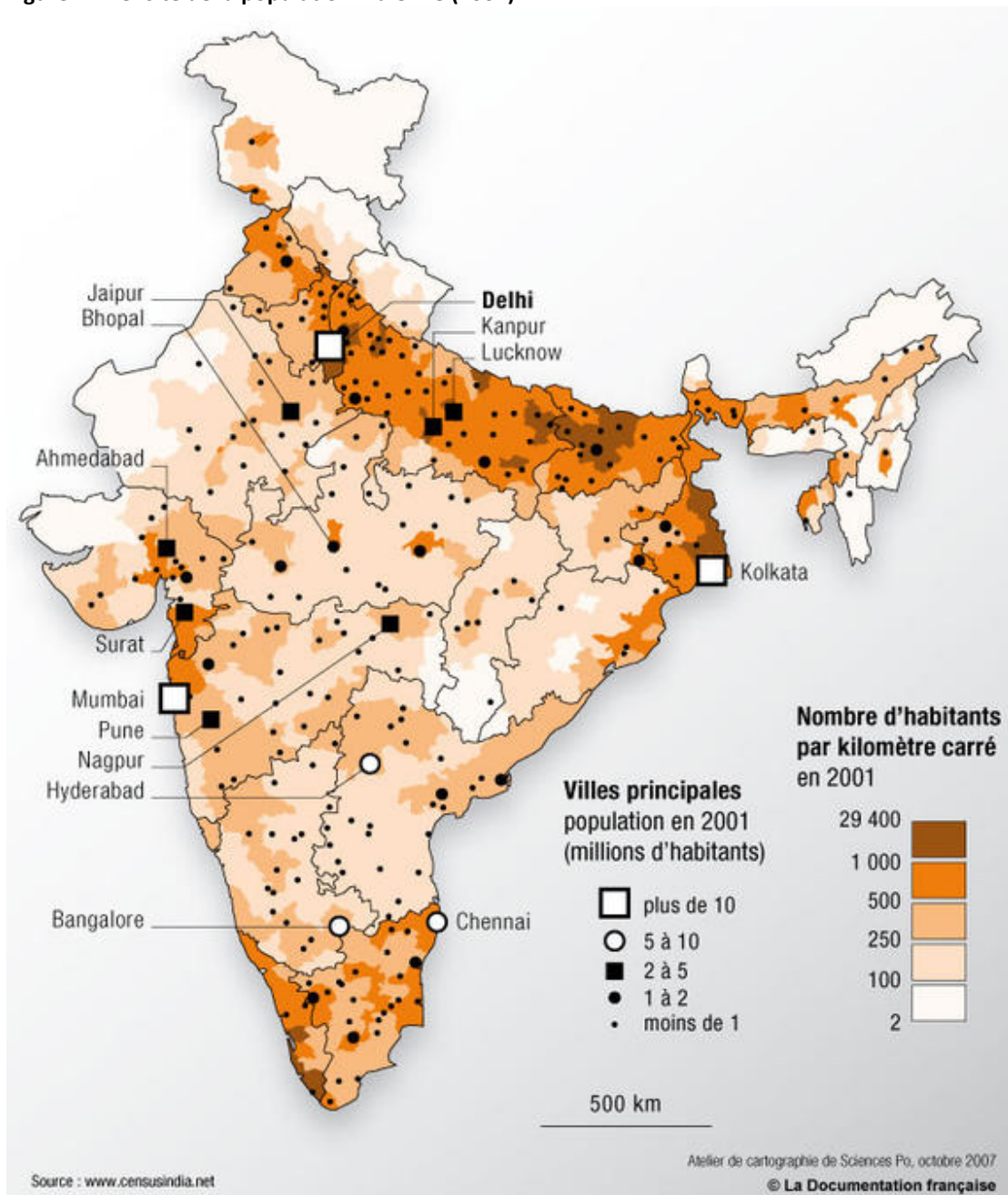
A la fin de la colonisation britannique (1947), la ville devient le chef-lieu de la région tamoule (découpage post-colonial selon les langues locales) appelée *Madras State* (1956), puis le *Tamil Nadu* (Pays des Tamouls, 1968). Le reste de la région est réparti entre les Etats du Kerala, du Karnataka (précédemment principauté de Mysore, dont le chef-lieu est Bangalore) et de l'Andra Pradesh.

1.2 Les espaces urbains ou quartiers de la métropole.

Madras, rebaptisée Chennai⁹⁶ en 1996, est aujourd'hui le chef-lieu de la région la plus urbanisée d'Inde (le Tamil Nadu) ; elle compte 48% de citadins en 2011 (*Census*, 2011). Avec ses 8 696 010 habitants de son agglomération urbaine, elle est la 4^{ème} ville la plus peuplée de l'union indienne (Mumbai, 18 millions; Delhi 16 millions, Kolkata 14 millions, *Census* 2011) (cf. Figure 7, p. 92).

⁹⁶ Dès l'indépendance, les gouvernements changèrent progressivement le nom des villes principales et de certains Etats afin de réaffirmer leur identité locale. Ces processus sont longs (accord de l'Etat central) et se poursuivent encore aujourd'hui (ex : Bombay devint Mumbai, 1995; Calcutta devient Kolkatta, 2001; Pondichéry devint Puducherry, 2006 etc.). Dans la pratique, les deux nominations sont encore utilisées.

Figure 7 : Densité de la population indienne (2001).



Densité de population et principales villes en Inde

Source: La Documentation Photographique n° 8060

Source : Documentation photographique n° 8060 in LANDY, F. (2007) "L'Inde ou le grand écart", La Documentation française, mis en ligne par l'éditeur en 2008.

Le nombre d'urbains augmente, comme en témoigne le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : Evolution et projection du nombre d'habitant à Chennai (1971 - 2026).

	Chennai			Tamil Nadu			Inde		
	Municipalité (CMC)	Agglomération métropolitaine (CMA)	Urbains	Ruraux	Total	Urbains	Ruraux	Total	
1971	2 642 000	3 504 000	17 460 000	28 740 000	41 200 000	107 820 000	440 340 000	548 160 000	
1981	3 285 000	4 601 000	15 950 000	32 460 000	48 410 000	159 460 000	525 780 000	685 180 000	
1991	3 843 000	5 818 000	19 080 000	36 780 000	55 860 000	217 610 000	628 700 000	846 300 000	
2001	4 344 000	7 041 000	27 483 998	34 921 681	62 405 679	285 360 000	741 660 000	1 027 020 000	
2011	4 681 000	8 696 010	34 949 729	37 189 229	72 138 958	377 000 000	833 000 000	1 210 193 422	
Projections									
2016	5 239 000	9 966 000							
2021	5 540 000	11 197 000							
2026	5 856 000	12 582 000							

Sources : données issues des Censuses 1971 à 2011; projections de 2016 à 2026 issues de "Chennai Vision 2020", rapport de Confederation of Indian Industry, 2010. Réalisation : R. de FLORE, 2014.

Les données de ce tableau se basent sur le nombre de personnes habitant au sein de villes (municipalités). Elles ne sont donc pas révélatrices des espaces (encore sous le statut de village : les *Villages Panchayats*⁹⁷) situés à proximité des ensembles urbains et considérés comme des quartiers de métropoles urbaines (ex : des villages au sud de l'agglomération de Chennai). Le passage de *Village Panchayat* à *Town Panchayat* reste flou tout comme les critères attestant qu'une entité urbaine est une *Municipality*, *Municipal Corporation* ou *Town Panchayat* (cf. Figure 8, p. 95). Selon R. de Bercegol, les statuts de ces entités urbaines sont déterminés par l'Etat régional (dans le cas du TN, *Tamil Nadu District Municipalities Act* de 1920, derniers amendements en 2006) qui se base sur la classification nationale (74^{ème} amendement de la Constitution de l'Inde). L'Etat régional a la compétence de choisir le statut d'une ville à partir de divers "critères (démographique, spatial, fiscal et économique) dont l'élaboration reste à sa discrétion" (de BERCEGOL, 2015, p. 63).

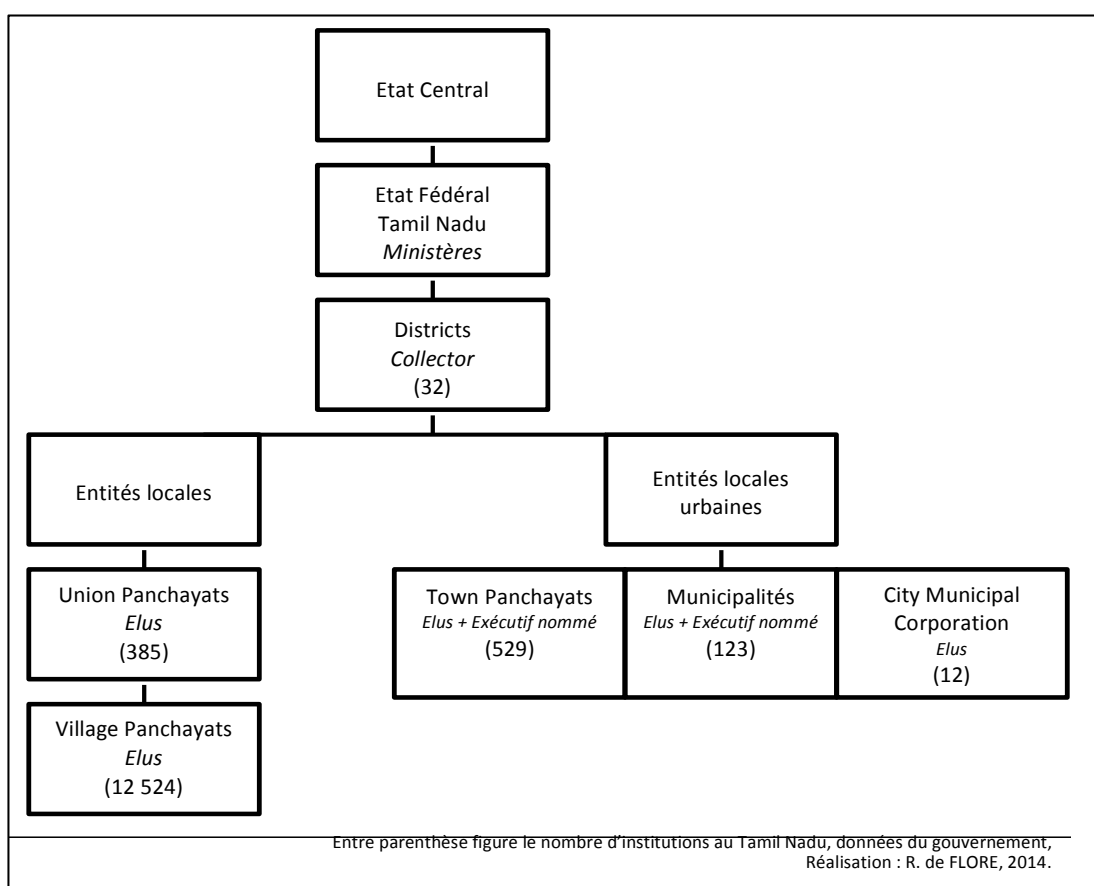
⁹⁷ Les *Village Panchayats* ou *Gram Panchayats* sont des gouvernements locaux élus pour 5 ans par la population. Ils s'instaurent dès que le village dépasse 500 habitants et peut regrouper plusieurs villages si ceux-ci comportent moins de 500 habitants (comme cela est le cas pour les villages étudiés ici où le *Panchayat* de Pudupakkam comprend également Sathankuppam et où le *Panchayat* d'Oragadam comprend Chennakuppam). Le système a été généralisé dans toute l'Inde depuis les réformes de décentralisation de 1992 (amendement 73 de la Constitution) ; il rend obligatoire la présence de femmes (1/3 des membres), des basses castes et des tribus dans le siège d'élus (allant de 7 à 17 personnes).

2. La gestion de la planification par des organes étatiques en concurrence.

2.1 Le mille-feuille des échelons régionaux et locaux : quels statuts ?

L'aire métropolitaine (*Chennai Metropolitan Area CMA*) englobe la municipalité de Chennai (*Chennai Municipal Corporation CMC*, dont les limites administratives se sont étendue en 2011), 16 autres municipalités, 20 *Town Panchayats*⁹⁸ et 10 *Panchayat Unions* (regroupement de *villages panchayats*) (cf. Figure 8, p. 95 et Figure 9, p. 96).

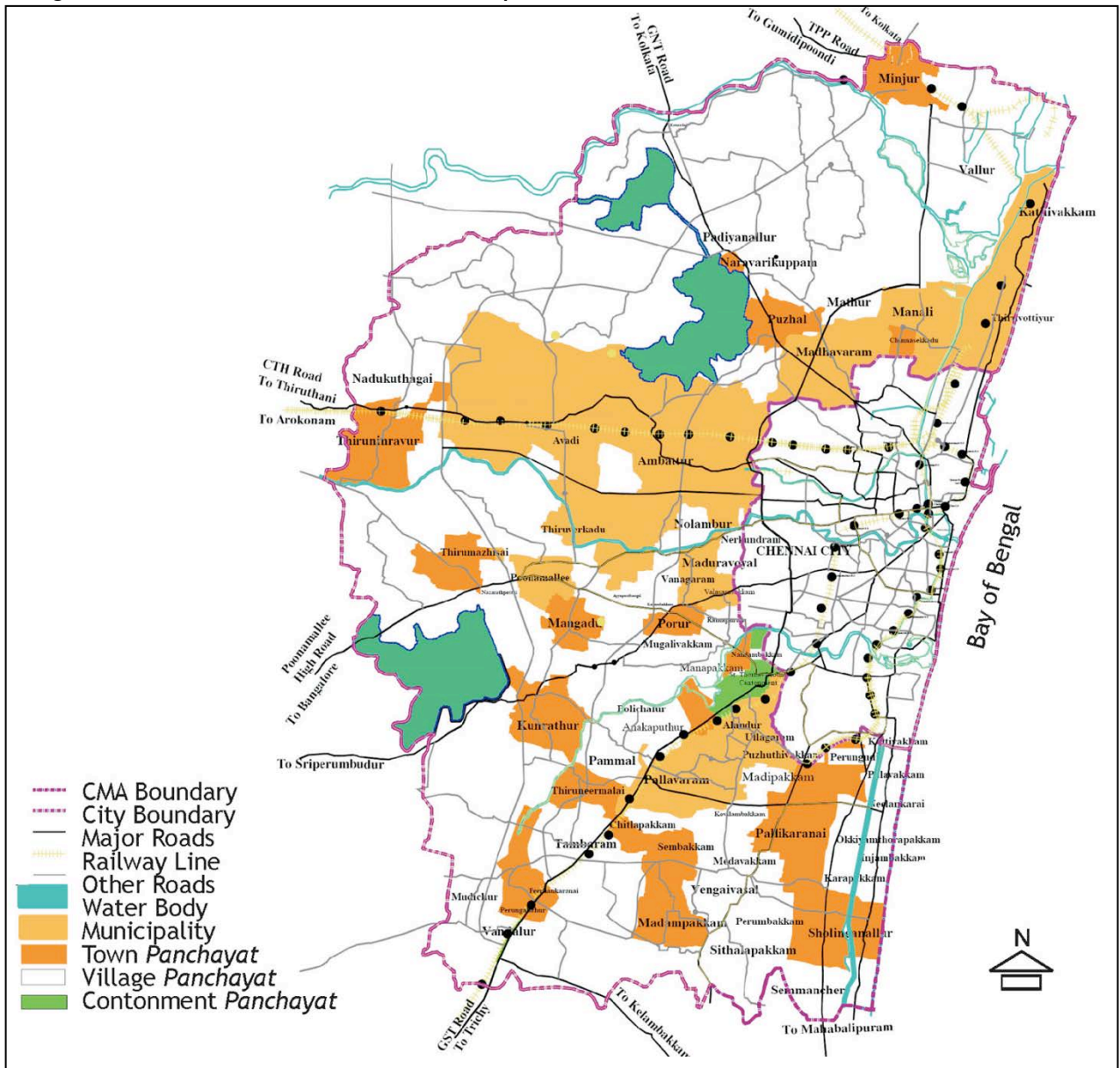
Figure 8 : Découpage des localités villageoises et urbaines au Tamil Nadu.



Source : Données du gouvernement du Tamil Nadu (Census 2011), Réalisation R. de FLORE.

⁹⁸ Les *Town Panchayats* sont des entités administratives locales dirigées par des membres d'un conseil d'élus. Ils ont été mis en place pour assurer "la transition entre les entités locales rurales et urbaines" (gouvernement du Tamil Nadu,). Au nombre de 528 au TN, ces ensembles dépendent du *Tamil Nadu District Municipalities Act* de 1920 (derniers amendements en 2006).

Figure 9 : Entités administratives de l'aire métropolitaine de Chennai



Source : Fig. 1, in SEKAR, KANCHANAMALA, 2011, p. 33.

Le développement de ces espaces urbains⁹⁹ ne peut se mesurer à partir de la seule observation des statistiques car leurs seuils et les modalités d'élaboration de ces catégories sont floues et restent particulières d'un Etat à l'autre (cf. travaux de MARIUS-GNANOU, MORICONI-EBRARD, 2007). Dans l'une de ses notes, R. de Bercegol suggère que le jeu politique et financier réside autour de ces statuts.

⁹⁹ Une ville en Inde (*Census Town*) compte plus de 5 000 habitants, une densité minimum de 400hab/km² et au moins 75% de la population qui ne travaille pas dans le secteur primaire (note n°26, de BERCEGOL, 2015, p. 67).

Par le grand nombre de "nouvelles villes" (*Census Towns*) recensées, le recensement de 2011 s'est mis en porte-à-faux des Etats qui rechignent à leur accorder le statut officiel de municipalité (*Statutory Towns*), pour des raisons à la fois politiques (nouveaux entrants dans le jeu politique de la ville) et financières (nécessité d'accorder de nouveaux financements en adéquation avec le statut de municipalités).

Note 26, in de BERCEGOL, 2015, p. 67.

Ainsi la gestion de ces villes et villages dépendent de ces statuts qui conditionnent le rôle des gestionnaires (élus, exécutifs nommés), les compétences et les financements; eux-mêmes déterminés par le jeu des acteurs locaux et régionaux.

2.2 Le mille-feuille des échelons régionaux et locaux : quelles limites ?

En plus des statuts, les limites administratives font, elles aussi, l'objet de discussions car elles règlementent les droits fonciers et les droits à construire dans ces zones. La métropole (CMA) ne représente que 0,9% de la surface du Tamil Nadu mais contient 11% de la population de l'Etat (SEKAR, KANCHANAMALA, 2011). Administrativement, cet espace métropolitain (CMA) comprend le district de Chennai et une partie des districts de Thiruvallur (au nord-ouest) et de Kancheepuram (au sud-ouest). Ces limites administratives devraient s'accroître lors de la création de la *Mega-region* de Chennai en cours de discussion (cf. partie 3 ci-dessous, descriptif des *Master plans*). La CMA est gérée par le *Chennai Metropolitan Development Authority* (CMDA) qui est un service déconcentré de l'Etat du Tamil Nadu. Par contre, la CMC est gérée par un organe élu ainsi que par des services de l'Etat pour certains services (eau, assainissement).

En termes d'urbanisme et d'aménagement du territoire, l'Etat est le principal gestionnaire de la métropole (voire au-delà des limites administratives, cf. gestion des permis de construire de la région sud du CMA). Sa présence est multiple et cela est visible par le nombre d'organes nommés (non élus) : les départements et agences publiques (ex: *Tamil Nadu Urban Infrastructure Financial Services Limited TNUIFSL*, *TN Slum Clearance Board*, *TN Electricity Board*, etc.), les agences parapubliques (ex : SIPCOT, ELCOT, TIDCO se chargeant du développement industriel), les structures ayant le statut de Partenariat Public Privé (PPP) tels que le *Tamil Nadu Road Development Corporation* (TNRDC). Malgré la spécialisation de leurs compétences (industries, routes, planification) et la désignation de leur périmètre d'intervention (limites

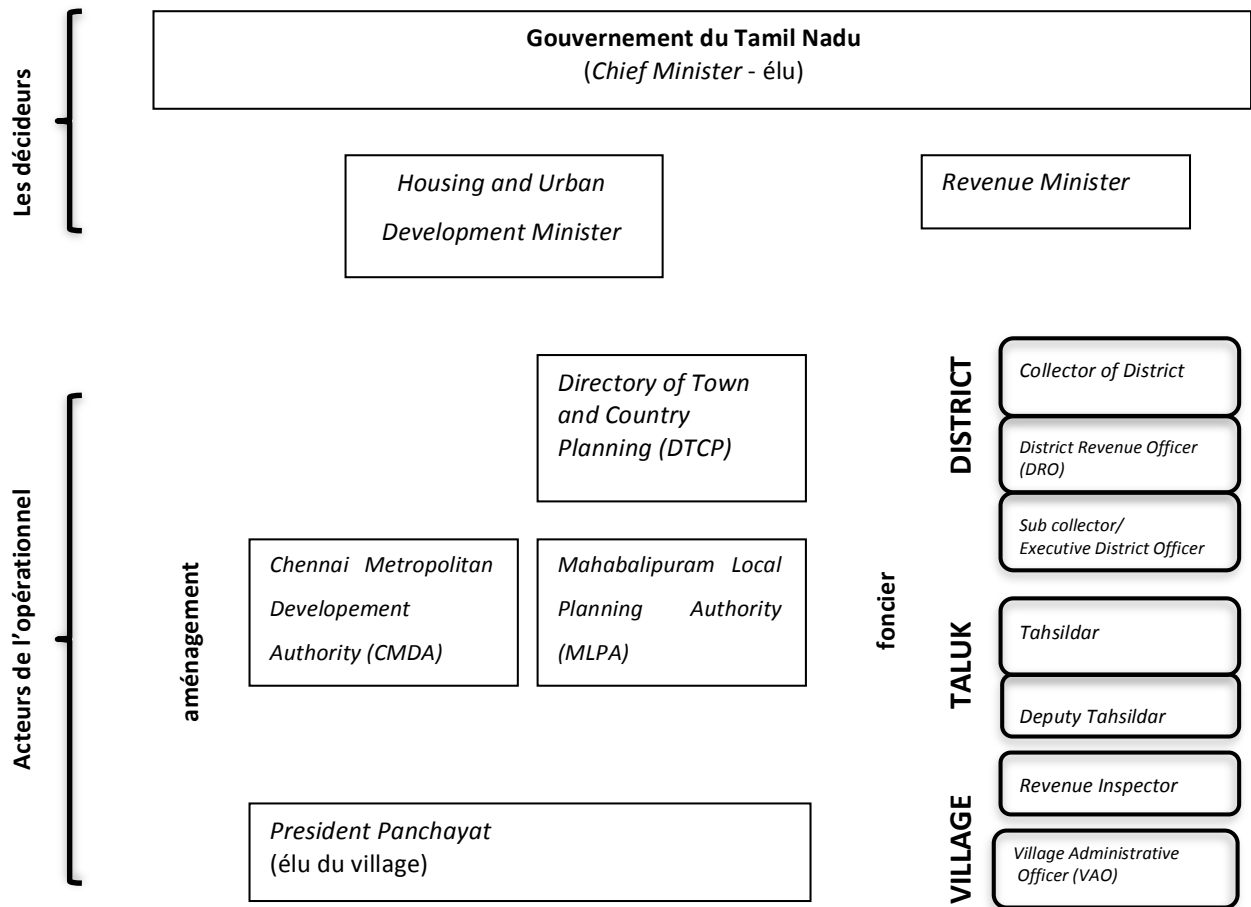
administratives, parcs industriels), ces acteurs publics n'agissent pas à l'unisson et ne se cantonnent pas à leurs prérogatives. Ils sont même en concurrence entre eux.

Comme le suggère le rapport *Chance2Sustain*¹⁰⁰ (C2S), les agences parapubliques sont "en compétition" et entretiennent des rapports de forces au sein d'un même projet (développement industriel de la région sud de Chennai) (Rapport C2S, 2014, p. 16). Ces tensions nous ont été révélées au cours d'un de nos entretiens : il est arrivé, que lors de programmes qui "doivent être rapidement mis en oeuvre" (ex: *Detail Plan* de T-Nagar, Chennai), le TNUIFSL ne suive pas les règlements du Master Plan en cours et ne sollicite pas le CMDA (autorité compétente pour la planification de ce territoire) (entretien avec un informateur, 2013). Ces rapports de forces qu'entretiennent les institutions publiques sont contrôlés par la nomination de fonctionnaires au sein de ces lieux de pouvoirs (ex : En 2013, le *Vice-Chairman* du CMDA était un *manager* du TNUIFSL, et pouvait ainsi avoir un contrôle sur l'entité administrative).

Ces relations entre institutions peuvent provoquer des conflits mais faire également l'objet d'accords. Une agence publique peut s'octroyer des compétences, avec le consentement de son échelon supérieur, pour "éviter de perdre du temps dans la gestion administrative" (entretien avec un urbaniste-fonctionnaire, 2013). Ainsi l'administration *Mahabalipuram Local Planning Authority* (MLPA) (entité assurant la planification au sud de Chennai, cf. Figure 10, p. 99) se charge de la délivrance des permis de construire même si elle n'en a pas la compétence pour les bâtiments résidentiels de plus de 15 000 sq.ft (1393 m²) ou les immeubles dédiés aux industries de l'information (IT/ITES) (entretiens auprès de fonctionnaires, 2010, 2013).

¹⁰⁰ Rapport du programme de recherche *Chance2Sustain*, "Engaging with Sustainability Issues in Metropolitan Chennai, City Report", avril 2014, disponible sur www.chance2sustain.eu, consulté le 1/12/2014.

Figure 10 : Les acteurs publics de l'urbanisme à Chennai



Source : R. de FLORE, 2012.

Le schéma ci-dessus synthétise les hiérarchies entre les acteurs de l'aménagement du territoire (autorisations de construction, changement d'occupation des sols, planification urbaine). La métropole de Chennai est gérée par son entité déconcentrée - le CMDA – alors que les espaces à l'extérieur de celle-ci sont gérés par le MLPA (ex : villages étudiés dans le cadre de la thèse). Ces acteurs sont nommés (fonctionnaires de l'Etat) à l'exception des élus des villages (*President Panchayat*¹⁰¹) et du Ministre de la région (*Chief Minister*) élus tous les 5 ans.

Compte-tenu du nombre important d'acteurs publics impliqués dans la gestion du territoire, il serait possible d'arriver à la conclusion que les investissements sont

¹⁰¹ Les *President Panchayats* sont à la tête des *Villages Panchayats* (VP) et président les réunions publiques (*Gram Sabha*). Plusieurs compétences sont distribuées par l'Etat du Tamil Nadu aux VP : la mise en œuvre et la gestion des établissements et aires de jeux pour les enfants, les écoles primaires et les bibliothèques; la construction et réfection des routes et de leur éclairage, la collecte de taxes et impôts fonciers, sur la propriété et sur les commerces, la gestion de services publics tels que l'eau, les toilettes publiques et les déchets.

majoritairement publics. En réalité, le secteur public investit peu à Chennai (comparé aux autres métropoles comme Delhi) en incitant les privés à le faire (De 1995 à 2010, Chennai a reçu 59% d'investissements privés comparé à Delhi qui n'en a reçu que 36%) (SHAW, 2012 cité par le rapport de *Chance2Sustain*, 2014, p. 4).

La multiplicité des acteurs publics de l'aménagement nous incite à interroger l'historique de la planification à Chennai pour comprendre dans le détail comment ces derniers s'organisent pour urbaniser et industrialiser la ville et ses périphéries. La partie suivante décrira la gestion de la planification par les organes étatiques mais aussi la place et le rôle qu'ont adoptés les divers acteurs privés (investisseurs mais aussi détracteurs) dans cette gestion.

3. La planification du territoire controversée

3.1 La succession des plans d'urbanisme : trop de plans pour peu de planifications.

La ville de Chennai a fait l'objet de plusieurs plans d'aménagement (cf. Tableau 4, p. 101), initiés par les gouvernements en place (d'abord britannique puis ceux nommés à la tête de l'Etat du Tamil Nadu). Ces plans ont été préparés par les services de l'urbanisme (services de l'Etat) avec parfois l'aide ponctuelle de consultants extérieurs (mandatés par les institutions internationales), mais sans délégations comme le font d'autres villes (ex: Bangalore, élaboration du dernier Master plan par des consultants français). Dans cette sous-partie, nous commenterons l'historique que décrit A. Srivathsan¹⁰² (2012) dans *Plans and Planning, The Discourse of City Development in Chennai*.

¹⁰² Ce document est une version de l'auteur que nous avons rencontré en 2013. Peu de sources décrivent en détail la planification de Chennai, c'est pourquoi nous avons choisi de commenter son approche de l'historique des discours politiques sur la ville.

Tableau 4 : Evolution des plans d'aménagements de la ville de Chennai

Dates clés	Documents élaborés	Principales mesures
1920	Town and Planning Act	
1960		L'aménagement devient une priorité - Delhi devient un modèle - 5ème Plan quinquennal - Post-indépendance
1967	Plan provisoire de Madras (Madras Interim Plan)	- identification des nœuds urbains - Délimitation de la zone métropolitaine
		Arrivée du DMK détrônant le Congrès au pouvoir depuis l'indépendance. - remise en cause du précédent plan - sollicitation de la Banque Mondiale - Création de la MMDA, autorité pour gérer l'échelle métropolitaine
1975-1991	Premier Master Plan	- Adoption en 1976
1977		- Financement de la Banque Mondiale - Inclusion dans le programme Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and The Pacific
1980	Structure Plan de Madras	- Critique du premier Master Plan par l'équipe de Tuner and Associates
1995-2011	Préparation du second Master Plan	- 1995 : Critique de l'opinion publique et injonction à la finalisation du second Master Plan ordonnée par le juge en 1997. - 2001 : La Haute Cour de Madras autorise la poursuite du document. - 2007 : Validation du second Master Plan
2008-2026	Second Master Plan	

Source : Synthèse du Second Master Plan de Chennai et des données issues de SRIVATHSAN, 2012; Réalisation : R. de FLORE, 2014.

En 1920, la province de Madras fut une des premières à adopter le *Town Planning Act* en Inde (la loi sur l'urbanisme sous les préconisations de H.V Lancaster et P. Geddes, 1911-1916) qui soumet notamment les villes à adopter un plan local d'urbanisme (*Master Plan*) dès 1937 (SRIVATHSAN, 2012). Malgré cela, aucun plan d'urbanisme n'est réalisé et les projets s'édifient sans planification urbaine (ex : projet,

début XXème, de création de logements, places et jardins sur les réservoirs d'eau de Mylapore et Nungambakkam¹⁰³).

Dans les années 1945, les experts du Comité *Bhore* (comité du gouvernement central) émettent une injonction à la ville qui n'a toujours pas de planification urbaine (*ibid*). La ville poursuit son développement durant la décennie qui suivit avec la création de plusieurs ensembles de logements (ex : *Gandhi Nagar*) construits par la *City Improvement Trust* (CIT, créée en 1946) et la *Madras Cooperative House Construction Society* (MCHCS, créée en 1947).

Ce n'est que dans les années 1960 que l'Etat décide de faire de l'aménagement une priorité pour la ville de Chennai (*ibid*). Comme le souligne Srivathsan, cette nouvelle orientation coïncide avec plusieurs autres événements. Tout d'abord, elle concorde avec le troisième plan quinquennal national (1961-1966) qui, au-delà des préoccupations liées au logement (mentionnées dans les deux premiers plans) aborde l'organisation du territoire urbain au travers de l'établissement de grands projets (construction de barrages, infrastructures routières etc). Deuxièmement, elle arrive au même moment que le *Master Plan* de Delhi qui fut un modèle pour la ville de Chennai. Ces documents influenceront les dirigeants de la région qui durant les années 60 procèdent à des changements structurels (réorganisation de l'Etat) suite à l'indépendance.

La planification commence en 1957 avec un premier schéma d'orientation : le *General Town Planning Scheme*. Soumis au *Town and Planning Department* (Direction de l'aménagement et du territoire, entité déconcentrée). La première version fut refusée puis, revue et publiée dans les journaux officiels en 1960. Elle comprenait l'instauration d'une ceinture verte, la création de villes satellites pour désengorger le centre ainsi que des artères routières et ferroviaires (*ibid*).

En 1962, des experts internationaux ont été conviés pour assister la ville dans la réalisation de ses plans d'aménagements. Ces experts de Yale¹⁰⁴ ont émis des

¹⁰³ Dès 1923, de larges parcelles sont acquises pour mettre en oeuvre des logements, des places et des jardins. Ce projet de 1600 acres (construit en 1924 et achevé en 1928) situés sur les réservoirs d'eaux de Mylapore et Nungambakkam, a fait l'objet de nombreux débats car ces réserves irriguaient les terres agricoles de la région (cf. SREENIVASARI, *The Hindu*, cité par SRIVATHSAN, 2012).

préconisations, dans un rapport soumis un an après leur visite, en demandant la mise en place d'une institution spéciale pour la réalisation du plan (*ibid*). Le gouvernement a jugé cette solution trop coûteuse et a finalement confié la réalisation du plan à ses services internes : le *Town and Planning Department*. Ce dernier mena une enquête sur trois ans et les travaux donnèrent lieu au plan provisoire de Madras (*Interim Plan of Madras*) de 1967. Les objectifs du Plan intérimaire qui reprennent ceux du plan d'aménagement de Delhi, prévoient une meilleure localisation des centres d'activités, des logements (proposition de 300 000 logements), la reconstruction des espaces vétustes et des infrastructures de transport (proposition de fermer le Canal de Buckingham pour mettre en place des axes routiers et ferroviaires, réfection des pénétrantes de la ville comme la *Old Mahabalipuram Road* et les autoroutes nationales NH 45, NH 5), l'éradication des bidonvilles (37 bidonvilles identifiés) et la création de nœuds urbains.

Seulement, la mise en œuvre de ces objectifs n'a pas pu se faire par les pouvoirs en place qui en 1967, perdent les élections pour laisser place au DMK (parti progressiste Dravidien¹⁰⁵). Cela marque un tournant dans l'histoire de Chennai qui depuis l'indépendance a été dirigée par le Congrès. Les membres du DMK, qui souhaitent se distinguer de leurs prédécesseurs, n'utiliseront pas le Plan Intérimaire qui, selon eux n'avait pas assez d'objectifs à long-terme et un financement non adapté (SRITHVASAN, 2012).

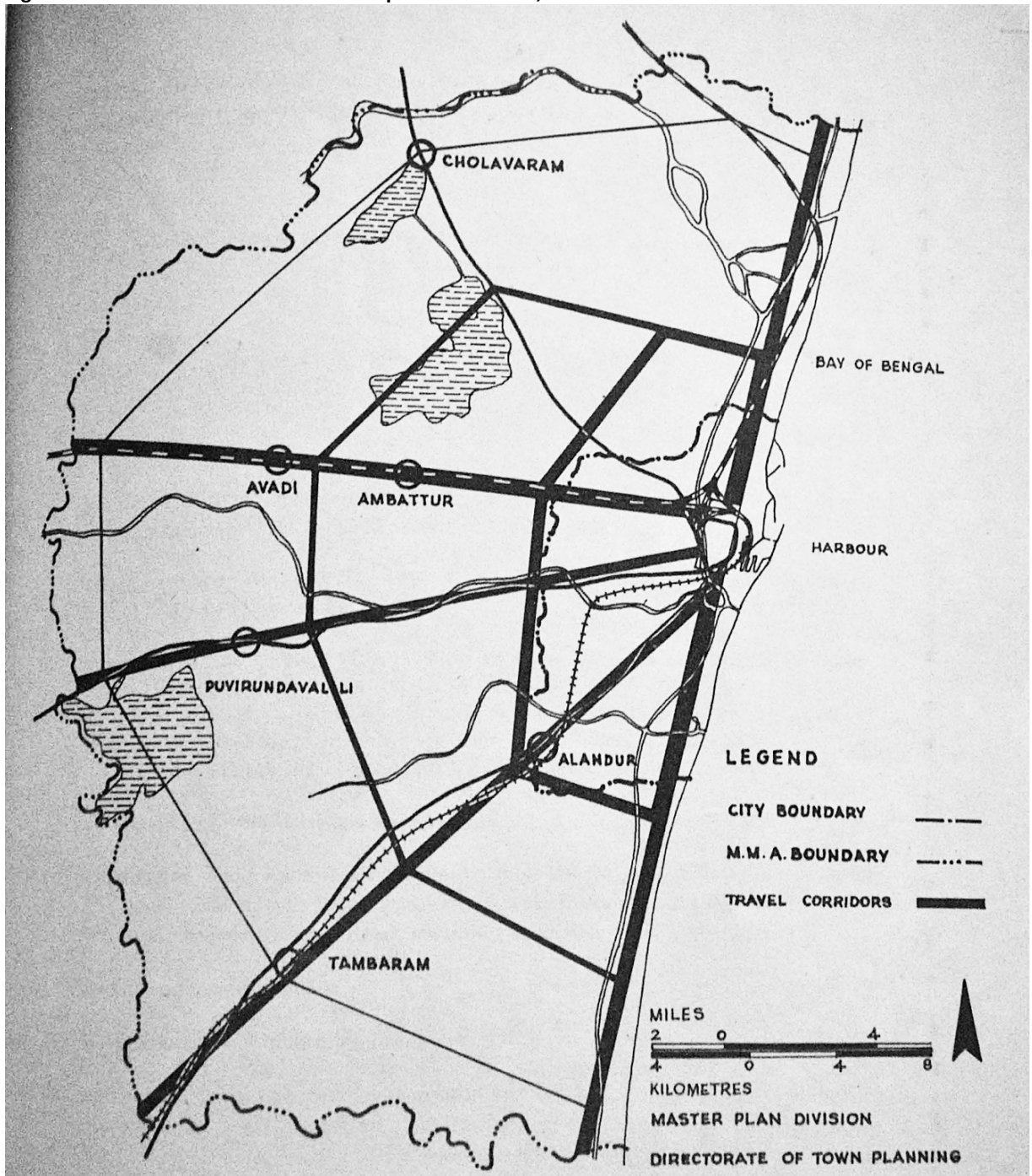
En 1971, les urbanistes préparent un document de planification (*Master Plan*) qui, affirmerait juridiquement et politiquement les orientations stratégiques du gouvernement. Le plan propose un aménagement, inspiré de villes européennes, comprenant des pôles urbains (nœuds urbains tels que Ambattur, Avadi, Minjur, Manali, Tambaram, Alandur), des villes satellites qui hébergeraient 200 000 à 300 000 habitants (Gumudipundi, Thiruvallur, Maraimalai Nagar) (MARIUS-GNANOU, 2010) et

¹⁰⁴ Chercheurs de l'université de Yale : Gibson Danes (doyen de l'école d'architecture) et Walter Harris (directeur du département d'études étrangères) et William MacGrath (ingénieur).

¹⁰⁵ Le *Dravida Munnetra Kazhagam* (DMK) a été fondé en 1949 par Annadurai (ancien membre du *Dravida Kazhagam* (DK), dont les idéaux ont pour origine la lutte contre les Brahmanes au pouvoir et la reconnaissance d'un Etat Tamoul (indépendance). Dès 1969, Karunanidhi devint chef de ce parti et pour la première fois, à la tête de l'Etat du Tamil Nadu. Puis en 1972, le *All India Anna Dravida Munnetra Kazhagam* (AIADMK) est fondée par M.G. Ramachandran qui sera dirigé par J. Jayalithaa de 1989 à de nos jours. Ce parti se démarque par une forte alliance avec le parti du Congrès dès les années 1991.

qui seraient reliées par des radiales (le plan ci-dessous synthétise les pôles urbains identifiés, cf. Figure 11, p. 105).

Figure 11 : Corridors routiers de la métropole de Chennai, 1991.



Source : Document réalisé par la Direction de l'aménagement de Madras (Directorate of Town Planning), 1991 in SRITHVASAN, 2012.

3.2 La difficile mise en œuvre des premiers *Master Plans*.

Le Master Plan délimite une aire métropolitaine la Madras Metropolitan Area (MMA, superficie de 1189 km²) qui sera gérée par une agence déconcentrée : la Madras Metropolitan Development Authority (MMDA) (création 1973, statut légal

1975). Mais suite aux conflits politiques et fraudes, aucun organe ne gèrera la métropole jusqu'en 1996 (ARABINDOO, 2009).

Dès l'élaboration du Master Plan, les décideurs envisagent d'éventuelles subventions d'institutions internationales telle la Banque Mondiale. En 1971, ils réalisent le *Madras Urban Development Project* (MUDP) et ciblent des aménagements susceptibles d'être financés par la Banque Mondiale (approvisionnement en eau et drainage: 440 millions de Rs; création de logements : 80 millions de Rs; Création de transports : 880 millions de Rs). Finalement en 1977, la Banque Mondiale rend son verdict et n'accordera que 220 millions de Rs pour la totalité du projet. La même année, Chennai sera également bénéficiaire du programme *Colombo Plan for Cooperation Economic and Social Development in Asia and the Pacific*. Celui-ci permet aux villes d'obtenir un support international dans la réalisation de leur aménagement. A ce titre, l'agence Tuner and Associate a élaboré un *Structure Plan* de trois volumes (publiés dans les années 1980) mentionnant diverses préconisations dont une qui allait à l'encontre du développement axial vers l'extérieur de la ville. Le rapport décourageait cette croissance en soulignant qu'il fallait soutenir les nœuds urbains existants et préserver l'agriculture de la région métropolitaine pour une meilleure intégration rurale-urbaine. Peu de ces préconisations ont finalement été prises en compte.

En 1995, alors que les services de l'Etat réfléchissent déjà au second Master Plan et en élaborent le *Draft Master Plan*, l'opinion publique critique vivement la planification de l'Etat. Les ONG dénoncent le manque de débat public, la non-accessibilité du document (coûts onéreux de consultation) et sa non-retranscription en tamoul (cartes et textes en anglais). L'affaire a été entendue à la Cour de Justice de Madras qui, a émis une injonction en 1997 et a retardé la finalisation du Master Plan. Ce n'est qu'en 2001 que la Cour a validé la poursuite du document de planification.

Le second Master Plan reprend les idées et orientations stratégiques de départ (idées clés depuis les années 1960 : spatialisation via des couloirs urbains, création de nœuds urbains) en les inscrivant dans la libéralisation économique des années 1990. Le document précise dès l'introduction que les investissements ont été réalisés par des privés ("sous le contrôle de/régulé par l'Etat") et qu'il n'a pas été prévu d'acquérir du foncier à large échelle (comme l'on fait les décideurs des villes de Mumbai et de Delhi,

cf. citation ci-dessous) pour la réalisation des activités économiques et résidentielles de la région.

Contrairement à d'autres grandes villes de notre pays, comme Delhi et Mumbai Navi, la réalisation du plan à travers l'acquisition à large échelle et le développement foncier, pour assurer la répartition spatiale du développement et la réalisation d'activités récréatives, éducatives et autres installations institutionnelles, n'a pas été visée.

Une planification de la croissance et du processus de développement par le secteur public n'était pas prévu, mais ce fut l'engagement des acteurs privés dans le processus de croissance (régulé par le public) qui a permis d'atteindre les objectifs d'aménagement.

Second Master Plan (*Draft version 2008-2026*), vol. I, point n°6, p. 1, 2008.

Si le gouvernement n'a pas souhaité apparaître au premier plan dans ces acquisitions, il a néanmoins agi indirectement sur les propriétés foncières concernées en modifiant les réglementations liées aux constructions (hauteurs, coefficient déterminant la surface à bâtir *Floor Index Space FSI*, conversions en zone urbanisable etc.) afin de permettre le développement des projets résidentiels et industriels à large échelle.

Les politiques se servent de ce second document pour non seulement annoncer leur stratégie de planification mais aussi pour informer les populations de la prise en compte des contestations formulées précédemment. La version finale¹⁰⁶ du document décrit les diverses instances consultatives, et indique qu'il existe des versions anglaises et tamoules du document disponibles à la consultation et que 900 suggestions ont été prises en considération pour la rédaction de la version finale (cf. Second Master Plan, version finale 2008-2026, point 15 et 16, p. vi, vol. I, 2008). En 2007, des réunions participatives ont eu lieu à Chennai¹⁰⁷. Cependant, R. Ellis a démontré que ces instances ne réunissaient que des classes influentes (et donc non représentatives de la population), et que les aménagements de Chennai en tant que "World Class City", comme dans d'autres villes néolibérales, ont été fait par le biais d'arrangements au sein de la gouvernance, lesquels arrangements avaient été construits sur des "alliances

¹⁰⁶ Version disponible en ligne, <http://www.cmdachennai.gov.in/volume1.html>, consulté le 1/12/2014.

¹⁰⁷ L'ONG Janaagraha, précédemment active à Bangalore, a réalisé des propositions dans le cadre de ces consultations, qui selon l'auteure, furent globalement orientées pour les classes moyennes (ex : mise en place de bus climatisés). "Janaagraha a piloté plusieurs projets à Chennai et Bangalore, et tous véhiculent un désir bourgeois d'une ville plus ordonnée avec une expertise du secteur privé dans l'aménagement, l'ingénierie et l'aspect financier." (ELLIS, 2011, p. 7).

fragiles et changeantes entre l'état local, le secteur privé, et divers acteurs non étatiques" (ELLIS, 2011, p. 14).

Cet historique des Master Plans montre bien que la réalisation de ces Corridors routiers et pôles de développement industriels n'a pas été le résultat d'un investissement public encadré, cohérent et planifié. Comme le souligne A. Srivathsan, la planification est du ressort de l'Etat et les *Master Plans* sont des outils juridiques mais cela ne garantit pas pour autant que la ville ait été bâtie avec ces outils et ressorts légaux (SRIVATHSAN, 2012). Des projets évoqués dans ces plans n'ont jamais vu le jour et inversement, d'autres non évoqués ont été implantés. Les projets n'ont pas attendu leur mention dans les plans d'aménagement pour être créés. Partant de ce constat, comment ces Corridors ont-ils concrètement été mis en œuvre ? Quelle a été la place des "acteurs privés engagés dans la croissance" (mentionnés plus hauts dans la citation du second Master Plan) et dont l'activité a permis la concrétisation du projet politique?

Conclusion : La planification de Chennai ne renseigne pas l'ensemble des micro-logiques.

Cette première partie souligne certaines particularités de l'aménagement de Chennai. La ville, ancien port colonial, est gérée par divers organes en concurrence qui, entre eux, s'opposent, se contredisent ou au contraire s'accordent voire se soutiennent (cf. chap. 2 - I. - 2. et 3.). L'affirmation d'une identité locale tamoule, visible au sortir de l'indépendance, deviendra un des arguments politiques, qui pour le DMK passe par le soutien des basses castes (anti-brahmanisation, élections de 1967) et pour le Congrès, le soutien aux classes populaires par le biais de mesures sociales (cf. partie suivante sur l'industrialisation, chap. 2 - II.). Malgré les obligations en termes de planification (début XXème) et les supports internationaux (analyses d'urbanistes étrangers, subventions accordées), ce sont les acteurs politiques locaux (élus) et les membres de la société civile (ex : ONG dans le cadre de la participation) qui négocient l'application des directives et la mise en œuvre des plans. Cependant, sont-ils les seuls acteurs locaux à intervenir dans la réalisation de ces aménagements?

Il serait réducteur d'observer les jeux d'acteurs publics et privés, uniquement dans le cadre de la planification du territoire, car celle-ci ne rend pas compte des négociations en amont ou en aval vis-à-vis de son industrialisation. Si l'histoire de la planification met en évidence l'existence de Corridors, la multiplicité des acteurs publics gestionnaires et l'impulsion politique pour l'investissement privé, qu'en est-il de l'industrialisation ? Comment la ville de Chennai est-elle devenue un espace industriel actif à l'échelle internationale, par les imports/exports (période coloniale) dans un premier temps puis, par la nationalité des investisseurs et constructeurs (période de libéralisation économique) ?

La seconde partie retrace l'avènement de l'industrialisation, et de la même façon que dans la partie I., nous décrivons l'historique pour mieux comprendre les dynamiques actuelles.

II. Industrialisation de Chennai : le long défi des Chennaïtes.

Au-delà des réformes économiques, politiques, foncières et sociales des années 1990 - 2000, nous nous sommes plongée dans l'histoire industrielle de la ville de Chennai et de l'Etat du Tamil Nadu pour comprendre les dynamiques ayant conduit aux développements industriels contemporains. Si l'Etat n'initie pas tout dans le cadre des plans prospectifs (cf. I.), dans quelle mesure la planification s'adapte-t-elle aux actions privées ? Qui sont les acteurs propulseurs de l'industrialisation à Chennai ?

1. L'action privée déclenche l'industrialisation de Chennai

L'industrialisation de la ville de Chennai ne date pas de la libéralisation économique des années 1990. En réalité, la ville héberge des industries depuis plus longtemps (fin XIX^{ème} début XX^{ème}). Compte-tenu du passé colonial, il serait tentant d'affirmer que cette assise industrielle n'est due qu'aux investissements britanniques. Mais l'analyse de la période pré-industrielle par V. Reddy¹⁰⁸ dans son ouvrage *Class, Colonialism, and Nationalism: Madras Presidency, 1928-1939*, révèle une évolution bien plus complexe et disparate. L'auteur y explique que l'industrialisation de la Présidence de Madras n'émane ni d'une politique institutionnelle (gouvernement de la Présidence) ni d'une stratégie impérialiste (administration britannique) mais de l'investissement d'entrepreneurs locaux dans la filière textile (REDDY, 2002).

1.1 Les moteurs du développement industriel au Tamil Nadu : l'entrepreneuriat des hautes castes dans la filière textile.

V. Reddy décrit un développement industriel disparate. D'une part, il existe des déséquilibres d'une Présidence à l'autre et d'autre part, les implantations industrielles sont inégalement réparties au sein même des présidences. Avant 1939, le développement industriel de la région de Madras ne croît pas aussi vite que celui des autres présidences de l'Inde (Bombay, Bengale), soutenues par les politiques de l'Empire britannique. Ces derniers, peu impliqués à Madras, ne sont pas engagés dans la promotion industrielle de l'Etat. Les membres de l'assemblée législative (1937) se

¹⁰⁸ Dans cette partie, nous avons fait le choix de commenter le livre de K. V. Reddy car peu de sources décrivent l'histoire industrielle de Chennai dans le détail et avec le point de vue des acteurs de ces développements (entrepreneurs privés, ouvriers).

plaignaient du désintéressement des Britanniques. Et les critiques nationalistes affirmaient que les Britanniques étaient "indifférents [et] préfèr[ai]ent la santé [industrielle] de l'Angleterre" (REDDY, 2002, p. 16). Cependant, cela ne signifie pas que la Présidence de Madras n'a connu un dynamisme économique. C'est dans le secteur textile que vont se développer les entreprises et usines soutenues par des entrepreneurs locaux d'une "classe capitaliste" (*ibid*), principalement issus de hautes castes de commerçants (*Chettians*¹⁰⁹, historiquement commerçants) ou ayant de hauts postes dans la fonction publique ou dans le milieu agricole (*Naidu*¹¹⁰ ou *Naicker*, historiquement guerriers). Ces investissements seront inégalement répartis au sein de la Présidence de Madras puisqu'ils se localiseront principalement dans la région Est (l'actuel Tamil Nadu) (*ibid*).

Les entrepreneurs manquent de fonds propres et investissent selon leurs moyens dans l'industrie textile. Malgré tout, ce secteur sera le seul à dominer le territoire dès la fin des années 1890-1900 (ex : *Malabar Spinning et Weaving Co Ltd*, entreprises implantées par les Chettians à Calicut en 1888; fabriques de coton et de jute implantées dans les années 1904) (*ibid*). Les indiens (issus des autres Présidences) et les Britanniques investissent plus ponctuellement dans les usines de sucre (usine de sucre de l'entreprise *Parry and Co*, Ranipet, 1842 et *Nellikupam*, 1845), les manufactures liées aux activités agricoles (implantations de moulins, *Binny and Co* - angl. , 1876; *Carnatic Mill* -ind., 1881) et les métalleries¹¹¹ (acier et fer).

Le développement industriel prendra de l'ampleur au XX^{ème} siècle, qui se traduit par une multitude de créations : des infrastructures publiques qui distribuent l'électricité et assurent les trajets ferroviaires (*Madras Electric Tramways*, 1895; *Madras Electric Supply Ltd*, 1906; *Madras and Southern Maharata Railways*, 1908), la mise en œuvre des banques nationales (*Indian Bank Ltd* 1904), et des Chambres de

¹⁰⁹Nommés dans le sud : Vaniyars Chettians, ces communautés gèrent les fabriques telles que les huileries les épicerie.

¹¹⁰Historiquement issus des *Nayakas* : guerriers, ils occupent des professions au sein des services de l'ordre : justice, police, etc

¹¹¹ lancées par les européens (ex: J. M Heath, Porto Novo) qui se procuraient du charbon à Salem, les entreprises vont faire faillite par "manque d'expérience des promoteurs et difficultés à se procurer du charbon" (*ibid*).

Commerces et d'Industries (*Southern India Chamber of Commerce*, 1907) et enfin, un Département de l'Industrie au ministère (*Department of Industry*, 1914) (*ibid*). Les industries se développent autour des axes routiers, ferroviaires (axe nord vers le Port de Ennore) et maritime (circulation intérieur par le Canal de Buckingham et échanges extérieurs via le Port).

Les premières incitations aux grands projets industriels sont encadrées par la *State Aid to Industries Act* en 1922 et la ville de Madras est "considérée comme le centre commercial, militaire et administratif de tout le Sud de l'Inde" (MARIUS-GNANOU, 2010, p. 31). Néanmoins, cela ne permettra pas pour autant de développer l'économie industrielle qui stagnera durant les années 1920 (REDDY, 2002). Les vagues de croissances et de décroissances alternent durant les deux décennies suivantes comme le montre le tableau ci-dessous (cf. Tableau 5, p. 112). Le nombre d'activités augmente dans les années 1930, notamment avec les industries de coton de Madurai et de Coimbatore, sous l'impulsion des hautes castes (ex : à Coimbatore, grâce aux actions des Naidu et Chettiars). Ces industries sont indirectement soutenues par un protectorat juridique anglais prélevant des impôts sur les importations de coton.

Tableau 5 : Nombre d'industries implantées dans la Présidence de Madras de 1928 à 1938.

Table 1.1 : Growth of Industries both Perennial and Seasonal in Madras presidency between 1928 And 1938			
<i>Year</i>	<i>Total no. of factories in commission</i>	<i>Perennial factories</i>	<i>Seasonal factories</i>
a 1928	991	921	70
1929	1065	962	103
1930	1155	1035	120
1931	1661	1225	438
1932	1452	657	795
1933	1503	691	812
b 1934	1553	720	833
1935	1491	952	539
1936	1584	1032	552
1937	1786	1276	510
c 1938	1817	1289	528

Source : in VENUGOPAL REDDY, 2002, p. 11.

Peu de temps après les années 1930, les réglementations britanniques et le développement industriel lié vont être soumis à des bouleversements importants comme les protestations "*Civil Disobedience Movement*"¹¹² qui durèrent 2 ans. C'est probablement une des raisons, qui expliquerait la baisse du nombre d'entreprises pérennes (et l'augmentation des entreprises saisonnières¹¹³) dans les années 1932 (cf. tableau ci-dessus).

D'après la description de V. Reddy, le gouvernement encore frileux, ne souhaite pas (moment "inopportun", cf. citation ci-dessous) et ne peut pas (financièrement) investir dans ces projets.

En 1936, le Département de l'Industrie (*Board of Industries*) ..."considère le temps présent comme inopportun pour examiner, avec le support du gouvernement, la question d'une création d'un établissement de crédit". Le gouvernement se demandait si une banque industrielle pour financer les projets à large échelle serait faisable à Madras compte tenu du fait que les industries n'étaient pas assez diversifiées. Il fut conclu que cela serait "difficile au gouvernement de fournir un montant suffisant pour le nombre d'industries à large échelle..."

REDDY, 2002, p. 15.

1.2 Les moteurs du développement industriel au Tamil Nadu : l'alliance des ouvriers dans la filière textile et du parti du Congrès.

Cet essor industriel attire des ouvriers qui sont 136 973 dans le secteur du textile en 1928 puis 197 730 en 1938. En termes d'emploi, les usines textiles sont les premiers employeurs de la région mais le taux d'employés reste faible selon les sondages du gouvernement qui estime que cela ne représente que 0,39 % de la population totale (REDDY, 2002, p. 11).

Organisés au sein de mouvements, les ouvriers s'affirment (organisés dès les années 1920 au TN et en 1939 sur les côtes malabar et en Andhra Pradesh) dans cette économie en luttant contre le "capitalisme" prôné par les hautes classes locales (entrepreneurs locaux) et "l'impérialisme" des administrateurs britanniques, supporteurs des classes capitalistes (*ibid*). Plusieurs groupes de travailleurs, luttant pour l'indépendance, s'organisent dans toute la Présidence pour dénoncer ces

¹¹² Le mouvement "Civil Disobedience Movement" a été lancé par Gandhi dans les années 1930 pour lutter contre le monopole des Britanniques dans l'industrie du sel.

¹¹³ Les entreprises saisonnières étaient essentiellement les entreprises de raffineries de sucres dont l'activité dépend des récoltes de cannes à sucre.

mouvements indiens et étrangers, qui entravent leurs conditions de travail. Les leaders du parti du Congrès profitent de l'émergence de ces mouvements sociaux (majoritaires au Tamil Nadu) pour promulguer des lois en faveur de l'amélioration des conditions de travail des travailleurs. Ils seront élus au sein des ministères de la Présidence en 1937 et formeront, avec les ouvriers locaux, un mouvement national de lutte pour l'indépendance. Les manifestations de cette alliance seront multiples avec des actions qui oscilleront entre violence (partis plus radicaux de gauche) et non-violence (partis modérés de gauche, partis sous l'égide de Gandhi).

Cette année-là, le parti du Congrès (V.V Giri, Ministre de l'industrie et Rajagopalachary, le Premier Ministre) met en œuvre des mesures en faveur du développement industriel et fait la promotion des petites et moyennes industries ainsi que des entreprises artisanales et familiales (amendement du *State Aid to Industries Act* en faveur des petites entreprises) (*ibid*).

Si les entrepreneurs sont issus de hautes castes commerçantes, les ouvriers employés sont issus de diverses castes (basses castes : Adi dravidiens et hautes castes : Vanniyars, Vellalars, etc) ; ils proviennent des régions limitrophes du Tamil Nadu (3-4km de là). Ils quittent l'agriculture et les campagnes environnantes pour rejoindre la ville. Ne connaissant pas la ville, ils sont le plus souvent recrutés par des intermédiaires locaux (*jobbers*) (*ibid*). V. Reddy cite le témoignage d'un ouvrier issu d'une basse caste ayant quitté son village.

A Madras, notre position sociale est meilleure que celle que nous connaissons généralement dans notre propre village. Ici, nous ne ressentons pas que nous sommes intouchables. Nous allons librement dans la ville, nous avons accès à tous les espaces publics. Nous ne sommes pas, d'une manière générale, les hors-castes que nous sommes dans notre propre village. Par exemple, aucun Adi-Dravida ne peut s'habiller correctement et passer dans le quartier des personnes de castes, sans subir d'abus et être mal-traité. Les individus de castes de notre village ne sont pas favorablement disposés vis-à-vis de nous. Il est vrai que les citoyens éclairés de Madras nous montrent une sympathie et sont activement pour notre élévation sociale...Vous n'êtes pas conscients de ce que nous et notre peuple vivons dans nos villages. Les personnes de castes éprouvent de la rancune envers les tentatives du gouvernement et des ouvriers volontaires à améliorer nos conditions sociales et économiques. Les propriétaires, qui sont des hommes de castes, découragent nos enfants à aller à l'école de peur de perdre les services de nos garçons qui gardent leur bétail.

Entretien d'un ouvrier ayant migré à la ville,
paru dans *The Hindu*, juillet 1932, cité par REDDY, 2002, p. 25.

Cet entretien montre bien les conditions sociales difficiles des intouchables au sein de leurs villages. La ville, où ils sont inconnus et non ségrégués par castes¹¹⁴ mais plutôt par classe, leur permet d'accéder à un emploi mais aussi à de meilleures conditions sociales. Nous verrons dans nos cas d'études, où l'industrialisation se fait sur des villages existants et comportant leurs systèmes de séparations et concentrations hiérarchiques (par castes, religions, etc.), que les conditions des travailleurs (locaux, migrants) seront diverses (cf. chapitres 4, 6 et 7).

La nature et la spatialisation des activités industrielles sont diverses à Madras et ce, depuis la création de la ville (textile, sucre, etc.). A partir des écrits de V. Reddy, nous pouvons affirmer que plusieurs types d'acteurs privés de la région assurent et contribuent à la montée de l'industrialisation au sein de la ville mais aussi de la Présidence, et cela en lien avec les gouvernements au pouvoir. Ce n'est pas "seuls contre tous" que ces acteurs agissent, mais bien en lien avec des acteurs influents au pouvoir. D'une part, les hautes castes commerçantes établissent leurs usines, tolérées dans le cadre d'accords avec les Britanniques. D'autre part, les ouvriers migrants et locaux soutenus (ou instrumentalisés) par le Congrès, exercent au sein de ces usines. Chacun de ces acteurs privés mène ses projets (ex : usines ou emplois) dans le cadre de consensus avec les pouvoirs publics, qui décideront par la suite de compromettre ces accords (fin du protectorat) et/ou d'affirmer leurs supports (construction d'infrastructures, création de PME, manifestations pour l'indépendance).

Le développement contemporain de ces industries n'échappe pas à ces dynamiques complexes d'acteurs engagés localement, et l'on pourrait dire que certains jeux et alliances se reproduisent (ex: soutien du Congrès à la classe populaire par le biais de mesures sociales). Dans la partie suivante, nous verrons comment les pouvoirs publics affirment leur volonté de soutenir les développements existants dans le cadre de l'institutionnalisation des couloirs industriels : les Corridors.

¹¹⁴ En Inde, en plus des divisions par classes, trois indicateurs ont été repérés par les chercheurs comme étant des "facteurs de segmentation" : la religion, la caste et l'origine régionale (cf. GERVAIS-LAMBONY, P. LANDY, F. OLDFIELD, S. (2003) *Espaces arc-en-ciel - Identités et territoires en Afrique du Sud et en Inde*, Paris, Karthala, 376p.

2. L'institutionnalisation de cette industrialisation : les Corridors industriels.

2.1 La spécialisation spatiale des industries à Chennai.

Le développement industriel de Chennai est varié : il se diversifie dans les secteurs primaires (agriculture et activités de transformations et commerciales liées), secondaires (usines de production et de transformations dans les secteurs automobiles, pétrochimiques et textiles) et même tertiaires (industries informatique et les services qui y sont liés). Les lieux de ces développements se concentrent par pôles et cela à différentes époques (des premières industries de l'époque coloniale à celles d'aujourd'hui).

Au nord et nord-ouest, le développement industriel est marqué par les raffineries et les industries pétrochimiques (cf. Figure 12, p. 118). La ville de Manali concentre un certain nombre d'activités depuis le milieu des années 1960 (*Chennai Petroleum Corporation Ltd*, 1970 ; *Madras Fertilizers Ltd*, 1966) et à quelques kilomètres de la ville nouvelle, *Nagappa industrial estate* regroupe les activités de transformation du bois (fabriques de papiers, poutres). Vers Pooneri et Gummudipundi, d'autres industries se sont installées plus ponctuellement le long des routes.

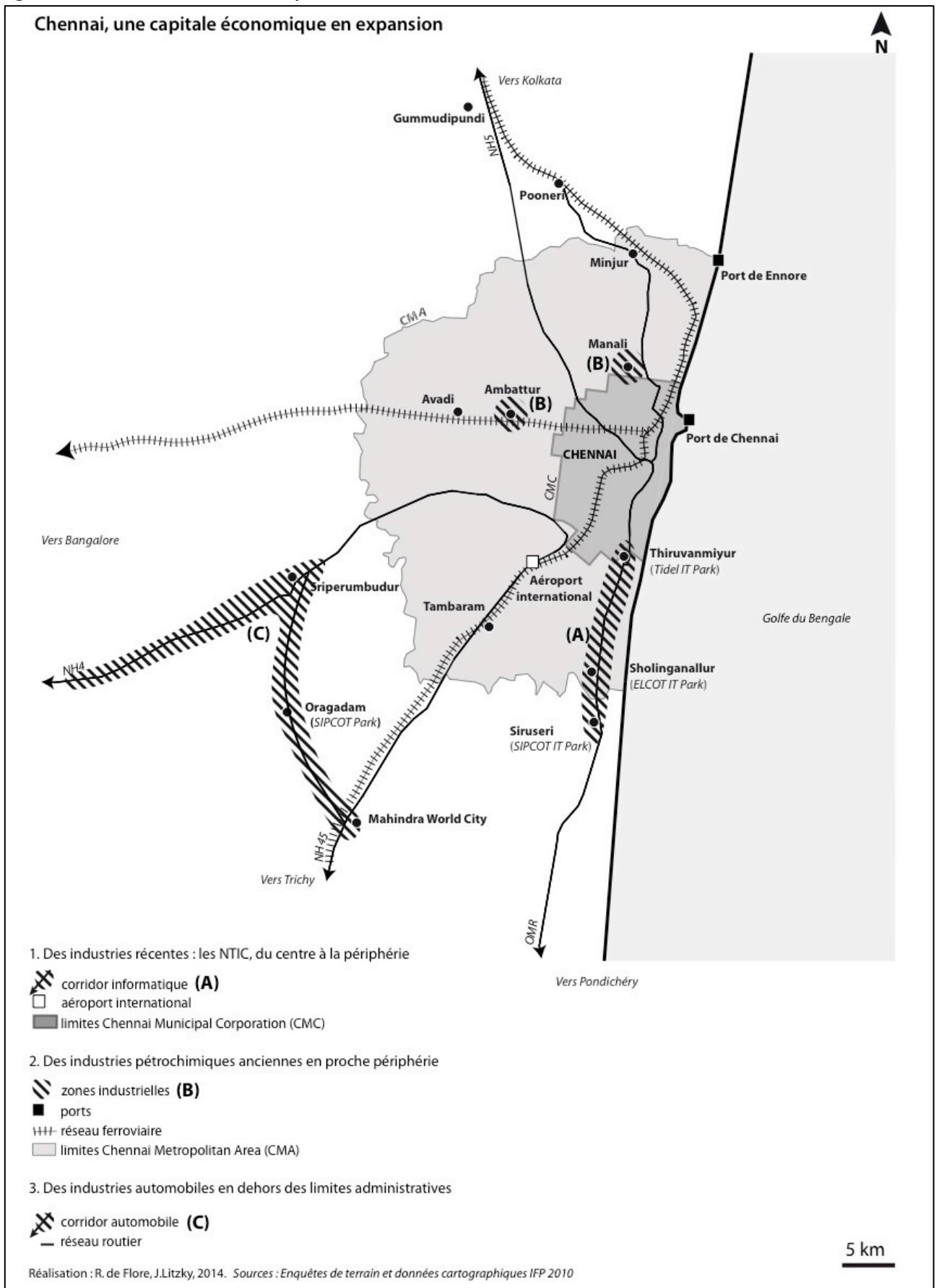
Dans la périphérie proche de Chennai, à l'ouest, d'autres entreprises se sont établies (production de matériaux automobiles : *Tube Product of India*, métallurgies : *Jainex Ltd*) avec une concentration en direction de la ville d'Ambattur. Cette ville comprend depuis les années 1964, des parcs industriels comme celui de SIDCO (spécialisé dans les petites et moyennes entreprises, initié par l'agence *Small Industries Development Corporation Ltd* SIDCO), le *Ambattur industrial estate*, *Anna industrial estate* ou encore *Krishna industrial estate*.

Au sud, la première zone d'export s'implante en 1984 avec la Madras Export Processing Zone à Tambaram. Puis, ce sont les entreprises spécialisées dans le secteur de l'informatique qui occupent le Information Technology Corridor (IT Corridor) le long de la Old Mahabalipuram Road (OMR) (cf. détail des entreprises, Figure 14, p. 129).

Au sud-ouest se développent les entreprises automobiles, de verre et de céramique implantées dans le cadre de parcs industriels gérés par les agences parapubliques de l'Etat du TN (*Oragadam Complex, SIPCOT Park*), de villes privées dans le cadre de partenariats avec d'autres entreprises locales (*Mahindra City*) ou de façon individuelle et autonome. Ces dernières seront regroupées à termes dans le *Automotive Corridor*.

Comme nous l'avons mentionné dans la méthodologie (chap. 1 - V.), nous avons fait le choix d'étudier les développements situés au sud de la métropole dans le district de Kancheepuram.

Figure 12 : Les industries de la métropole de Chennai.



2.2 L'intégration progressive des développements industriels dans les *Master Plans*.

Dès le premier *Master Plan*, les décideurs mentionnent les Corridors routiers (MARIUS-GNANOU, 2010) comme support d'une extension radiale de la ville. Le second *Master Plan*, renforce cette idée en y ajoutant les développements industriels existants de ces espaces (IT Corridor).

Encadré 2 : La notion de Corridor en géographie des transports.

En géographie des transports, le Corridor caractérise un développement axial le long duquel des activités s'implantent de façon continue (cf. concept d'Anisotropie, pour décrire les transformations induites par les axes routiers). Le concept de Corridor se distingue de celui de Tunnel, où dans ce dernier, les développements se font uniquement aux extrémités de l'axe routier, au sein de villes pôles (ex : Tunnels africains transfrontaliers).

Le terme de Corridor est utilisé pour décrire des processus spatiaux, limités physiquement (axe routier) et dynamiques (activités économiques) (DEBRIE, COMTOIS, 2010).

D'après la description de J. Debré et C. Comtois, les Corridors furent conçus dans le but d'accroître les flux de marchandises vers les ports (Corridors routiers, 1970). Puis, ils devinrent de véritables pôles d'activités spécialisés (Corridors commerciaux, 1980). Les Corridors ont évolué au cours des dernières décennies et sont, de nos jours, des "outils de programmation" (gestion des transports, du commerces) mais aussi le "support des relations" publiques-privées (gestion des territoires incluant les privés, ex : Partenariats Publics Privés) (DEBRIE, COMTOIS, 2010).

C'est aux Etats-Unis, entre Detroit et Chicago, qu'apparut un des premiers Corridors industriels (spécialisé dans les activités automobiles, début des années 1950). En Inde du sud, ce sont des consultants étrangers qui amèneront au début des années 2000 l'idée de *IT Corridor* (étude urbaine commandée par les autorités de Bangalore et réalisée par les consultants singapouriens du bureau d'étude JURONG).

Influencés par les modèles étrangers et par le développement croissant de la métropole voisine dans le secteur informatique, les urbanistes de la ville de Chennai reprendront le terme de *IT Corridor* pour nommer leur développement des industries informatiques et des services liés.

Source : DEBRIE, J. COMTOIS, C. 2010. Réalisation R. de FLORE, 2014.

Dans le second Master Plan, les villes et villages limitrophes de Chennai au sein des axes de développements industriels n'appartiennent pas à l'aire métropolitaine de Chennai (CMA). Cependant, le gouvernement prévoit de les inclure à terme au sein d'un Plan Régional.

Chennai est un *hub* régional. Il n'y a pas de région (officiellement) déclarée qui engloberait ces espaces en vue de les planifier et, l'unité métropolitaine existante a été

déclarée en 1975 comme étant une région aux frontières limitant le processus de planification. Mais le gouvernement a envisagé d'inscrire les zones adjacentes à la CMA au sein d'une région comprenant des parties des districts de Thiruvallur et de Kancheepuram afin de préparer un Plan Régional, qui tiendrait compte des développements à venir au sein des aires de Kelambakkam-Tiruporur, Oragadam-Sriperumbudur et des zones Gummidipoondi-Ponneri. Lors de l'élaboration de ce Plan régional, le Master Plan du CMA sera pris en compte afin d'avoir un développement équilibré de la région.

Préambule du second Master Plan (2008-2026), vol. I, p. vii, 2008.

Dans un second temps, il est envisageable que la métropole élargisse ces limites administratives.

Après que le gouvernement (ait statué) sur deux options proposées par la *Development Authority Metropolitan Chennai* (CMDA) pour développer l'aire métropolitaine de Chennai (Chennai Metropolitan Area, CMA), il est probable que l'État adopte la deuxième option de l'extension de la CMA sur 8 878 kilomètres carrés. Lors d'un atelier sur les "Perspectives de planification régional pour Chennai Mega Région" qui s'est déroulé jeudi, l'urbaniste en chef de la CMDA : Mme S. Chithra a suggéré que la deuxième option, qui comprend l'ensemble de la ville de Chennai, les districts de Tiruvallur et de Kancheepuram et le taluk d'Arakkonam appartenant au district de Vellore et, qui s'étend sur un total de 8878 km carrés, est la plus réalisable car la région est en croissance rapide et a besoin d'un plan global. Elle précisa qu'il (existe) des terres arides et non fertiles (*barren*) dans la région et que la planification pouvait précéder le développement. La première option suggérée par le CMDA comprenait tout le district de Chennai, Gummidipoondi, Ponneri, Uthukottai, Ambattur, Thiruvallur et les taluks de Poonamallee du district Tiruvallur et de Tambaram, Sriperumbudur et Chengalpattu du district de Kancheepuram et s'étendait sur 4459 km².

Elle précisa que le gouvernement était également en train de délibérer sur la façon de réglementer le développement de cette zone d'extension. Il y aurait deux choix possible, soit constituer un conseil régional d'aménagement séparé en promulguant une loi distincte ou soit élargir la compétence du CMDA en vertu des dispositions existantes du *Tamil Nadu Country Planning Act*. Il est estimé que la deuxième option serait la plus rentable et prendrait moins de temps.

Extrait du quotidien The New Indian Express, 10/08/2012¹¹⁵.

Cette citation illustre bien que les règlementations s'adaptent aux développements existants. Ces plans et schémas directeurs prospectifs ne sont pas vus comme des moyens d'anticiper les développements mais de réguler l'existant et d'affirmer le partage des compétences administratives.

¹¹⁵ Article de presse écrit par SHIVAKUMAR, "Push to expand Chennai Metropolitan Area", <http://www.newindianexpress.com/cities/chennai/article586493.ece>, consulté le 1/12/2014. Sur l'extension de la zone métropolitaine, cf. aussi l'article de Srivathsan " Chennai to push its boundaries, but how far?", *The Hindu*, 6/06/2013, <http://www.thehindu.com/news/cities/chennai/chennai-to-push-its-boundaries-but-how-far/article3555740.ece>, consulté le 1/12/2014.

Dans le document "*Vision Tamil Nadu 2023 : Strategic Plan for Infrastructure Development in Tamil Nadu*"¹¹⁶, les pouvoirs publics énoncent clairement qu'il s'agit d'être prêts ("capables", p. 10) face aux incertitudes qui touchent le territoire. Mais ces derniers, n'annoncent aucun projet de territoire.

La seule ambition formulée est celle d'une meilleure croissance économique, et la mise en œuvre d'infrastructures serait le moyen d'y parvenir. D'une part, le développement des infrastructures permettra d'atteindre une meilleure croissance tout en générant des emplois et d'autre part, il créera des "externalités positives" sur les territoires concernés qui se développeront dans d'autres secteurs.

Le cœur du propos de *Chennai Vision 2023* est l'implantation d'infrastructures de classe mondiale (*world class*) (accessibles) à tous les résidents du Tamil Nadu, et cela indépendamment de leur situation économique.

L'accent mis sur les infrastructures (...) est important pour deux raisons - (a) Le développement des infrastructures est un investissement intensif et dans son propre droit génère des opportunités importantes pour l'emploi et la croissance économique; (b) Plus important encore, le développement des infrastructures crée d'énormes externalités positives pour l'économie en donnant un coup de fouet au développement économique et social dans tous les secteurs.

Vision Tamil Nadu 2023, 2012, p. 14.

Cette volonté publique est interprétée par les chercheurs comme étant une stratégie "*Infrastructure led-growth*" où les infrastructures constituent le moteur du développement des territoires (C2S, 2014, p. 5). A partir de là, comment ces intentions publiques sont-elles mises en œuvre ? Si la construction de ces *mega-projects* correspond à des modèles de développement (villes compétitives, Global City Region, World Class City) non adaptés aux conditions locales (C2S, 2014, p. 10), en quoi leur application n'est-elle pas adaptée ?

Conclusion : Les acteurs locaux initiateurs de l'industrialisation de Chennai.

Il est vrai que la Ville de Chennai s'inspire depuis toujours (déjà à l'époque coloniale et aussi à la libéralisation de 1990) de modèles étrangers (ex: modèles singapouriens) ou de modèles nationaux de développement urbain (ex : Master Plan de Delhi). Mais, une fois sur le terrain et confrontés aux réalités locales, dans quelle mesure ces modèles se concrétisent-ils ?

¹¹⁶http://www.spc.tn.gov.in/pdfs/TN_Vision_2023.pdf, consulté le 8/12/2014.

Notre analyse des grands projets indiens et du développement des villes tamoules insistera sur ce point qui nous semble primordial dans la compréhension des processus de production de la ville. Notre démarche est de partir de ce que nous constatons (entreprises, routes, individus), de les re-situer dans leur contexte (multinationales, moyens d'échange, acteurs) pour ensuite donner une interprétation qui, si nécessaire, mobilisera des concepts de développements urbains ou économiques utilisés dans d'autres villes ou pays. Comme nous l'avons décrit plus haut (partie 1.) le passé a une place importante dans la compréhension des industrialisations actuelles. Les modèles ou l'influence étrangère ne pourraient être appliqués dans un lieu vidé de son contexte politique et social et, sans être confrontés aux particularités locales (ex : complexités des rapports entre acteurs). Finalement, l'industrialisation s'est progressivement mise en place par l'action alliée (ouvriers et parti du Congrès), concurrente ou tolérée (entrepreneurs de hautes castes et Britanniques) de pouvoirs locaux.

III. Hétérogénéités du sud de Chennai : Quelles opportunités ?

1. La forte pression foncière au sud

1.1 L'immobilier mixte au sud.

Comme le rappelle C. Auclair, la spatialisation des activités le long de radiales en périphérie de la ville remonte aux années 1950. Le nord et l'ouest regroupent les activités industrielles et le sud, les résidences de logements (AUCLAIR, 1998). Les formes d'habitat au sud sont diverses et cette région attire différents publics.

Le sud est le lieu de repos des retraités de la fonction publique indienne et des hauts-fonctionnaires d'Etat qui achètent leur résidence secondaire à *Valmiki Nagar* (ex: *Judge colony*, ARABINDOO, 2009). Mais, c'est aussi l'endroit où l'agence publique *Tamil Nadu Housing Board* (TNHB) est chargée de construire des logements pour les classes moins aisées. Enfin, ce sont les migrants pauvres, venant travailler dans les industries, qui s'installent dans des abris de fortune un peu au sud, non loin des quartiers de pêcheurs le long du canal Buckingham. L'aménagement du front de mer par les

pouvoirs publics et le déplacement de l'aire municipale (*Corporation of Chennai*, 1978) font de la périphérie sud un lieu d'investissement immobilier. Dès les années 1980, le développement urbain de la capitale par le sud (ex : *Mylapore, Adyar*) est soumis à une constante pression foncière immobilière et industrielle (THANGAVEL, SATCHITANANDAN, 1998 cités par ARABINDOO, 2009; AUCLAIR, 1998). Les acteurs privés construisent des logements et l'Etat encourage les agences comme le TNHB à travailler avec ces porteurs de manne financière (ARABINDOO, 2009). Des conflits éclateront entre ces diverses populations (procès en justice) et le sud poursuivra son développement dans cette diversité de logements, de classes sociales et de castes¹¹⁷. Les prix du sol augmentent au sein de ces espaces ; cette inflation est notamment due aux régulations trop contraignantes pour les investisseurs qui s'en détournent (AUCLAIR, 1998, p. 208).

1.2 Les acteurs-clés de la promotion immobilière au sud.

Au cours de ces années qui précèdent la libéralisation économique, deux acteurs "clés" émergent dans cette production immobilière résidentielle : les "lotisseurs" (réalisant les programmes) et les "*builders*" (constructeurs des lots) visant particulièrement les hautes castes (*Brahmanes*) dans leurs programmations (AUCLAIR, 1998). C'est d'ailleurs à cette période que la Banque Mondiale incitera, via des subventions, les instances déconcentrées de la métropole (Madras Metropolitan Development Authority MMDA) et les agences publiques (Housing Urban Development Corporation HUDCO) à réaménager les infrastructures. Comme le souligne l'auteure dans son analyse de la production de logement à Chennai, la promotion du secteur privé dans les investissements immobiliers, entraîne de nouvelles dynamiques et "stratégies d'appropriations" par ces acteurs privés (AUCLAIR, 1998). C'est dans cette même perspective que nous étudierons les développements industriels et résidentiels contemporains du sud de Chennai en observant les dynamiques privées créées et reconfigurées. Au-delà des politiques publiques (SEZ, IT Policy etc) favorisant l'intervention des investisseurs privés (appréhendés comme vecteur de croissance) et,

¹¹⁷ Dans les immeubles collectifs publics des années 1980, les habitants ne sont plus ségrégués par caste, et cela contribue aux formes de mixité possible en ville mais encore inexistante au sein des villages (cf. entretien ouvrier arrivant à la ville, in REDDY, 2012).

au-delà de la mise en oeuvre de ces principes dans le cadre de plans stratégiques (Master Plan), quelles sont les stratégies qu'adoptent les acteurs privés ? Quels sont les recompositions et divers rôles dans lesquels évolueront ces acteurs ?

2. La mise en oeuvre de Corridors discontinus.

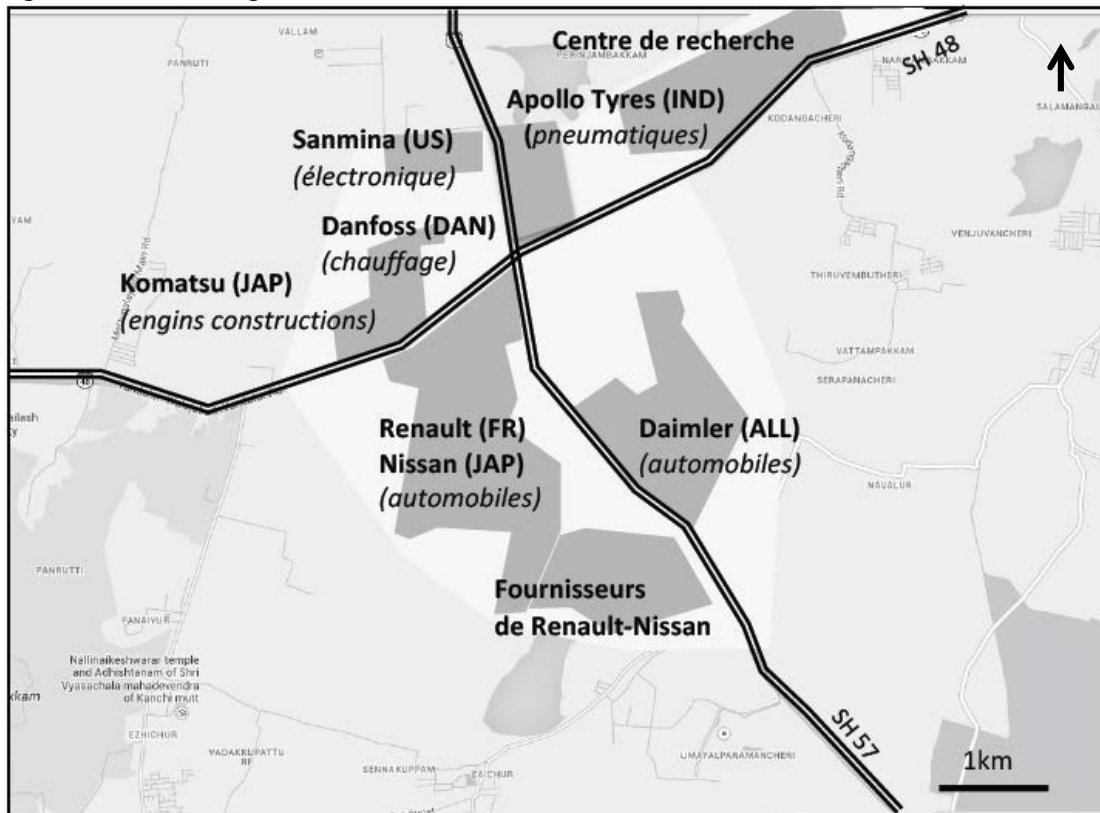
Comme nous l'avons vu, le projet du gouvernement fut d'établir des connexions radiales (*Master Plan* n°1) qui deviendront des Corridors de développements spécialisés dans l'industrie de l'informatique par exemple (*Master Plan* n°2). Comment cela s'est-il concrètement mis en oeuvre et quelle a été la place du gouvernement ?

2.1 La naissance du Corridor Automobile : la combinaison de stratégies.

Le Corridor, comme initialement mentionné (1995), était synonyme de route. C'est avec l'intervention du Ministre de l'Industrie du gouvernement central (Murasoli Maran, parti DMK, parent de Karunanidhi, qui a été élu 5 fois Ministre en Chef du TN) que l'entreprise Ford s'est implantée à Chennai (1995).

A l'ouest de Chennai, des entreprises automobiles s'implantent le long de la *National Highway* NH 45 (autoroute passant par Mahindra City et allant vers Trichy) et de la NH 4 (autoroute vers Bangalore) (cf. Figure 12, p. 118). Ford, fut une des premières industries lancés dans la région. Ce développement s'est poursuivi avec l'implantation d'usines automobiles nationales (*Hindustan Motors, TVS, Royal Enfield* usine implantée en 2013 sur le site de Oragadam sur 20ha), internationales (Hyundai , 1996 ; Mitsubishi, 1998 ; Renault-Nissan, 2008 ; Daimler implantée sur le site d'Oragadam et a investi 425 millions Rs, *IndiaTimes*, 2014) et des fournisseurs nationaux comme internationaux de matériaux et d'équipements liés (Michelin, Apollo Tyres, Komatsu, Danfoss usine récemment implantée sur le site de Oragadam a investi 500 millions Rs, *IndiaTimes*, 2014).

Figure 13 : Site de Oragadam, SIPCOT Park.



Source : Google maps, réalisation R. de FLORE, 2013.

L'industrie automobile représente 30% du secteur automobile national et 60% des exportations indiennes en automobiles (rapport de la CII, 2010). L'agence *Japan International Cooperation Agency* (JICA)¹¹⁸ a récemment réalisé un *Master Plan* (2013-2033) afin de proposer au gouvernement indien d'organiser le développement automobile actuel pour former un Corridor Automobile partant de Chennai vers Bangalore puis vers Chitradurga¹¹⁹ (Karnataka) (560 km). Pour l'instant le développement automobile s'organise de façon ponctuelle ou via l'intermédiaire d'agences parapubliques comme SIPCOT au sein de parcs (Sriperumbudur ; Oragadam Complex). Il est subventionné par le TNRDC qui a investi 300 millions Rs dans le

¹¹⁸ Un accord a été signé entre l'Inde et les japonais en août 2011. 400 entreprises japonaises sont implantés dans l'Etat. Le JICA se chargera également de la mise en œuvre du Corridor Delhi-Mumbai Industrial Corridor (DMIC).

¹¹⁹ www.business-standard.com/article/current-affairs/jica-submits-report-on-chennai-b-lore-industrial-corridor-113121100481_1.html, consulté le 12/12/2014.

Oragadam Industrial Corridor Road. Ce développement industriel s'accompagne de résidences fermées et de commerces situés entre les centres urbains de Sriperumbudur et le village de Oragadam-Chennakupam (cf. Illustration 5, p. 127).

Illustration 5 : Activités le long du Corridor Automobile (Oragadam Complex)



Source : Cliché R.de FLORE, 2012.

2.2 Le IT Corridor : la combinaison des partenariats.

En plus de l'automobile, la promotion des industries de l'informatique se concrétisa par la création du TIDEL IT Park (1996-1997, situé au sud de Chennai). La réglementation régionale s'est adaptée pour assurer ces développements et le Tamil Nadu fut un des premiers Etats à mettre en place la *IT Policy* (1997). Cette législation permet de construire des bureaux, même là où le *Master plan* n'en prévoyait pas et ne l'autorisait pas. Le IT Corridor est devenu officiel lors de sa mention dans le *Master Plan* 2008. De 2000 à 2007, l'immobilier résidentiel se développe de façon concomitante à ces développements de bureaux dans la région. Le marché est florissant.

A Chennai, cette volonté de passer d'une industrie manufacturière à une économie de services et d'industries de l'informatique s'est concrètement reposée sur des mesures nationales mais aussi locales. Dans les années 1980, Rajiv Gandhi met en place la *new computer policy* (1984) et les ordinateurs deviennent symbole du développement. Toutes les procédures sont simplifiées pour faciliter l'entrée des

Investissements Directs Etrangers et l'installation des entreprises (cf. Chap. 1 - III). Dans le même temps, les lycées s'orientent vers le secteur des technologies et les écoles d'ingénieurs se multiplient dans le Tamil Nadu. Dans les années 1990, la politique de discrimination positive dans les établissements scolaires met en place des quotas (*reserves seat*) pour les personnes de basses et hors castes. Les écoles augmentent leurs sièges réservés aux basses castes. A cette époque, l'Inde ne pourra pas fournir d'emploi et la main d'oeuvre qualifiée migre aux Etats Unis. De nos jours, les IT deviennent le secteur d'avenir et cela s'entend dans les villages limitrophes de Chennai où la carrière professionnelle visée n'est plus la fonction publique mais, le privé et les écoles d'ingénieurs¹²⁰ (entretiens habitants, 2012,2013).

La création de l'infrastructure routière du IT Corridor le long de la *Old Mahabalipuram Road* (aujourd'hui renommée *Rajiv Gandhi Salai*) a été faite par le *Tamil Nadu Road Development Company Limited* (TNRDC), une structure organisée en PPP¹²¹ créée en 1998. La gestion et la maintenance du projet sont réalisées par le *IT Highway Ltd* (ITEL). Le projet de IT Corridor prévoit à terme une liaison routière de 45 km entre Chennai et Mahabalipuram. Ce projet s'organise en deux phases : une première de 20 km (en cours de réalisation) partant de *Madhya Kailash Junction* (près de Thiruvanmiyur) vers Siruseri et une seconde (non commencée) qui relierait Siruseri à Mahabalipuram (cf. Figure 14, p. 129).

¹²⁰ Dans les ménages que nous interroignons, la fonction publique paraissait comme une situation stable mais difficile à atteindre (concours très sélectifs). Les fils et filles d'agriculteurs qui ne souhaitaient pas poursuivre la profession, s'inscrivaient ou étaient diplômés en *Computer Science*, et dans d'autres filières liées à l'informatique.

¹²¹ En 1998, le Partenariat Public Privé s'est établi entre le *Tamil Nadu Industrial Development Corporation Ltd* (TIDCO) et *Infrastructure Leasing and Financial Services Ltd* (IL&FS). En 2009, TIDEL racheta les parts de IL&FS. TIDEL est une entreprise du gouvernement géré par le *Tamil nadu Industrial Development Corporation* (TIDCO) et le *Electronics Corporation of Tamil Nadu Limited* (ELCOT)

Figure 14 : Le tracé du IT Corridor

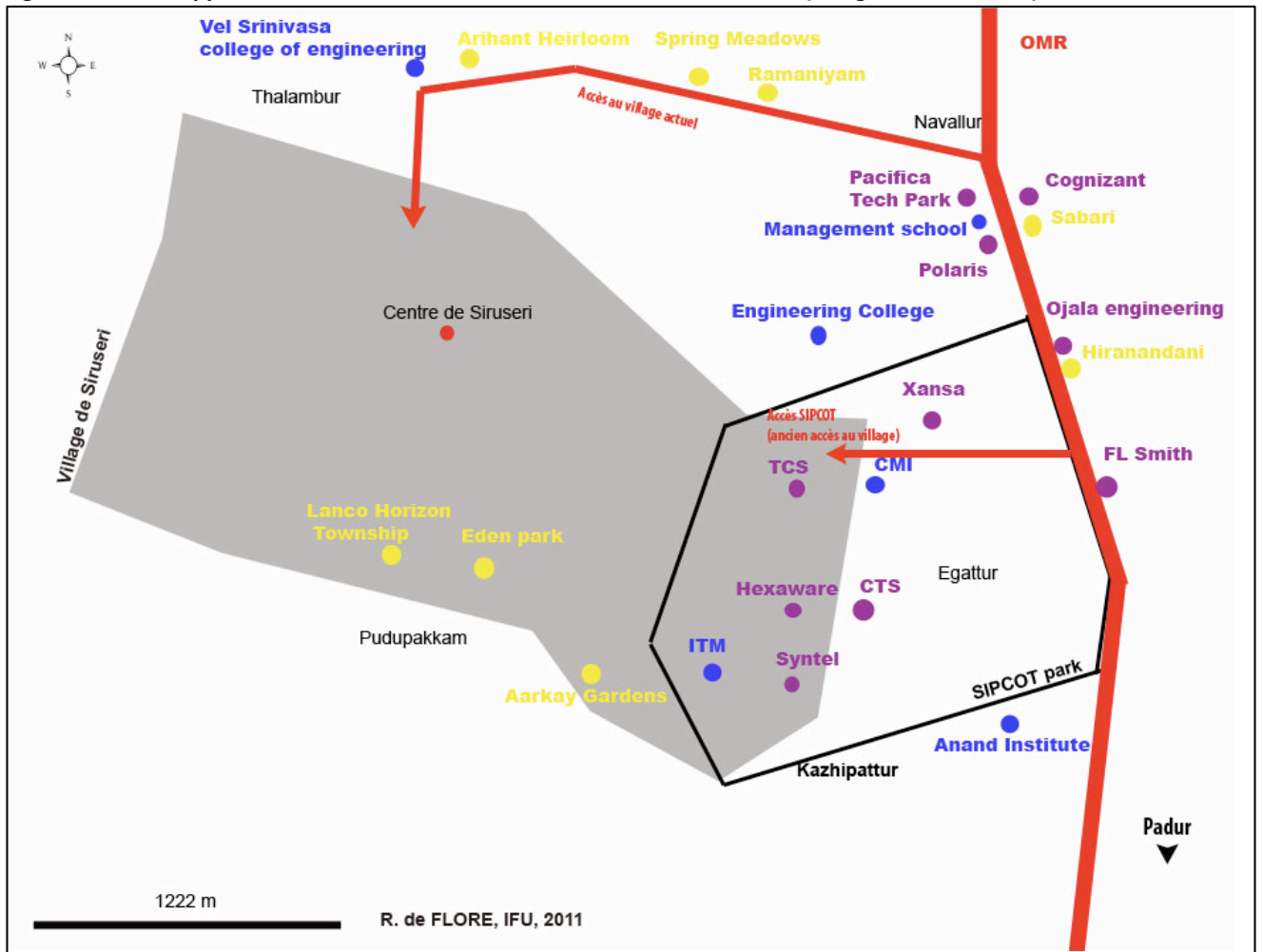


Source : www.tnrdc.com, consulté le 12/12/2014.

La route s'est élargie à deux fois trois voies séparées par un terre-plein central. Des péages ont également été installés et sont devenus actifs dès 2008.

L'élargissement de cette route a nécessité le déplacement de populations, de services et autres établissements existants le long de la voie initiale (expropriation gouvernementale). ITEL s'est chargé de la réhabilitation et de la reconstruction des services (ex : écoles). Des parcs industriels gouvernementaux ont été installés le long de ce Corridor. Le premier fut le *TIDEL IT Park* (créé fin 1990 et initié par TIDCO) situé au début du Corridor, puis le second fut implanté à Sholinganallur (initié par ELCOT) et le troisième à Siruseri le *SIPCOT IT Park* (initié par SIPCOT, s'étalant sur 800 hectares et mis en œuvre en 2000 avec un début des activités en 2005). Ces trois parcs sont spécialisés dans les industries liées à l'informatique (*Information Technology* et *Information Technology and Enabled Services*). Ils regroupent plusieurs entreprises ayant le statut de *Special Economic Zones* (SEZ) (Tata Consultancy Services (TCS), Cognizant, Hexaware etc) et diverses autres institutions telles des hôpitaux, centres de recherches, écoles d'ingénieurs (cf. Figure 15, p. 131).

Figure 15 : Développement industriel, résidentiel et universitaires à Siruseri (village du IT Corridor).



Source : relevés de terrain, 2010 in R. de FLORE, 2011.

D'autres entreprises se sont implantées dans les mêmes secteurs. Ces bureaux (en violet sur la carte s'entourent de résidences fermées haut de gamme (immeubles collectifs, en jaune), d'écoles d'ingénieurs (en bleu) et de commerces divers (chaînes de restauration rapide, commerces ambulants, cantines etc) (cf. Illustration 6, p. 132).

Illustration 6 : Activités le long du IT Corridor.



Source: cliché R. de FLORE, 2010.

Aujourd'hui, dix ans après les premières implantations, les Corridors ne sont pas constitués d'activités continues le long de la route. Les entreprises et résidences se regroupent autour de certains pôles (parcs industriels) ou s'étalent de façon discontinue. Les chercheurs interprètent cela comme un développement périphérique selon le modèle des *Edge-cities*¹²² (C2S, 2014; MARIUS-GNANOU, 2010) avec une

¹²² Le modèle des Edges Cities a été développé par J. Garreau (rédacteur au *Washington Post*) pour décrire le développement des périphéries américaines des années 1960-70 (New York, Chicago etc). Plusieurs critères précis identifient ces développements urbains proches d'infrastructures nouvelles (développement urbain récent, activités économiques, résidentielles, identifié en tant que tel par la

tendance à se localiser près de points stratégiques (ex : à proximité de la ville nouvelle : *Mahindra City*) (C2S, 2014). De notre point de vue et d'après nos observations sur le terrain, nous ne préférons pas donner une explication si formalisée de ces développements périphériques. Le concept des *Edges Cities*¹²³ caractérise des développements essentiellement économiques et les inclut dans une dynamique régionale (métropoles). Cela semble coïncider avec nos Corridors économiques de la périphérie du Grand Chennai (*Great Chennai*). Néanmoins, ce concept fut utilisé pour qualifier des espaces qui se développent par rapport à un centre métropolitain existant voire en décomposition, face aux nouveaux investissements périphériques. Or, les relations avec le centre urbain de Chennai (institutions publiques, corps élu de la municipalité) ne sont pas si évidentes voire inexistantes. Ce constat se fonde sur plusieurs analyses : l'analyse des dynamiques foncières (ex : transactions foncières, cf. chap. 4), celle de l'imbrication des lois et réglementations utilisées par les acteurs publics locaux (ex : arrangements locaux entre les administrations et les acteurs locaux, cf. chap. 4 et 7) et celle de la nature des investissements locaux et étrangers (ex : prises de décisions des acteurs, cf. chap. 4).

Pour analyser ces développements économiques, nous insisterons davantage sur l'opportunité foncière que constituent ces espaces et la particularité des négociations sur place qui ont donné lieu à ces implantations. Pour comprendre ces localisations, il est important de noter deux aspects. Premièrement, il est à souligner que ces espaces sont des villages (socialement et administrativement : *Village Panchayat*) avec des élus locaux et d'autres acteurs locaux impliqués dans le développement des territoires (constructeurs, promoteurs, personnalités célèbres et influentes etc.). Ces acteurs loin d'avoir disparu dans les années 1990, ont pour certains anticipé ces projets (ex : longue anticipation des élus de village - *President Panchayat*, cf. chap. 4), d'autres ont été impliqués à un instant précis (ex : implication

population etc). cf. GARREAU, J. (1991) *Edge City: Life on the New Frontier*, New York, Doubleday and Company, 546 p.

¹²³ Ces nouveaux lieux d'habitats et d'activités diffèrent des premières générations de périurbanisation post-guerre qui étaient lieux de résidences et généraient des migrations pendulaires vers les centres-villes. Les *Edges Cities* sont des développements économiques à part entière, qui se définissent non plus par rapport à un centre ancien (banlieue) mais par une appartenance à une aire régionale (métropole). Plus éloigné des centres, les migrations ne sont plus quotidiennes, et les habitants s'y installent délaissant les centres qui s'appauvrissent en infrastructures et en activités.

pouvant être datée lors de la vente des parcelles) ou sont toujours engagés (ex : rôle d'intermédiaire, cf. le rôle des *brokers*, chap. 5). Il est donc nécessaire de prendre en compte ces divers parcours pour comprendre la constitution de ces espaces.

Le deuxième aspect à souligner concerne les espaces qui ne font pas partie de l'aire métropolitaine (CMA), et qui sont régis par d'autres entités administratives (ex : implantations après Semmancheri régies par le *Master Plan* du *Mahabalipuram Local Planning Authority* MLPA). Cela ne signifie pas que les réglementations sont plus laxistes en dehors du CMA mais que d'autres acteurs et d'autres réglementations existent et vont intervenir dans les processus d'implantation.

Les acteurs engagés en amont et à différents moments du processus et la multiplicité des acteurs publics sont deux points essentiels à prendre en compte.

3. Les manques d'équipements inégaux.

3.1 Le manque d'équipements révèle la complexité des négociations sur place.

Le projet de IT Corridor s'est implanté lors de diverses étapes (création des parcs, annonce dans le *Master Plan*), par divers acteurs (publics, privés). Il est encore inachevé (phase I) et est géré de façon décousue par les entités administratives de l'Etat (CMDA, MLPA). La gestion de cet ensemble sera modifiée dans les années à venir et le IT Corridor entier (phase I et II) sera alors sous l'autorité du CMDA (cf. *Great Chennai*). Fait qui peut être interprété comme une gestion plus cohérente et rationnelle de l'espace. Cependant, il est également possible de l'interpréter comme une prise de pouvoir de la part des acteurs sur l'aire métropolitaine (Gestion par le CMDA prévue, cf. citation du quotidien *The New Indian Express*, 10/08/2012, p. 121). Cette extension de la zone ne se fera pas sans tensions et négociations avec les autres pouvoirs existants (groupes privés, partis politiques, entrepreneurs étrangers etc) avec lesquels, il va falloir arriver à des consensus. Un unique gestionnaire ne signifie pas une gestion homogène mais, simplement que les acteurs négocieront différemment.

Dans les négociations, nous ne postulons pas que des coalitions d'acteurs privés vs publics seront mises en œuvre. Le fait que des réunions se soient déroulées (2004, 2011) entre acteurs publics présentant le projet de développement industriel aux entrepreneurs ne signifie pas que ces derniers décident et agissent dans le cadre de

leurs fonctions respectives (publique, privées), ni qu'ils attendent ce type d'instance pour engager les négociations. Il existe des stratégies individuelles et des alliances d'acteurs qui, par des compromis, conviennent d'actions à mener. Il existe des rapports de pouvoirs qui font, par exemple, que les actions d'un promoteur (agissant en tant que promoteur dans l'optique de faire du profit) seront tempérées par les compromis qu'il devra faire face aux autres acteurs (autres promoteurs, habitants, fonctionnaires, élus). Ces rapports de force s'exercent dans de multiples lieux, c'est pourquoi notre analyse ne se restreindra pas aux seuls lieux administratifs ou de décisions politiques. C'est précisément sur ces compromis et les lieux d'exercices de ces négociations, que se pencheront nos études de cas. Nous nous efforcerons de décrire les enjeux des acteurs afin de mettre en évidence leurs choix et les alliances adoptées dans la réalisation de leur projet.

Ces alliances se déclinent à différentes étapes du projet et concernent divers domaines. Au-delà du secteur foncier (phase amont d'acquisition des sols, sur laquelle nous reviendrons dans le chapitre 4), les infrastructures et équipements font également l'objet de négociations (phase aval des projets : gestion et maintenance). Les équipements coloniaux subsistent et des moyens coûteux doivent être mobilisés pour les réhabiliter voire les reconstruire. Ce manque d'équipements n'est pas nouveau dans la région de Chennai et, dans sa description du développement résidentiel et industriel des années 1950, C. Auclair le mentionnait comme étant un "handicap majeur" (AUCLAIR, 1998, p. 89). Cependant, il est intéressant de noter que ces manques sont inégaux. Certains endroits sont dépourvus de services de proximité, d'équipements sanitaires (eau, assainissement) et de transports ; à contrario, d'autres, sont munis de la fibre optique, de la téléphonie avec un câblage souterrain et des réseaux d'égouts. Ces inégalités sont visibles à l'échelle de la région sud (district de Kancheepuram) et au sein d'un même village. A Siruseri, les entreprises bénéficient d'une meilleure tenue de l'électricité tandis que les habitants sont toujours soumis aux coupures quotidiennes. La différence d'équipements est visible à quelques rues près.

Dans les années 2000, le directeur voulait s'installer le long de la East Coast Road mais ce n'était pas possible à cause des restrictions environnementales. Donc il a continué à chercher dans les environs et a entendu parler du projet SIPCOT. Il y a des avantages à être situé dans le campus : pas besoin d'acheter le foncier car (nous le louons par le biais) d'un contrat de bail, il a une bonne réputation et l'entretien et la gestion sont assurés par le gouvernement. Il y a des équipements performants garantis par le

gouvernement : la possibilité d'avoir de l'électricité sans coupures, d'avoir internet à haut débit, etc.

M.MM, employé du parc SIPCOT, Tamil Nadu, 08/09/2010.

L'électricité est le problème majeur. Le matin, nous avons 2 à 3 heures de coupures, puis cela recommence l'après-midi et le soir aussi.

Famille de M. Ra, habitants de Siruseri, Tamil Nadu, 26/04/2012.

Plus encore, nous observons ces inégalités au sein même d'un projet unique. Sur le site d'Oragadam, le directeur de l'usine Renault expose ces différences de traitement au sein du parc SIPCOT, en comparant les "promesses" faites par le gouvernement (via les services tels que SIPCOT) et la réalité des équipements réalisés sur le site.

Les promesses [du gouvernement] sur les infrastructures ! Des routes [et] de l'électricité, on vous donnera, de l'eau on vous donnera...

Des routes, on nous [en] a donné, mais tard. L'eau, ça n'a pas vraiment été un sujet [et] l'électricité, on [en] a eu, [pour ça] on est protégé, l'Etat ne peut pas nous [le] couper... sinon, on s'arrête ! [Il] faut une centrale [entière] pour faire tourner l'usine !

Nos fournisseurs et les autres industriels [eux], sont soumis aux heures de coupures. Cet hôtel¹²⁴ [par exemple], tourne sur générateur [groupe électrogène], [et cela représente] des milliers d'euros par jour !

Manager de l'entreprise Renault (n°1), Chennai, 10/05/2013.

Dans le cadre de cet entretien, le manager abordera en détail les négociations qu'il a pu avoir avec les membres du gouvernement lors de l'implantation de l'usine (cf. chapitre 3 et 4). Mais d'ores et déjà, ses propos implicites figurant dans cet extrait, révèlent une électricité, difficilement distribuée au Tamil Nadu ("heures de coupures") et dont l'absence entraîne des coûts importants ("des milliers d'euros par jour"). Son obtention pour le fonctionnement de l'usine ("centrale pour faire tourner l'usine") a été une condition que l'entrepreneur n'a pas voulu négocier avec le gouvernement, sous prétexte "[d']arrêter" ses activités.

Ce site n'est pas une exception.

Celui de SIPCOT à Siruseri, bien équipé, ne dispose pas d'eau directement acheminée. Celle-ci est délivrée par des camions provenant des villages alentours et dont la gestion (livraison, impôts) est assurée par les dirigeants locaux.

¹²⁴ A titre d'exemple, l'enquêté mentionne l'hôtel où a lieu l'entretien.

Toutes les entreprises prennent de l'eau [provenant] de Siruseri. Nous avons huit puits. Le président du village [conditionne] leur approvisionnement en eau, sur lequel ils doivent payer des taxes.

Ancien conseiller du village, Siruseri, 2013.

Le manque de moyen financier et l'absence de planification ne suffisent donc pas à expliquer ces inégalités d'infrastructures. Ces équipements font l'objet de négociations entre entrepreneurs et gouvernement mais, aussi avec les dirigeants locaux. Ces arrangements sont très peu décrits car ils sont regroupés dans "la petite corruption". Pourtant, ils concourent à la mise en œuvre et à la fabrique de ces espaces¹²⁵.

Ce manque d'équipements et d'offre en logements, est une critique récurrente des institutions mondiales (ex : La Banque Mondiale souligne le manque d'équipements et d'infrastructures qui rendraient ces espaces non viables/dynamiques, cf. chap. 1). Néanmoins, la mise en équipement de ces espaces serait-elle suffisante pour que l'activité s'intensifie et que de nouveaux ménages s'y installent ?

Au sein du IT Corridor, les familles ne sont pas encore décidées à établir leur résidence principale. Dans quelle mesure, les employés poursuivent-ils leurs migrations pendulaires (Chennai centre – lieux d'activités sur le IT Corridor) ? Nos entretiens avec les nouveaux employés de ces espaces dévoilent de multiples causes pouvant être personnelles, familiales, culturelles et donc pas seulement liées à ce manque d'équipements.

3.2 Les équipements sont-ils les moteurs de l'attractivité ?

Depuis les années 2005, les entreprises installent leurs filiales au sein du IT Corridor entraînant ainsi la mutation de leurs ingénieurs et autres cadres titularisés (les employés contractuels sont généralement recrutés via des agences). Les promoteurs de résidences fermées ont anticipé ces mutations en prévoyant des ensembles sécurisés et dotés d'équipements de loisirs (piscines, terrains de sports, commerces de proximité). Néanmoins, les familles logeant au centre-ville de Chennai sont encore

¹²⁵ L'exemple de l'acheminement de l'électricité est également significatif car il illustre les conflits existants entre les partis DMK et du Congrès. A titre d'exemple, l'électricité est bien acheminée dans les villages appartenant à l'Etat de Pondichéry (Congrès) et non distribuée dans ceux limitrophes (ex: proximité d'Auroville) car ils appartiennent au Tamil Nadu (DMK).

réticentes à déménager dans ces ensembles résidentiels. Plusieurs raisons peuvent expliquer cela.

Tout d'abord, les entreprises mettent en place des navettes qui permettent aux employés de faire quotidiennement les allers-retours quotidiennement de leur domicile (ou points centraux bien desservis à Chennai comme Thiruvanmiyur), et ce en fonction des horaires de travail (M. MM, employé du parc SIPCOT, Siruseri, 2010). Ce service leur permet d'éviter les taxis et *rickshaws*¹²⁶ hors de prix sur la zone. Deuxièmement, les ménages habitent souvent à proximité de leurs beaux-parents ce qui leur permet d'être assistés dans des tâches quotidiennes, telles que les gardes d'enfants la cuisine (M. MM, employé du parc SIPCOT, Siruseri, 2010). Un déplacement loin du cercle familial ou une garde des enfants confiées à des personnes extérieures sont pour certains foyers non envisageables. Troisièmement, hormis les équipements, beaucoup d'autres services ne sont pas encore disponibles au sein du IT Corridor (médecins, écoles privées etc) ou alors sont très éloignés de leur aire de travail, ce qui oblige de longues marches sous le soleil ou de nuit pour se rendre sur les lieux de restauration et de commerce (M. P., Mme N., employés du parc SIPCOT, Siruseri, 2010). Quatrièmement, certains ménages attendent le bon moment et tentent d'investir eux-mêmes plutôt que de louer ou d'acheter des appartements très chers (M. et Mme S., employé du parc SIPCOT, Siruseri, 2013). Enfin, cinquièmement, les ménages restent sceptiques à l'idée de s'installer dans un lieu qui, au-delà de ces entreprises fermées, reste inconnu.

Pour moi, Siruseri n'était pas une vraie installation villageoise (*serious settlement*), il n'y a jamais vraiment eu de vie de village avant. Les villages dynamiques étaient Navallur et Egattur. Je ne me suis jamais rendu au village de Siruseri, je ne suis jamais sorti derrière le parc.

M.MM, employé du parc, 08/09/2010.

Quand je vivais à Chennai, j'ai certainement dû passer par Siruseri mais je ne m'en souviens plus. Quand je suis arrivé à SIPCOT, je ne savais même pas qu'il y avait un village du nom de Siruseri.

M.P, employé du parc, 08/09/2010.

¹²⁶ Si dans d'autres métropoles indiennes, les rickshaws établissent leurs prix en fonction des km effectués (ex : Delhi, Bangalore), la ville de Chennai est une exception. Le prix de la course est à négocier à l'avance et cela augmente si l'on est étranger à la localité (autre Etat ou étranger), selon la tenue vestimentaire, la caste etc. D'une manière générale, ce moyen de transport est plus coûteux que dans les autres métropoles et les voyageurs doivent recourir au système du *share auto* au sein d'un rickshaw non prévu à cet effet (rickshaws 3 places partagés entre 5 voire 10 voyageurs).

En s'intéressant aux logiques individuelles on constate rapidement que les acteurs n'agissent pas au regard "[d']exigences globales" (C2S, 2014) et qu'avant d'appartenir à la "World Class City", ce sont des hommes et des femmes ayant des préoccupations de couples, ménages, employés, employeurs, qu'il faut mettre en évidence pour comprendre ce qui guide leurs choix.

Conclusion : Le sud, un endroit propice à la négociation d'implantation d'activités humaines et immobilières.

Les spécificités de la zone sud de Chennai nous permettent de révéler que cette zone ne tire pas son dynamisme économique et résidentiel uniquement depuis les récentes implantations. Au contraire, nous pouvons même affirmer que ces implantations ne sont pas des leviers de développement qui de fil en aiguille attirent les entreprises et leurs employés. La construction de résidences immobilières à proximité des entreprises ne suffit pas à garantir la présence de futurs locataires et propriétaires et de même, la mise en place de parcs technologiques et de plans stratégiques de développement ne suffit pas à garantir l'aménagement continu des Corridors, aujourd'hui disparate. Les opportunités, ou ce qui fait que l'on va y investir et s'y installer, dépendent de logiques diverses telles que l'image et la représentation du lieu (zone calme pour les retraités ou zone inconnue et totalement déserte pour les employés-cadres de la ville), les obligations professionnelles ou familiales (mutations professionnelles, activités du conjoint, garde des enfants) et de la possibilité d'avoir à disposition des éléments jugés comme requis par les acteurs et qui justifieraient l'emménagement dans un nouveau lieu nécessaires à son installation (assurance d'avoir un meilleur salaire, assurance de devenir propriétaire, assurance d'avoir de l'électricité pour faire tourner son usine etc.). Cette dernière catégorie concerne des éléments qui ne sont pas liés au lieu et à son attractivité mais bien à la propension qu'ont les acteurs à négocier des avantages qu'ils n'auraient pas pu avoir ailleurs. C'est en découvrant les motivations des acteurs que nous pouvons mettre en évidence ces facteurs de l'implantation pouvant être particuliers à une région ou encore la résultante de négociations.

Conclusion générale : La multiplicité des acteurs du terrain dans l'élaboration des Corridors industriels.

Pour comprendre la mise en œuvre de ces projets, notre démarche n'est pas d'analyser les intentions du gouvernement à travers les documents stratégiques de planification mais bien l'inverse. Le dynamisme économique de la ville de Chennai provient historiquement d'entrepreneurs et des employés du secteur textile, et des représentants des institutions dont les rôles sont évolutifs et multiples. Revenir sur la concurrence entre ces acteurs et sur l'histoire industrielle de Chennai nous permet de mettre en évidence que la localisation actuelle des projets est dépendante de ce passé et des réseaux de pouvoirs existants. Les pouvoirs publics décrivent leur territoire comme le support du développement industriel de l'Etat entier. Mais, une fois ces discours croisés aux micro-logiques internes propres aux institutions et à celles localisées au sein du territoire, nous voyons que la législation n'est pas une fin en soi mais le produit d'actions perpétuellement anticipées, remaniées et instables. Le territoire évolue selon l'organisation ou la désorganisation de ces micro-logiques. Le développement des Corridors à Chennai n'est pas issu de l'application d'un document mais bien par le développement d'activités industrielles privées, d'espaces résidentiels faisant l'enjeu d'une pression foncière et de la stratégie d'acteurs du terrain.

Nous arrivons ici à deux résultats majeurs qui nous permettront de développer par la suite la constitution des micro-logiques dans nos cas d'étude.

Premièrement, la décomposition précise des acteurs institutionnels en jeu (chap. 2 - I.) nous est utile pour la suite (chap. 3, 4 et 7) car cela permettra de discuter de leur rôle particulier en tant qu'institution (organes élus, nommés) et en tant qu'individu (homme influent politiquement, propriétaires terriens). Pour plusieurs Etats (et probablement l'ensemble de l'Union Indienne), les chercheurs soulignent le faible pouvoir de décision des municipalités face aux Etats dans l'organisation et l'aménagement des villes (ex: les municipalités régulent les plans d'urbanisme et l'Etat prend les décisions, cas de Pune, SAMI, 2013, p. 156). Cependant, l'analyse interne de ces structures dévoile une réalité plus nuancée. R. de Bergecol, dans son analyse des

mécanismes de décentralisation, rend compte de municipalités pouvant être puissantes car les élus capturent le pouvoir démocratique local et exercent une pression sur les fonctionnaires nommés. A contrario, il ajoute qu'elle peuvent être faibles car elles restent dépendantes techniquement et financièrement des Etats régionaux (cf. cas de l'Uttar Pradesh, de BERCEGOL, 2015.). Notre observation de processus à l'échelle micro montre que l'Etat se décompose en plusieurs institutions non cohérentes entre elles et que l'aménagement du territoire résulte des prises de pouvoirs des uns et des autres (ex: MLPA accorde les permis de construire alors que le DTCP en a la compétence, cf. chap. 2 - I.2.2, ex du CMDA et du TNUIFSL, cf. chap. 2 - I.2.2; de même, les agences parapubliques ne sont que des organes exécutifs des Ministères se réduisant parfois à une ou deux personnes influentes, cf. chap. 3). La question à laquelle nous nous attacherons à répondre dans les chapitres suivants est de savoir comment les jeux internes au sein des institutions publiques se confrontent-ils aux acteurs privés négociant l'acquisition et la conversion des sols pour l'implantation des projets?

Notre second résultat découle de cette question et suppose la prise en compte de l'ensemble des acteurs, privés comme publics, qui une fois dans les transactions négocient selon des stratégies propres, le plus souvent dépendantes de relations et de préoccupations personnelles. Comme le souligne N. Sami, peu de chercheurs s'attardent sur le rôle des acteurs non-étatiques (ne travaillant pas directement au sein de gouvernements régionaux ou locaux en place) et leurs relations avec les acteurs de l'Etat pour étudier leurs échanges et les réseaux politiques comme sociaux qui se tissent entre eux dans la production immobilière (SAMI, 2013). Dorénavant et grâce aux réformes de la libéralisation économique, ces acteurs privés pénètrent de nouveaux secteurs d'activités (ex : "IT, biotechnologies", *ibid*) et investissent dans "une variété de produits financiers (...) plus facilement disponibles" (*ibid*). Selon l'auteure, il s'agit là d'une "situation parfaite pour les acteurs opportunistes de la production de la ville (*opportunistic urban stakeholders*) tels que les entrepreneurs (*business leaders*), les hommes politiques, les bureaucrates, les propriétaires, les agriculteurs et les ONG..." (SAMI, 2013, p. 152). Il est vrai que ces opportunités sont effectivement facilitées depuis les récentes réformes et que de nouveaux acteurs non engagés dans la

production de la ville s'y insèrent (ex: "architectes internationaux, entreprises de la finance globale", SAMI, *op.cit.* ou encore les nouveaux *brokers*, cf. discussion in chap. 5). Comme nous l'avons démontré dans ce chapitre, ces acteurs, nouveaux ou anciens, indiens comme étrangers, privés comme appartenant à la sphère publique, sont engagés dans des dynamiques anciennes qui jouent sur ces potentiels. Les entrepreneurs de Chennai n'ont pas attendu la libéralisation économique pour investir au sud de Chennai (cf. chap.2 - II et III) et malgré les nouvelles mesures et "promesses" (pour reprendre les termes du manager de Renault, n°1) de ces réformes, ces derniers anticipent les futurs facteurs qui faciliteraient leur implantation (ex: présence d'électricité, chap. 2; négociation des contrats de SEZ, cf. chap. 3). Dans cette dynamique, "les structures de pouvoirs de longue date et les réseaux politiques s'adaptent aux changements politiques et économiques de l'environnement urbain" (SAMI, 2013, p. 152). En réalité, nous ajouterons même que les nouveaux acteurs de cette production urbaine (étrangers, nouveaux investisseurs locaux) pénètrent les anciens réseaux de pouvoirs ou émergent en créant le leur et que, ces rencontres négociées produisent les changements politiques et économiques actuels.

Ce qui pour nous semble manquer à l'analyse de la production des grands projets est l'étude précise des stratégies individuelles, la description fine des enchaînements de ces stratégies et les portraits sociologiques de ces acteurs. Là est bien notre intention, à savoir mettre à jour ces dynamiques pour une meilleure compréhension des constitutions de réseaux d'acteurs. Cela explique la raison pour laquelle nous n'emploierons pas le terme de coalitions pour rendre compte de ces interactions (cf. chap. 1 - II. 3.3.2). S'il peut être utilisé dans l'analyse des projets en Inde par des chercheurs qui considèrent qu'il existe des groupes de pouvoirs distincts, et non des coalitions unies (SAMI, 2013), nous pensons néanmoins qu'il n'y a pas de "but commun" (*common goal*) qui motive les individus. Chacun agit en fonction d'intérêts propres, qui ne sont pas forcément égoïstes ou personnels, mais dans lesquels le projet a une signification particulière, constitue une ressource spécifique et permet d'atteindre un but singulier. Même si 121 familles agissent dans une même entité administrative et au nom d'un même projet (ex: création de *Magarpatta City* par 120 familles d'agriculteurs et d'une famille leader de la construction du projet : les

Magar, Pune, SAMI, 2013), chacun aura ses propres motivations et priorités qui ne sont pas nécessairement en lien avec le projet. La concrétisation du projet ne sera pas le résultat d'un "leader capable d'unir une large communauté autour d'un but commun" (SAMI, 2013, p. 161) mais la négociation d'un leader avec 120 familles différentes, aux attentes, aspirations et volontés diverses, que la réalisation du projet pourrait éventuellement assouvir.

Pour comprendre la localisation de ces structures immobilières résidentielles, d'entreprises ou commerciales, il nous faut interroger les motivations des chefs d'entreprise, promoteurs et investisseurs qui prennent l'initiative d'implanter leur activité dans des lieux nouveaux (en Inde pour le groupe Renault et au Tamil Nadu pour le groupe L&T) et qui en sus, les contraignent à aller à la rencontre d'individus issus de réseaux qui leur sont inconnus (élus de ces localités, agences parapubliques). Au-delà de la logique de projet et de celle associée à leur rôle dans la société (employé, managers), quelles sont les raisons qui motivent les acteurs ? Quels sont les critères essentiels qu'ils se fixent et quels sont les compromis qu'ils effectuent ? En d'autres termes, de quoi dépend la négociation entre ces entreprises privées et les gouvernements dans la constitution de ces Corridors ? Nous verrons dans le chapitre suivant, les stratégies d'entrepreneurs (cf. Chap. 3 : les cas de L&T et de Renault) et en quoi leurs volontés se heurtent aux réalités des localités choisies pour l'implantation de leur projet.

CHAPITRE 3 : LA CONQUETE DU MARCHE INDIEN : STRATEGIES MARKETING ET REALITES LOCALES.

Introduction

Si la planification d'un territoire peut être programmée, définie ou remise en question par l'action d'individus appartenant aux sphères publiques comme privées (cf. chap. 2), quels sont les enjeux de ces acteurs les menant à de telles transformations ? Au-delà des stratégies planificatrices affirmées des Etats et de leurs services déconcentrés (DTCP, CMDA, MLPA), comment les projets se mettent-ils concrètement en place ? Comme nous l'avons précisé plus haut (conclusion chap. 2), de nouveaux acteurs pénètrent les circuits existants de réseaux d'acteurs en charge de la planification des territoires. Les entrepreneurs de groupes internationaux et les promoteurs immobiliers implantés dans toute l'Inde font partie de ces nouveaux acteurs à la recherche de brèches pour s'introduire ponctuellement voire durablement au sein du Tamil Nadu. Dans l'élaboration de sa stratégie, chaque entrepreneur appréhende de différentes façons l'implantation de son activité au sein de ces localités inconnues. Si ces derniers ont des stratégies bien calculées, nous mettrons en évidence les efforts et les ressources fournis pour les accomplir.

Le but de ce chapitre est de démontrer que l'implantation est bien un compromis entre des objectifs de départ (ex: décisions des entrepreneurs) et des actions calculées (ou non) tout au long du processus, qui proviennent de divers acteurs concernés (ou non) par les accords contractualisés (partenariats, autorisations de construction).

Nous commencerons par l'historique d'un groupe de production de matériaux et de métaux pour la construction (*L&T Group*). Il a choisi de venir édifier un complexe de logements et de loisirs à Siruseri (filiale *L&T South City Project*) dédiés aux employés-cadres des entreprises informatiques récemment installées dans la zone. Nous présenterons le récit du manager de ce projet en charge d'acquérir des sols depuis les années 2004 afin de mettre en place le programme immobilier en trois phases (I). Puis, nous verrons les objectifs que s'est fixés le manager du groupe Renault pour la réalisation de l'usine automobile Renault-Nissan à *Oragadam SIPCOT Park* dans

le *Village Panchayat* de Oragadam (II). Venant directement de l'étranger avec son équipe¹²⁷, il a choisi un Etat connu pour son activité dans le secteur automobile : le Tamil Nadu, où il tente de se faire des contacts pour assurer la continuité de ses activités de façon durable. Enfin, nous discuterons des stratégies adoptées par ces entrepreneurs partagés entre leurs obligations professionnelles, leurs objectifs de carrière et les contraintes sociales et politiques qu'impose la mise en œuvre d'un projet dans une nouvelle localité (III).

¹²⁷ Le manager est chargé d'assurer le développement des activités du groupe dans divers pays du globe. Il passe donc plusieurs années dans chaque pays afin d'implanter des usines. Il arrive en Inde pour la première fois dans le cadre de l'implantation de cette usine à Oragadam. Son équipe d'ingénieurs, d'architectes et autres concepteurs de l'usine vient directement de France, comme la plupart des cadres-dirigeants qui assurent le fonctionnement de l'usine aujourd'hui.

I. L&T : Des logements pour loger les employés des industries.

1. Un ensemble résidentiel haut de gamme.

1.1 Le pari de bâtir un complexe résidentiel au sein d'un "village".

Le groupe Larson and Toubro (L&T), entreprise indienne¹²⁸, a choisi le village de Siruseri pour réaliser son programme immobilier haut de gamme. En 2013, au moment des enquêtes, la première phase du projet est achevée (cf. Illustration 7, p. 146) mais la seconde phase n'était pas encore commencée.

Illustration 7 : Résidence immobilière L&T real estate (Phase I - Siruseri)



Source : in R. de FLORE, 2013.

La construction des bâtiments a commencé au début de l'année 2008 (cf. Encadré 3, p. 147). Cette première phase dont l'ensemble des lots a été vendu, compte aujourd'hui des résidents locataires ou propriétaires. Le démarrage de la seconde phase, déjà planifiée au moment de nos enquêtes (2013), était en attente de "la validation du permis de construire" (Manager du projet L&T, 2013). Lors de nos

¹²⁸ Larson & Toubro est une entreprise Indienne, créée en 1938 par deux Danois, spécialisée dans les matériaux de constructions (acier etc), les domaines de l'ingénierie, la finance. Ils n'ont actuellement que deux projets immobiliers dans l'Inde (Siruseri et un autre dans le nord de l'Inde). Une filiale logement a été créée pour l'implantation de la résidence à Siruseri : *South City Project Ltd.*

entretiens les personnels chargés du projet nous ont décrit la phase 1 et 2. C'est au cours de notre rencontre avec un des *President Panchayats* de la région que nous avons alors appris qu'une troisième phase était en prévision.

Encadré 3 : Phases du projet de L&T

La superficie totale du projet est estimée à **38 ha** (95 acres).

PHASE I : La première phase occupe 5,6 ha (14 acres) et regroupe 656 logements d'une ou deux chambres (2&3 Bed Hall Kitchen BHK). Période de construction : janv. 2008 à 2009 (durée : 13 mois).

PHASE II : Une seconde phase devrait occuper 18 ha (45 acres) et comprendre 15 tours qui totaliseront 3 400 logements (1,2&3 BHK). Permis de construire en cours. Aucunes constructions au moment de l'enquête (2013).

PHASE III : une troisième phase sera construite (selon entretien avec le *President Panchayat* du village). Le manager ne nous a pas parlé de cette phase III.

Source : entretiens avec les responsables du projet L&T et données disponibles sur www.Intrealty.com, consultées en 2013.

Le responsable du projet est arrivé sur les lieux, sans connaître ce "village", dont les "routes n'étaient pas bonnes". Il s'est référé au *President Panchayat* du village pour identifier des parcelles et leurs propriétaires.

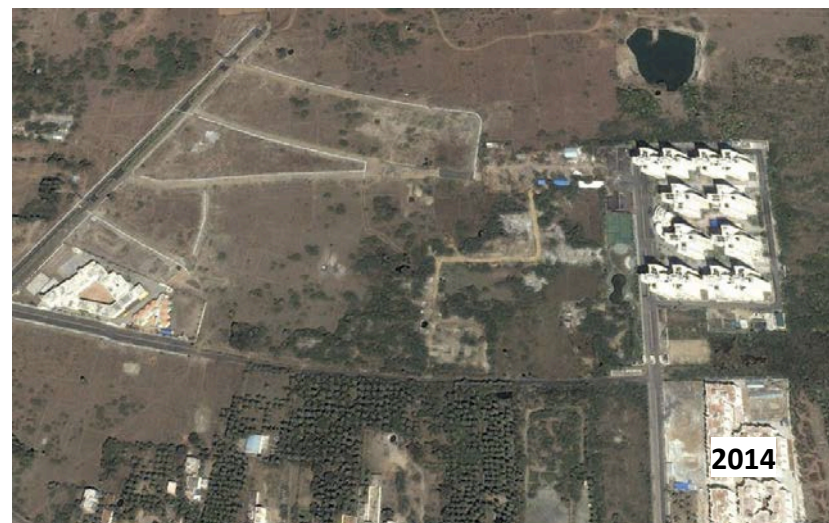
Pour nous introduire auprès des villageois, nous sommes allés voir le *panchayat president* (élu du village) et les membres du *ward comitee* (comité de quartier) qui nous ont présenté des *local mediators* (médiateurs du village). //

Au début, nous n'avions pas identifié de terres en particulier. Nous sommes allés voir le président du village pour demander qu'elles seraient les terres disponibles, puis il nous a fourni les noms des propriétaires. J'étais là dès le début du projet et, à cette époque, il n'y avait rien ! C'était vraiment un village ! Les routes n'étaient pas bonnes.

Manager du projet L&T South City Project (n°1), Chennai, 26/03/2013.

Les constructions ont été réalisées en étapes sur plusieurs parcelles de tailles diverses (de quelques m² à plusieurs hectares, cf. chapitre 4), comme le montre ces photos satellites (cf. Illustration 8, p. 148).

Illustration 8 : Evolution du site L&T (Phase I - Siruseri).



En plus des logements construits, le complexe immobilier compte des courts de tennis, des terrains de jeux, une crèche, un petit commerce de proximité et un théâtre en plein air (cf. Illustration 9, p. 150).

Illustration 9 : Entrée de la résidence L&T et équipements de loisirs (Siruseri).



Source : Clichés R. de FLORE, 2013.

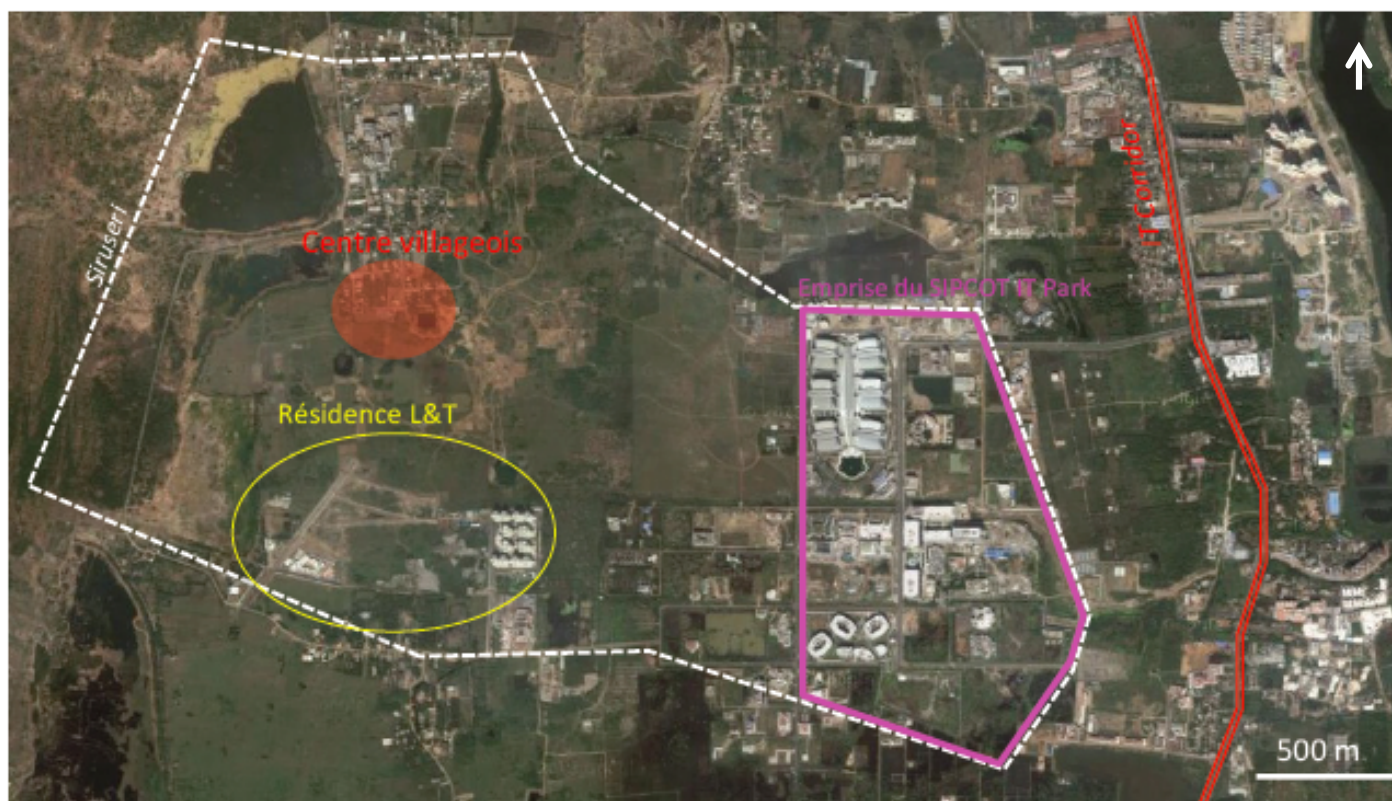
1.2 Le pari de loger les employés de SIPCOT.

L'objectif de ce programme immobilier est d'accueillir les "employés du parc de SIPCOT" et les nombreux employés qualifiés (ingénieurs, cadres) travaillant au sein des entreprises du *IT Corridor* (cf. Illustration 10, p. 151).

Ce projet a été planifié pour les employés du SIPCOT IT Park de Siruseri (...) 70 entreprises y seront implantées avec environ 1,4 *lakhs* d'employés. Actuellement, 30 entreprises y sont et 45 000 employés y travaillent. Initialement, ce projet était prévu pour eux, mais plus tard, beaucoup d'autres personnes ont été intéressées par l'achat d'appartements (...) des personnes de tous les Etats [de l'Inde]. 40% de nos propriétaires sont des *Non Resident Indian* (NRI) qui ont des contrats temporaires ici.

Manager du projet L&T South City (n°2), Chennai, entretien du 26/03/2013.

Illustration 10 : L'emprise du développement industriel et résidentiel à Siruseri.



Source : La limite administrative du village de Siruseri a été tracée approximativement selon les données du plan cadastral d'origine. Le tracé du parc SIPCOT délimite son emprise au sein de Siruseri mais ne correspond pas au périmètre entier du parc qui comprend également les villages d'Egattur, Mutthukadu, Kazhipattur, Pudupakkam, Navallur.

Fond de carte : Google maps, Réalisation RdF, 2014.

Le cas de L&T n'est pas isolé car plusieurs résidences s'établissent autour des entreprises et parcs technologiques dans le but de loger les entrepreneurs et employés de ces sites du sud de Chennai. Les groupes de promoteurs sont locaux (du Tamil Nadu) ou nationaux (Bangalore, Mumbai) voire internationaux. L'argument commercial qu'ils mettent en avant pour vendre leurs appartements est leur proximité aux pôles économiques ("near Siruseri IT Park", cf. Illustration 11, p. 153) et sont des villes au "style de vie global" ("Global Lifestyle City", cf. illustration).

Illustration 11 : Affiche publicitaire d'un groupe immobilier.

A USD 2.6 billion global real estate conglomerate,
creating dream homes across the world for over 35 years.

PACIFICA
COMPANIES
Shaping real estate globally... since 1978

& Tamil Nadu's fast growing real estate company

Exclusive Channel Partner

VIP
HOUSING AND
CONSTRUCTION

ISO 9001 : 2008 CERTIFIED

Presents India's first
Global Lifestyle City.

PACIFICA
aurum
LIFE. AT ITS BEST.

OMR, Chennai.
(Near Siruseri IT Park)

110 Acres Global Lifestyle City
Club Aurum spread over 8 Acres of land
2, 3 & 4 BHK Lifestyle Apartments
and Luxury Villas.

Offer Price
for Apartments
₹3470*/sq.ft

DTCP
APPROVED
DTCP

www.propertywala.com

Source :

Les personnages de la publicité sont des acteurs du cinéma local : Sneha and Prasanna (productions des Etats du Sud : films Telugu, Tamoul et Malayalam).

Le tampon "DTCP approved" signifie que la résidence a été construite avec un permis de construire, donc conforme aux autorités du Department of Town and Country Planning (DTCP) de Chennai.

www.propertywala.com, consulté le 10/05/2014.

Notre intention première est de comprendre le montage de ce projet. Nous verrons comment cet entrepreneur a pu monter sa structure résidentielle, et notamment la phase I. Pour décomposer l'ensemble des étapes du projet, il est important de collecter la vision des acteurs initiateurs du projet, de comprendre leurs objectifs et de recenser leurs actions. Néanmoins, leurs actions isolées ne peuvent suffire à interroger les modalités d'implantations car elles sont en interactions avec d'autres et notamment celles des acteurs liés au territoire concerné.

Ces promoteurs s'établissent à proximité des développements industriels et comprennent de nombreux équipements de loisirs (piscines, terrains de sports, salles de sports etc.) mais aussi commerciaux (petites épiceries avec des produits importés et locaux) et scolaires (crèches, écoles primaires). L'entrepreneur de L&T a-t-il choisi Siruseri uniquement grâce à la polarité qu'apporte la proximité du parc SIPCOT ? Notre objectif ici est d'exposer des réalités encore peu discutées dans le montage de projet : l'action locale. Dans quelle mesure les entrepreneurs envisagent-ils la présence et le comportement des acteurs locaux dans leurs stratégies ?

2. Le IT Corridor, une bonne réputation et un réseau politique : les facteurs d'une implantation sûre.

Le groupe L&T s'insère dans la dynamique du IT Corridor sans en faire partie administrativement.

La vocation résidentielle du groupe l'exclut de fait du développement industriel initié par les nouvelles technologies de l'information et les services liés (IT/ITES). Contrairement aux villes satellites organisées en Partenariats Publics Privés (ex: *Mahindra World City*¹²⁹), cet établissement n'a pas bénéficié d'aides directes matérielles (infrastructures, équipements) ni de soutien financier du gouvernement pour loger les salariés d'une entreprise. Même si le responsable du programme L&T mentionne clairement que le projet est dédié aux salariés (cf. entretien précédent), il n'existe aucun

¹²⁹ Mahindra World City est un campus industriel en Zone Economique Spéciale (SEZ) au sud de Chennai sur la route NH45. La ville s'étend sur près de 6km² et comprend industries et résidences immobilières. La création de ce site est une initiative entre l'entreprise *Mahindra Group* et l'agence du gouvernement du Tamil Nadu *Tamil Nadu Industrial Development Corporation* (TIDCO). Cette agence publique est également à l'initiative du IT TIDEL Park (autre parc technologique situé sur le IT Corridor).

accord officiel (contrats) avec l'agence SIPCOT¹³⁰ ni même avec les départements du logement et de la planification du gouvernement. Ces implantations se font donc sans appuis formalisés du gouvernement. Ce qui veut dire que les entrepreneurs prennent le risque de construire de grands ensembles immobiliers en anticipant un développement urbain futur.

Néanmoins, cette prise de risque est amoindrie par l'information que tentent de collecter les entrepreneurs (relations avec les hauts-fonctionnaires, réunions officielles gouvernement/entreprises, etc.). Dans notre cas, le groupe L&T n'est pas spécialisé dans la construction de logements (deux filiales logements dans toute l'Inde) comme peuvent l'être les autres groupes implantés le long du IT Corridor (exemple des groupes de promoteurs indiens également implantés dans plusieurs métropoles : *Hirandani, DLF* etc.). Parmi les facteurs qui pouvaient leur garantir une activité prospère, nous avons noté la réputation du groupe et le réseau. En effet, L&T est une entreprise connue dans le sud de l'Inde (filiale en ingénierie, création d'un port à Chennai en 2013) et sa "bonne" réputation était une garantie de sérieux auprès des institutions et acteurs privés qui accueillaient la structure sur place (cf. M. Sa, habitant, M. V. fonctionnaire SIPCOT). D'autre part, des actions réalisées au sein du CMDA leur garantissaient des points de contacts auprès du gouvernement (réalisation des plans d'urbanisme, cf. Master Plan 1).

Au-delà de la présence d'un pôle économique, qui peut certes amener une certaine activité, il est important de noter les éléments de contexte (réputation) et les efforts fournis voire calculés (travaux au sein du CMDA) qui facilitent le contact aux autres. Cependant, il faut se demander si ces facteurs "travaillés"¹³¹ par les acteurs initiateurs de la démarche garantissent une implantation sûre ?

¹³⁰ Le parc technologique de SIPCOT IT Park ne prévoit pas l'inclusion de résidence immobilière pour loger les employés (seules les structures étudiantes ont été acceptées à la demande des institutions universitaires, entretien M. Ma, 8/09/2010).

¹³¹ Par le terme travaillé, nous entendons des éléments sur lesquels peuvent agir l'acteur initiateur et qu'il peut dès lors anticiper (ex: anticiper des actions pour favoriser une bonne réputation, assurer une part de ces activités en lien avec les acteurs du gouvernement pour avoir "un pied dedans" : du réseau auprès des fonctionnaires et décideurs).

Conclusion : Siruseri, des opportunités à créer à partir de liens existants.

Interroger les acteurs en charge de la mise en œuvre du programme immobilier permet de mieux distinguer les stratégies marketing d'un groupe (loger les salariés des entreprises) et ses moyens (réputation de *L&T Group* et création d'une filiale), de ceux mis en œuvre par les managers pour parvenir à leur fin. En effet, les phases opérationnelles du projet sont ajustées par des contraintes techniques liées aux négociations à entreprendre sur place. En ce qui concerne l'acquisition des sols, le manager de L&T, a choisi de s'adresser directement au *President Panchayat* afin de pouvoir commencer à identifier des parcelles et leurs propriétaires. Selon lui, la réussite d'un projet passe par une acceptation au niveau local, des dirigeants politiques et administratifs. Dans quelle mesure ces contacts se sont-ils faits et quels étaient les enjeux des négociations ?

Dans le cadre de ce projet, le groupe a choisi de se lancer dans l'immobilier pour tenter de se faire une place aux côtés des spécialistes de la promotion immobilière afin de loger les futurs habitants de ces espaces en production. Seulement le pari ne s'est pas fait sur des projections ni sur un marché à saisir mais bien grâce à un tissu de relations déjà existantes et pouvant faire l'objet d'une garantie (réalisation de documents de planification du territoire pour le CMDA, réputation déjà florissante dans le secteur de l'ingénierie en Inde). Les opportunités se créent d'une part, au fil de ces liens que le manager recherchera à renforcer et d'autre part, en fonction des nouveaux contacts établis sur place (*President Panchayat*, conseillers élus des *panchayats*, intermédiaires fonciers locaux) dans l'objectif d'aboutir à la construction de son programme immobilier.

II. Renault : s'intégrer au marché indien.

1. Une chaîne de production complète au sein d'un pôle automobile.

1.1 Les critères multiples de l'implantation de l'usine.

Les entrepreneurs de Renault et de Nissan ont établi une usine dans l'Etat du Tamil Nadu par le biais d'une *joint-venture*¹³² en SEZ : Renault Nissan Automotive India Pvt Ltd (RNAIL). Ce choix s'est fait selon des "critères" multiples (Entretien avec le manager de Renault, 2013) et notamment, la présence d'infrastructures et de moyens pour exporter vers l'Europe (ex : "port"), des équipements, des fournisseurs et une main-d'œuvre diverse et disponible dans plusieurs secteurs d'activités. L'Etat du TN, par sa métropole industrielle Chennai, est apparu comme étant un des lieux regroupant un juste "équilibre" de l'ensemble de ces variables, et donc constituait un des "pôles automobiles" de l'Inde.

On avait un cahier des charges très simple : on voulait être près d'un port, ce qui exclut la région de Delhi. Quels étaient les pôles automobiles en Inde ? Les pôles qui naissaient à l'époque ?

- Delhi : avec Maruti, Honda, General Motors commençait son usine à Gurgaon,
- Bombay et sa région Pune : avec Tata, Mahindra,
- Chennai : un pôle naissant avec Ford implanté depuis 98 et surtout Hyundai,
- Le Gujrat: quatrième pôle qui [en fait n']était [qu']une promesse, rien n'était décidé, ils [juste] voulaient attirer du monde.
- [Enfin,] un pôle qui n'était absolument pas sérieux : l'Andhra Pradesh. Le gros *disqualify* (point faible) c'est qu'il n'y a pas de fournisseurs en Andhra. Et en Inde, dès que vous franchissez un Etat, vous payez des taxes. Donc vous avez intérêt à vous implanter dans un Etat où il y a un maximum de fournisseurs pour éviter la friction fiscale. //

Donc, on a décidé d'un équilibre entre :

- les infrastructures
- la volonté des autorités de développer les industries, donc de mettre à disposition tout ce qu'il faut ... au-delà du terrain, de l'eau, de l'électricité [et] des routes.
- la disponibilité des fournisseurs, avec un gros plus pour la région du TN par rapport à Pune. Pune était sur le standard Bajaj, Mahindra, Tata, donc en qualité, [ils ne sont] pas au même niveau [que nous] et, [d'ailleurs, ils ne le sont toujours] pas ! Le TN [avait] Ford, Hyundai, qui étaient des standards plus élevés.
- [Enfin, il] y a toute la main d'œuvre dont on a besoin ici ! [et] à tous les niveaux : de l'opérateur à l'ingénieur. Ici, [il] y a tout ce qu'il faut !

¹³² Une *joint-venture* ou co-entreprise est un accord entre deux ou plusieurs entreprises en vue de mutualiser leurs moyens (terrains, presses, fournisseurs dans le cas de Oragadam), leurs risques et leurs avantages sur un marché (montage en SEZ). Elle s'effectue généralement pour une transaction précise ou un projet unique tel que l'établissement de l'usine à Oragadam. Dans le cas présent, si Renault et Nissan restent des entités commerciales différentes (logiques de marché différentes, activités commerciales indépendantes), ils restent néanmoins des partenaires de longue date et leur implantation en Inde ne fait que renforcer cette collaboration (ingénieurs en communs, centre technique de Recherche et de Développement commun à Mahindra City, Cf. <http://www.usinenouvelle.com/article/a-chennai-renault-et-nissan-experimentent-leur-rapprochement-global.N238874>, consulté le 11/09/2015.

Donc voilà comment s'est fait [notre] choix, c'est vraiment du multi-critères.

Manager de l'entreprise Renault (n°2), Chennai, 10/05/2013.

C'est au sein des villages de Chennakupam et d'Oragadam (dépendants du *Oragadam Village Panchayat*) que s'est implantée l'usine. Ce "site" (cf. Manager de l'entreprise Renault, ci-dessous, 2013) est pour eux une réelle opportunité car il est "unique" (*ibid*).

Premièrement, il est suffisamment étendu (250 ha) pour contenir l'ensemble des machines et matériels nécessaires pour assurer une production automobile "complète" (de la fabrication au stockage) (*ibid*). Deuxièmement, l'implantation au sein du parc de SIPCOT dans le cadre de la mise en place du *Oragadam Industrial Complex*, leur permet de mutualiser des machines (entre Renault et Nissan), d'avoir des fournisseurs sur place (situés au sud du programme d'usine) et d'avoir un interlocuteur du gouvernement qui soutiennent leur démarche (Agence SIPCOT, initiatrice du parc industriel).

Le site d'Oragadam est unique parce que c'est le seul qui regroupe au même endroit toute la technologie véhicule : On a une usine de véhicules complète, de l'emboutissage, à la tôlerie, à la peinture, au montage et aussi à la mécanique. On y fait des moteurs essences, des moteurs diesels et des boîtes de vitesses.

En général, les sites sont spécialisés, ils font [soit] des véhicules [soit] de la mécanique, là nous, on fait tout au même endroit : ce qui explique les 250 ha. On a au total 10 000 employés directs. On a une usine et un centre technique de 3000 employés dans *Mahindra City* (Ville nouvelle).

Manager de l'entreprise Renault (n°3), Chennai, 10/05/2013.

Ces entretiens dévoilent les objectifs "classiques" d'un chef d'entreprise. Si l'entretien s'était arrêté là, nous aurions pu affirmer que Chennai, et plus particulièrement Oragadam-Chennakupam, sont des lieux stratégiques du développement industriel au TN et que, ces raisons économiques évoquées expliqueraient la localisation de l'usine et les choix de ces entrepreneurs. Seulement, d'autres facteurs entrent en jeu comme notamment l'obtention d'une surface au sol suffisante pour l'établissement du projet (cf. négociation de la surface au sol, chap. 3 - II. 2.2.1) et l'assurance d'avoir des équipements performants (cf. négociation de l'électricité en continu, chap. 2 - III. 3.3.1).

1.2 L'implantation "pharaonique" au sein d'un "village".

En plus de ces facteurs, le projet d'usine allait s'avérer être un chantier "pharaonique" (cf. entretien maître d'œuvre, 2013) car situé sur des espaces non préparés pour ce type d'installation (réservoirs d'eau, terrains non viabilisés). Au cours de notre collecte de données, nous avons demandé au maître d'œuvre s'il avait des photos du début des constructions. N'ayant pas pu prendre de photos, il nous relate (ci-dessous) ses premières impressions devant le chantier qui s'annonçait :

Je n'ai pas de photos, c[e n']était pas photographiable, c'était moche, c'était la campagne moche du Tamil Nadu.

On a commencé le terrassement parce qu'il y avait une déclivité. Quand on était dessus [sur le site], on avait l'impression que c'était plat mais en fait, [il] y avait 3 mètres de dénivelé //

On a fait des terrassements pharaoniques !

On a déplacé les Eri (réservoirs d'eau), on les a comblés et on a creusé ailleurs. C'était des dizaines de pelleteuses, des calculs à faire pour ne pas avoir trop de remblais. // C'était impressionnant à voir, franchement...mais prendre des photos c'était impossible.

Maître d'œuvre (MOE) de Renault (n°1), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Le maître d'œuvre était étranger au pays. Pour lui, ce lieu était un site "moche", une "campagne" avec un faux-plat qu'il fallait investir et convertir en lieu industriel performant. La photo ci-dessous montre l'étendue de l'usine et au premier plan, des baraquements de tôles aux toits de feuilles de palmiers séchées abritant les ouvriers des chantiers de construction (cf. illustration ci-dessous).

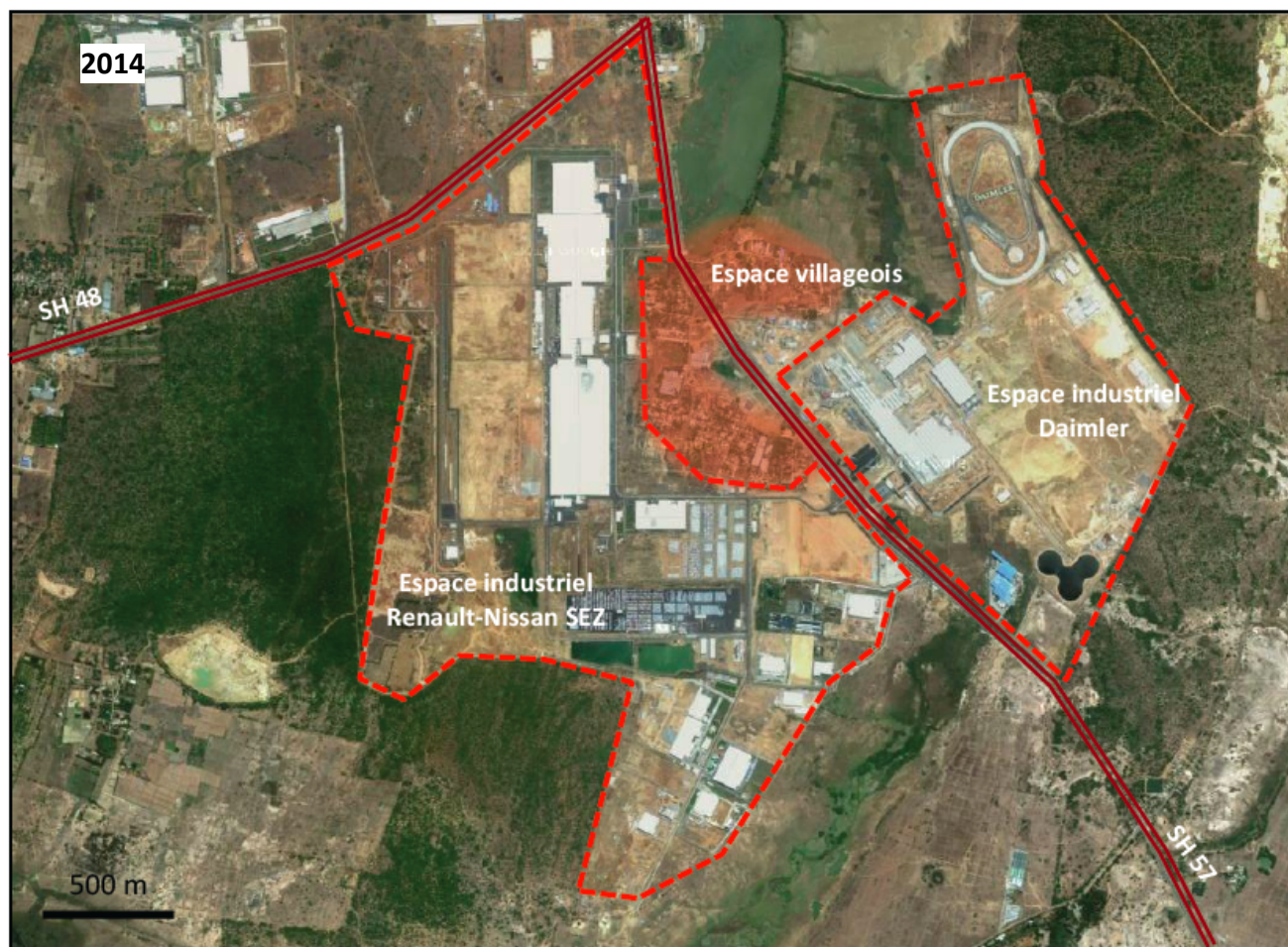
Illustration 12: Chaîne de production de l'usine Renault-Nissan (vue depuis la SH 57).



Source : Cliché R. de FLORE, 2013.

Les images ci-dessous montrent l'évolution du lieu (cf. Illustration 13, p. 161). Les villages sont situés entre l'entreprise Renault-Nissan (à gauche) et l'entreprise allemande Daimler (à droite). Nous verrons plus tard (chap. 6, assemblage des terres) comment les villages ont été convertis et investis par ces développements industriels.

Illustration 13 : Evolution du site de l'usine (Oragadam).



Source : Google maps, réalisation R. de FLORE, 2013.

2. La formalisation écrite et des interlocuteurs de confiance : facteurs d'une implantation sûre.

2.1 La négociation par l'écrit : l'exemple du MoU.

Pour réaliser leur projet, les entrepreneurs ont décidé de créer une usine en partenariat avec d'autres entrepreneurs (*joint-venture*) dans le cadre d'une Zone Economique Spéciale (SEZ)¹³³. Au départ (2006), trois multinationales¹³⁴ étaient concernées par ce projet : Renault (France), Nissan (Japon) et Mahindra (Inde). En 2007, ils signèrent un premier protocole d'accord (*Memorandum of Understanding - MoU*)¹³⁵ afin de convenir des modalités de l'implantation avec le gouvernement, représenté par l'agence *The State Industries Promotion Corporation of Tamil Nadu Limited* (SIPCOT).

D'après nos entretiens avec les acteurs de ce projet¹³⁶, il est d'usage de négocier chaque élément de ce contrat (MoU). Dans le cas précis, il a été convenu que le foncier (acquis et assemblé préalablement par l'agence SIPCOT) serait loué aux trois entrepreneurs dans le cadre d'un bail emphytéotique (99 ans), renouvelable une fois. Les équipements (eau, électricité, internet etc.) et les infrastructures routières seraient également mis à disposition par le gouvernement qui se charge de leur construction et de l'entretien de ces ouvrages (cf. entretien n°1 in chap. 2 - II. 3.3.1). De leur côté, les entrepreneurs devaient justifier d'une activité et d'investissements minimum sur le territoire (cf. Encadré 4, p. 163).

¹³³ cf. partie I.2.in chap.1, sur les conditions d'implantation en SEZ en Inde.

¹³⁴ Par multinationale, nous entendons des entreprises ayant plusieurs filiales localisées hors de leur pays d'origine. Ces dernières contribuent à développer le capital financier de la société mère, qui elle effectue des placements le plus souvent par le biais d'Investissements Directs Etrangers (IDE) dans les pays hôtes.

¹³⁵ Le MoU auquel nous faisons référence ici est un accord signé entre l'Etat et les entrepreneurs de la SEZ. Des MoU peuvent aussi être signés entre promoteurs d'un même projet afin de définir les tâches de chacun (cf. MoU entre *developers* et *co-developers*). Dans notre cas, le MoU renseigne et définit les clauses de la mise en location des terres (conditions du bail), la réalisation des aménagements (construction des bâtiments, des infrastructures liées), les coûts de gestion et de bail (ex: location des terrains à Oragadam est de 80 lakhs Rs/acre). cf aussi charte à remplir pour implanter une SEZ au TN, <http://www.tn.gov.in/citizen/sipcot>, consulté le 15-05-2013.

¹³⁶ Nous avons fait le choix de décrire le parcours d'un seul de ces entrepreneurs et donc de raconter l'histoire de l'implantation de cette SEZ d'après le point de vue d'une seule des entreprises : l'entreprise française Renault. Nous l'avons choisi par commodité car nous avons accès à des contacts sur place, mais aussi car il nous semblait intéressant de rendre compte des appréhensions, stratégies, objectifs et ambitions d'une entreprise étrangère s'implantant en Inde. Même sil aurait été intéressant de confronter les visions d'entrepreneurs entre eux, nous avons privilégié l'entretien avec peu d'acteurs mais que nous aurions la possibilité de rencontrer plusieurs fois afin d'approfondir les enquêtes.

Encadré 4 : Descriptif du projet d'usine automobile (Oragadam, TN).

Surface du projet : 250 ha

Espaces concernés : Village d'Oragadam composé des villages de Chennakupam et Oragadam, forêts protégées de Vadakupattu.

Site : Parc industriel SIPCOT, Oragadam Complex

Statut foncier : Bail Emphytéotique de 2 fois 99 ans. (Propriétaire : Etat du TN, locataire : Renault-Nissan).

Contractualisation entre l'Etat et les entreprises :

. 1er *Memorandum of Understanding* (M o U) : 26 février 2007, entre Renault, Nissan, Mahindra et le gouvernement du Tamil Nadu (via son agence SIPCOT)

. 2ème MoU : 22 fév 2008, entre Renault, Nissan et le gouvernement du Tamil Nadu (via son agence SIPCOT). Exclusion du groupe Mahindra.

Engagement des entreprises sur 7 ans :

. production de 400 000 véhicules

. investissement de 780 millions d'Euros

. aucun engagement en termes d'emploi

Début des constructions : 6 juin 2008, pose de la première pierre (*Bhoomi pooja*)

Fin du chantier : Mars 2010, inauguration

Activités de l'entreprise :

Premières exportations vers l'Europe (400 véhicules de type 4x4, Renault) : Novembre 2012

Production Renault et Nissan en 2012 : 200 000 voitures /an

Source : Données du Manager de Renault, 2013.

La négociation des équipements (cf. entretien n°1 chap. 2, que nous aborderons en détail dans la partie II. 2.2.3, cf. relation avec M. X.) a été actée dans la rédaction du MoU. Comme le décrit l'entretien ci-dessous, l'écriture de ces engagements a été pour lui, une preuve et une garantie que les actions seront bien réalisées.

Donc, on sait et, on a essayé de se protéger.

La mise à disposition des routes : [de] quelle route [parle t-on] ? Combien de voies [comportent-elles] ? [Tout cela], c'est écrit dans notre MoU.

La montée en puissance électrique dont on a besoin, est écrite dans notre MoU.

Le fait qu'on [ne] nous coupera pas l'électricité, c'est écrit dans notre MoU.

Et, contre ça, on a deux engagements forts : 4 lakhs de capacité de véhicules installés [et] investir 4500 crores c'est à dire 700 millions d'Euros.

[Concernant les] 4 lakhs de capacité, [il faut savoir que] la production réelle dépend du marché. C'est pour [cela] qu[e] l'on a pris aucun engagement sur l'*employment* [l'emploi].

On leur a dit : "Vous croyez qu'on va investir 700 millions d'Euros pour ne pas générer de l'activité ?" Si on [n'] a pas a généré [de] la main d'œuvre, c'est qu'il y a une crise. On va déjà pisser le sang, donc c'est pas la peine de [nous] rajouter une pénalité !

J'ai [donc] refusé tout engagement...

et, on est [malgré tout] au-delà de leur rêve ! Entre les deux grosses sociétés, on a 10 000 emplois directs. On est au-delà de ce qu'on avait estimé... parce qu'on avait fait des estimations !

et, pour ça [réaliser les 2 engagements], on avait 7 ans. On a signé en février 2008 et on avait jusqu'en février 2015. Aujourd'hui, le contrat est rempli.

Aujourd'hui, quand la presse me questionne, quand on va au gouvernement,

c'est simple ! *we delivered it* ! [on l'a accompli]

On a tenu notre promesse et les gens voient l'activité, les gens commencent à voir nos véhicules sur les routes...

On a tenu nos engagements.

Manager de l'entreprise Renault (n°4), Chennai, 10/05/2013.

Cet entretien expose clairement l'attitude et la posture qu'a choisies d'adopter le chef d'entreprise. Pour lui, la protection ("protéger", ligne 1) de son activité est sa priorité et il a su ("sait", l. 1) la défendre en acceptant ("engagement", l. 6) des conditions qui lui étaient favorables (ou qui ne compromettaient en rien son activité) et en refusant ("refuser", l. 13) de prendre des risques ou de pénaliser son activité ("pénalité", l. 12). La façon dont il rapporte les faits montre qu'il a eu suffisamment de marges de manœuvre pour arriver à négocier ces engagements. Nous discuterons dans la partie suivante de facteurs possibles ayant facilité sa prise de pouvoir.

Enfin, une dernière variable a été négociée dans le contrat : la surface du terrain. Selon les entrepreneurs, le terrain n'était pas suffisant pour contenir l'ensemble des activités prévues (production, stockage, fournitures) et ce, malgré la mutualisation de certaines machines entre les entrepreneurs. Après négociation, le gouvernement accepta de leur délivrer une surface d'environ 250 ha, à condition que les entrepreneurs reconstruisent deux fois la surface des forêts protégées (20 ha x 2) qui allaient être détruites dans le cadre de cet agrandissement.

Beaucoup d'entreprises s'implantent en choisissant la formule des SEZ et, bien que des réglementations régionales existent pour la mise en œuvre de ces zones, ces implantations sont négociées au cas par cas entre les gouvernements et les entrepreneurs. Dans cet exemple, les entrepreneurs ont su tirer avantage de la situation et ont pu obtenir des terres qui sont normalement protégées (la réglementation foncière empêche toute construction sur les terres communes protégées, cf. *Gouvernement Order G.O Ms. N°1142*,

Revenue Department, 18/06/1954 sur les Objectionable Reserved Land). Nous reviendrons sur cette clause dans la partie concernant l'assemblage des sols.

L'ensemble des conditions étant actées, les entrepreneurs allaient pouvoir commencer les constructions sur un terrain préalablement acquis et livré par le gouvernement (expropriation menée par l'agence SIPCOT et le Chef du District).

2.2 La négociation pour envisager les activités futures : "vivre avec l'Inde".

Si l'implantation en SEZ a pour objectif de faciliter l'exportation et les relations internationales, le manager de Renault, lui, avait pour but de faire sa place en Inde et de conquérir le "marché local" (entretien, 2013). C'est dans ce but qu'il envisageait l'implantation de leur usine et l'ensemble de leurs activités. D'une part, cet entrepreneur devait réfléchir à l'équilibre de son budget et penser à la rentabilité de son exercice (rentabilité gain-coût, qui reste l'objectif à atteindre lors de la création de toute activité commerciale). D'autre part, l'enjeu était de "viv[r]e avec l'Inde", soit de commercialiser leurs produits localement¹³⁷. Ce deuxième objectif est important car il constitue un enjeu majeur pour ce manager. De plus, cet objectif reste individuel (entreprise Renault uniquement) car ses partenaires n'ont pas les mêmes (ex : Nissan : exportation).

On a fait un peu plus de 200 000 voitures l'année dernière, entre l'exportation et l'Inde. Cette année la production est supérieure à 300 000 ...//

¹³⁷ Dans un communiqué de presse, les ingénieurs et designers des voitures de Renault exposent les difficultés commerciales pour s'adapter au marché indien :

"Dans un pays de 60 millions d'habitants, quelques tendances se détachent, on les repère facilement. Dans un pays de 1,2 milliard d'habitants, elles sont beaucoup plus nombreuses", analyse Patrick Lecharpy, le directeur du centre de design de l'alliance Renault-Nissan de Chennai, l'ancienne Madras dans l'État du Tamil Nadu, au Sud.

Patrick Lecharpy sort une esquisse d'un concept dessiné en 2009 par le studio indien. Résultat : la carrosserie violet électrique fait presque mal aux yeux, des zébrures d'un noir profond s'étalent sur les tapis de sol. Ce "bling-bling" séduit une partie des clients indiens. "L'Inde est le pays du textile, des belles matières, rappelle Philippe Ponceau, chef de projet chez Renault. Nous regardons beaucoup en dehors de l'automobile, pour savoir ce que veulent les clients."

<http://www.usinenouvelle.com/article/l-inde-le-pays-ou-l-auto-fait-encore-rever.N243166>, consulté le 11/09/2015.

[II] y a tout le développement du réseau commercial [aussi],

Il s'agit pas de faire une usine, faire une usine c'est facile !

Ça rentre dans le cadre d'une stratégie globale, qui pour Nissan passe massivement par l'exportation et pour Renault peu. Moi, il faut que je vive avec l'Inde ! Il faut que sur l'activité – Inde – je sois rentable, la majorité de la production est pour l'Inde.

Manager de l'entreprise Renault (n°5), Chennai, 10/05/2013.

Lors de tels partenariats, les partis signataires (entreprises Renault, Nissan, Mahindra et l'agence SIPCOT) vont hiérarchiser leurs priorités. Les accords qui seront convenus proviennent d'un ensemble de compromis que chacun fait pour mener à bien un projet. Seulement chaque groupe aura ses contraintes propres et se fixera un certain seuil d'engagements à ne pas dépasser. Si ce seuil est atteint, le partenariat n'a plus à être maintenu car les contraintes seront dominantes par rapport au résultat escompté. Cette divergence d'enjeux est importante à souligner car chaque acteur n'envisage pas le risque de la même façon.

Dans notre cas, les trois entrepreneurs ont décidé de mutualiser leurs forces afin de réaliser une usine. Cette usine a une signification différente pour chacun d'entre eux car elle conduit à des objectifs différents (production locale, exportation etc.). Pour les entrepreneurs, la réalisation de cette usine nécessitait une contractualisation avec le gouvernement (MoU avec SIPCOT), qu'ils ont acceptée (1^{ère} signature du MoU). Néanmoins, cela ne signifie pas que ces trois entrepreneurs ont agi de façon coordonnée vis-à-vis du gouvernement. Encore une fois, cela dépend des risques individuels que chacun s'engage à prendre.

Comme nous le détaillerons ci-après, l'entrepreneur de Renault est celui qui s'est le plus affirmé dans la constitution du partenariat et la mise en œuvre de l'usine car ses objectifs allaient plus loin que l'usine en elle-même.

Nous pouvons établir cela comme un postulat : chacun est différent devant l'engagement. A partir de là, ce qui semble important de mettre en évidence pour comprendre le processus d'implantation est la façon dont les acteurs s'approprient ces accords, ces compromis et construisent leur stratégie en fonction de ces éléments.

Plusieurs mois après la signature du contrat, le groupe Mahindra s'est désengagé¹³⁸. Nous n'entrerons pas dans le détail de cette dissolution car là, n'est pas le propos. Ce qui nous intéresse est de mettre en évidence comment les autres (en l'occurrence Renault, notre principal interlocuteur ici) ont intégré ce départ dans l'élaboration de leur projet.

Deux raisons ont conduit les entrepreneurs à poursuivre leur activité en Inde. Premièrement, l'appui du gouvernement qui "leur a dit (au groupe Mahindra)" de se désengager du partenariat et, deuxièmement, "l'alliance Renault-Nissan, partenaires historiques depuis mars 1999" (entretien directeur Renault, 2013). A cela, nous pouvons ajouter la "détermination" de l'entrepreneur Renault. En effet, ce dernier fut "décidé" à "rester" malgré le départ d'un des partenaires, la crise économique de 2008 et les autres difficultés qu'occasionne une implantation à l'étranger.

Avec le Brésil et la Russie, l'Inde est l'autre pilier stratégique de [l'entreprise]. L'Inde est le 10^{ème} pays de [l'entreprise] pour les ventes, cette année. Il y avait une vision stratégique...après une fois sur place, [il] y a beaucoup de gens qui repartent au bout d'un an...il faut une résilience, une détermination, arriver à ne plus entendre le bruit etc //

Beaucoup d'entreprises viennent et disent : "Oh la la, ça [ne] marche pas, [les indiens] ne tiennent pas parole" et, je suis le premier à pester ! Je ne connaissais pas l'Inde, j'étais en Amérique Latine avant. Je suis arrivé en juillet 2006 en pleine mousson, à Bombay, pour décider si je prenais le poste ou non.

On a connu beaucoup de difficulté, notamment après 2008 [car] on a gelé nos plans et j'ai renvoyé 30 familles chez elles [en France]. [Nous] on est restés, avec le reste de l'équipe, et on a convaincu la direction de [l'entreprise, de continuer].

Manager de l'entreprise Renault (n°6), Chennai, 10/05/2013.

2. 3 La résilience ou les efforts menés pour réaliser les objectifs.

Un an après, les deux entrepreneurs signèrent un second MoU. Dans ce nouvel accord, les conditions d'exécution initiales du projet (surface du projet, exonérations fiscales) n'ont pas été modifiées. Les deux entrepreneurs allaient pouvoir construire leur projet d'usine sur un terrain suffisamment grand (car prévu pour trois). Pour le maître d'œuvre chargé de la construction des bâtiments, cela était "surprenant" qu'ils aient pu garder une telle surface et avoir "un bout de forêt protégée" (entretien maître d'œuvre, 2013).

¹³⁸ Nous n'avons pas su les raisons exactes de ce désengagement. Un des entrepreneurs rapporte que Mahindra n'a pas voulu investir dans l'usine (entretien, 2013). La presse rapporte la fin de cette *joint-venture* comme un "deal renégocié" (cf. "Après l'échec de la Logan, Renault se sépare de Mahindra", *L'Obs*, 23/04/2010).

(...) C'est assez surprenant qu'on ait pu prendre un bout de *reserved forest* [forêt protégée] !

Finalement, ça ne sert à rien,

Ca servira peut être dans 30 ans mais là non, on [n'en] est plus au projet pharaonique avec les 3 usines.

Maître d'œuvre de Renault (n°2), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Ce désengagement de l'entreprise Mahindra devient un avantage et l'on comprend le terme de "résilience" utilisé par le directeur de Renault (cf. entretien ci-dessus, n°6). Les entrepreneurs se servent de leur difficulté pour repartir sur de nouvelles bases et reconstruire leur projet. Ils ont désormais la possibilité de s'étaler, voire d'anticiper un futur agrandissement de leurs activités (cf. chap.6 et 7 sur l'assemblage foncier des parcelles).

Comment cette "résilience" a-t-elle été possible ? Quels ont été les efforts fournis par l'entrepreneur de Renault pour reconduire son projet ?

En réalité, cela est le résultat d'un travail "quotidien" (cf. entretien manager de Renault, 2013) que s'est imposé l'entrepreneur pour établir son projet : réaliser une production commerciale rentable (1) et satisfaire le marché indien (2).

C'est en amont, que le manager entama ses démarches. Pour la première implantation de son entreprise en Inde, cet entrepreneur a décidé de "tisser des réseaux" (entretien ci-dessous, 2013) afin de faciliter son implantation (ex : obtention de toutes les autorisations nécessaires rapidement) mais aussi dans l'objectif d'avoir des alliés pérennes sur le territoire.

Il faut tisser de manière positive ses réseaux, ses relations (...)

Au-delà de SIPCOT, il y a une entité qui est extrêmement importante (...), qui est dirigée depuis 15 ans par la même personne. Quand je dis 15 ans, c'est le recul que j'ai ! Il s'appelle M. X, c'est l'homme avec lequel on négocie, c'est l'homme qu'on va voir. Tout industriel qui veut s'implanter dans le Tamil Nadu, ne va pas voir SIPCOT mais l'office X.

C'est un bureau directement rattaché au Ministère de l'Industrie.

En gros, [il] y a le bras qui exécute, qui est SIPCOT, et [il] y a le bras plus décisionnel et qui, négocie, le bureau X.

Donc notre premier contact, au delà de SIPCOT, a été le bureau X. Ils sont 4 ou 5, avec un gars extrêmement influent, extrêmement intègre, extrêmement travailleur, extrêmement compétent, qui est M. X. C'est vraiment un élément important. (...)

Lui, il prend les sujets...par exemple les *clearances* (autorisations administratives) pour l'usine [ont été signées] en une journée ! Il a rassemblé tous les *body's* (services) du gouvernement. On est venus, on leur a présenté le projet, ils nous ont posé toutes leurs questions. Ensuite, on a eu des petits *meetings* (réunions) et, en un temps record, on a eu le feu vert. [Cela s'est déroulé] sous l'égide du Bureau X et avec les gens de SIPCOT etc. (...)

A chaque fois qu'on a eu des problèmes sur les expropriations, on a eu des problèmes... c'est un jeu... enfin c'est un jeu entre SIPCOT qui est censé faire et entre guillemets les politiques, au sens propre du terme, qui est représenté par M. X.

Dès qu'il y a un problème, SIPCOT est censé faire décider...

Quel est mon recours ? Je peux aller emmerder le ministre, au téléphone... facile, mais au quotidien, [il n'] y avait pas une semaine où j[']allais pas voir M. X. parce que lui prenait son fouet et quand il [le] fallait, il actionnait le Ministre et (...) encore aujourd'hui, quand il y a un soucis majeur, quand j'ai besoin d'un conseil, c'est pas le patron de SIPCOT que j'appelle, (...) mon équipe oui, travaille beaucoup avec SIPCOT sur l'opérationnel, mais dès qu'il y a un sujet un peu stratégique, je fais appel à lui.

Manager de l'entreprise Renault (n°7), Chennai, 10/05/2013.

Cet entretien montre bien les efforts de l'entrepreneur pour gérer une situation dès l'amont du projet. Ne connaissant pas le territoire, il a choisi d'anticiper afin d'avoir une coopération performante ("autorisations signées en une journée", entretien n°7, l. 14). Cela peut être dû à plusieurs facteurs dans lequel les rapports de confiance jouent un rôle dominant.

Premièrement, et de façon générale, les rapports de confiance entre acteurs de grandes organisations permettent d'enlever le "doute" et cela tend à réduire "le coût de contrôle et le risque" (FUKUYAMA, 1994 cité par PESQUEUX, 2009). Ici, la volonté de toucher les politiques pour enlever les doutes liés à l'implantation de l'entreprise peut donc entraîner la création de relations de confiance. L'entrepreneur s'assure avoir un interlocuteur (M. X) "influent, compétent, travailleur etc." (entretien n°7, l. 11) parce qu'il a la "compéten[ce]", ou du moins le pouvoir, "d'actionn[er] le ministre" (entretien n°7, l. 26) et de réaliser tout autre tâche permettant l'accomplissement du projet.

Deuxièmement, cet interlocuteur est un "recours" (n°7, l. 24) administratif qui a la capacité d'agir efficacement ("en une journée") dans un système juridique inconnu de l'entrepreneur. Plusieurs entrepreneurs soutiennent qu'ils ne peuvent pas compter sur ou, ne croient pas au système juridique et administratif indien et, donc ont un manque de confiance vis-à-vis des institutions indiennes (d'après nos entretiens et recherches auprès d'acteurs économiques étrangers et indiens¹³⁹). Ainsi, leurs partenariats et relations

¹³⁹ Ce manque de confiance peut être dû à la corruption (ex : corruption soulevée par les médias) mais aussi aux différences de temporalités des acteurs (ex: traitements de dossiers dans le cadre de partenariats internationaux). D'après nos entretiens auprès d'entrepreneurs, de brokers et d'investisseurs dans le cadre des transactions foncières pour l'implantation de projet immobilier, 2012-2013.

s'organisent en fonction de ce manque de "confiance institutionnelle"¹⁴⁰ (WILLIAMSON, 1993 cité par TIOTSOP, *et al.* 2014). Ici, l'entrepreneur tente d'anticiper les "lenteurs administratives" (argument souvent répété par les acteurs) en s'adressant directement à l'échelon supérieur (Ministère de l'Industrie).

Ces deux facteurs administratifs et politiques sont intimement liés et interconnectés puisque leur articulation permet de "faire bouger les choses" (entretien n°8, l. 13), autrement dit, réaliser un projet.

Seulement, la construction de cette confiance est un "travail" (cf. relations entre investisseurs et promoteurs, SEARLE, 2010, 2014) auquel doit s'attacher l'entrepreneur. Pour cela, il doit mobiliser des codes du système indien (ex : codes de politesse, codes religieux, etc.) afin de valoriser l'interlocuteur (ex: "mettre en valeur", "*Chief Guest*", cf. entretien n°8), de le convaincre de sa reconnaissance (ex : "remercier", n°8) et de montrer son implication et son respect des pratiques indiennes (ex: réalisation de la *Bhoomi Pooja*¹⁴¹ lors de la pose de la première pierre) et des pratiques de hiérarchies (ex: *Chairman, Chief*).

Lorsque l'on a, en novembre dernier (nov. 2012), fait partir le premier bateau avec les premières voitures : les premiers [véhicules de type 4x4] qu'on exportait vers la Grande Bretagne, [il] y avait le *Chairman* (président) du port d'Ennore, et j'ai invité M. X en *Chief guest* (invité d'honneur).

On exporte des pièces depuis très très longtemps mais c'est la première fois qu'on exportait des voitures. Donc, [il] y avait le bateau sur le port et les premières 400 voitures. On a assisté au chargement, donc c'était symbolique, conférence de presse etc.

J'ai invité M. X. pour le remercier et le mettre en valeur, c'était le résultat de toutes ces années de travail. Il était bien évidemment invité à l'inauguration.

Donc, c'est une toute petite équipe, les gens ne vous en parleront pas mais ils sont extrêmement importants, parce qu'ils ont un pouvoir d'influence et un pouvoir d'appel pour faire bouger les choses.

Manager de l'entreprise Renault (n°8), Chennai, 10/05/2013.

¹⁴⁰ Les auteurs décrivent la confiance comme étant "un mélange de relations interpersonnelles et d'institutions qui les soutiennent" (ROUCHIER, 2004, p. 191 cité par *ibid*). La confiance institutionnelle (au sens de "*confidence*, confiance entre les institutions ou la régularité du monde" (*ibid*, p. 192) est une notion identifiée par ZUCKER, 1986; WILLIAMSON, 1993 en autres. Elle se définit comme étant une confiance en des valeurs, reconnues par un groupe. L'individu qui respecte ces règles, donne un sentiment de sécurité aux autres qui respectent également ces règles.

¹⁴¹ La *Bhoomi Pooja* est une cérémonie dédiée à la déesse de la terre *Bhoomi*, réalisée au début de la construction de bâtiment (équivalent de la pose de la première pierre).

Conclusion : Oragadam, des liens inexistantes mais des opportunités à saisir.

Contrairement au cas de L&T, l'entrepreneur de Renault arriva pour la première fois en Inde et n'avait aucun contact au Tamil Nadu. Cependant, il bénéficiait de quelques avantages qu'il a su mettre en avant et a pu ainsi saisir des opportunités. L'entreprise Renault est connue mondialement et le projet d'alliance (*joint venture*) avec Mahindra et Nissan pouvait être porteur financièrement pour la région. Seulement, ces cadres favorables ont dû être confortés ou adaptés pour que l'usine s'implante concrètement.

C'est dans ce contexte que l'entrepreneur préférera "tisser des liens". Ce travail d'anticipation et de construction d'une relation de proximité (entrepreneur et fonctionnaire du Ministère de l'industrie : M. X.) s'est déroulé sur plusieurs "années", puisque l'entrepreneur est arrivé en 2006 et que le projet a été inauguré en 2010. Pour le manager, les échanges avec le fonctionnaire allaient au-delà d'un résultat (celui d'obtenir un terrain pour construire son usine) et étaient pensés pour construire une relation professionnelle durable (créer un réseau de contacts en Inde). Dans ce cadre, les conditions et les modalités dans lesquelles s'exerce l'échange sont importantes aux yeux des acteurs. Pour reprendre le concept de X. Lepers¹⁴², les négociations sont alors effectuées dans le cadre "d'échanges procéduraux", où l'on attache de l'importance à la façon dont l'échange est mené et non pas, dans le cadre "d'échanges substantiels" où seul le résultat importe (LEPERS, 2003). Ici, les échanges entre le manager et le fonctionnaire dépassent le projet et sa mise en œuvre car l'objectif ne se résume pas à la signature d'un contrat. Nous n'avons pas pu interroger M. X. pour analyser si cet échange procédural était réciproque ou non, mais du point de vue de du manager, ce contrat et cette usine ne sont qu'un début et les relations tissées permettent d'amorcer un sentiment de confiance entre eux et de constituer d'autres liens utiles pour le futur.

A la fin de cet entretien, lorsque nous avons demandé à l'entrepreneur les raisons qui l'ont "décidé à prendre ce poste" (entretien n°6, l. 9) et qui l'ont conduit à choisir Oragadam au Tamil Nadu pour lieu d'implantation, les réponses de départs (économie

¹⁴² Nous avons fait le choix de mobiliser la théorie de Lepers qui nous semble être un apport dans l'analyse des jeux d'acteurs dans le cadre de montage de projets. Initialement, ce concept a été formulé dans le cadre des échanges entre les entreprises de grandes distributions et leurs fournisseurs (champs du Marketing relationnel et de la gestion des entreprises) à partir des notions de rationalités procédurales et substantielles de Simon (cité par MONGIN, 1984, in LEPERS, 2003, p. 23).

d'échelle, localisation près d'un port, main d'œuvre) ne sont pas réapparues. Deux facteurs ont été décisifs dans son choix :

M. X et aussi la signature du MOU... qui a la valeur qu'il a mais, jusqu'à présent le TN n'a jamais dénoncé un accord signé, contrairement à d'autres Etats.

Manager de l'entreprise Renault (n°9), Chennai, 10/05/2013.

Ces réponses n'ont pas la portée de remettre en cause les modèles économiques expliquant la localisation des entreprises mais, elles permettent de les réinterroger. L'histoire de cet entrepreneur dévoile que les "jeu[x]" (entretien n°7, l. 20) d'acteurs au sein du système, tels que l'influence de M. X. sur l'agence SIPCOT et son rapport "stratégique" à lui (entretien n°7) contribuent à structurer l'organisation du projet.

III. L'anticipation des négociations des implantations.

1. Comment négocier et avec qui ?

Ces deux exemples témoignent des "efforts" fournis par les entrepreneurs pour réaliser leur projet, dont la première étape passe par l'implantation d'une structure à large échelle au sud de Chennai. Rappelons que la stratégie première des entreprises est de faire du "profit" (cf. SEARLE, 2010, p.9). Nous avons souhaité en comprendre davantage sur cette façon de faire du profit et les avons interrogés sur les moyens mis en place pour arriver à cette fin. Notre intention est de comprendre les processus par lesquels les investisseurs font du profit pour d'une part, mettre en évidence dans quelle mesure les acteurs sont "déplacés, exclus, dépossédés" (SEARLE, 2010, p. 9) et d'autre part, identifier comment les actions s'articulent entre elles. Comme nous l'avons décrit, ces objectifs économiques s'agencent avec d'autres comme celles de conquérir le marché indien pour Renault, et impliquent donc l'élaboration de stratégies¹⁴³ (au sens de CROZIER et FRIEBERG). Ces stratégies ont été diverses selon les groupes. Le manager de L&T a choisi de se rendre sur le terrain pour négocier au sein du "village" (entretien n°1) tandis que celui de Renault a préféré s'adresser à un des plus hauts niveaux de la hiérarchie de l'Etat régional (M. X., cf. entretien n°7). Si leurs démarches ont

¹⁴³ Dans notre analyse des comportements, nous définissons la stratégie comme la mise en oeuvre de moyens par des individus pour accomplir leurs objectifs. Nous n'utilisons donc pas la définition qu'en font les gestionnaires et les économistes, où la stratégie est un moyen de créer de la "valeur" (cf. définition de M. Porter in <http://assens.perso.neuf.fr/etos1.pdf>).

été différentes, nous retrouvons tout de même deux similitudes dans leurs actions : une anticipation de plusieurs années (2 à 4 ans avant les constructions) et des actions élaborées avec des acteurs de la "scène locale" (BOURDIN, *op. cit.*, cf. chap. 1, note n° 60, p. 48). Les entrepreneurs ont choisi d'anticiper de façon singulière leur future implantation au Tamil Nadu et plus particulièrement à Chennai en négociant avec des acteurs politiques jugés importants par eux (L&T : élu, *President Panchayat* ; Renault : fonctionnaire).

Par ailleurs, les relations créées ne sont pas du même niveau puisque L&T fait jouer de son image et de son professionnalisme pour la réalisation de son projet, tandis que l'entrepreneur de Renault, construit des relations de confiance avec son interlocuteur. Dans les deux cas, les entrepreneurs sont convaincus qu'un seul acteur suffit pour faire "bouger les choses" (entretien directeur R., n°7) et qu'il est à convaincre en priorité car peuvent faire partie de réseaux d'acteurs structurants. Ils ont tous deux l'assurance que l'anticipation leur assurera une implantation sûre et efficace. Chaque entrepreneur agit en fonction de ses ressources (L&T : réputation nationale dans d'autres secteurs, Renault : groupe de renommé internationale) et de ses connaissances du milieu (L&T : connaissance du fonctionnement des règles de politiques locales en Inde ; Renault : connaissance des pratiques de négociation locales dans le champ du marketing).

Les micro-logiques observées ici sont de nature différente. Celles mises en œuvre dans le cadre du projet de L&T dépendent de contacts anciens dans l'administration et s'organisent avec de nouveaux interlocuteurs rencontrés dans le cadre du programme immobilier. Ces derniers font partie d'un tissu de contacts qui sera ponctuel et dont les échanges se limiteront à la durée du programme de l'opération. Le manager du groupe L&T se plie aux normes locales en s'adressant au *President Panchayat* et tisse des liens avec les élus locaux uniquement dans le but de rendre efficace les échanges et de mener à bien le projet. Ce réseau lui permettra d'avoir accès aux intermédiaires fonciers locaux, aux propriétaires et d'établir le périmètre de son projet. Les acteurs tisseront des liens temporaires car ils savent que leurs rôles ne sont pas fixes mais liés à un poste provisoire. Ainsi, une fois l'opération réalisée, le *President Panchayat* et ses élus auront certainement achevés leur mandat, les intermédiaires fonciers seront probablement engagés sur d'autres projets d'acquisitions et le manager peut être muté sur un autre programme immobilier ou assurer la gestion du projet de Siruseri à distance depuis les locaux de Chennai. Cette

instabilité conduit les acteurs à s'engager sur des relations se limitant à des phases, comme celle de l'acquisition et de l'assemblage des sols, ou allant jusqu'à la clôture de l'opération.

Le cas de l'implantation de l'usine Renault-Nissan met en lumière une situation différente. Concernant la constitution de réseaux de relations professionnelles, le travail fourni par le manager de Renault est double car il est en quelque sorte à un stade moins avancé que celui de l'entreprise L&T. D'une part, le manager doit négocier avec des acteurs publics et privés pour le montage de son opération et d'autre part, il doit remplir son carnet d'adresses de contacts-clés qui lui permettront "d'intégrer le marché indien". Les micro-logiques à l'œuvre dépendront de contacts dans la fonction publique, à créer et à entretenir de façon durable mais aussi de la gestion d'une équipe étrangère devant s'accoutumer au pays et à la main d'œuvre locale (cf. entretiens avec le maître d'œuvre de l'usine).

Cependant, et dans les deux cas étudiés, les micro-logiques ne sont pas uniquement constituées d'échanges calculés, anticipés et d'individus liés à la mise en œuvre du projet, répondant aux objectifs stratégiques des entrepreneurs. En réalité, elles seront bouleversées par les acteurs eux-mêmes et que l'on croyait partie prenante (ex : Mahindra) et par d'autres, inclus ou non dans le projet (propriétaires, intermédiaires fonciers, locataires, architecte). Nous détaillerons ces bouleversements dans les chapitres 4 (cas des transactions foncières dans le projet de L&T) et les chapitres 6 et 7 (cas des pratiques d'expropriations dans le projet de l'usine Renault-Nissan).

2. Où négocier et en fonction de quoi ?

Ce travail mené en amont par les managers sera propre à chaque acteur en fonction de ses connaissances et de ses ressources mais aussi de leur rapport au territoire concerné par le projet.

Nous pensons qu'il est nécessaire de s'interroger sur la façon dont ces entrepreneurs envisagent l'espace du projet car leurs stratégies vont également être élaborées en fonction de cela. Comme ils le décrivent, ces lieux d'implantation sont des "sites" industriels sur lesquels leur entreprise va pouvoir bénéficier d'externalités positives (fournisseurs, employés des autres entreprises) et d'une activité importante pour le groupe (filiale Inde, filiale logement). Ne connaissant pas cette région du TN (Renault : arrivée en 2006 en Inde ;

L&T : chargés de missions tamouls habitant Chennai), ces entrepreneurs voient ces villages comme des lieux non-productifs que leur activité et celle des autres industries sur place, vont permettre de développer.

Ces espaces, où le foncier n'est pas cher, la main d'œuvre disponible et les équipements en création, ne peuvent être qu'améliorés par des activités nouvelles. Cette vision est établie en fonction de leur standard de vie et des critères qu'ils considèrent comme étant les normes. Cette approche des territoires locaux est également soutenue par les pouvoirs publics qui font la promotion de cette mise en productivité, comme si les espaces ne l'étaient pas auparavant (cf. discours des aménageurs et institutions internationales pour la productivité des espaces, chapitre 2). Nous verrons dans le chapitre suivant comment ces visions divergent de celles des acteurs présents sur le territoire et à quel point cela aboutit à des incohérences et des incompréhensions dans les actions menées (cf. chap. 4).

Conclusion générale : De l'anticipation à la concrétisation de la stratégie : la fragilité des micro-logiques.

Dans ce chapitre, nous avons démontré que les stratégies marketing sont construites à partir d'imaginaires, de projections, d'anticipations, de rêves que formulent les entreprises. A Siruseri par exemple, les promoteurs diffusent l'idée que tous les employés-cadres des entreprises pourront se loger sur place et se rendre à pied au travail ("*Walk To Go Work*", slogan publicitaire sur un panneau d'affichage à l'intérieur du parc SIPCOT, Siruseri, 2010). Les rêves ainsi formulés ne sont pas simplement destinés aux consommateurs mais aussi aux entreprises dans la construction de leur partenariat. Renault, Nissan et Mahindra auraient pu constituer un partenariat exemplaire témoignant au monde que la production automobile en Inde est le fruit d'une collaboration entre des groupes internationaux et locaux mêlant leurs forces pour développer l'industrie. Seulement la concrétisation de ces rêves et ambitions doit être approfondie selon un lieu avec son histoire, ses particularités et les jeux d'acteurs qui s'y déroulent.

Si les projets sont englobés dans des objectifs communs tels que la promotion immobilière et le développement industriel, cette analyse d'acteurs a montré que la nature des stratégies individuelles sont diverses par essence et dans leur construction. A partir de là, les projets ne peuvent qu'être unique dans leur mise en œuvre et dans les résultats produits. Ce chapitre décrit la fragilité avec laquelle se construisent les micro-logiques. Comme le souligne L. G. Searle dans son analyse des investisseurs étrangers et des promoteurs indiens¹⁴⁴, le secteur privé du marché de l'immobilier en Inde ne se construit pas sur des discours formulés dans des réunions d'affaires (que l'auteure compare à des "parades nuptiales", *ibid*) et des accords entre partenaires (tels des "mariages parfaits", *ibid*) mais bien à partir "[d']une lutte des individus à former des partenariats fragiles malgré les différences" (SEARLE, 2014, p. 68). En effet, c'est bien leur capacité à discuter autour de visions divergentes, comme "la façon de valoriser les sols" (*ibid*) ou la définition même de l'objet à valoriser : la terre (cf. chap. 4 et 5) qui marque le début des négociations autour de

¹⁴⁴ L'auteure expose les négociations entre les *Indian Developers* (promoteurs immobiliers locaux) et les *Foreign Investors* (qu'elle définit comme étant des indiens vivant à l'étranger et souhaitant investir dans leur pays d'origine. Ces derniers ont été formés par leurs expériences dans des écoles et des entreprises étrangères, p. 68-69).

compromis à faire. Chaque acteur anticipe la création de son réseau de contacts à partir de ses objectifs de départ et selon ses connaissances du territoire et de ses futurs partenaires. Les managers nous ont raconté ici la préparation de leur projet et la constitution de leur réseau selon leurs croyances et leurs vérités, soit ce qui leur semblait nécessaire pour rendre efficace l'échange (L&T) voire s'intégrer au marché local (Renault). Ces récits sont à la base même des micro-logiques mais ne révèle en réalité qu'une partie des dynamiques car le projet ne s'établit pas qu'entre acteurs consentants et partenaires tels que les investisseurs, les promoteurs, les agences du gouvernement...mais bien avec l'ensemble des acteurs concernés par l'objet de ces transactions : les sols.

Au-delà de ces anticipations rêvées et calculées, une multitude d'acteurs (considérés ou non comme partenaires) sont présents, conscients ou non du projet, et souhaitant plus ou moins s'y impliquer. Nous verrons dans le chapitre suivant que d'autres logiques pénétreront et déstabiliseront les anticipations des entrepreneurs. Le chapitre 4 sera dédié aux assemblages fonciers (ou remembrements) effectués pour la mise en place de ces projets. Les procédures racontées du point de vue des acteurs résidant au sein de ces villages permettront de mettre en évidence l'importance de l'articulation des actions qui ont conduit au montage de ces projets.

CHAPITRE 4 : L'ASSEMBLAGE DES SOLS : "CONVAINCRE LE ROI ET LES SOLDATS".

Introduction

Les managers de L&T et de Renault ont tous deux choisi d'implanter leur projet en anticipant le comportement d'acteurs présents sur place au Tamil Nadu car ils les jugeaient influents (à l'instar du *President Panchayat* et du haut-fonctionnaire de l'Etat) et incontournables pour concrétiser leurs objectifs (rendre efficace le montage du projet ou développer des contacts afin de s'intégrer au marché local). Dans les deux cas, ces acteurs se sont révélés être importants voire un des pré-requis à la réussite de leur projet même s'il ne leur fut pas si aisé de les convaincre (chap. 3). De plus, et comme nous le décrirons dans le présent chapitre, ces acteurs à convaincre ne constituent pas pour autant des passe-droits ou des facilitateurs dans la réalisation des projets. Hormis les sujets négociés dans le cadre du projet, à l'instar des modalités administratives et de gestion, des contrats ou encore des éventuelles rétributions, d'autres sujets ne peuvent se négocier qu'entre eux car ils concernent d'autres individus à convaincre. Quels sont les autres acteurs avec lesquels les négociations seraient inévitables ? Les propriétaires fonciers pourraient être les premiers de la liste car les terrains à acquérir leur appartiennent mais, sont-ils pour autant les seuls acteurs engagés dans les transactions foncières ? Pour nous rendre compte du poids des négociations et de l'importance des actions locales dans la mise en œuvre des projets, nous avons décidé d'étudier ces localités en menant nos investigations en leur sein. Les entrepreneurs avaient-ils envisagé ces négociations sur le terrain dans leur stratégie ou ont-ils dû les inclure au fur et à mesure de l'avancement du projet ?

Nous détaillerons dans ce chapitre le cas de L&T en décrivant les multiples façons dont les terres ont été assemblées et de quels ordres étaient les rapports entre les acteurs impliqués dans ces remembrements. Les Villages de Siruseri et de Pudupakkam sur lesquels s'étend le projet comprenaient principalement des terres agricoles cultivées. Nous commencerons par lister le statut des terres mobilisées par le projet L&T en rendant compte des modalités de conversion (I). Puis, nous observerons la situation du point de vue des propriétaires et des utilisateurs de ces parcelles afin d'interroger dans quelle mesure cela faisait partie de leur quotidien ou non, et dans quel cadre ils les ont vendus (II). En

décrivant leur passé, leurs aspirations et leur quotidien, nous mettrons en lumière le contexte initial dans lequel se sont déroulées les ventes de terrain. De cette façon, nous percevrons les raisons familiales, économiques, sociales et conjoncturelles qui ont guidé leur choix. Cela nous aidera à mieux comprendre les transactions foncières et donc, à mettre en évidence les modalités de la mise en œuvre du projet (III).

I. Négociation institutionnelle : Comment contrer la loi légalement?

Introduction

Dans le cadre du remembrement parcellaire, plusieurs terres ont été rachetées par le groupe L&T. Les terrains concernés étaient privés, publics, constructibles mais aussi inconstructibles. En plus de la diversité des statuts, l'occupation des sols et leurs usages révèlent de multiples situations. D'une part les propriétaires, les locataires et les autres usagers de ces terres occupaient différemment ces lieux, et ces usages pouvaient s'instaurer sur une même parcelle devenant un lieu de mise en culture, une habitation, un lieu de passage ou de pâturage. Un terrain était susceptible de concerner plusieurs individus, diverses préoccupations et de multiples enjeux, impliquant alors des modalités de rachat différentes d'une parcelle à l'autre. D'autre part, les transactions foncières se jouent en fonction de la propension à rendre le sol fongible¹⁴⁵ et constructible. Chaque statut (privé, public, agricole, habitable) se rattache à un processus de conversion particulier. Nous traiterons ici de deux types de terres : les zones humides privées (*private wet land*) (cf. I. 1) et les terres publiques utilisées (de la catégorie : *non objectionable land*) (cf. I. 2). Nous verrons le processus de conversion de ces sols et dans quelle mesure le groupe L&T a-t-il pu en obtenir (ou non) pour l'implantation de son projet.

1. Le transfert des terres humides : "petit à petit" (L&T).

1.1 De quelle parcelle parle t-on ?

Comme nous l'avons vu dans le précédent chapitre, le projet L&T a été construit au sud du village de Siruseri à la limite administrative entre Siruseri et le village de Pudupakkam (cf. p. 151). Dans le projet initial, les entrepreneurs prévoyaient le rachat de terres privées (zones agricoles) et de terres publiques et dans un deuxième temps, la conversion de ces

¹⁴⁵ Des biens fongibles sont interchangeable et estimables en termes de quantité. D'après la définition de Guilhem Boulay, une terre est par définition unique puisqu'elle possède des caractéristiques propres (localisation, non reproductible) et donc non fongible. Rendre un bien foncier fongible revient à trouver des solutions pour le rendre échangeable sur le marché et pour qu'il devienne un "facteur de production" (Boulay, 2013 in BOULAY, BUHOT, eds. 2013).

terres en zones résidentielles (cf. réglementation MLPA, chap. 2) afin de commencer les constructions.

D'après la classification des sols de Siruseri et de Pudupakkam (données collectées auprès du VAO, 2013), la majorité des terres incluent dans le périmètre du projet étaient des espaces agricoles privés classés en zones humides : *wet land* (anglais) ou *nanjai* (tamoul). En Inde, ces terres sont des espaces protégés car elles présentent des intérêts écologiques (cf. Tableau 6, p. 181).

Tableau 6 : Définition des terres en zone humide (*wet land*).

Les terres en zones humides appelées *wet land* sont définies comme étant des espaces transitoires entre des zones aquatiques et des zones sèches et qui participent à l'écosystème territorial (cf. définition du gouvernement).

Elles ont été définies par la Convention de Ramsar comme "des étendues de marais, de fagnes, de tourbières ou d'eaux, naturelles ou artificielles, permanentes ou temporaires où l'eau est stagnante ou courante, douce, saumâtre ou salée y sont également comprises les zones d'eau marine dont la profondeur à marée basse n'excède pas six mètres." (Conférence à Ramsar, Iran, 10/10/2011).

Au Tamil Nadu, les terres en zones humides (*Nanjai Land*) sont constamment irriguées par des étangs naturels tandis que les terres en zones sèches (*Punjai Land*) sont des espaces irrigués artificiellement (puits, arrosages) ou ponctuellement par la pluie. Pour les agriculteurs, les deux types de terres peuvent être fertiles et viables à la production de riz mais la ressource en eau reste un problème. La terre en zone sèche est communément appelée "*Vaanam Paartha Bhoomi*" (Terre qui regarde le ciel) pour rappeler que ce type de terre "regarde le ciel en attendant que la pluie tombe".

Source : Ministère de l'environnement et des forêts, http://tnenvis.nic.in/tnenvis_old/PDF/WET.pdf, consulté le 24/03/2015 et Entretien VAO, 2013.

Les terres publiques, incluses dans le périmètre du projet, étaient agricoles donc non habitées (cf. entretiens habitants) ; mais elles étaient désignées comme espaces de servitudes (ex: lieu de passage des pâturages : *bullock way*, canal, etc.).


Pour comprendre l'assemblage de ces terrains et la mise en œuvre du projet L&T, nous avons choisi d'étudier ces espaces à l'échelle de la parcelle. Nous avons sélectionné volontairement au hasard des parcelles du projet. Nous avons recherché l'historique

administratif pour déterminer les moyens par lesquels les rachats et les conversions de ces sols avaient pu être réalisés. Nous avons collecté les titres de propriété (*Patta*) de quelques parcelles ainsi que les documents mentionnant la classification des sols (*Chitta Adangal*) auprès des administrations locales (*Taluk office*) (cf. Figure 16, p. 182).

Figure 16 : Extraits des documents relatifs à la propriété d'une parcelle, racheté par l'entreprise L&T (*Patta et Chitta Adangal*).

தமிழ்நாடு அரசு

10/4/2013 பக்கம் நெ. : 1 of 1



நில அளவை ஆவணம் - பட்டா
வருவாய்த்துறை, காஞ்சிபுரம் மாவட்டம்
கிராமம் : புதுப்பாக்கம்

இ.எண் 10(1) பிரிவு
வட்டம் : திருப்போரூர்

பட்டா எண் 2428

உரிமையாளர்கள் பெயர்

1 ... எஸ் அண்டு டிடி செளத் சிட்டி பிராஜக்ட்ஸ் லிமிடெட்

புல எண்ணம் உட்பிரிவு	நன்செய்		புன்செய்		மற்றவை	
	பரப்பு	தீர்வை	பரப்பு	தீர்வை	பரப்பு	தீர்வை
	ஹெக்டேர் - ஏர்	ரூ - பை	ஹெக்டேர் - ஏர்	ரூ - பை	ஹெக்டேர் - ஏர்	ரூ - பை
90 3A1B	- 40.00	4.00	-		-	
	- 40.00	4.00	-		-	

கணினி உண்மை நகல்

11/041/2,428.00/1.0 10/04/2013 11:31:46/ வட்டாட்சியர்
திருப்போரூர்

10/4/2013

Gouvernement du Tamil Nadu
Land Measurement Document -
Patta
Revenue Department
District de Kancheepuram

Page No : 1/1

Block: Thiruporur

Village : Pudupakkam

Patta No : 2428	Nom du propriétaire
1	L&T South City Project Limited

Numéro de la parcelle au cadastre et sous division	Terre humide (Wet land)		Terre sèche (Dry land)		Autres		Notes
	Surface Ha - Acre	Taxes Rs - Païse	Surface Ha - Acre	Taxes Rs - Païse	Surface Ha - Acre	Taxes Rs - Païse	
90 - 3A1B	- 40.0	4.00					
Total	- 40.0	4.00					

(Tampon)
Copie originale numérisée.

Tahsildar Thiruporur

Source : Bureau du Taluk, données collectées en 2013, Traduction A. Raj.

Ces documents attestent que le groupe L&T (*L&T South City Project Limited*) est bien propriétaire de terres situées à Pudupakkam (surface : 40 acres), classées en zones humides (*wet land*). A la lecture de ces documents nous pouvons émettre deux suppositions. Cela peut signifier d'une part, que l'entreprise a pu construire sans avoir procédé à la conversion des terres, ce qui serait non conforme à la réglementation en vigueur ; et que d'autre part, l'entreprise ait pu faire une demande de conversion des sols et que les échelons régionaux (demande déposée au DTCP) n'aient pas transmis les informations aux échelons locaux (*Taluk, Registrar*)¹⁴⁶.

¹⁴⁶ Afin d'obtenir une réponse à cette question, nous avons interrogé l'échelon régional (DTCP) mais ce fut en vain car nous n'avons pu avoir accès aux informations concernant le projet L&T.

1.2 Quelles sont les modalités de conversion des terres humides ?

La conversion des terres humides nécessite une demande au *District Collector* qui visite le terrain avec des représentants de l'Etat jugés nécessaires par le *Collector* lui-même (cf. circulaire du DTCP datée du 7/03/2011)¹⁴⁷. Ces derniers doivent en outre attester qu'aucune activité agricole n'a été faite depuis plusieurs années. Cependant, les villages de Siruseri et de Pudupakkam ne seraient pas soumis à cette réglementation puisqu'ils font partie de la zone sud de Chennai gérée par un Master Plan (planification du MLPA, cf. chap. 2). Celui-ci est moins restrictif pour permettre le développement des Corridors industriels. En dépit des cadres instaurés par la planification des territoires (*Master Plans*), les règles foncières des gouvernements régionaux concernant la conversion des sols et l'édification des bâtiments s'assouplissent depuis deux décennies (cf. Etat du Gujarat, SUD, 2013 et propos de VIJAYABASKAR pour le Tamil Nadu). C'est donc afin "d'accélérer les procédures" (ex : accélération des procédures d'acquisition publiques foncières, cf. Land Acquisition Act, 1894 discutée dans le chap. 1 et 7) et "d'éviter les retards" ("*Removal of Delay*", *Commissioner of Town and Country Planning*),¹⁴⁸ que les règles s'allègent administrativement.

L'aménagement des sols, et donc la conversion des terres, sont régis par le Master Plan rédigé en 2002, qui ne comporte qu'un bref article dans le paragraphe "Politique de Développement" pour justifier la conversion de ces sols :

Dans la mesure du possible, toutes les terres humides dans la zone doivent être préservées pour l'agriculture. Toutefois, compte tenu des activités qui sont à venir de la route Old Mamallapuram Road jusqu'à la limite du CMDA, les occupations industrielles, résidentielles et commerciales ont été prévues dans le corridor Navalur - Kelambakkam, avec une distance de 200 à 1000 mètres de chaque côtés de la route. Bien qu'il existe quelques poches de

¹⁴⁷ " Inspection to be made by the District Collector with Regional Deputy Director and other official as the Collector seems necessary and give his/her considering the following issues in his/her inspection report.

1) The surrounding development around the proposed site has to be taken into consideration.
2) Details on the assured irrigation source/ ayacut
3) Present status of cultivation and for how long cultivation is not being carried out.
4) It should be ensured that due to forming of layout or construction of buildings. The irrigation canals and distribution channels are not obstructed and affected, thereby depleting ground water level, inundation of nearby areas, problems of sanitation and waste water disposal does not arise." **Extrait de la circulaire du 7.03.2011 disponible sur <http://tnteu.in/new/admin/download/2land.pdf>, consulté le 24/03/2015.**

¹⁴⁸ Propos recueillis dans le cadre des réformes des procédures de conversion foncières validées par moins d'échelons. PRASAD, K. V. "Reclassification of Land Simplified", 28/07/2009, *The Hindu*, 2009 (mis à jour en 2010), <http://www.thehindu.com/todays-paper/tp-national/tp-tamilnadu/reclassification-of-land-simplified/article240442.ece>, consulté le 11/07/2015.

terres humides dans ce corridor, on estime que, en raison du développement rapide, la classification actuelle des terres humides sera convertie en fonction des occupations au cours du temps. C'est en considérant cela, que les utilisations citées ci-dessus ont été affectées¹⁴⁹.

Extrait du master plan MLPA (version rédigée en 2002), *Development Policy*, p. 15.

Le futur plan d'occupation des sols n'étant pas encore validé (*Proposal Land Use*), les constructions existantes ou à venir sont par défaut situées sur des terres pour la plupart encore non constructibles à l'instar des *wet lands*. Pour ne pas freiner le développement de ces constructions, le gouvernement convertit les sols au cas par cas et, à la demande des entrepreneurs. Ainsi, le *Master Plan* comprend dans ses annexes un ensemble de notifications (*Government Order GO*) qui légalisent et valident des constructions, notamment sur les terres agricoles en zones humides (cf. Figure 17, p. 186).

¹⁴⁹ "As far as possible, all wet lands within the area are to be preserved for agriculture. However, in view of activities that are coming up in the Old Mamallapuram Road upto CMDA boundary, industrial, residential and commercial uses have been earmarked in the Navalur - Kelambakkam corridor upto depth of 200 to 1000 meters on both side of the road. Though there are few pockets of wet lands in this corridor, it is felt that due to fast development, the present use of wet lands will be converted into uses in course of time. Considering this also, the above uses have been earmarked". **Extrait du master plan MLPA (version rédigée en 2002), Development Policy, p. 15**

Figure 17 : Notifications du gouvernement autorisant la conversion des zones humides (Gouvernement Order).

<p style="text-align: center;">Government of Tamil Nadu</p> <p style="text-align: center;"><u>Abstract</u></p> <p>Master Plan – Mamallapuram Local Planning Area – Tirupporur Panchayat Union – Change of land use of S.No.261 of Sathankuppam Village and S.No.243 of Puduppakkam Village from Agricultural Use Zone into General Industries use Zone – Request – Orders – Issued.</p> <p style="text-align: center;">----- HOUSING AND URBAN DEVELOPMENT DEPARTMENT</p> <p>G.O.Ms.No.834 Dated 18th August, 1989.</p> <p>READ: 1. From Tmt.S. Meenal, Director, Emmessan Exports Private Ltd., appeal dated 19.4.89. 2. From the Director of Town and Country Planning Letter Roc.No.18440/89 MP1 dated 29.7.89.</p> <p style="text-align: center;">---</p> <p>ORDER:</p> <p>The Government, after careful examination of the request of Tmt. S. Meenal, Director of Emmessan Exports Private Limited, Madras in consultation with the Director of Town and Country Planning have decided to accord permission for the change of land use from Agricultural use zone into General Industries use zone for the S.No.261 of Sathankuppam Village and S.No.243 of Puduppakkam Village of Thirupporur Panchayat Union within Mamallapuram Local Planning Area.</p> <p>2. The Director of Town and Country Planning is requested to take necessary further action under the provisions of the Tamil Nadu Town and Country Planning Act, 1971 in this regard. He is also requested to incorporate the above change of land use in the Master Plan for Mamallapuram Local Planning Area while submitting the same for final approval of the Government.</p> <p style="text-align: right;">(By order of the Governor)</p>	<p style="text-align: center;">DEPARTEMENT DU LOGEMENT ET DU DEVELOPPEMENT URBAIN</p> <p>Ordonnance du Gouvernement (GO) n° 834 le 18/08/1989</p> <p>Provenant du</p> <p>1. Directeur de E. Export private Ltd, appel du 19/4/89. 2. Department of Town and Country Planning DTCP, lettre datée du 29/7/89.</p> <p>Ordonnance :</p> <p>Le Gouvernement, après un examen attentif de la demande de Monsieur ..., directeur de l'entreprise E. Export private Ltd, en consultation avec le directeur du Department of Town and Country Planning (DTCP), a décidé d'accorder une permission de changer la classification du sol de zone agricole à zone industrielle, pour les parcelles N° 261 du village de Sathankupam et N°243 du village de Pudupakkam du territoire dépendant de Thiruporur Union panchayat situé dans l'espace Mahabalipuram Local Planning Area (MLPA).</p> <p>2. Le directeur du Department of Town and Country Planning (DTCP) est sollicité pour faire le nécessaire sous l'acte du Tamil Nadu Town and Country Planning, 1971, en ce sens. Il est aussi demandé d'incorporer les changements ci-dessus dans le plan directeur (Master Plan MLPA), tout en le soumettant pour une approbation finale du gouvernement.</p> <p style="text-align: right;">/Par délégation du gouverneur/</p>
--	---

Source : Extrait du Master plan de la zone de Mahabalipuram, document réalisé par le Department of Town and Country Planning (DTCP), Tamil Nadu. Traduction de R. de FLORE, 2014.

Les annexes du *Master plan* s'arrêtaient à 2000¹⁵⁰ et nous n'y avons pas noté de GO pour le projet L&T, validant la conversion des sols (ou re-classification des zones agricoles humides en zones résidentielles). Si ces conversions étaient auparavant validées par le *President Panchayat*, elles sont désormais uniquement traitées par les autorités de l'Etat du Tamil Nadu¹⁵¹. Les dossiers de demandes de conversions sont déposés auprès des autorités locales (concernant notre zone : le MLPA) qui transmettent les demandes à l'entité régionale en charge du *Master Plan* (concernant notre zone : le DTCP). Le *District Collector* valide également ces conversions pour les faire mentionner dans les registres des impôts du

¹⁵⁰ Nous avons compté 47 demandes de reclassifications de 1984 à 2000.

¹⁵¹ PRASAD, K. V., *The Hindu*, 2009. *op. cit.*

Revenue Department.¹⁵² Néanmoins, ces autorités peuvent faire appel à l'avis des "*local bodies*" (les maires des *Town Panchayats* et les *Villages President Panchayats*) ainsi que du public par le biais de publications dans les journaux, pendant une durée de 30 jours (législation spécifique aux zones concernées par les Master Plan¹⁵³).

Au-delà de la conversion des sols, les procédures de demandes de permis de construire sont également largement contrôlées par l'Etat car l'élu de la localité ne fait que valider les demandes par le biais d'un NOC. Les demandes de permis de construire sont prises en charge par le DTCP pour les bâtiments IT/ITES et ceux à destination résidentielle de plus de 15 000sq.ft (*residential Multi-stored building up to 15 000 sq.ft*, source : MLPA, 2010 in de FLORE, 2011). Ces derniers sont de plus soumis à des sanctions en cas de constructions illégales (cf. GO (Ms) 289, *Housing and Urban Development*, 16/12/2010).

Au cours de nos recherches, nous n'avons pas pu obtenir de permis de construire (qui pour ce type de structure doit être validé par le DTCP), ni de NOC (validé par le *President Panchayat* et le DTCP) attestant que la construction de la phase 1 était conforme. Cela montre bien que les autorisations ne sont pas toutes consultables et ouvertes au public.

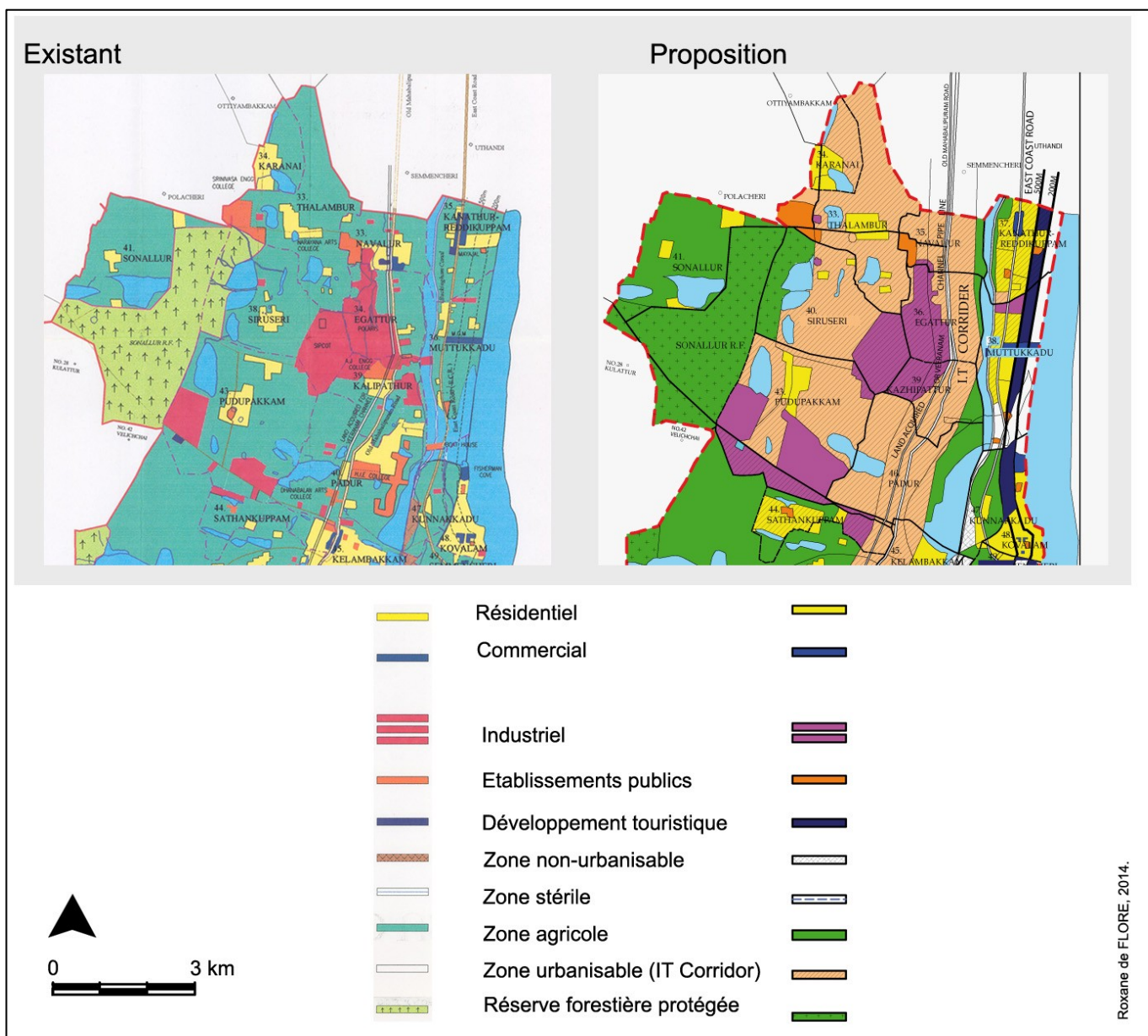
A terme, l'ensemble de ces constructions établies le long du IT Corridor (au sein de la zone MLPA) seront situées en zones résidentielles ou urbanisables et, seront donc validées. Le 19 avril 2005, une proposition d'aménagement des sols (*proposal land use*) modifiant les classifications a été soumise aux autorités publiques. La zone du IT Corridor a été agrandie et les villages de Siruseri et Pudupakkam deviennent totalement constructibles (*urbanisable*) (cf. figure ci-dessous).

¹⁵² A titre indicatif, les taxes à payer sur les constructions résidentielles à plusieurs étages sont de 500 Rs/Sq. feet. Ces taxes sur les infrastructures et les constructions sont répertoriées selon la nature des constructions http://www.tn.gov.in/tcp/gos/GOs_IA.pdf, consulté le 02/09/2015.

¹⁵³ "Prescribed charges (publication and republication charges for Master Plan Change of Landuse Rs. 2500/- for LPA fund & 4000/- Publication Charge Member Secretary or RDD as the case may be will send two sets to the local body concerned for scrutiny and for remarks / recommendation.

Member Secretary, Local Planning Authority / NTDA/RDD will call for objections and suggestions on the proposed change of land use through local daily news papers both in Tamil and English allowing 30 days for response" (source : <http://www.tn.gov.in/tcp/reclassification.html>, consulté le 2/09/2015).

Figure 18 : Occupation des sols (existant et prévisionnel) au sein de territoire de MLPA - Extrait.



Source: Cartes collectées au DTCP (Chennai) et au MLPA (Chengalpet), 2010. Egalement disponibles sur le site <http://www.kanchi.nic.in>, consulté le 21/03/2014. Montage cartographique réalisé par R. de Flore, 2014.

1.3 Régulariser à postériori.

Le cas de L&T illustre une régularisation à posteriori puisque les constructions ont commencé en 2008 (entretien avec le manager de L&T, 2013) au sein d'un espace en projet (IT Corridor) dont le *Master plan* était toujours "en proposition" (cf. site internet du MLPA, consulté en 2013). Ce n'est qu'une fois le plan validé, que le projet se trouvera dans le périmètre du IT Corridor en zone constructible.

Ces éléments mettent en évidence un niveau de négociation dans lequel des réglementations sont utilisées pour en modifier d'autres. En effet, le projet s'implantant en l'état sur ces territoires ne respecte pas les critères institutionnels habituels (implantations restrictives sur les zones humides, cf. circulaire du DTCP). La solution apportée est la mise en œuvre de notifications qui valident au cas par cas des projets (cf. GO). Les aménageurs auront des objectifs et des contraintes qu'ils vont hiérarchiser dans l'action. Ici, La priorité est donnée au développement des constructions et la réglementation s'adapte en fonction de ces développements. Les solutions par le biais d'outils institutionnels sont utilisées pour d'une part, réaliser une action, comme l'implantation en zone humide par le biais de notifications au cas par cas et d'autre part, pour valider à postériori des actions, comme la création d'un *Master Plan* qui légalise les constructions en place.

2. Le transfert des terres publiques : un échec pour L&T.

Comme nous l'avons précisé plus haut, les terres publiques n'étaient pas habitées dans ce secteur qui comprenait essentiellement des champs. Le projet L&T nécessitait l'acquisition de terres publiques notamment pour réaliser un accès supplémentaire à la résidence. Avant de discuter du projet, nous avons souhaité comprendre dans quelle mesure les terres publiques peuvent-elles être mises à disposition pour la vente. Est-il possible de convertir une terre publique pour la rendre constructible ?

2.1 Quelles sont les terres publiques transférables ?

En Inde, dans la catégorie des terres publiques, donc "à disposition du gouvernement" (cf. *Board Standing Orders*, BSO 15-1(2-i)), il existe des terres transférables (*available for assignment*) et d'autres non transférables (*not available for assignment*) (cf. *Board Standing Orders*, BSO 15-2 (1-I&ii)) (cf. tableau ci-dessous).

Tableau 7 : Classement des terres publiques transférables et non transférables.

<p>Terres publiques pour lesquelles la conversion et la cession sont possibles.</p> <p><i>(Non Objectionable land)</i></p>	<p>Terres en général habitables et/ou cultivables et utilisables individuellement par "les pauvres sans terres" (<i>Landless Poor People</i>, catégorie du BSO). Des titres de propriétés provisoires (<i>Conditionnal Patta</i>) peuvent être obtenus par les populations utilisant ces terres.</p> <p>ex : <i>Natham, Maikkal...</i></p>
<p>Terres publiques protégées de tout transfert et cession.</p> <p>selon le (G.O.Ms.No. 1142 Revenue Department dated.18-6-1954)</p> <p><i>(Objectionable reserved land)</i></p> <p>L'ensemble de ces terres figurent dans le <i>Prohibitive Order Book (POB)</i>¹⁵⁴.</p>	<p>Terres utilisées quotidiennement par les populations pour leurs activités professionnelles, religieuses ou hygiéniques.</p> <p>ex : étangs et laisses de mer (<i>Tank beds, foreshore of tank beds</i>), montagne (<i>hill</i>), cimetière (<i>burial-ground</i>), pâturage (<i>grazing land</i>), étable (<i>cattle stand</i>), les espaces où le riz est laissé en séchage (<i>threshing place</i>)...</p> <p>On recense aussi les sols riches en minéraux et espaces naturels</p> <p>ex: les cours d'eau (<i>Watercourse porambokes</i>), les réserves forestières et celles répertoriées par l'acte Forest Act (<i>lands in the vicinity of reserved forests, lands reserved U/S 26 of Forest Act</i>), terres contenant des arbres remarquables (<i>lands containing topes or valuable trees</i>), les terres dans les espaces portuaires, ferroviaires, aériens (<i>lands within Port limits, lands in the vicinity of Railway Stations, Aerodromes</i>), les terres minérales de valeur (<i>valuable mineral lands</i>) et carrières (<i>quarries</i>).</p>

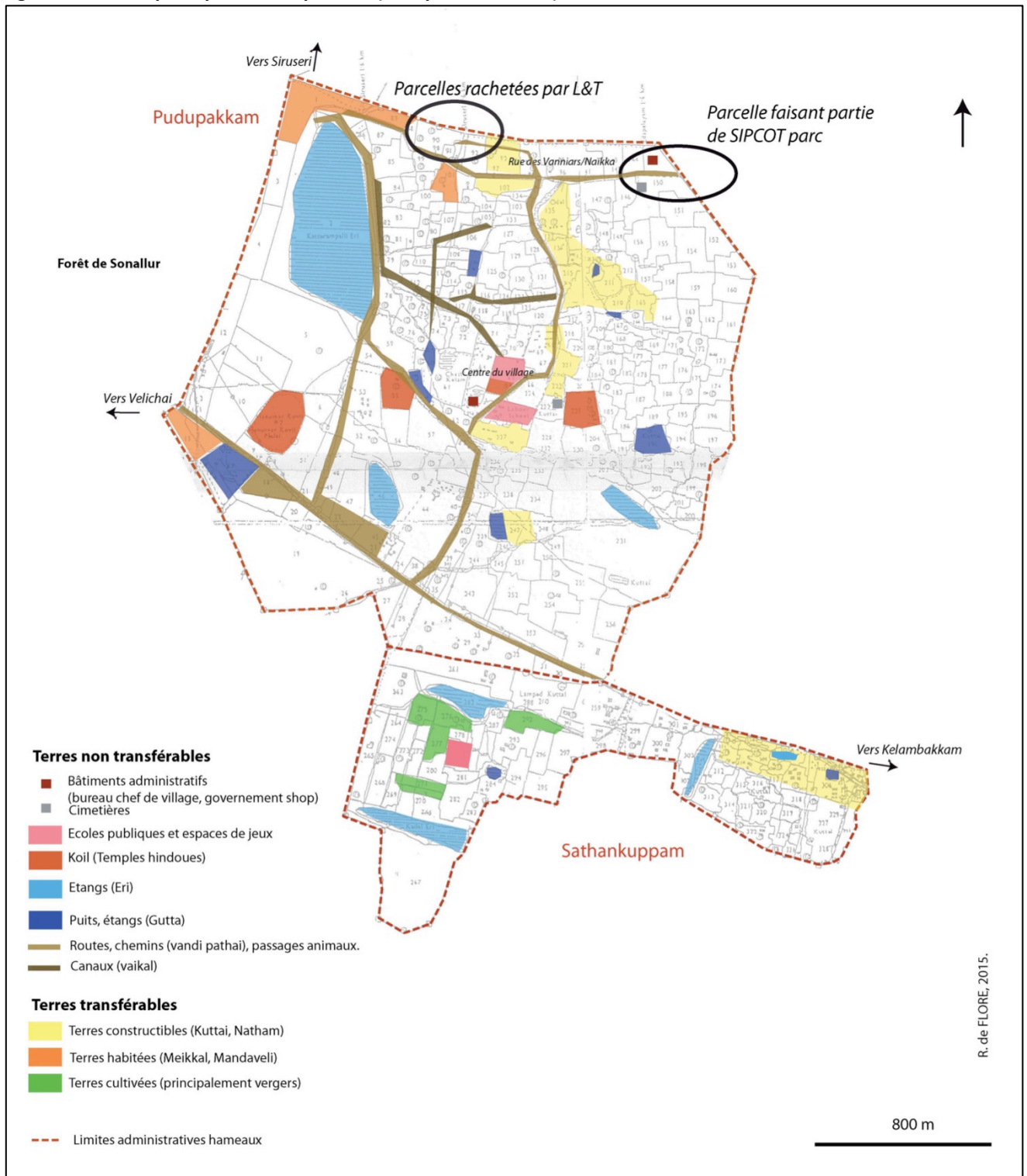
Source : Entretien avec Pr R. Kumaresan et consultation du *Assignment Of Government Lands*, <http://www.apard.gov.in/assignment.pdf>, consulté le 21/03/2014.

Les terres publiques comprennent donc une diversité de catégories. Nous avons répertorié les terres publiques du village de Pudupakkam (comprenant le village de Sathankuppam) afin d'illustrer les multiples occupations. La carte de Pudupakkam ci-dessous représente uniquement les terres publiques (les terres privées habitées ou

¹⁵⁴ Seul le Tahsildar (fonctionnaire à l'échelle du Taluk) a la compétence d'ajouter une catégorie de terre dans le POB. Une fois ajoutée, il lui est impossible de la retirer. Cette réglementation a été votée sous l'empire britannique pour protéger les terres communes. Le gouvernement fédéral de l'Etat est la seule institution pouvant déclasser une terre du POB. Cependant, cette règle ne s'applique pas pour les projets "d'intérêt public national" (*National Public Interest*) comme les barrages et les infrastructures routières où il est possible de déclasser toute terre du POB. Nous verrons dans le cas d'étude que des terres peuvent être également déclassées dans le cadre des SEZ car ils font partie des projets d'intérêt national.

cultivées ne sont pas représentées). Au-delà de leur occupation, les habitants en ont leur propre usage (ex: Etangs "Gutta" ou espaces classés en "canal" habités, d'après consultation du registre VAO de Pudupakkam, 2013).

Figure 19 : Terres publiques à Pudupakkam (Occupation des sols).



Source : Entretiens VAO et consultation du Field Measurement Book (FMB), Pudupakkam, 2013. Fond de carte : plan cadastral 1990; réalisation R. de FLORE, 2013.

2.2 Comment sont-elles transférables aux privés ?

Dans le cadre du projet L&T, le *President Panchayat* de l'époque a refusé de céder des terres publiques à l'entrepreneur qui a dû réaménager son projet.

Cependant, dans la zone du IT Corridor et au-delà de ce projet, différents témoignages que nous avons recueillis décrivaient une cession des terres publiques au profit des entreprises privées. La conversion des sols se fait avec l'appui voire à l'initiative des *President Panchayats*. Ces derniers identifient les terres publiques sur leur territoire pouvant être transférables (cf. Tableau 7, p. 190) et l'octroient à des habitants, le plus souvent "sans terres" à l'instar des *Landless Poor People* ou des *Sivoijamadar* (cf. catégories du BSO)¹⁵⁵. Les habitants, recevant le droit utiliser ces terres transférables, peuvent être des membres du réseau politique ou familial du *President Panchayat* mais aussi, des personnes nécessiteuses profitant de l'opportunité d'occuper une terre pendant plusieurs années¹⁵⁶. En désignant des utilisateurs de ces terres, les *President Panchayats* engagent le début d'une procédure qui aboutira aux transferts des sols et donc, à la vente des terres publiques.

Pour que le transfert des sols soit réalisable, les utilisateurs des terres doivent faire une demande de *Free Patta* (titre de propriété conditionnel) au bureau du district (*Collector*) en attestant/prétendant (selon les cas) qu'ils occupent cette terre depuis un certain nombre d'années. Le *President Panchayat*, qui a la compétence de donner son accord (via un NOC) atteste de la présence de ces personnes. Une fois le *free patta* obtenu par les populations, les terres deviennent transférables et peuvent donc être mises sur le marché au bout de 10 ans. Passé ce délai, les populations qui s'étaient engagées (ou pas)¹⁵⁷ auprès du *President Panchayat* doivent lui revendre ces terres. Cette démarche

¹⁵⁵ Une "Personne pauvre sans terre" (*Landless Poor Person*) est un individu qui ne possède pas de terrain ou dont la surface de la terre ne dépasse pas les 2,5 ha en terre humide (*wet land*) ou 5 ha en terre sèche (*dry land*) et dont le revenu annuel ne dépasse pas les 11 000 Rs (G.O.Ms.No.900 ministère du Revenu, en date du 11-7-1979 et G.O.Ms.No.940 ministère du Revenu, en date du 24 -11-1998). Une personne "Sivoijamadar" est un individu qui déclare avoir occupé une terre en continu au moment du transfert (*assignment*) par les autorités.

¹⁵⁶ Cette attribution de parcelles aux personnes sans terre n'est pas exceptionnelle au Tamil Nadu. Cela fait notamment parti des engagements et promesses des partis locaux dravidiens (DMK, AIDMK) envers les basses castes.

¹⁵⁷ Dans les cas relatés, les *President Panchayats* établissaient un accord avec les utilisateurs des sols qui s'engageaient à céder les sols une fois la procédure finie. Dans d'autres cas, ce sont les rapports de forces qui conduisent les utilisateurs à céder leurs terres.

lui permet ainsi d'acquérir à titre personnel (ou via des intermédiaires) ce patrimoine foncier précédemment public. Les terres publiques ainsi revendues sont mises sur le marché et deviennent accessibles aux promoteurs immobiliers, tels que L&T.

2.3 Régulariser le transfert des ressources publiques.

Cette procédure illustre bien comment des individus mobilisent une procédure réglementaire (terres transférables disponibles à la vente) pour remettre en question une ancienne procédure trop contraignante pour eux (terres publiques non disponibles à la vente).

Ce processus témoigne de l'anticipation longue des acteurs puisque la vente ne peut se faire qu'au bout de 10 ans. Les acteurs contournent les réglementations par d'autres tout en négociant les accords. Chaque parcelle est négociée différemment avec les *Landless*, et de la même façon chaque parcelle est transférée (ou non) de façon différente aux promoteurs.

Conclusion : L'anticipation des négociations institutionnelles : reformuler les règles pour mieux les adapter à l'action.

Dans ces deux exemples (1.1.3 et 1.2.3), des mécanismes institutionnels sont employés pour adapter les règlements aux priorités des acteurs. Dans un cas, des acteurs à l'initiative de ces réglementations (fonctionnaires de l'Etat, échelle régionale) se chargent de les dévier (conversions terres humides) par d'autres réglementations (ex : notifications par GO) et dans un autre, des acteurs usent de leurs compétences (*President Panchayat* : élu local) pour remédier aux réglementations et font appel à d'autres individus n'appartenant pas forcément à la sphère institutionnelle ("sans terres", intermédiaires). L'échelle d'action n'est pas la même puisque dans un cas les stratégies concernent des espaces territoriaux s'étendant sur plusieurs localités et dans un autre, les objectifs se concentrent sur quelques parcelles. Néanmoins, la portée des actions convergent et aboutissent à l'implantation des entreprises.

Dans ces deux cas, la mise en œuvre des mécanismes pour contrer les procédures institutionnelles sont des processus engageant des acteurs divers et sur des temps longs (10 ans pour la revente des terres publiques). Si les projets immobiliers paraissent émerger rapidement au sein de ces espaces, leurs conceptions répondent à des stratégies pouvant être longues. Nous sommes alors loin de la croyance selon laquelle les pouvoirs publics font un plan d'urbanisme que les acteurs privés s'empresseraient de suivre. Les actions ne suivent pas cette logique, les investisseurs nationaux comme internationaux n'ont pas attendu que les réglementations leur soient favorables pour investir les territoires. Des logiques s'organisent en amont entre divers acteurs pour la réalisation de leur projet.

Notons que si des logiques peuvent s'organiser par le biais d'ententes, d'autres sont le produit d'évènements fortuits. Il est possible que certains acteurs habitant les territoires concernés ont anticipé la venue des projets (ex : élu local), mais les entrepreneurs n'ont pas forcément connaissance de ces anticipations. En résumé, il arrive que les entrepreneurs doivent envisager ces diverses anticipations d'acteurs dans leur programme. C'est notamment ce que sous-entend l'entrepreneur de L&T

lorsqu'il évoque un processus d'acquisition "pas à pas" (cf. entretien n°3, L&T ci-dessous, 2013).

En introduction de cette sous-partie, nous évoquons deux enjeux pour rappeler les sols : l'usage différencié des sols et la conversion des terrains. Nous pouvons ajouter l'anticipation des acteurs déjà présents sur place. L'articulation des jeux d'acteurs évoluant à différentes échelles doit se lire et s'observer en tenant compte de ces différents niveaux d'anticipations et de connaissances des objectifs de chacun.

Si les réformes foncières sont "simplifiées" (*The Hindu*, 2009, *op. cit.*) afin de promouvoir le développement des constructions, elles ne facilitent pas pour autant leur implantation; contraints par les jeux d'acteurs.

II. Négociations individuelles : à qui s'adresse-t-on ?

Introduction

Les terres privées ont été le sujet de longues négociations pour le montage du projet. Nous décrivons ici trois transactions foncières, aboutissant à la vente de parcelles pour le compte de l'entreprise. Ces descriptions se feront du point de vue des habitants, rencontrés au hasard et qui nous ont relaté dans le détail les processus de vente de leur terre. Leurs récits témoignent de la teneur des négociations au cas par cas mais aussi de divers enjeux individuels liés à ces sols, qui ont facilité voire contraint les ventes.

1. L'assemblage foncier : Comment accéder aux terrains ?

1.1 Le remembrement¹⁵⁸ : juste une question de promotion immobilière ?

Pour établir le projet sur 38 Ha, l'entrepreneur a divisé les travaux de construction en trois phases (cf. Encadré 3, p. 147). S'il est d'usage de construire par étapes lors de l'établissement des grands projets, quels sont les facteurs qui conduisent

¹⁵⁸ Nous entendons ici le terme de remembrement comme l'assemblage de plusieurs parcelles en vue de former une seule et même unité foncière.

à ces étapes ? Autrement dit, ces trois phases sont-elles uniquement conditionnées par des contraintes esthétiques (chaque phase équivaut à des typologies des bâtiments, des quartiers thématiques), techniques (mobilisation des matériaux, avancement de la maîtrise d'œuvre) et financières (manque de moyens, peu de ventes sur plan) ? En observant l'historique foncier, nous pouvons ajouter à l'ensemble de ces contraintes les démarches d'assemblage des sols. Selon l'entrepreneur, le remembrement a été une contrainte majeure. Dans quelle mesure l'assemblage foncier s'est-il fait et en quoi cela peut-il contraindre le phasage ?

Cela nous a pris trois à quatre ans pour acquérir des terres et aujourd'hui encore nous achetons des terres! Avant, plusieurs personnes pouvaient être propriétaires d'une même terre et, [une terre pouvait faire à peine] 2 acres, 5 acres...Nous avons acquis les terres petit à petit, ce fut un processus mené pas à pas.

Ce n'est que lorsque nous avons eu assez de terres pour la phase 1 que nous avons entrepris les constructions et, [parallèlement] nous continuions à en acheter pour la phase 2 (II). (...)

Manager du projet L&T South City Project (n°3), Chennai, 26/03/2013.

L'entrepreneur décrit l'achat des terrains comme un "processus mené pas à pas"¹⁵⁹ avec des acquisitions qui furent étalées sur la durée (3-4 ans) et qui se poursuivent encore "aujourd'hui". Ce long travail s'explique d'une part, par la nature des transactions qui ont toutes été négociées plus ou moins longuement avec les propriétaires (ex : négociation des prix, durée des prises de décisions) et d'autre part, par le nombre important de propriétaires et de parcelles. Les parcelles avaient des tailles variables (de quelques m² à plusieurs ha) et pouvaient concerner des familles entières (ex : les parents et les héritiers) qu'il fallait convaincre, notamment au regard de la loi car chaque personne majeure doit être consentante.

Pour nous expliquer dans quelle mesure l'entreprise a pris contact avec les propriétaires sur le terrain, l'entrepreneur a utilisé la métaphore suivante :

Pour acquérir des terres : il y a un roi et des soldats. Si le roi dit oui, les soldats doivent suivre.

[Pour ce projet], nous avons eu l'aval du roi donc les soldats ont dit oui et nous ont vendu les terres. Le *President Panchayat* avait des terres qu'il a nous a également vendues.

Manager du projet L&T South City Project (n°4), Chennai, 26/03/2013.

¹⁵⁹ step by step process

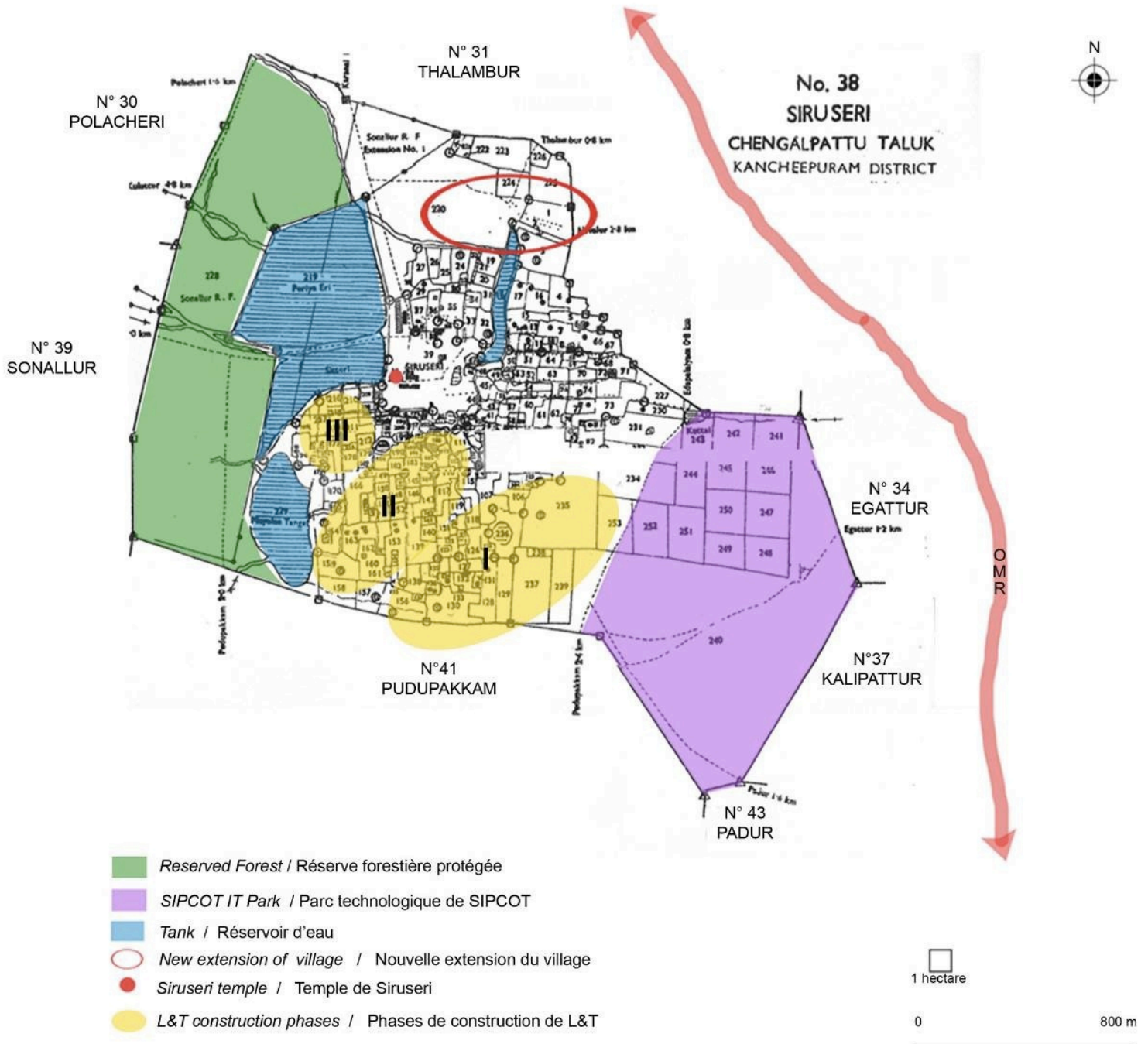
Dans cette métaphore, "le roi" désigne le *President Panchayat* et "les soldats", les habitants engagés dans la gestion des sols de ce village (ex : propriétaires fonciers, intermédiaires). Comme nous l'avons souligné auparavant, l'aval du *President Panchayat* est une étape nécessaire pour l'entrepreneur dans la conduite de son projet de construction. Ainsi, ces premiers interlocuteurs seront les personnes politiquement engagées et rattachées à l' élu local. Cela montre bien que l'assemblage des terrains n'est pas vu comme l'accumulation de terres mais que les promoteurs sont conscients des enjeux politiques rattachés à ces sols. Toutefois, les enjeux politiques sont-ils les seuls risques contraignant le projet ? Une fois sur le terrain, comment les négociations se sont-elles déroulées ? Les élus ont-ils été les seules personnes contactées ?

2.2 Le remembrement : D'où part-on ? Quelles dynamiques villageoises ?

Le remembrement peut être rendu possible de plusieurs façons : les promoteurs peuvent solliciter les propriétaires et les élus locaux mais d'autres dynamiques peuvent être à l'œuvre, et celles-ci ne sont pas forcément à l'initiative de l'entrepreneur (terres vendues indépendamment du projet, des interlocuteurs non promoteurs peuvent racheter des terres etc). Pour ne pas restreindre notre observation et n'envisager qu'une seule possibilité (l'action du promoteur L&T), nous nous sommes intéressée aux parcelles elles-mêmes et aux transactions ayant eu pour finalité le projet de L&T. La question n'a pas été seulement : Par quels moyens l'entrepreneur a-t-il racheté les terres ? Mais aussi quel est l'historique des terrains appartenant à L&T et dans quelle mesure font-ils partie du projet ?

Le plan cadastral ci-dessous illustre l'étendu du projet et les espaces fonciers concernés sur les villages de Siruseri et de Pudupakkam.

Figure 20 : Occupation des sols à Siruseri

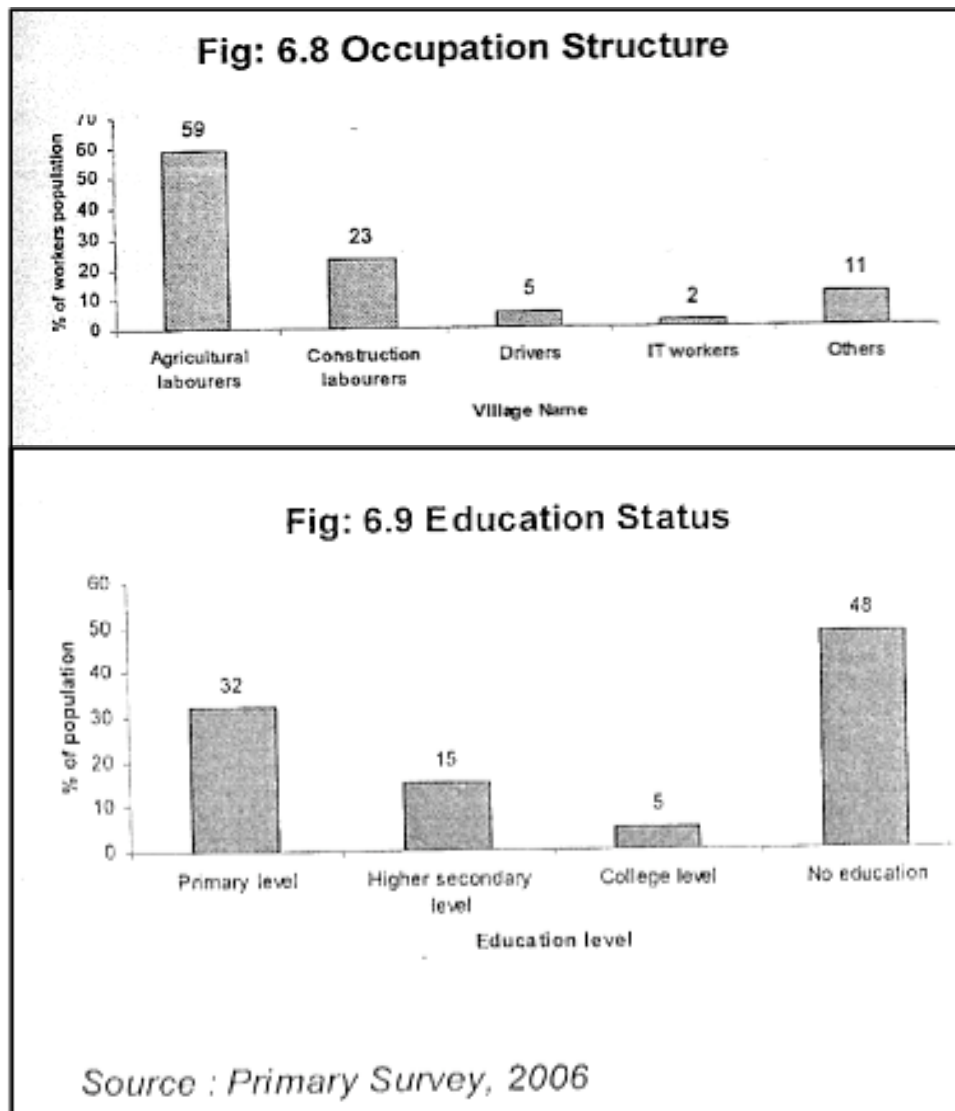


Source : Entretien Président Panchayat et fonctionnaires locaux, réactualisation de la fig.5 in R. de FLORE, 2010. Carte réalisée à partir du plan cadastral de Siruseri, 1992.

Le projet L&T concerne la moitié sud du village de Siruseri et quelques parcelles au nord de Pudupakkam. Ces villages sont des entités administratives rurales appelées

Villages Panchayats (cf. note n° 97, p. 94) au sein desquels les habitants (env. 3000 habitants à Siruseri, et 4000 à Pudupakkam, données fournies par les *President Panchayats*, 2013) travaillaient principalement dans le milieu agricole puisque 59% des habitants étaient agriculteurs en 2006, cf. Figure 21, p. 199).

Figure 21 : Emplois et niveaux de formation à Siruseri, 2006.



Source : S. JAYALAKSHMI, *Impact assessment of I.T industries along I.T corridor*, Master Thesis, School of Architecture and Planning (S.A.P), Anna University, Chennai, 2006.

La catégorie "agricole" regroupe un ensemble d'activités diverses. Certains propriétaires fonciers cultivent leurs terres en employant quelques ouvriers lors des saisons des récoltes. En règle générale, la majorité de la production est vendue à des grossistes, sert à rémunérer les ouvriers et peut être directement commercialisée sur les marchés locaux (ex: marché de Kellambakkam, marché de T-Nagar, Chennai, cf.

récit de M. Mo). Les familles conservent le reste de la production pour leur consommation personnelle (riz, légumes cultivés et productions animales : lait, œufs, viande provenant des animaux qu'elles possèdent).

Les familles les plus pauvres cumulent l'activité agricole sur les terres du village et les travaux du *National Rural Employment Guarantee Act* (NREGA)¹⁶⁰. En 2010 à Siruseri, environ 200/400 familles étaient enregistrées au NREGA (entretien *President Panchayat*, 2010, données confirmées sur le site <http://nrega.nic.in> où 217 familles étaient enregistrées). Dans ce cadre, un des membres de la famille¹⁶¹ travaille pour l'entretien des espaces publics, le nettoyage des réservoirs d'eau ou encore la réfection des routes du village (cf. tâches prioritaires de réfection et de rénovation des terres publiques, <http://www.tnrd.gov.in>).

Comme nous l'avons vu en partie 1, les terres concernées par le projet étaient essentiellement cultivées et étaient donc le lieu de travail des habitants de ces villages. En les interrogeant nous verrons ce que représentaient concrètement ces terres pour eux et dans quelle mesure ils les ont vendus.

2. Une transaction familiale, l'exemple de M. Mo.

2.1 Vente au groupe L&T via son oncle.

M. Mo¹⁶² est un habitant de Pudupakkam. Il est agriculteur de "générations en générations". Au village, il possédait 2,5 acres (0,8 ha) de terrain sur lesquels il cultivait du riz (*paddy*) et des légumes (concombre) ou encore le *Gingili* (sésame) qu'il vendait directement sur les marchés de Kellambakkam (sud de Pudupakkam) ou de T-Nagar (Ville de Chennai). Il distribuait également sa production aux grossistes et en gardait

¹⁶⁰ Programme *National Rural Employment Guarantee Scheme* (NREGS) issu de la loi *National Rural Employment Guarantee Act* (NREGA, 2005). Il a été lancé en 2006 dans quelques districts du TN puis généralisé à l'ensemble du TN (dont le district Kancheepuram) en 2008. Ce dispositif prévoit 100 jours de travail par an et par famille "prête à entreprendre des travaux manuels non qualifiés". Le *President Panchayat* est l'autorité compétente pour délivrer les salaires provenant entre autres des subventions de l'Etat Central (à 90%) et de l'Etat Régional (10%). Source : <http://www.tnrd.gov.in>, consulté le 30/08/2015.

¹⁶¹ Le dispositif s'adresse à un foyer et non à une personne en particulier. Les familles se partagent en général le travail. Si l'homme travaille comme ouvrier agricole aux champs, la femme ou un des enfants majeurs effectue les travaux du NREGA.

¹⁶² cf. récit en introduction de la thèse.

une partie pour sa propre consommation. En plus de cette production, il cultivait d'autres légumes et céréales tel que le *Ragi* (type de millet) en petite quantité pour les besoins de sa famille. En 2006, il a vendu ses terres à l'entreprise L&T.

Tu vois les deux grandes tours jaunes ? Les bâtiments qui ont 22 étages ? Ces bâtiments ont été construits sur mes terres. J'ai vendu mes terres en 2006 et ces bâtiments se sont construits en 2009, 2010.

Je ne savais pas quel type de projet allait venir là et je ne savais pas [non plus] si lui, [le commercial de l'entreprise L&T] le savait ou non.

Ma propre propriété a été vendue !

J'ai perdu ma terre... alors pourquoi je voudrais savoir ? Qu'est-ce que j'y gagnerai à connaître le type de projet ? Je n'en sais rien [et] je n'ai pas demandé.

Des gens m'ont dit que SIPCOT était là, que si le gouvernement étendait le parc SIPCOT, il rachèterait nos terres à des prix assez bas. On ne voulait pas que ça arrive, c'est pour ça qu'on a vendu nos terres. Sinon, je n'aurai jamais vendu ma terre.

Pas seulement moi, mais personne n'aurait vendu ses terres ! Tout le monde en parlait. J'en ai discuté [autour de moi], j'ai aussi demandé à mes voisins et à ma famille. Ils disaient tous la même chose.

Donc, j'ai décidé de vendre ma terre.

M. Mo (n°1), habitant de Pudupakkam, 4/04/2012.

Dans ce premier extrait d'entretien, M. Mo expose le contexte dans lequel la vente de son terrain a eu lieu. Après avoir consulté son entourage (ex : "famille"), il a choisi d'anticiper une éventuelle expropriation du gouvernement (l'extension du "parc SIPCOT"). Ce témoignage confirme ce que nous ont confié d'autres habitants. En effet, l'éventualité d'une expropriation fut un des principaux moteurs qui ont conduit plusieurs habitants du village à vendre à des promoteurs privés afin d'éviter les pertes financières liées à une faible indemnisation du gouvernement. Nous discuterons plus bas (2.3) de la propagation de rumeurs, comme pouvant être un élément initiant des comportements.

Comment a-t-il procédé à la vente effective de son bien et dans quelle mesure le groupe L&T a-t-il pu racheter cette parcelle ?

Mon oncle et cet homme [commercial du groupe L&T] sont venus.

La terre est à moi, donc c'est à moi de fixer le prix, non ? J'ai dit : "ça, c'est le prix, si tu me donnes ce que je demande, je te vendrai la terre". Il a fini par accepter le prix et il l'a achetée.

Mon premier rendez-vous a été en 2006 vers avril- mai. Puis, une semaine après [ce premier rendez-vous], cet homme est revenu pour me voir...et 4 à 5 jours après, c'était le troisième rendez-vous, il a accepté mon prix, c'est tout. Il y avait mon oncle, cet homme et moi.

M. Mo (n°2), habitant de Pudupakkam, 4/04/2012.

M. Mo a "fixé [son] prix" et réalisé la transaction à l'aide de son "oncle". Dans le processus de vente, c'est à chaque fois le commercial de L&T qui s'est déplacé à son domicile pour discuter de la vente et cela s'est étalé sur plusieurs semaines. Quelles ont été les étapes du processus de vente et dans quelle mesure son oncle est-il intervenu ?

2.2 Le processus de vente : implication constante de l'oncle.

Si quelqu'un veut vendre sa maison, il va voir mon oncle. C'est mon oncle qui est allé à la rencontre du commercial de L&T. C'est lui qui se charge de faire les présentations, de donner les détails sur la terre et de dire où se situe le bien...il se charge de tout. Mon oncle a d'abord discuté avec cet intermédiaire (*mediator*). Cet homme a probablement un bureau mais en tout cas, on a discuté de la vente de ma terre dans ma maison.

Mon oncle a emmené cet homme chez moi. Je ne sais pas depuis quand il (*mediator*) fait ce travail mais il y avait déjà un lien (*connection*) entre mon oncle et lui. // C'était la première fois que je le voyais.

Après le premier rendez-vous, il m'a dit qu'il me donnerait 15 *lakhs* Rs (env.17 000 eur) pour ma terre. Je lui ai dit : "Non, non, mon prix est de 20 *lakhs*." Puis, je lui ai vendu la terre et il m'a donné l'argent.

C'est après que nous nous sommes rendus là-bas...Nous sommes allés au bureau des enregistrements (*registrar office*) pour finir tous les papiers. Après avoir vendu le terrain, le *broker* a fixé la date pour l'enregistrement. J'ai signé et on a fini l'enregistrement.

Je ne me souviens plus de la date. Ça s'est fait en un jour ! Mon oncle était là aussi. Le fonctionnaire m'a demandé : "Avez-vous reçu l'argent ? A qui appartient cette terre ?" Ensuite, il a regardé le titre de propriété (*patta*). "Cette terre est à vous? Vous l'avez déjà vendu à quelqu'un? L'avez-vous mis en hypothèque (*pledge*) et l'avez promis à quelqu'un qui vous aurait donné de l'argent ? Avez-vous fait un prêt ?"

Il y a beaucoup de fraude (*forgery*), certains font des copies des documents et vendent les terres [plusieurs fois]. Donc, le fonctionnaire doit vérifier ça. Puis, il regarde la taille de la parcelle aussi et interroge l'acheteur (*vangaravanga*) : "Avez-vous vu le titre de propriété ? Acceptez-vous d'acheter cette terre ?" Il se renseigne et veut tout savoir sur la terre. "Etes-vous sûr de vendre cette terre ? Pourquoi voulez-vous la vendre ? Avez-vous reçu l'argent de l'acheteur?" C'est tout.

Ensuite je devais signer sur le titre de propriété et lui aussi. Il m'avait donné l'argent avant l'enregistrement. Après la signature du titre (*patta*), tout est fini. Après, il n'y a plus de lien (*sammantham*) entre la terre (*Nilam*), le *broker* et moi.

Le fonctionnaire a aussi posé des questions à l'acheteur : "D'où venez-vous ? Pourquoi achetez-vous cette terre ? Vous achetez cette terre pour en faire quoi ? Avez-vous payé le vendeur ? Vous êtes d'accord d'acheter cette terre? [L'acheteur répondit] " Une grande société va construire. Des appartements vont se construire et les employés des entreprises vont s'y loger". Ensuite, il [acheteur] a acheté le timbre fiscal (*stamp duty*) et on a enregistré la transaction.

C'est le géomètre (*kanakkupillai*¹⁶³) qui est venu mesurer la parcelle avant l'enregistrement, il a remis son rapport au fonctionnaire du bureau des enregistrements. Le gouvernement fixe la valeur de la terre (prix des domaines) et ensuite on paye le timbre fiscal en fonction de cette valeur. //

Après avoir vendu, tu dois remettre tous les documents à l'acheteur. Tu dois donner tous les documents liés à la terre...Tu ne peux même pas garder un seul document ! Le fonctionnaire vérifie tout et ensuite il enregistre.

M. Mo (n°3), habitant de Pudupakkam, 4/04/2012.

Cette histoire nous révèle que l'entreprise L&T a racheté les terres en déléguant un commercial du groupe ("L&T médiateur", "L&T broker") qui affirmait clairement ses intentions (acheter pour que le groupe puisse bâtir "des appartements"). Le commercial a d'abord rencontré l'oncle de M. Mo avec lequel il a pu établir un contact ("connection"), puis, il s'est adressé à M. Mo à son domicile. Si l'enregistrement et la vente administrative n'ont duré "[qu']un seul jour", la négociation du tarif et le paiement se sont fait en amont sur plusieurs semaines. Dans quelle mesure M. Mo a-t-il pu "fixer son prix" et en quoi le processus de vente nous renseigne sur les moyens qu'il s'est donnés pour y parvenir ?

Dans la transaction, trois personnes ont été impliquées du début à la fin du processus : M. Mo, son oncle et le commercial. Il n'y a pas de schéma classique pour la réalisation des ventes de terrain au Tamil Nadu mais historiquement, les ventes foncières et immobilières étaient le plus souvent effectuées de propriétaire à propriétaire ou encore directement de vendeur à acheteur. Seulement, pour toute décision importante au sein d'un foyer, les transactions étaient gérées par les hommes les plus âgés (le père ou l'homme le plus âgé de la famille en cas de décès du père). Dans le cas de M. Mo, l'intervention de son oncle est probablement due au fait que son père est décédé. Mais au-delà des rôles hiérarchiques internes au foyer familial, il est possible d'observer des transactions où des anciens "aide[nt]" d'autres personnes du village. Ainsi, avec la multiplication importante des transactions au sein des villages de Siruseri et de Pudupakkam, l'oncle de M. Mo est un des référents (*broker*) que l'on "va voir" pour vendre son bien.

¹⁶³ *Kanakupillai* est l'ancien terme utilisé pour *Village Administrative Officer* (VAO). Littéralement, ce terme désigne "l'homme qui écrit sur la paillasse". *kanaku* = paillason et *pillai* = en référence à la caste de l'homme. Dans ce cas, il s'agit du géomètre du VAO (un des clercs) qui est venu mesurer la parcelle.

Certaines personnes savent qu'il est broker. Les voisins qui veulent vendre leur terre vont le voir. Il s'est engagé là dedans et il les aide à vendre les terres. Tous ceux qui veulent vendre leur terre, vont directement le voir.

Il n'y a pas d'autres mots, tout le monde utilise "broker". C'est un parent du côté de mon père : le fils de la soeur de mon père¹⁶⁴.

M. Mo (n°4), habitant de Pudupakkam, 4/04/2012.

Dans le cas présent, nous pouvons donc conclure que M. Mo a vendu ses terres à un représentant du groupe L&T par le biais d'un membre de sa famille plus expérimenté que lui. Cet appui l'a notamment soutenu dans la vente administrative, les prises de décisions et la négociation du prix. Quels ont été les autres facteurs important dans la négociation de cette transaction ?

2. 3 Un des enjeux : le "lien" au sol.

Une des premières raisons soulevée par M. Mo fut l'appréhension d'une expropriation. Une rumeur¹⁶⁵ sur l'extension du parc de SIPCOT s'est diffusée au sein de ces villages. Dans divers témoignages (cf. M. Sa), les habitants ont exposé leurs doutes et ont rapporté cette rumeur comme devenant une pression les "poussant" à vendre (cf. M. Mo, introduction). Confrontés à ces doutes, les habitants ont choisi de vendre à des privés afin d'éviter l'expulsion ou l'expropriation. Cependant, les moyens mis en oeuvre pour réaliser les transactions montrent que les stratégies de ventes n'ont pas toutes été les mêmes. En réalité, la diffusion de la rumeur fut une des contraintes parmi d'autres plus ou moins importante. Nous comprenons les enjeux individuels dans la vente mais aussi dans les actions réalisées après cela, car celles-ci déterminent les priorités.

Après avoir vendu j'ai fait une maison comme celle que tu vois là. Avant j'avais une maison au toit de paille (*Koorai viidu*).

Lorsqu'on a enregistré la vente, j'ai acheté une terre agricole (*Kazhini land*). Parce qu'on doit manger ! C'est pour ça que j'ai acheté cette terre, ce n'est qu'après que j'ai construit la maison. // Je n'avais pas prévu de reconstruire ma

¹⁶⁴ Pour identifier l'interlocuteur qu'il mentionnait comme étant son oncle, Nous lui avons demandé son lien avec cette personne. En Inde, il est d'usage d'appeler une personne plus âgée par un surnom familial respectueux : Grand frère (*Anain*), Grande soeur (*Akka*). Son oncle aurait pu être un intermédiaire plus âgé que lui, étranger à son réseau familial, or, il s'agit bien d'un membre de la famille (un grand cousin plus âgé, qu'il nomme par respect "oncle").

¹⁶⁵ Nous parlons de rumeur ici car le parc ne s'est pas étendu.

maison mais après avoir reçu l'argent et l'avoir dépensé dans les mariages, j'avais encore de l'argent dans mes mains* et j'ai [donc] construit ma maison.

Je ne connais que le travail agricole, donc j'ai acheté des terres ailleurs. J'en ai fini avec le mariage de tous mes enfants, ils vivent ailleurs en ménage. Avec ma femme, nous vivons ensemble ici et nos revenus proviennent de la vente du lait.

M. Mo (n°5), habitant de Pudupakkam, 4/04/2012.

Les actions réalisées après la vente énumérées ci-dessus témoignent des priorités de M. Mo. Ses enjeux principaux furent dans un premier temps, le rachat de terres agricoles, puis le mariage de ses enfants et enfin, et parce qu'il lui restait de l'argent, il a pu réhabiliter sa maison. Le prix de vente devait donc être fixé en fonction de ces enjeux et lui permettre au minimum de pouvoir racheter des terrains et d'organiser le mariage de ses enfants.

Pour M. Mo, cette vente fut une étape importante. La difficulté n'était pas de vendre un terrain car ce n'était pas la première fois qu'il s'impliquait dans des transactions foncières. En effet, les terres qu'il possédait à Pudupakkam-Siruseri n'étaient pas celles léguées par son père comme cela se fait régulièrement dans les familles de propriétaires. Son père avait auparavant vendu les terres familiales par souci financier. M. Mo a dû racheter des terres auprès de trois personnes habitant les localités proches pour pouvoir poursuivre son activité agricole.

Pour M. Mo, le terrain vendu à L&T était une terre cultivée significative du "lien" (*sammantham*) familial agricole. L'agriculture est un domaine professionnel dans lequel ils évoluent depuis des générations et donc, au-delà d'un moyen de subsistance, il s'agit d'un héritage familial. Pour ne pas rompre ce lien, la vente de son terrain à Pudupakkam a été suivie d'un rachat de terrain "plus loin", situé au sud de Kancheepuram où il poursuit ses activités agricoles.

M. Mo a rapidement voulu reconstituer son patrimoine foncier car "ne plus avoir de terre" est synonyme de perte de statut pour un individu dont la caste (ici *Vanniar*, cf. Encadré 1, p. 41) est associée à la terre. Dans un autre entretien, un propriétaire nous a confié s'être senti "coupable" (*Koottram*) à la vente de ses terres (entretien M. G., 4/04/2012).

Dans un second temps, M. Mo a organisé le mariage de ses filles. Comme nous le verrons loin (cf. M. Ku), le mariage reste un enjeu majeur à accomplir (cf. Encadré

5, p. 206). Un des enquêtés que nous avons interrogé a, par exemple, vendu ses terrains en fonction des mariages à effectuer : "J'ai trois filles, à chaque demi acre vendu (2000 m²), je mariais l'une d'entre elle..." (M. R., habitant de Pudupakkam, sept 2010).

Encadré 5 : Le mariage au Tamil Nadu, une contrainte sociale.

Le mariage en Inde est une étape nécessaire car il permet à un père de conserver sa dignité et à une famille d'être reconnue par le reste de la communauté (de FLORE, R. 2011). Ces évènements ont un coût important que ce soit le mariage d'un fils (réception et accueil des invités au domicile) ou d'une fille (une dot est à prévoir : argent et cadeaux à la belle - famille).

S'il existe des divergences de coutumes au sein des Etats dans l'organisation des festivités (nombres de jours, rituels etc), la norme en Inde est d'arranger le mariage de ses enfants¹⁶⁶. Les familles doivent procéder en commençant par le plus âgé des fils puis les filles (dès qu'elles atteignent l'âge) et enfin, les autres enfants. Dans ce système patriarcal, les filles quittent le domicile familial pour rejoindre la belle-famille avec leur mari.

Le mariage est une étape pour les conjoints mais aussi, et surtout pour les parents qui s'acquittent de leur devoir. Le coût est supporté par les familles des futurs époux et cela, quel que soit leur revenu. Ceci les conduit à contracter des emprunts auprès de banques, d'intermédiaires (usuriers, personnalités fortunées locales ou proches de la familles) ou des employeurs (ex: "avance" sur salaire pour la réalisation de mariage pouvant atteindre 100 000 Rs (GUERIN, I. et al. 2007).

Le mariage non arrangé où les individus choisissent leurs partenaires (*love marriage*) est encore rare car en "arrangeant" le mariage, les familles préservent l'endogamie (intra-caste ou cercle familiale).

¹⁶⁶ "Seules 5 % des femmes choisissent elles-mêmes leur mari" (Premchand Dommaraju, 2009) in « Instruction des femmes et évolution du mariage en Inde », Population, n° 4, Vol. 64, p. 757-775, [consulté le 14/04/2011], Format html: <www.cairn.info/revue-population-2009-4-page-757.htm>.

Après s'être acquitté des tâches de chef de famille, M. Mo a entrepris la réhabilitation de sa maison. A Siruseri et Pudupakkam, les habitations sont séparées par castes puis par familles. Les *dalits ou Adi Dravidien* habitent les espaces nommés *dalits Colony* où se regroupent les *Scheduled Castes (SC)* et les *Scheduled Tribes (ST)* tandis que les *Vanniars, Naidu* résident dans la même rue à Pudupakkam. La religion majoritaire est l'hindouïsme et cela se traduit par l'édification de temples religieux dans les villages (cf. temple de *Mariemmen* au centre de Siruseri). Les autres religions sont représentées (ex: églises chrétiennes à Pudupakkam) mais elles sont peu nombreuses (ex: Pudupakkam : quelques familles chrétiennes parmi les Adi Dravidien et quelques familles musulmanes). Les habitations sont diverses dans leurs typologies (*Koorai Viidu, Ootu viidu*, maison avec jardin, etc) selon le niveau de richesse et la structure familiale¹⁶⁷ (enfants, grands-parents, belle-famille). Dans ce schéma, la ségrégation par caste l'emporte sur les différences de classes sociales. Ainsi des individus liés par une caste et, pouvant avoir des niveaux de richesses différents, résident dans les mêmes espaces.

¹⁶⁷ structure nucléaire et patrimoniale. Les parents hébergent leurs parents et la belle-fille de leur(s) fils.

Illustration 14 : Typologies d'habitats à Siruseri.



Source : Cliché R. de FLORE, 2010.

A Siruseri, les habitations regroupées au centre du village. Le *President Panchayat* a entrepris la construction d'espaces d'habitations pour loger de nouveaux résidents. Des constructions pavillonnaires (en dur) s'alignent le long de routes goudronnées et de nouveaux commerces s'implantent dans des *Complex stores*.

Illustration 15 : Nouveaux commerces à Siruseri (Complex Stores).



Source : Cliché R. de FLORE, 2010.

Les villages de Siruseri et de Pudupakkam sont dorénavant reliés à des pôles commerçants (Navallur, Kellambakkam) et les résidences hôtelières par des routes goudronnées. La forêt de Sonallur est également bordée par une route menant au village de Thalambur et est éclairée par des lampadaires alimentés par des panneaux solaires.

Des péages ont été installés et les habitants doivent maintenant contourner le parc pour entrer au village.

Illustration 16 : Réfection des routes à Siruseri.



Source : Nouvel accès principal au village, route longeant la forêt de Sonallur. R. de FLORE, 2013.



Source : Nouveaux quartiers de Siruseri (nouvelle extension) R. de FLORE, 2010.

Pour M. Sa (autre habitant de Pudupakkam), les évolutions de ces infrastructures lui permettent d'accéder à ses terrains en voiture puisqu'il doit se rendre à 40 km de là. Comme M. Mo, il est de la caste des *Vanniars* et a vendu ses terrains agricoles à l'entreprise L&T. Cependant, ses priorités, sa situation familiale et économique sont différentes de celles de son voisin et il n'a donc pas procédé de la même façon pour vendre ses terres.

3. Une transaction rapide à une entreprise de renom, l'exemple de M. Sa.

3.1 Vente directe au groupe L&T.

M. Sa habite la même rue que M. Mo, celle où résident les *Vanniars* et les *Naidus*. Il "travaille dans l'agriculture", seulement son patrimoine foncier, immobilier, ses activités commerciales et son rythme de vie différent de M. Mo.

Les terres agricoles qu'il possédait à Siruseri-Pudupakkam (5,5 acres) ont pour partie été vendues à l'entreprise L&T. La parcelle qu'il a conservée est un terrain d'1 acre accolé à sa maison qu'il utilise en jardin d'agrément¹⁶⁸.

Je travaille dans l'agriculture (*Viivasaaya velai*). J'ai 100 acres : 50 acres de paddy et 50 acres de jardin avec des Casuarina (*Savukku maram*), des manguiers, des cocotiers. C'est environ à 60 ou 70 km d'ici dans un village le long de l'autoroute entre Maduranthakam et Pondicherry. J'ai vendu mes terres à Pudupakkam il y a 6 ans (en 2006) et ensuite j'en ai racheté là-bas. En ce moment on y récolte le riz (Paddy) //

J'ai 1 acre de terre ici [à Pudupakkam]. J'y ai planté plusieurs variétés de manguiers, des bananiers, des épinards. // Je suis né ici. Mes parents avaient 200 acres mais ils ont vendu, il ne restait plus que 5,5 acres. Ces terres ont été rachetées par l'entreprise Larson and Toubro.

M. Sa (n°1), habitant de Pudupakkam, 26/04/2012.

En 2006, sa "collègue"¹⁶⁹ et lui ont vendu leurs terres au groupe L&T. Elle possédait 2 acres vendus à 7 crores Rs (837 000 Eur) et lui, 4,5 acres vendus à 15 crores Rs (1 800 000 Eur). Ils ont racheté des terres avec l'argent de la vente.

¹⁶⁸ jardin dont les cultures ne sont pas destinées à la vente mais à sa consommation personnelle.

¹⁶⁹ Autre habitante de Pudupakkam avec laquelle il travaille. Il emploie le terme de *partner* (au sens de collègue de travail) pour parler d'elle (cf. entretien n°2).

Notre terre [se situe à l'actuel] entrée de l'entreprise¹⁷⁰, là où se trouve le bureau d'accueil du site. J'ai acheté plusieurs terres avec l'argent de la vente...[dont] 6 acres à Velajabad, d'ailleurs cette terre était assez chère, maintenant le prix des terres est en crores !

//

J'ai un local commercial (*Complex*¹⁷¹) à Kellambakkam. Je perçois les baux tous les mois env. 70 000 Rs. J'ai plus d'argent encore mais j'aime vivre simplement, c'est pourquoi je n'ai pas (re)construit ma maison. J'ai des employés qui travaillent dans mes champs et trois chauffeurs et un gardien. L'agriculture c'est le travail que je fais au quotidien. Je fais du commerce aussi, je stocke le riz dans des godons et tous les ans, je le revends à des acheteurs [vente de gros]. //

J'ai vendu mes terres avec ma collègue, j'avais 5,5 acres et elle en avait 2. Nous en avons discuté, puis nous avons attendu le moment opportun (*sariyaana neram*) pour vendre et commencer le processus. //

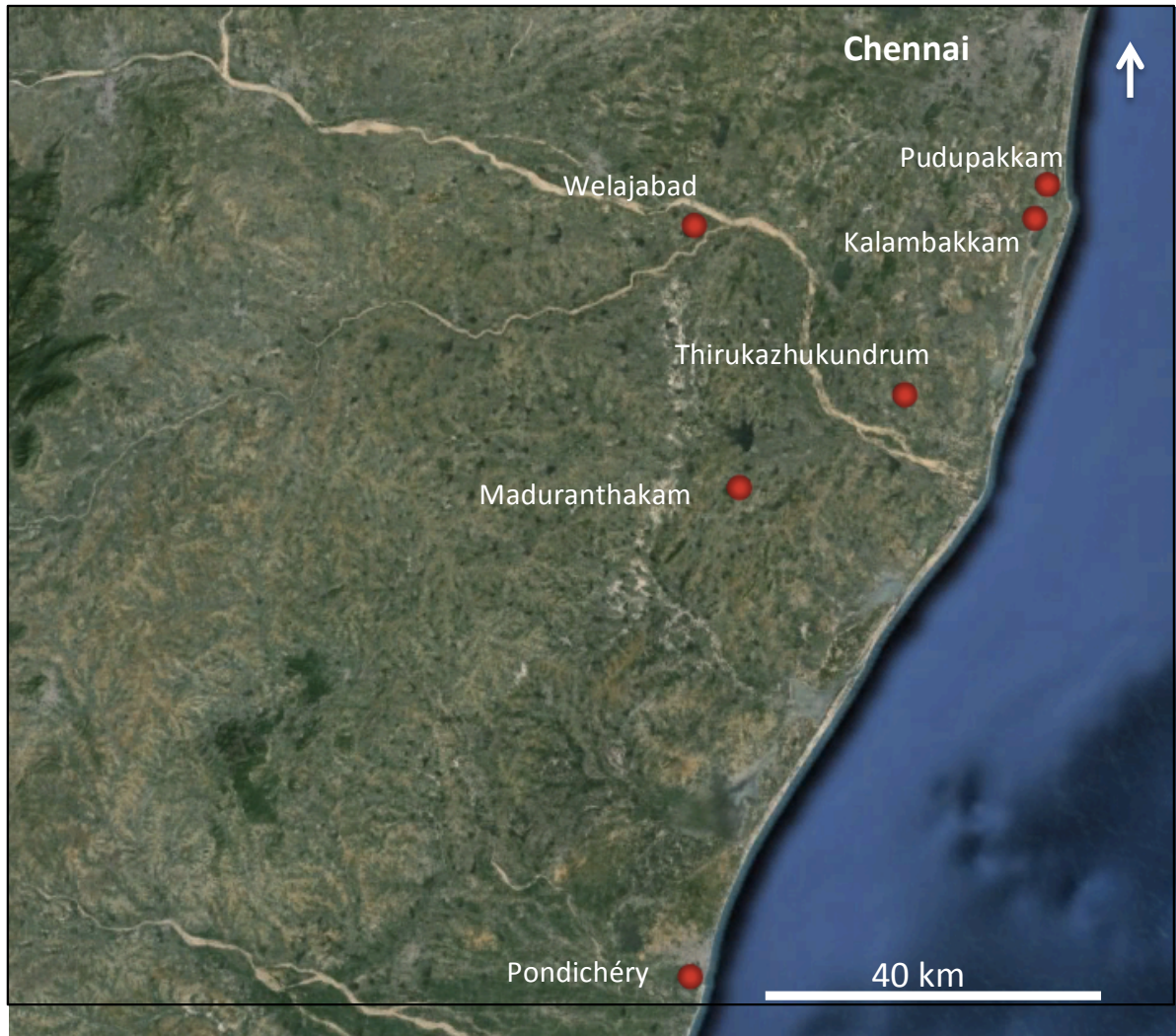
M. Sa (n°2), habitant de Pudupakkam, 26/04/2012.

Contrairement à M. Mo, il possède plusieurs biens fonciers et plusieurs véhicules (moto, 4x4, voiture) et se rend régulièrement sur ses terrains qu'il gère sans contrat de métayage (cf. Illustration 17, p. 213). Il est exploitant agricole depuis plus de 30 ans et emploie des ouvriers agricoles (cf. introduction, Illustration 4, p. 14).

¹⁷⁰ Namba nilam than Company ulla poga vazhiye

¹⁷¹ Local c o m p o r t a n t plusieurs commerces appartenant en général à un propriétaire unique qui loue les baux (cf. illustration ci-dessus).

Illustration 17 : Propriété de M. Sa.



Source : Entretien avec M. Sa, fichier réalisé à partir de Google earth, R. de FLORE, 2015.

- 1/ Entre Pondichéry et Maduranthakam : 100 acres**
- cultures : paddy, Casuarina, manguiers, cocotiers.
(terre achetée avec l'argent de la vente dont 25 acres appartiennent à sa collègue)
- 2/ Thirukazhukundrum : 50 acres** - cultures : paddy
- 3/ Welajabad : 6 acres**
- 4/ Pudupakkam : 1 acre** - cultures maraichères
(lieu du domicile familiale)
- 5/ Kelambakkam : structure immobilière commerciale**

Malgré l'étendue de son patrimoine actuel, cela n'équivaut pas les 200 acres que sa famille et lui possédaient à Pudupakkam.

Nous avons 200 acres mais cette propriété/probité (*nilaimai*¹⁷²) nous l'avions il y a 60 ans ! J'ai cinq frères et sœurs. // Nous avons vendus 4,5 acres il nous reste 1 acre //

M. Sa (n°3), habitant de Pudupakkam, 26/04/2012.

Pour quelles raisons et dans quelle mesure a-t-il vendu ses terrains à l'entreprise ?
Comment l'entreprise L&T a-t-elle pu acheter des terres ?

3.2 Le processus de vente : Vendre à des gens irréprochables en affaire.

M. Sa a vendu sa terre comme "tout le monde" au village. Si plusieurs de ces voisins ont vendu leur terrain, chacun anticipait différemment l'implantation des entreprises (en achetant des terres avant les investisseurs, par exemple certains "achetaient des terres et les laissaient vides"). Pour M. Sa, l'important était de réaliser une vente "rapide" et avec des entrepreneurs "parfait[s] en affaire". C'est notamment la raison pour laquelle il choisit de vendre ses terrains à l'entreprise L&T, "groupe international" de renom et expérimenté sur le sol indien.

Des personnes savaient que les entreprises allaient venir s'implanter. Ils achetaient des terres et les laissaient vides. A cette époque-là, les terres n'étaient pas très chères.

Un agent (*mediator de L&T*) est venu me demander mes terres. Je lui ai dit seulement à 3 cr/acre ! Je lui ai dit et c'était fait ! Ça s'est passé en trois mois seulement.

Tout le monde vendait donc je me suis dit que j'allais vendre aussi. Il n'y avait pas que L&T, il y avait Prince Foundation, Arihant, DLF, Lanco, Unitech, Hiranani...

Jain Housing et Prince Foundation m'ont demandé mes terres pour plus d'argent ! Ils disaient 4 cr/acre. Mais le problème c'est qu'ils ne sont pas parfait en affaire, c'est pour ça que j'ai choisi L&T. Avec eux, ça allait être rapide (*prompt*).

Trois ou quatre entreprises m'ont demandé mais j'ai choisi L&T car c'est un groupe international. Ils font des infrastructures, des matériaux pour l'électricité, ils font plein de choses, des chemins de fer et des réseaux d'aiguillages, des boîtes de vitesses. Larson and Tubro (...) sont venus il y a 70 ans pour commencer leur commerce en Inde.

M. Sa (n°4), habitant de Pudupakkam, 26/04/2012.

¹⁷² Nilaimai : signifie "propriété de terrains" mais cela signifie également "position décente ou un statut intègre" que l'on traduirait par probité.

M. Sa expose les choix qu'il a eus et insiste sur le fait que le prix n'était pas le principal critère de sélection ("J.H et P.F m'ont demandé plus"). Il n'était pas en difficulté financière mais puisqu'il fallait vendre (cf. rumeur et action des voisins), il choisit de le faire avec une entreprise dont il connaissait l'activité (activités dans la production de matériaux en Inde). Il fit des recherches sur le groupe (descriptions précises des activités du groupe, historique) et se rendit au siège pour négocier lui-même la vente. C'est d'un ton fier qu'il nous explique que sa terre se situait sur l'actuelle "entrée" de l'entreprise.

Ma terre se trouvait là où il y a leur entrée : la route pour entrer dans leur entreprise est sur ma terre !

J'en ai discuté avec ma famille mais je suis celui qui prend les décisions dans ma famille, c'est moi qui me charge de gérer l'argent, les comptes. J'ai moi-même fixé le prix qu'on allait proposer. L'intermédiaire (*mediator*) qui est venu me voir est une personne d'ici. Il a juste transmis le message. Je suis parti au bureau pour rencontrer le directeur et le vice-président. J'y suis allé deux ou trois fois pour fixer le prix et j'ai donné 1% de la vente à cette personne (*mediator*).

Les rendez-vous duraient 3 à 4 heures....mais je n'ai pas vendu au prix que je voulais. Au final, j'ai vendu pour 15 crores. On parlait en tamoul. Je me suis rendu à leur bureau vers T-Nagar (Chennai) pour rencontrer M. R, M. H et V.P un des directeurs de ventes. Ils avaient un autre bureau vers Porur et un autre vers Bangalore aussi. Ensuite, ils ont vérifié tous les papiers relatifs à l'enregistrement de la terre (*revenue record*), les papiers d'impôts (*taxes papers*), l'enregistrement des ventes (*sales records*). Puis, le commercial de l'entreprise et moi-même sommes allés enregistrer la vente au bureau des enregistrements : le *Sub Registrar* de Thiruporur. Ils m'ont payé en une seule fois avant l'enregistrement.

M. Sa (n°5), habitant de Pudupakkam, 26/04/2012.

L'histoire de M. Sa nous révèle que les négociations de la vente se sont déroulées à huis-clos au siège de l'entreprise L&T. Aucun intermédiaire ou membre de sa famille n'était présent durant ces rendez-vous contrairement à d'autres propriétaires qui ont sollicité des intermédiaires. Pour lui, la sécurité de la transaction fut un critère important au-delà du prix et cela s'explique par l'existence des fraudes (*forgery*) à différents niveaux de la vente.

3.3 Un des enjeux : la poursuite de son activité agricole.

L'enjeu pour lui était de vendre un terrain à un investisseur fiable (sans fraudes) et dont l'activité lui paraissait convenir (recherche sur L&T). Ces facteurs étant prioritaires, cela explique le fait qu'il ait refusé des propositions (autres investisseurs) et réalisé la vente lui-même (sans intermédiaires). La transaction fut rapide (trois mois) et réalisée au "moment opportun" donc réussie pour lui.

Avec l'argent de la vente, il a choisi de racheter des terres pour poursuivre son activité agricole et l'a redistribué auprès de sa famille (partage avec son frère plus jeune). Il n'a pas entrepris des travaux dans son logement (comme la plupart de ses voisins) car il aime "vivre simplement". Son niveau de vie lui paraissant confortable (maison avec jardin, véhicules), il n'a pas jugé bon de l'améliorer davantage et a préféré réinvestir dans son activité économique.

Pour M. Sa comme pour M. Mo, cela ne leur paraissait pas possible de racheter des terrains agricoles dans les environs proches car la main d'œuvre agricole y est rare et donc chère. Ce qui confirme les propos de Vijayabaskar dans son article sur le processus de diversification (VIJAYABASKAR, 2010). De plus, l'activité en elle-même n'est plus vraiment réalisable car "il faut passer par les immeubles pour aller aux champs". Cela n'empêche pas quelques agriculteurs de poursuivre leur activité mais la plupart ont vendu. Progressivement ces étendues agricoles sont devenues des espaces accueillant des "immeubles de verre" (*Kanadi building*).

Si le développement des résidences de luxe et les foyers de travailleurs se développent depuis les années 2005 le long de la OMR, l'histoire suivante (M. Ku) nous révèle que les transactions foncières ne datent pas des années 2000.

3. Une transaction aux multiples intermédiaires, l'exemple de M. Ku

3.1 Vente indirecte à L&T.

M. Ku est issu de la Scheduled Caste (SC), sa famille possédait des terres à Siruseri (env. 2 acres). Cette parcelle a été revendue plusieurs fois pour finalement être rachetée par le groupe L&T et faire partie du projet de logement.

M. Ku n'a pas pu dater précisément la vente qui s'est déroulée, voilà environ une ou deux décennies, à cette époque son frère était encore scolarisé. Une de ses sœurs devait se marier et c'est à ce moment-là, qu'ils ont décidé de vendre un acre de

la terre familiale. Il est l'aîné de la famille et était le seul majeur à l'époque, il a donc accompagné son père pour réaliser les étapes de la vente¹⁷³.

Mon père avait 2 acres à Siruseri, là où tu vois les bâtiments de L&T. Nous avons vendu 1 acre à un gars de Pudupakkam. Nous lui avons demandé une avance en échange d'une copie du titre de propriété. Il est ensuite allé vérifier de son côté chez le VAO [si tous les papiers étaient en règle].

Ensuite, il nous a appelés pour nous dire qu'il était d'accord et qu'il voulait fixer une date pour l'enregistrement au *Sub registrar*. Il est allé voir un astrologue et nous le nôtre [pour choisir le moment opportun pour la vente], puis nous avons comparé les dates pour en choisir une. Puis nous sommes allés à l'enregistrement.

Mon frère n'était pas là, il était en cours (à l'école), il était jeune à l'époque. Le fonctionnaire nous a demandé si c'était bien notre terre et si nous étions satisfaits de cette vente et c'est tout.

Le gars de Pudupakkam nous a donné l'argent au bureau des enregistrements même. // Après ça ce gars l'a revendu à un gars de Adayar (quartier de Chennai) qui l'a ensuite revendu au constructeur. //

Je sais que nous avons vendu la terre pour pas cher mais on ne savait pas à ce moment-là. Nous avons besoin d'argent pour célébrer le mariage de ma sœur. Les gens disaient que le gouvernement allait venir exproprier. Nous avons vendu le terrain à 20 000 Rs, maintenant je sais qu'on aurait pu avoir des crores.

M. Ku (n°1), habitant de Siruseri, 12/04/2013.

Dans cette transaction, plusieurs individus ont été impliqués. M. Ku cultivait les terres qu'il possédait avec ses parents. La vente n'était pas directe à L&T et a été réalisée pour financer un projet de famille : le mariage de sa sœur. Mais déjà à l'époque, des rumeurs circulaient sur les éventuelles expropriations du gouvernement (probablement liées à l'implantation du parc de SIPCOT qui s'est faite à la fin des années 1990).

Ils habitent toujours à Siruseri et ont pu voir les divers changements de propriétaires de leur ancienne parcelle. Nous pouvons déduire que les acheteurs (celui de Pudupakkam et celui de Chennai) voulaient investir dans un bien par rentabilité économique car la parcelle n'a pas été cultivée. La parcelle est restée en friche et cela témoigne de la volonté des propriétaires de le rendre constructible. En effet, une des procédures pour rendre un terrain agricole/cultivé constructible est de le laisser sans occupation pendant plusieurs années.

¹⁷³ Lorsqu'une terre est vendue, l'ensemble des individus majeurs figurant sur le titre de propriété doit être présent au moment de la signature de l'acte de vente. Dans le cas de M. Ku, la parcelle était au nom des parents et enfants. Ainsi, l'ensemble des personnes majeures du foyer ont dû se rendre au Sub registrar pour l'enregistrement.

3.2 Un des enjeux : le mariage de sa sœur.

Avec le recul, M. Ku est conscient du fait qu'il aurait pu faire plus de profit ("avoir des crores", n°1) mais sa famille ne le "savait pas à ce moment-là" et avait pour objectif principal d'organiser le mariage.

Plus tard, le père distribua le reste des parcelles aux héritiers de la famille et chacun fut chargé de vendre sa part du terrain.

J'ai vendu ma part à un gars de Navalur. C'est un Chettiyar (haute caste de commerçant). Je lui ai vendu 25 cents (soit 1/4 du terrain familial restant). Mon père et mon frère ont vendu leur part séparément. J'y suis juste allé avec eux pour signer à l'enregistrement de la vente.

M. Ku (n°2), habitant de Siruseri, 7/05/2013.

Dans ce récit, nous voyons que chaque parcelle est divisée entre les membres d'une même famille et cela à différents moments (première vente pour le mariage, puis seconde vente lors du partage entre les héritiers). Cette situation n'est pas un cas isolé au sein de ses villages. En plus de la production agricole, les parcelles familiales servent de garantie et d'économie pour permettre de financer des projets. Les découpages fonciers décrits par M. Ku révèlent que les terrains peuvent être morcelés en de très petites sections (ex : 25 cents). Cela explique la multiplicité des parcelles qui pouvaient exister au sein de ces villages comme en témoignait l'entrepreneur de L&T (cf. aussi entretien du maître d'œuvre de l'entreprise Renault, chap. 6).

4. Les cas de non-transaction : spéculation et rétention ?

C'est au cours de nos investigations sur le terrain que nous avons constaté que l'entreprise L&T n'avait pas pu obtenir toutes les terres nécessaires au développement de son projet. Dans quelle mesure les acquisitions ont-elles été contraintes ?

D'une part, comme nous l'avons vu plus haut (sous partie I. 2), des terres publiques n'ont pas pu être mises à disposition du groupe qui a été obligé de réaménager leur accès. D'autre part, des propriétaires n'ont pas souhaité vendre leur terre et ont donc contraint le groupe à réadapter son projet. Dans les exemples précédents, nous avons vu que l'action des autres ("tout le monde vendait") était un des facteurs incitant les habitants à vendre. Quels sont les propriétaires qui n'ont pas

vendu malgré les rumeurs ? Ces comportements correspondent-ils à des rétentions volontaires du foncier dans le but d'obtenir une somme plus importante que les autres lors des transactions ? Nos enquêtes ont révélé des situations bien plus diverses. D'une part, il existe encore des agriculteurs (habitants des villages) qui n'ont pas vendu leur terre (cités au moment de nos enquêtes de 2010 et 2012). Ces derniers travaillent toujours dans leurs champs à proximité des bâtiments en construction ou sur des parcelles jouxtant leur maison. D'autre part, des particuliers extérieurs au village ("propriétaires de Chennai", nommés ainsi par la population) ont acheté des parcelles à Siruseri et à Pudupakkam. Il peut s'agir d'employés (ex : ingénieur d'une entreprise IT interrogé) souhaitant se rapprocher de leur lieu de travail. Certains salariés préfèrent acheter des appartements construits et équipés dans des résidences proches des entreprises (ex: M.P., Mme N. entretiens de 2010) mais il existe aussi des ménages souhaitant construire ou investir à Siruseri. Dans le cadre des investissements, les acheteurs acquièrent des terrains en considérant qu'ils sont fongibles, dans l'espoir de l'échanger à un meilleur prix plus tard. Ce cas de "spéculations actives"¹⁷⁴ (au sens de RENARD, 2013), n'a pas été récurrent. En 2013, seul un propriétaire habitant Chennai avait une parcelle de plusieurs acres et la laissait en pâturage "refusant de vendre" (selon entretiens habitants du village, 2013).

V. Renard qui analyse les comportements de propriétaires en Europe arrive à la conclusion que les formes de "rétention" ne sont pas forcément des stratégies calculées dans le but d'accroître les gains liés au sol. Pour lui, "la "rétention" n'est pas un comportement coupable, (...) c'est simplement une gestion en bon père de famille" (RENARD, V. 2013, in GUELTON, 2013, p.52). En effet, les attitudes que choisissent les propriétaires ne dépendent pas uniquement de la rentabilité économique, mais d'un équilibre entre plusieurs facteurs correspondant à des enjeux parfois personnels (cf. exemples des familles ne vendant pas leur terrain,

¹⁷⁴ Spéculation dite "active" est décrite comme le fait pour un acheteur acquérir un bien dans le seul but de le revendre en faisant une plus-value. Cette action s'accompagne souvent de la conversion des terres, rendant par exemple des sols constructibles lorsqu'ils ne le sont pas à l'achat.

ibid). Comme nous l'avons vu précédemment (3 cas décrits), les individus sont également contraints par des obligations familiales (ex : mariage des enfants), des normes sociales spécifiques (ex : hiérarchies de prises de décision), des volontés personnelles (ex : construire une maison), ensembles de variables qu'ils hiérarchisent pour prendre leur décision.

Pour comprendre finement les motivations qui guident les choix des acteurs, l'analyse à l'échelle de l'individu nous paraît incontournable. La description de ces parcours personnels et individuels montre bien qu'il n'y a pas de relations de causes à effets concernant les transactions foncières. Ce n'est pas parce qu'une zone est en plein développement urbain que les habitants sont forcément dans une logique d'investissements, d'accumulations excessives des biens fonciers ou de captations de liquidités et de ressources qui circulent. Ces comportements existent (ex : logiques de particuliers devenant consultants-*brokers*) mais ne peuvent se généraliser à l'ensemble de la population ou du moins ne passent pas avant certaines valeurs sociales fondamentales pour eux (famille, caste, croyances). S'il est vrai que certains habitants sont devenus des intermédiaires-*brokers* ou que d'autres investissent dans le but de faire du profit, il n'existe pas de logiques groupées dominantes (spéculateurs). Certains n'en font pas leur activité principale mais "rendent service". Autrement dit, il s'agit d'occupations annexes dans le but de compléter leur revenu ou d'acquérir un meilleur statut (ex : *broker SC*).

Quels sont les moyens et ressources qui offrent aux habitants cette possibilité de vendre ou de ne pas céder leur terre malgré les pressions auxquelles ils sont exposés (pressions sociales, familiales, culturelles et économiques) ? L'analyse qui suit montrera en quoi cela favorise ou contraint le projet L&T.

Conclusion : La multiplicité des enjeux au sein des négociations individuelles.

Ces trois cas de ventes ont été choisis au hasard et illustrent quelques situations de familles. Elles ne sont en aucun cas représentatives de l'ensemble des transactions foncières qui ont conduit à l'achat de terrains par le groupe L&T mais témoignent de plusieurs réalités. Sur le terrain, nous avons relevé les transactions de salariés des entreprises nouvellement implantées souhaitant se rapprocher de leur lieu de travail (ex: ingénieur TCS), celles de parents (ex: M. Mo, M. Ku, M. Ra réalisant le mariage des enfants) ou celles d'employeurs agricoles soucieux de la pérennité de leur activité (ex: M. Mo, M. Sa rachetant des terres ailleurs où la main-d'œuvre agricole est disponible). Dans leurs récits, les acteurs nous ont décrit leur démarche en mettant en évidence leurs priorités, et c'est à notre sens cela qu'il faut étudier pour comprendre leur démarche et leur pouvoir d'action. Nous avons pu relever qu'une hiérarchisation de différents facteurs (familial, politique, économique) était à la source de chaque décision, et donc de la vente.

Au regard de cette sous-partie, nous pouvons ajouter à la longue liste d'enjeux à prendre en compte dans la mise en œuvre des projets, les enjeux individuels qui, proviennent de préoccupations existantes depuis plus ou moins longtemps dans la vie de ces propriétaires. Ces derniers n'ont pas tous forcément anticipé la venue du projet (ex: M. Ku) et procèdent à la vente de leur terrain selon des critères personnels liés à leurs préoccupations du moment (moment propice pour célébrer le mariage de sa sœur) ou selon leurs expériences passées et les normes à respecter (vendre à quelqu'un de fiable rapidement, cf. M. Sa ou vendre par l'intermédiaire d'un ancien, M. Mo).

III. Analyse des prises de décisions : Vendre ou pas ?

1. Hiérarchisation des variables : Pourquoi vendre ?

1.1 Synthèse des actions

Le tableau suivant récapitule les modalités de transaction (actions), la représentation que les acteurs ont de leur bien foncier (représentation du sol), les risques et priorités dans l'action (enjeux), les éléments qu'ils ne pouvaient maîtriser et qui ont influé sur leur choix (contraintes) et ce qu'ils ont entrepris à la suite des échanges fonciers ou démarchage des promoteurs (action suite au démarchage).

Tableau 8 : Synthèse des d'actions dans le cadre des ventes et rétentions de terrain au groupe L&T.

Individus	Actions	Représentations du sol	Enjeux	Contraintes	Action à la suite du démarchage
(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)
M. Mo	transaction via un membre de la famille	-patrimoine familial -moyen de subsistance	- activité professionnelle familiale - mariage des enfants - réaliser une transaction avec quelqu'un de confiance	- rumeurs - famille/voisins - manque d'organisation dans l'agriculture - manque d'ouvriers	1) rachat terre 2) mariage 3) maison
M. Sa	transaction directe	-moyen de subsistance - statut social	- activité professionnelle rentable - partage des ressources avec son frère - fierté de vendre à un groupe connu - réaliser une transaction rapide et sans fraude	- rumeurs - voisins - manque d'ouvriers	1) rachat terre 2) famille (frère) 3) étude de son fils qui ne reprendra pas l'activité commerciale agricole
M. Ku	transaction via plusieurs intermédiaires	- moyen de subsistance - garantie	- mariage familial - ne pas être dans le besoin/anticiper l'avenir	- rumeurs - besoin de liquidité	
cas de non-vente	rétention	- moyen de subsistance	- activité professionnelle	- rumeurs - voisins	Conserver le terrain - pour cultiver,
		- investissement	- besoin de liquidités		- le plus longtemps possible pour faire une plus-value

Source : D'après entretiens menés sur le terrain (2010-2013). Réalisation R. de FLORE, 2015.

(i) Individus : enquêtés interrogés

(ii) Actions : Modalités de la transaction ou non transaction envers le groupe L&T

(iii) Représentations du sol : vision du sol pour la personne interrogée

(iv) Enjeux : éléments cités par les enquêtés comme étant importants et en lien avec la transaction/terre.

(v) Contraintes : éléments cités par les enquêtés comme étant des facteurs involontaires et sur lesquels ils n'ont aucune emprise.

Les enjeux et les contraintes sont des éléments incitant ou rendant difficile la vente.

(vi) Action suite au démarchage des acheteurs : décisions prises ou actions réalisées à la suite des ventes/non-ventes.

Les éléments figurant dans ce tableau n'ont pas la même importance et ne sont pas intervenus au même moment de la réflexion. Pour illustrer les contextes de ces actions, nous avons élaboré des schémas (cf. figures ci-après) qui synthétisent les arguments des individus et établissent les hiérarchies entre les contraintes et enjeux.

1.2 Hiérarchies des actions : $D(x,y)$.

Sur ces schémas, figurent l'ensemble des réponses et des ressentis des habitants concernant leurs ventes. Nous avons synthétisé ce qui les a décidé (ou non) de vendre.

1.2.1 Descriptif des schémas.

- **Les cartouches blancs** représentent les variables citées par l'enquêté. Elles ont exercé un poids plus ou moins important dans la réflexion et nous les avons classé suivant une hiérarchie qui respecte les priorités et enjeux de l'enquêté.

Deux axes structurent ces variables :

- **L'axe des abscisses (x)** désigne l'ensemble des variables de l'environnement proche des enquêtés, soit l'ensemble des raisons et des contraintes évoquées à l'échelle du foyer ou du village.

- **L'axe des ordonnées (y)** désigne l'ensemble des variables extérieures aux enquêtés, soit des éléments dont il n'a pas eu forcément connaissance directement, des faits structurels ou conjoncturels ou encore l'action d'autrui.

- **La partie grisée :**

Nous avons croisé les arguments appartenant à ces deux rubriques (environnement proche et extérieur) et obtenu la partie grisée qui illustre le rapport à la vente.

- **Les pointillés :**

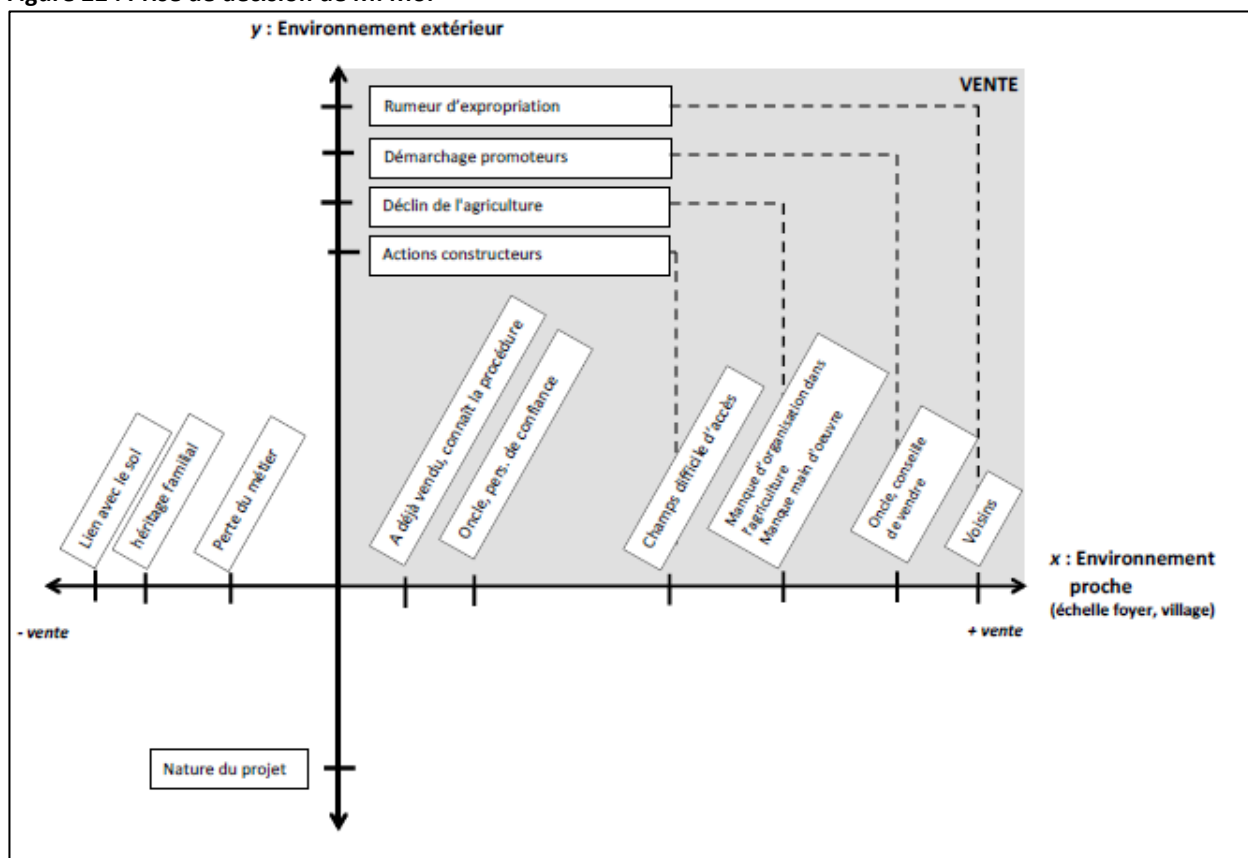
Enfin, ces variables peuvent avoir des liens entre elles et peuvent s'influencer (pointillés sur le schéma).

- **Les prises de décisions en fonction des variables personnelles (x) ou non (y).**

Les décisions (D) sont l'œuvre de compromis entre ces différentes variables : des variables individuelles $V(x_n)$ liées à des variables indépendantes de l'acteur faisant son choix $V(y_n)$. La décision va être prise en fonction de l'importance accordée à ces variables (valeur de n) sachant que ces deux catégories seront exprimées $D(x_n, y_n)$.

1.2.2 Exemples de profils.

Figure 22 : Prise de décision de M. Mo.



Source : entretien avec l'enquêté, réalisation R. de FLORE, 2014.

A la lecture du profil de M. Mo, nous pouvons ici identifier l'ensemble des points qui furent importants pour lui dans le choix de vendre ou non. Sur l'axe des abscisses (x), figurent des éléments ayant contraint la vente (- vente) comme "le lien avec le sol", la peur de "perdre son métier". Cet axe montre également les éléments l'ayant persuadé de vendre (+ vente), comme le fait de "connaître la procédure de vente", les "conseils" d'un membre de la famille. Ces variables ne sont dues qu'à des raisons personnelles et s'expriment alors ainsi :

D $(x_n, 0)$ car $y = 0$ car elles ont été influencées par des variables extérieures comme les rumeurs entre autres.

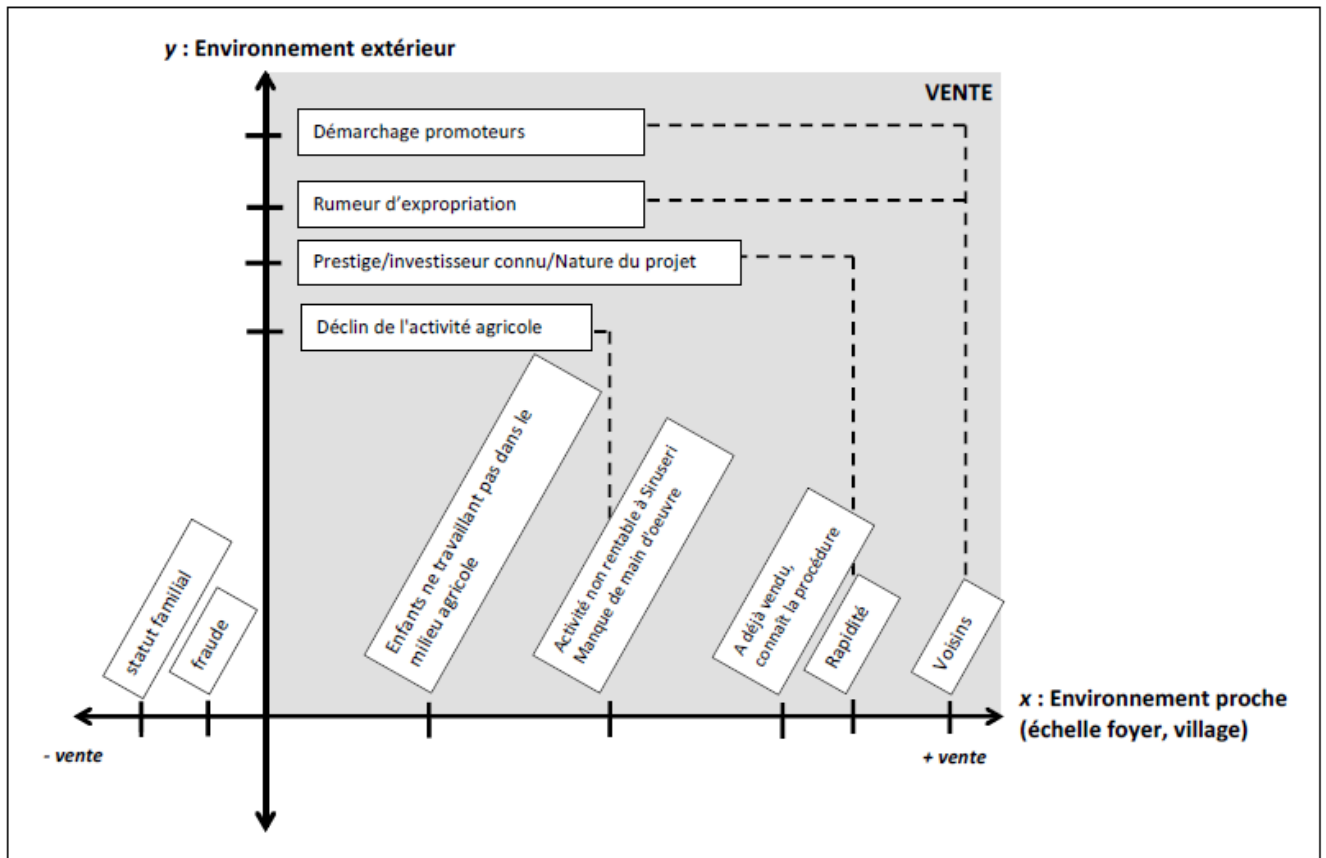
Nous voyons également que des éléments extérieurs n'ont pas influencé la décision ($y = -n$), comme la "nature du projet". Pour M. Mo, un projet va se construire et sa nature (logement, entreprise) l'importe peu.

Pour M. Mo, nous voyons que les contraintes principales sont : les rumeurs auxquelles les voisins prêtent une grande importance puisqu'ils "vendent aussi". Puis son oncle qui lui conseille de vendre car il est en contact avec un promoteur.

Parallèlement à cela, le déclin de l'agriculture dans la région fait que les agriculteurs ne sont plus organisés comme avant (ex: biens en collectivités, mise en commun des matériaux, organisation collective des productions à planter, création de systèmes de protection des champs) et que les villageois changent de métiers (main d'œuvre non disponible). Son activité qui, par ces raisons devient de plus en plus difficile à exercer, se voit compromise par les constructions sur les terrains voisins à travers lesquels ses troupeaux et lui circulaient (champs difficile d'accès par les constructions sur les terres sèches alentours ou par la création du parc SIPCOT qui détourne l'accès principal au village).

Doit-il vendre sachant que cette terre, rattachée à lui (lien : *sammantham*) lui permet de cultiver et d'exercer une profession que ses parents exerçaient eux-mêmes (héritage familial) ? Retrouvera-t-il une parcelle à proximité lui permettant de poursuivre son activité (perte du métier)? M. Mo décidera de vendre seulement s'il trouve des solutions pour ces problèmes prioritaires (rachat de terrain ailleurs, poursuite de l'activité familiale).

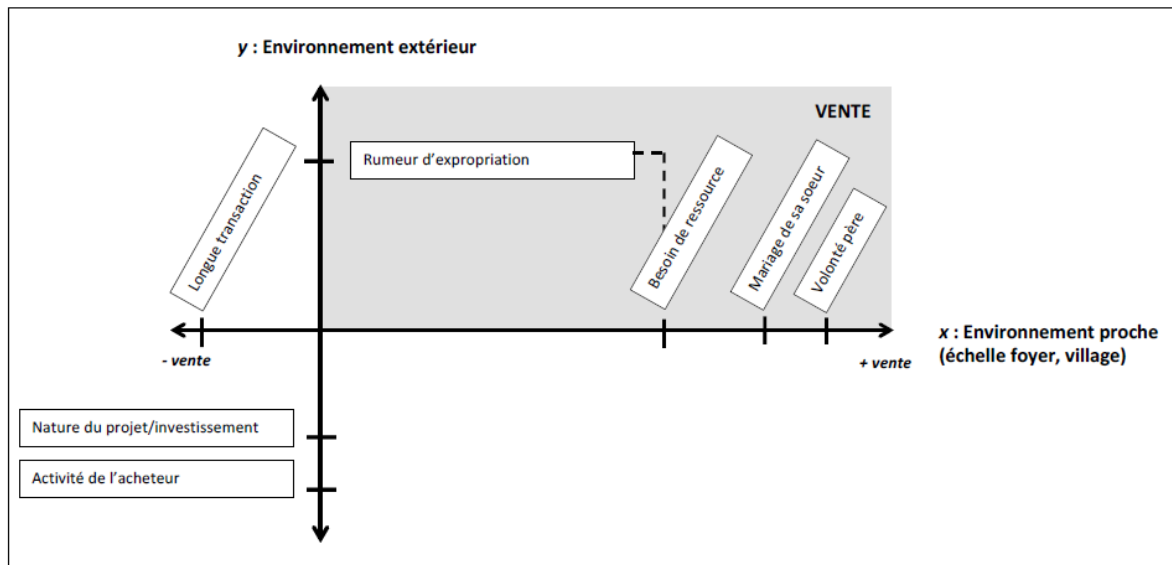
Figure 23 : Prise de décision de M. Sa.



Source : entretien avec l'enquêté, réalisation R. de FLORE, 2014.

Pour M. Sa, l'action des voisins est également importante à ses yeux. Il prend très tôt la décision de vendre et choisit de s'adresser à un groupe connu et prestigieux. Cela lui permet de procéder rapidement, d'autant plus qu'il connaît la procédure. De toute façon, les ouvriers ne sont plus disponibles à Siruseri et l'activité devient trop chère. Son fils deviendra "ingénieur" pour lui aussi travailler dans ces bâtiments qui s'implantent mais la famille ne perdra pas pour autant ses terres (parcelles conservées), qui leur assurent un statut au sein de la société. Cette transaction se fera sans fraude et sans intermédiaires sinon, la vente ne se fera pas.

Figure 24 : Prise de décision de M. Ku.



Source : entretien avec l'enquêté, réalisation R. de FLORE, 2014.

Pour M. Ku, la vente est initiée par le souhait de son père qui veut marier sa fille. Le mariage de sa sœur est une priorité pour la famille qui veut impérativement s'acquitter de son devoir. La famille a donc besoin de fonds pour cet évènement, et notamment pour la dot. La vente doit se faire au plus vite afin d'éviter l'expropriation. Il faut vendre la terre simplement : avec une connaissance locale, à la façon locale (en liquide). Peu importe ce que l'acheteur en tirera par la suite, la priorité est de vendre rapidement.

1.2.3 Les objectifs de cette hiérarchisation : les niveaux de réflexion et la multiplicité des raisonnements.

Ces schémas nous aident à effectuer notre démonstration. Ils permettent de mettre en évidence la hiérarchie des variables qui sont organisées suivant divers niveaux de réflexion ainsi que la multiplicité des raisons qui poussent les individus à prendre leur décision. Rappelons que notre méthode employée ici n'est qu'une illustration des entretiens, qui grâce au langage mathématique, prennent forme d'une façon plus simple. Il ne s'agit pas d'interpréter ces variables comme étant des raisons modélisables, c'est-à-dire des principes que tout le monde suit. Nous avons élaboré ces schémas pour illustrer les raisons pour lesquelles les habitants ont choisi de vendre ou de garder leur bien. Ils hiérarchisent les priorités des individus en mettant en évidence les raisons individuelles, familiales, professionnelles, sociales et extérieures ayant

motivés leurs choix. Chacun des enquêtés a eu des priorités différentes (rumeurs, mariage) et une propension à vendre différente (partie grisée plus ou moins grande selon les volontés). La juxtaposition de ces cas étudiés montre que certaines variables reviennent à plusieurs reprises telles que les rumeurs d'expropriations (variable externe) et le discours des voisins (variable interne). Ces variables marquent le début des questionnements : Dois-je songer à vendre ou pas ?

Très vite dans la réflexion, d'autres variables s'ajoutent et tempèrent les décisions.

Une série de contraintes qui s'articulent s'établit sur divers plans :

1^{er} plan (y) : raisons extérieures relatives au projet

2nd plan (x) : raisons personnelles et/ou familiales (ex : discours des voisins, de la famille : M. Mo, M. Sa ; décision prise en amont par un membre de la famille : M. Ku).

3^{ème} plan (x) : Ces raisons personnelles sont modérées ou confirmées par des raisons conjoncturelles (ex : manque d'organisation dans l'agriculture, manque de main d'œuvre) ou sociales (ex : devoir de marier un enfant majeur).

La hiérarchisation des variables au sein de ces niveaux est propre à chaque acteur. Si le manque d'organisation avec les autres agriculteurs est un facteur important pour M. Mo le contraignant dans ces fonctions quotidiennes, cela reste secondaire pour M. Sa qui gère sa production seul. Ce dernier donne la priorité aux discours circulant au sein du village et ne veut pas vendre à un individu sur lequel il ne s'est pas renseigné (au risque de faire une mauvaise transaction).

4^{ème} plan : Une fois la décision de vendre envisageable, les individus s'organisent pour le faire dans les meilleures conditions, c'est-à-dire "au moment opportun" (jour et dates fixés par les astrologues), "avec un acteur privé (plutôt que le gouvernement)", "rapidement", par le biais d'un parent ou d'un intermédiaire de confiance.

Enfin, nous avons observé que les actions liées au projet lui-même (ex : nature du projet, activité de l'investisseur) étaient minimales comparées aux autres variables (niveau 1, 2, 3, 4). Les éléments liés au projet prennent de l'importance lorsqu'ils entravent ces variables. Ainsi, M. Sa ne s'intéresse à l'acheteur et à son projet uniquement parce qu'il veut faire une transaction sans risques (niveau 4) et de plus, que sa terre soit associée à un projet porteur dont il peut être fier (niveau 3, statut

social). Quant à M. Mo, la nature du projet lui importe peu car il s'intéresse davantage à la terre qu'il a perdue (cf. II - 2.2.1, entretien n°1).

Dans notre méthodologie, nos schémas représentent la multiplicité de ces raisons et nos enquêtes et observations ont permis de comprendre les motivations des acteurs. Pour reprendre les pensées de Tocqueville et de Weber, "les acteurs font ce qu'ils font ou croient ce qu'ils croient, parce qu'ils ont des raisons de faire ce qu'ils font ou de croire ce qu'ils croient, (...) ces raisons sont de natures diverses selon les circonstances et (...) il est impossible de les réduire à un type unique" (BOUDON, 2002, p. 10). Différentes raisons guident les choix des habitants qui ne sont pas forcément motivés par la rentabilité économique de leur bien. Comme le souligne R. Boudon, il existe plusieurs formes de rationalités et les choix des acteurs ne dépendent pas que de logiques "coût-avantage", de "calcul(s) coût-bénéfice (CCB)" ou de comportements "égoïstes" (BOUDON, 2002). Pour l'auteur, l'analyse de la rationalité des acteurs, où l'explication des raisons qui guident les choix des acteurs, ne peut être uniquement liée à des motivations "utilitariste(s)" ou "instrumentale(s)" (*ibid*). Nos exemples illustrent bien que les ventes n'ont pas été réfléchies dans le but d'être le plus utile possible au foyer mais pour éviter des risques très probables (expropriations) ou peu (que les bêtes mangent et détruisent l'ensemble des cultures), pour des causes individuelles (mariage) ou plus larges qui ne concernent pas uniquement le foyer lui-même (déclin de l'agriculture, manque de main d'œuvre). Les facteurs décisifs dans les choix concernent à la fois les modalités de la vente (ex : une transaction longue ou avec beaucoup d'intermédiaires conduirait à l'annulation de la vente) et des raisons sociales (ex : lien avec la terre, héritage familial, peur de ne pas retrouver un emploi et des terres). Pour M. Bromier et G. Makowski, qui analysent les *motivations et attitudes des propriétaires de terrains situés dans une agglomération urbaine* de France, "le lien entre le propriétaire et son terrain est un lien complexe comprenant plusieurs aspects ou facettes qui sont, soit complémentaires, soit confusément imbriqués et liés, soit contradictoires" (BROMIER, MAKOWSKI, 1971, p. 25). Comme nous l'avons vu ici, chaque habitant est partagé par des raisons qui lui sont propres sachant que celles-ci peuvent être logiques ou non, mesurables ou pas, à l'instar de ces liens économiques, familiaux, sociaux, religieux qui rattachent un individu à sa terre. Un individu peut être

fier d'entamer une négociation avec une entreprise reconnue mais être contre la vente des terres au sein de son village qu'il détenait depuis des années (ex: Sa). Les liens "affectif[s]", ceux qui assurent un "rôle de médiation dans la relation de l'homme avec le monde ¹⁷⁵ " peuvent être prédominants dans la réflexion de l'individu, complémentaires avec d'autres variables voire contradictoires avec les autres facteurs décisifs (ex : raisons économiques, raisons familiales) (BROMIER, MAKOWSKI, *op. cit.*). Dans la hiérarchisation des facteurs, nous avons montré que les individus avaient des priorités et que la vente ne se faisait qu'une fois trouvée une solution qui ne néglige ni va à l'encontre de ces priorités (ex: rachat de terrain ailleurs pour conserver son statut, son activité agricole). Si Bromier et Makowski pensent que certaines variables peuvent baisser en intensité (ex: motivations affectives, p. 100) et que cette décroissance conduirait l'individu à se séparer de sa propriété, nous pensons que les choix sont plus complexes. Nous estimons qu'il est rare qu'un individu remette en question des principes suivant lesquels il se positionne face à la société (ex: signification de la terre). Ainsi, les critères affectifs, moraux ou patrimoniaux ne peuvent perdre de leur importance et de leur signification. Un individu qui arrive à se séparer de sa terre malgré ses attachements ne veut pas systématiquement dire qu'il ne croit plus en ses valeurs mais que d'autres facteurs sont venus s'y ajouter (ex: peur de l'expropriation, construction d'un projet) et qu'il doit construire une stratégie en fonction de ses croyances et contraintes.

Cette analyse met bien en évidence qu'il n'y a pas de raisons globales ou de logiques de marchés pré-définies. Même si des rumeurs circulent et que la pression foncière augmente, chaque acteur décide de vendre selon un ensemble de facteurs bien spécifiques.

¹⁷⁵ Bromier et Makowski citent des exemples de liens tels que "la relation avec les générations qui ont précédé et celles qui suivront, la défense contre les conditions de la vie moderne qui agressent et mutilent l'individu, plus généralement défense contre l'isolement, la solitude et la mort." (BROMIER, MAKOWSKI, 1971, p. 24).

2. Les échelles des transactions : Vendre à qui ?

2.1 Constitution des réseaux.

En retraçant l'histoire des transactions qui ont conduit à l'établissement du projet L&T, nous avons identifié de multiples acteurs qui y étaient directement ou indirectement engagés (réseau familial, investisseurs intermédiaires).

Des réseaux d'acteurs constitués localement anticipent l'arrivée des entreprises. Les réseaux familiaux s'organisent (ex : M. Mo et son oncle) mais aussi les individus appartenant au même réseau professionnel (ex: M. Sa et sa partenaire qui vendent au même moment).

Des négociations locales vont également avoir lieu entre individus du village n'appartenant pas aux mêmes réseaux. Le *President Panchayat*, pour obtenir les terres publiques revendables, va s'organiser et se lier à des individus "sans terre" appartenant à son cercle politique (DMK) ou non (individus ayant besoin d'un terrain).

Cependant, comme nous l'avons vu, les actions ne se limitent pas aux cercles familiaux, sociaux, politiques déjà constitués. Des alliances se forment entre divers individus dans le but d'aboutir à leurs stratégies respectives. L'entrepreneur de L&T s'adressera au *President Panchayat*, pour accéder aux terrains et obtenir des contacts de personnes ressources. Le *President Panchayat* s'investira dans le montage foncier du projet avec plusieurs ressources liées à sa position dans le village (signature des autorisations de construire NOC, introduction auprès des intermédiaires locaux, accès aux propriétaires, accès à certaines terres publiques). Ces atouts lui permettront de négocier à son avantage avec l'entrepreneur.

Dans le cas présent, l'entrepreneur s'est adressé directement au *President Panchayat*. Est-ce toujours le cas ? Dans beaucoup de situations, l'introduction auprès du *President Panchayat*¹⁷⁶ est un passage obligé pour permettre l'accès au village et aux fonctionnaires. En effet, cet élu peut faciliter les échanges mais aussi les contraindre comme nous l'avons vu pour le cas de L&T. Cependant, cela ne signifie pas

¹⁷⁶ Il est d'usage de s'introduire auprès de l'élu local pour avoir accès à des services aux villages, rencontrer des personnes. Nous avons nous-même rencontré les *President Panchayats* avant de commencer nos recherches.

qu'il est présent dans chaque transaction ou accord. Des acteurs étrangers au système peuvent le pénétrer par le biais d'intermédiaires et cela quelle que soit l'échelle d'action. L'ingénieur de TCS a choisi de prendre contact avec un intermédiaire local afin d'acheter des biens fonciers sur place. Dans quelle mesure ces réseaux inédits sont-ils constitués et quelle place les intermédiaires tiennent-ils dans le cadre de ces échanges ?

2.2 Un acteur assurant la constitution de ces réseaux : le *broker*.

La décomposition des transactions révèle un acteur important : l'intermédiaire (désigné comme *broker* par les individus). Dans le cadre du projet L&T, les trois enquêtés interrogés sur leur vente ont sollicité des intermédiaires et cela de différentes façons.

Premièrement, les intermédiaires peuvent avoir un rôle primordial dans la vente. L'histoire de M. Mo, révèle qu'un intermédiaire fut présent tout au long du processus de vente afin d'assurer une médiation à différentes étapes de la vente. Son oncle, par ailleurs broker au village, s'est investi dans la transaction en introduisant l'employé de L&T, en participant aux négociations et en assistant à l'enregistrement de la vente. Nous décrivons ce premier statut d'intermédiaire comme étant "principal".

Deuxièmement, nous avons répertorié un autre type d'intermédiaire que nous évaluerons comme "intermédiaire-auxiliaire". Dans ce cas de figure, l'intermédiaire n'assure qu'une mise en relation à une des phases du processus entre vendeur et acheteur. L'interlocuteur local de M. Sa n'a eu qu'un rôle ponctuel puisqu'il n'a été présent qu'au début en introduisant M. Sa aux managers de l'entreprise.

Troisièmement, l'intermédiaire peut être "investisseur" et devenir un acheteur temporaire dans le but de réaliser des bénéfices sur le prix de la vente. La transaction est alors réalisée à son nom. L'interlocuteur de M. Ku a réalisé la transaction à son nom en achetant le bien dans le but de le revendre plus tard. Cet intermédiaire-investisseur l'a par la suite vendu à un homologue venant de la ville de Chennai.

Cette classification est incomplète et l'on pourrait recenser d'autres types de comportements (cf. typologies des brokers in SUD, 2014).¹⁷⁷ Les transactions habituellement assurées entre propriétaires, se multiplient et se complexifient au regard du nombre d'acteurs. Ainsi, de nombreux individus s'impliquent dans les transactions soit ponctuellement soit pour en faire leur métier et saisir de nouvelles opportunités. Dans le projet L&T, nous avons par ailleurs fait la rencontre d'un broker de basse caste (SC) qui a mené une transaction entre le groupe L&T (via un manager commercial) et trois habitants (1 SC et 2 Vanniars). Cette transaction est pour le moins inédite puisqu'un SC s'implique dans un échange entre des individus de castes supérieures. Cela traduit bien les changements que peuvent provoquer la multiplication des interlocuteurs. Dans cet exemple, l'intermédiaire SC cherche à obtenir un meilleur statut et cette activité lui permet d'y prétendre. Néanmoins, cela ne signifie pas que les recompositions de réseaux sont stables et que le rôle de ces acteurs se renforce pour autant.

Nous détaillerons dans le prochain chapitre le rôle social de ces brokers, leurs fonctions dans les transactions et leur double-casquette permettant leur intégration dans les réseaux d'acteurs existants (acteurs de cinéma, individus de la fonction publique, élus politiques).

¹⁷⁷ Dans cet article N. SUD établit une typologie d'intermédiaires rencontrés dans le cadre de ces recherches à Kolkatta. Elle identifie divers types de *middlemen* à l'instar des *Land aggregators*, *des brokers*, *des musclemen*, *des consultants*, *parti representative*, *des gouvernement representative*, *des Tout*. L'auteure rend bien compte de la multiplicité de ces intermédiaires et du caractère "informel" de leurs activités qui, contribuent à la production des projets et cela même à large échelle.

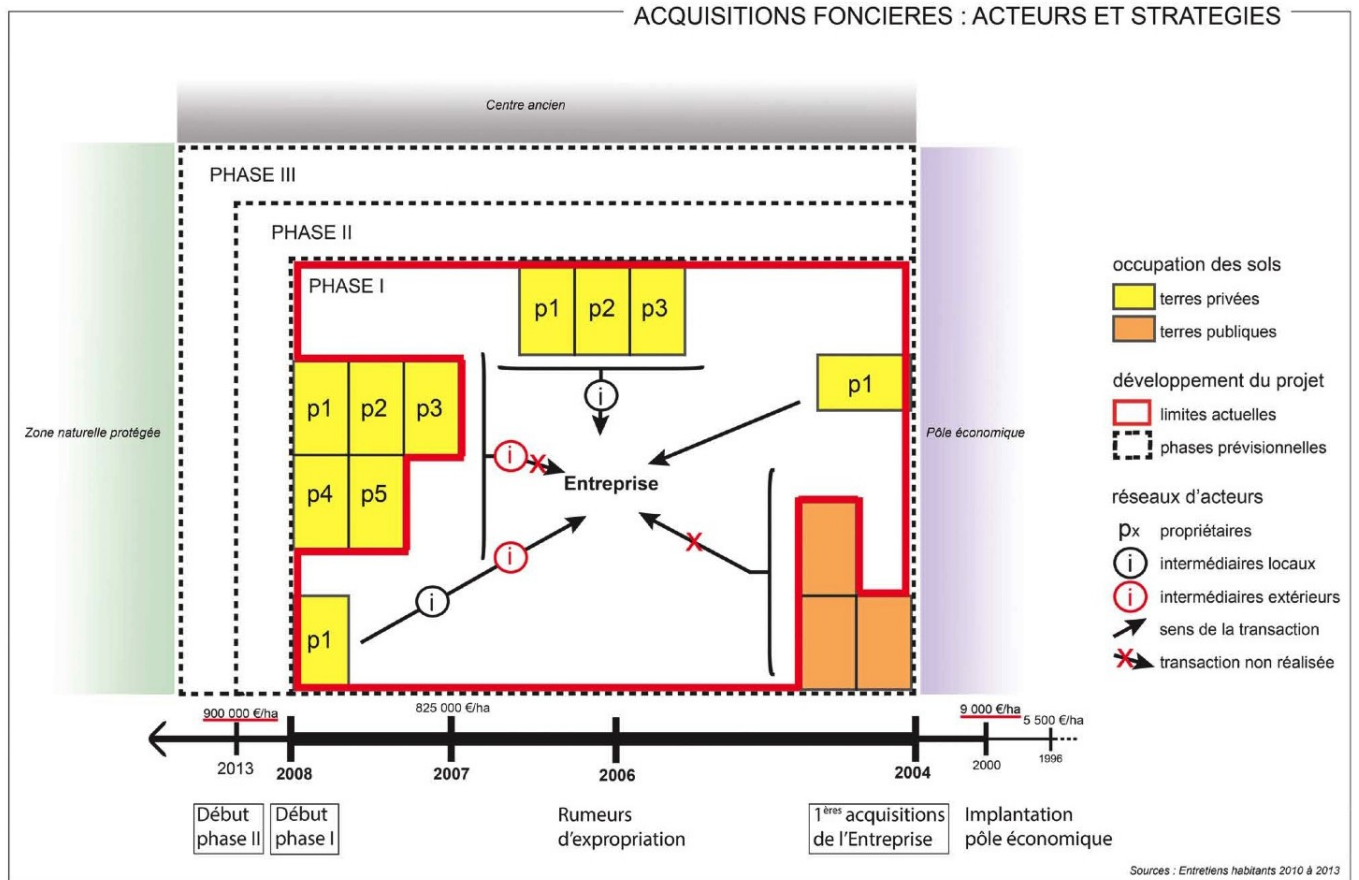
Conclusion : Choisir de vendre ou non, c'est agir bien au-delà d'un projet immobilier.

Notre analyse rend compte d'actions multiples d'individus impliqués différemment dans le cadre du remembrement du projet L&T. Leurs stratégies ne sont pas forcément guidées par le projet, qui d'ailleurs peut leur paraître annexe au regard de leurs préoccupations (cf. Mo, M. Ku). Pourtant, ce sont bien l'ensemble de ces actions (ventes et rétentions) qui contribueront à modifier le projet.

Nous avons synthétisé ci-dessous quelques transactions vues dans le cas du projet L&T (cf. Figure 25, p. 236 inspirée du plan cadastral en Figure 20, p. 198).

. Ce schéma illustre le nombre d'acteurs impliqués dans la vente des terres de l'habitant à l'entreprise. Nous avons représenté le village de Siruseri en situant le projet (cf. 3 phases de constructions en pointillés), le centre du village (centre ancien grisé, au nord), la forêt de Sonallur protégée (espace naturel protégé en vert, à l'ouest) et le parc technologique SIPCOT jouxtant le projet L&T (pôle économique en violet, à l'est). Les rectangles de couleurs représentent les parcelles qui peuvent être publiques (orange) ou privées (jaunes). Nous avons schématisé les ventes (directes ou via des intermédiaires), les cas de rétention et les acteurs concernés (propriétaires, entreprises et différents intermédiaires). Les prix figurant sur la frise chronologique correspondent aux prix déclarés par les enquêtés. Notons que les variations de prix sont moins importantes depuis ces dernières années sur ce territoire.

Figure 25 : Acteurs impliqués et intermédiaires dans le projet L&T.



Ce schéma illustre plusieurs négociations qui ont eu lieu dans le cadre de l'assemblage des parcelles. Elles ont pu être :

- directes : de (P1) vers (Entreprise)

(ex: cas de M. Sa)

- via un intermédiaire : de (P1 +P2 +P3) vers (i) vers Entreprise

(ex : cas du broker SC qui réalise plusieurs transactions pour le compte de l'entreprise)

- via deux intermédiaires : de (P1) vers (i) vers (i) vers Entreprise

(ex: cas de M. Ku)

Dans d'autres cas, les transactions n'ont pu aboutir :

- Propriétaires possédant plusieurs parcelles et ne voulant pas vendre leur bien.

(P1+P2+P3+P4+P5) ne sont pas vendues à l'entreprise.

Nous avons relevé divers exemples où les familles ne souhaitent pas vendre leur terrain. Il peut s'agir de parcelles gelées car il existe des conflits au sein d'une même famille dont plusieurs membres sont propriétaires des sols, d'autres familles souhaitent poursuivre leur activité agricole et à ce titre conservent leur terre, enfin, il peut s'agir de terrains voués à être vendus dans un but précis (mariage, étude des enfants) et donc à partir desquels les familles peuvent avoir la capacité d'investir dans leur projet.

- Gestionnaires de terres publiques ne vendant pas les terrains

Nous avons vu que des terres publiques peuvent à long terme être converties puis revendues à des particuliers ou des sociétés. Les entrepreneurs peuvent ainsi solliciter les *President Panchayats* afin d'obtenir ces terres (cf. L&T). Lorsqu'aucun accord n'est trouvé, ces terres peuvent rester en attente et donc être utilisées par les habitants ou entrer dans le patrimoine du *President Panchayat*.

La diversité de toutes les situations ne sont pas représentées ici mais ces quelques exemples témoignent des acteurs sur place, de l'aboutissement des ventes ou non et donc des contraintes ou facilités qui ont conduit aux "limites actuelles" du projet (périmètre en rouge).

Conclusion générale : Le remembrement des sols contraint par l'intérêt stratégique des acteurs.

Ce chapitre met en évidence un certain nombre de facteurs négociés dans le cadre de l'implantation du projet L&T. Les difficultés d'accès aux sols (rachat des parcelles, interactions avec les propriétaires, les élus locaux) ou encore celles liées au montage du projet (lourdeurs administratives, obtention permis de construire) évoquées par l'entrepreneur L&T (cf. chap. 3, partie II) sont mises en évidence sous un autre angle. La lecture par les récits de villageois ayant vendu leurs terres, des salariés ayant acheté des terres ou encore des élus, révèle les enjeux sous-jacents des difficultés rencontrées par l'entrepreneur. Nos exemples développés ici (personnes interrogées) ne sont pas représentatifs de l'ensemble des populations de ce village et

leurs enjeux ne sont pas non plus modélisables car propres à leurs castes ou à leurs classes sociales. Le but de notre démarche qualitative est de cerner le sens "profond" (BROMIER, MOKOWSKI, 1971) de la signification de la terre pour en tirer les raisons qui guident les acteurs dans leurs choix. Au-delà du projet, diverses logiques et dynamiques influent sur les prises de décisions qui ne sont pas simplement guidées par la rentabilité économique. Il existe des enjeux locaux que les individus ont ici exposés qui sont de l'ordre de normes (castes, hiérarchies familiales, religions), de préoccupations individuelles (raisons personnelles, problèmes familiaux), de logiques économiques (investissement, besoin de ressources financières). Ces enjeux vont être plus ou moins importants et représenter un risque plus ou moins fort par rapport au contexte local et aux spécificités du territoire (déclin de l'agriculture, pouvoir du *President Panchayat*). Pour réaliser les transactions, les acteurs feront leurs choix en tenant compte de ces enjeux locaux, des facteurs spécifiques au territoire et du sens que les acteurs internationaux donneront à ces espaces (terrains fongibles, espaces de projets, développements industriels). A partir de là, des réseaux locaux vont s'affirmer (échanges entre acteurs de même caste, de même parti politique) et d'autres réseaux vont se créer par le biais d'alliances nouvelles, durables ou ponctuelles (échanges entre SC et Vanniar, négociations entre *President Panchayat* et personnes n'étant pas membre du parti). L'échelle des réseaux constitués varie en fonction des acteurs impliqués et des enjeux. Les réseaux inédits ici constitués témoignent que des recompositions sont possibles et que les forces locales ne sont pas toujours issues des groupes historiquement présents.

L'analyse des micro-logiques illustre la divergence ou des similitudes des visions entre des acteurs provenant de régions différentes, aux corps de métiers différents mais aussi entre ceux habitant la même rue et pratiquant le même métier. La diversité des stratégies n'est donc aucunement liée aux catégories dans lesquelles les acteurs sont habituellement enfermés. Dans cette description des faits, nous allons au-delà du projet de logement pour pénétrer dans l'histoire profonde du lieu et de ses acteurs pour y découvrir la teneur et l'origine des enjeux (agricoles, fonciers, religieux, sociaux et politiques).

Si les *President Panchayats* peuvent être décrits comme les "proies" des fonctionnaires de l'Etat (ARABINDOO, 2006, p. 47), ils sont ici les " rois " dans le cadre de l'assemblage des sols car ils possèdent des terres, les compétences et les savoirs pour permettre la mise sur le marché de terres précédemment publiques, des contacts clés au sein du village (intermédiaires, propriétaires). Comme le souligne R. de Bercegol dans son analyse du rôle des maires des petites villes de l'Uttar Pradesh, les prises de pouvoirs de ces élus peuvent être divergentes. S'ils ont un important pouvoir d'action dans l'exercice de la démocratie locale, leurs marges de manœuvre sont réduites dans la gestion technique et financière de leur localité, contraintes par l'action des autorités décisionnaires et leur volonté de satisfaire les futurs électeurs (de BERCEGOL, 2015)¹⁷⁸. L'auteur nous apprend qu'il faut donc nuancer leur capacité d'action par rapport aux situations et aux ressources qu'ils possèdent. Ainsi, la mise en œuvre du Master Plan par les autorités laisse un faible pouvoir d'action aux élus qui ne font que valider les procédures (chap. 4, I. 1-1-2). Néanmoins, les *President Panchayats* ne sont pas pour autant des proies. Notre analyse des négociations nous montre ici, qu'en plus de ces ressources acquises, le pouvoir est une ressource que l'on construit. Il fait l'objet d'efforts calculés à plus ou moins long terme dans lesquels ces acteurs produisent et trouvent des solutions lorsqu'ils ont la volonté de s'impliquer dans un processus. Dans le cas du projet de L&T, la volonté de s'impliquer dans un projet immobilier pour avoir des rentes et en distribuer à son futur électorat le conduit à anticiper et trouver des solutions pour acquérir des terres et conditionner l'accès aux terres publiques. Ainsi, le *President Panchayat* ne fait donc pas que saisir des opportunités mais en crée à partir des ressources foncières du village, qu'il ne possède pas mais pour lesquelles il négocie.

¹⁷⁸ Dans cet ouvrage, l'auteur expose un certain nombre de difficultés auxquelles sont confrontées les petites villes (manque de services de proximité, mauvaise qualité de la voirie) à travers l'analyse d'un jeu d'acteurs décisionnaires en concurrence (élus, fonctionnaires) et dont les hiérarchies politiques et celles liées aux castes s'affirment. Il met en lumière la façon dont les acteurs se sont approprié les réformes de la décentralisation. Dans l'instauration de la démocratie locale, les élus représentent une « oligarchie » car ils s'imposent face aux habitants et aux fonctionnaires (l'*Executive Officer* ne fait qu'exécuter les décisions prises par le conseil municipal). Par contre, dans la gestion technique et financière des territoires, ces maires, « entrepreneurs politiques et économiques » doivent construire et établir leur statut dans le cadre de compromis entre leurs prérogatives (limitées par leur manque d'autonomie car les compétences sont délivrées par l'Etat), les directives de l'Etat (principal financeur) et la satisfaction de leur électorat (de FLORE, 2015c).

Il innove. Par ailleurs, et dans le jeu des négociations, la contrainte n'est pas forcément exercée par un autre acteur en concurrence (Etat, habitants, autres élus) mais par l'acteur lui-même dans le cadre de la hiérarchisation de ces priorités (enjeux plus importants que d'autres). Ainsi, si le *President Panchayat* s'aperçoit qu'il compromet sa place et son statut au sein du village, il ne s'impliquera pas dans les processus de transactions.

En définitive, l'intérêt stratégique des acteurs dans le cadre de ces transactions et rétentions est loin de n'être que financier ; il ne concerne pas uniquement l'objet de l'échange (le projet). Il est aussi motivé par des enjeux de pouvoirs (ex : *President Panchayat*) et l'exercice de normes (ex : mariage d'une fille, respect des aînés).

Pour mettre en évidence ces priorités ou enjeux d'acteurs, il nous faut aller plus loin dans l'analyse de ce qui les motive, guide leur quotidien et hiérarchise leurs relations : la terre. Si le sol constitue un enjeu politique (*President Panchayat*) ou une préoccupation quotidienne (propriétaires), en quoi ces différents rapports au sol conditionnent-ils les négociations ? Le chapitre suivant apporte une réflexion sur les modalités des transactions entre privés lesquelles s'organisent entre pratiques et normes institutionnelles.

CHAPITRE 5 : PROPRIETES ET MARCHES FONCIERS AU TAMIL NADU.

Introduction

Les programmes immobiliers peuvent être contraints ou au contraire aboutir, par l'action ponctuelle d'acteurs. Dans le cas du projet de L&T, l'incertitude principale portait sur l'acquisition des terres qui fut tantôt facilitée ou tantôt contrainte par le jeu des acteurs dans l'échange. D'une part, les terres publiques n'ont pas été cédées à l'entrepreneur ; ce qui l'obligea à modifier l'aménagement du site. D'autre part, le rachat des terres privées fut complexe à organiser et à gérer. Dans certains cas des transactions groupées ont permis à l'entreprise d'accéder rapidement à des terrains; et dans d'autres cas, les négociations individuelles ont, a contrario, rallongé les délais de mises en œuvre. Rappelons que ces transactions ne furent pas toutes anticipées par l'entrepreneur qui parfois semblait désarmé face aux dynamiques de ventes sur place. Les intermédiaires locaux n'agissaient pas forcément pour le compte de l'entreprise. En plus de ces actions ponctuelles, nous avons relevé des processus anciens qui ont compromis les ventes tels que des accords entre acteurs ou des difficultés administratives.

Nous avons souhaité pousser la réflexion à partir de ces stratégies d'acteurs (présentées dans le chap. 4), qui peuvent être ponctuelles ou anciennes et durables dans le temps. Ces stratégies sont guidées par des intérêts qui vont au-delà du projet et de sa localisation voire même, qui sont en totale déconnexion avec ces implantations. Chaque acteur agit selon des univers de sens et ceux liés au sol, sont rattachés à de multiples enjeux. Notre analyse des comportements montre que la propriété des sols est un construit entre divers sens permettant aux acteurs d'exister et de se positionner dans la société. En quoi ces construits fondent-ils un marché foncier propice aux investissements ? Autrement dit, et pour revenir à notre préoccupation première, de quels sens sont constitués les micro-logiques dans le cadre des transactions foncières ?

Dans ce chapitre, nous ferons la lumière sur les problèmes rencontrés lors des transactions et mettrons en évidence les processus historiques qui perdurent et peuvent contraindre le développement actuel des projets. Nous partons du postulat que les individus actifs dans ces échanges fonciers produisent et négocient les règles du marché foncier; ce qui nous fait dire que ce dernier ne se développe pas uniquement par le biais de réformes nationales voire régionales. Nous verrons par l'analyse des processus de transactions, dans quelle mesure ils contribuent à produire le marché foncier, à augmenter les prix, convertir les sols, changer l'image de ces villages en lieux productifs et où il fait bon vivre. Dans un premier temps, nous reviendrons sur la notion de la propriété en discutant des processus d'échanges fonciers, de la signification plurielle de ceux-ci et des documents administratifs existants ou formalisés comme tels. Puis, nous aborderons la question du marché foncier par le prisme des acteurs privés, qui font évoluer les modalités de formation des prix, de conversion des sols et d'échange de biens. Enfin, nous nous attarderons sur l'un d'entre eux : l'intermédiaire (*broker*) afin de questionner leur rôle dans la fabrique urbaine.

I. Historique des transactions au Tamil Nadu : Qu'est-ce que la propriété et quels enjeux ?

Dans notre description des ventes privées, il ne s'agit pas de rendre compte d'éléments formels que l'on distinguerait d'éléments informels, si tant est qu'ils existent. Notre ambition ici est d'éclairer des processus normés qui subsistent depuis des siècles au TN (pratiques religieuses, agricoles et normes d'échanges) et qui se rapportent au sol. Ces derniers révèlent des enjeux importants et significatifs pour les acteurs puisqu'ils les guident dans leur choix de vente et leur donnent (ou non) une capacité d'action.

Dans cette partie, nous mettrons en lumière les notions et significations de la propriété en Inde, et plus particulièrement au Tamil Nadu, afin de mettre en évidence dans quelle mesure cela intervient dans la construction des échanges et de leur valorisation (1). Puis, nous développerons les problématiques rencontrées, les contournements de procédures et les stratégies foncières mises en œuvre afin de mettre en évidence l'imbrication des pratiques et des normes sociales dans la conduite des procédures officielles de ventes (2). Ces éléments sont tirés de nos lectures sur les ventes de terrains au TN, de nos entretiens avec les acteurs ayant vendu (cf. chapitre 4) et de nos observations sur le terrain (suivi des acteurs dans leur quotidien).

1. La propriété foncière : la terre, des hommes et des dieux.

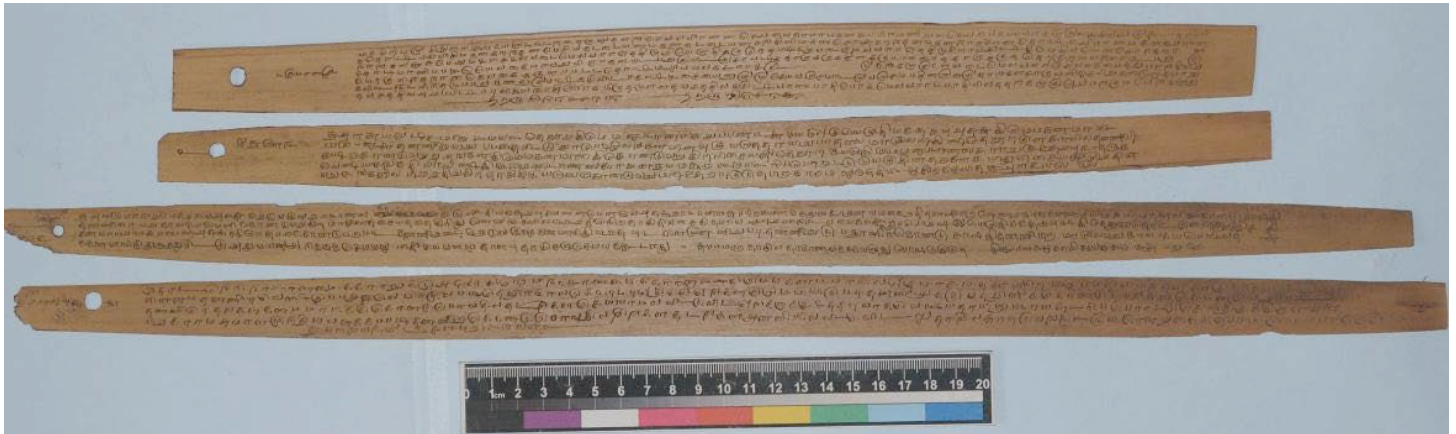
1.1 Les ventes foncières :

1.1.1 peu populaires en Inde...

Les ventes foncières et immobilières ont été comptabilisées avant même l'arrivée des Britanniques en Inde (avant 1750). De l'an 850 à 1250, sont recensées au Tamil Nadu 276 transactions de terres, principalement agricoles (SUBBARAYALU, 1997 in SAHU, 1997). Des rédacteurs au sein des villages étaient chargés de noter et d'enregistrer l'ensemble des transactions. Leurs écrits, gravés sur des feuilles de palmes (cf. Illustration 18, p. 244), comprenaient les estimations des terrains (prix, enchères), les modalités d'échanges et de transactions entre individus, les contrats et

accords établis (ventes, locations de longue durée, hypothèques, prêts) et même les conflits.

Illustration 18 : Contrat de location longue durée pour un terrain agricole au Tamil Nadu.



Source : Contrat établi sous le régime britannique, rédigé en tamoul sur feuilles de palmes, extraits de la collection EAP 458, archive du Département Indologie, Institut Français de Pondichéry.

Dans ses recherches sur les typologies de propriétaires, Subbarayalu identifie deux tendances. Au X^{ème} siècle, la majorité des propriétés appartenaient aux castes de Brahmanes et les non-brahmanes utilisaient les terres communes. Puis, dès la fin des du XIII^{ème} siècle, les non-brahmanes deviennent propriétaires individuels de terrains. En plus des acquisitions individuelles, les propriétés pouvaient être cédées aux temples religieux (gérés par des brahmanes). Ces dons pouvaient être des cadeaux faits par des Rois (ex : sous le régime des Cholas du 1^{er} av. JC au XIII^{ème} s. ap. JC) ou des biens achetés pour une occasion particulière (ex: mariage) et cédés aussitôt après l'organisation de l'évènement.

Les dons et locations de terrains étaient plus fréquents que les ventes de terrains qui, elles étaient "peu populaires" (SUBBARAYALU, 1997, op. cit., p. 156). En effet, comme le souligne l'auteur, les propriétaires ne vendaient qu'en cas de créances, notamment dues aux mauvaises récoltes ou intempéries (*ibid*). Hormis les contrats de location longue durée des sols, il existait d'autres dispositifs de démembrement de propriété plus complexes où le sol était vendu avec des droits partiels. L'individu achetait un bien pour lequel la totalité des "droits absolus (droit

d'en faire une hypothèque, de revendre ou de le céder) n'étaient pas vendus" (ibid, p. 157).

Encore aujourd'hui, les ventes sont critiquées par les habitants qui se sentent "coupables" (*Kootram*, entretien M. Ga, 2013) ou qui pensent être décrédibilisés aux yeux des autres villageois. J. Baka rend compte de la "honte" des agriculteurs qui vendent leurs terrains au Tamil Nadu (BAKA, 2013). Ces derniers ne voulant pas se justifier auprès des voisins et de leur entourage, n'annoncent que très tardivement leur vente. Ainsi, les intermédiaires (*brokers*) peuvent effectuer plusieurs ventes à des prix très variables d'un habitant à l'autre, car personne n'ose avouer qu'il a vendu son terrain (BAKA, 2013). Pour quelles raisons les ventes sont-elles des étapes si difficiles pour les propriétaires ? Que perd-on ou que risque-t-on lorsque l'on vend un terrain ?

1.1.2 et néanmoins très actives au Tamil Nadu.

Comme nous venons de le voir, les terres ne sont pas des biens que l'on échange de plein gré lorsque l'on est issu d'une caste de propriétaires-agriculteurs (Naikka, Vanniars) ou que l'on a eu accès au statut de propriétaire. Vendre induit plusieurs risques (perte de statut et de crédit aux yeux de la société, perte d'un héritage, perte d'une source de revenus, cf. I-1.2) et pourtant de nos jours au TN, ce marché des terres est florissant. Les activités au sein du marché des terres rurales s'intensifient depuis les années 1990 et les prix de ces terrains augmentent (CHAKRAVORTY, 2013, cité par VIJAYABASKAR, 2015). Pourquoi se sépare-t-on des terres ? Comment expliquer la conversion et la vente de ces sols ?

Les zones humides agricoles figurent parmi les terres converties au profit des activités résidentielles et industrielles. M. Vijayabaskar souligne également le déclin des surfaces cultivées au TN qui s'accompagne d'une conversion en terres non-agricoles. Au Tamil Nadu, la superficie cultivée brute (*gross cropped area*) accuse une forte diminution : de 7,38 millions d'ha en 1970-71, elle n'est que de 5,89 millions d'ha quelques décennies plus tard (2011-12) ; et, pour -respectivement ces mêmes années-, la superficie des terres non-agricoles est passée de 11,4% à 16,7%, (données du *Season and Crop Reports GoTN*, in VIJAYABASKAR, 2015). Plus généralement en Inde, on passe de 9.36 millions d'hectares de terres converties en "non-agricoles" en 1950-1951 à

26.31 millions en 2008–2009 (données du *Indian Agricultural Statistics Research Institute* 2011, in SUD, 2014). Néanmoins, et comme le rappelle ces auteurs, ces données ne signifient pas que l'agriculture n'est plus un secteur actif puisqu'en 2011 encore 42,1% des personnes ayant une activité (*Total Workers*) travaillent dans ce secteur (données du *Census 2011*, *The Hindu*, 2013)¹⁷⁹. Si beaucoup de foyers vivent encore de cette économie, comment expliquer que 867 000 agriculteurs (*farmers*) ont tout de même quitté le secteur depuis ces dix dernières années au TN ? (*Census 2011*, *The Economic Times*, 2014)¹⁸⁰.

Nos recherches, qui corroborent avec les éléments fournis par Vijayabaskar dans le cadre de ses enquêtes réalisées dans le district de Kancheepuram (VIJAYABASKAR, 2015), dévoilent que trois facteurs décisifs contribuent à produire un marché actif des terres agricoles. Premièrement, l'observation de la situation foncière locale liée à ces parcelles cultivées permet de rendre compte de plusieurs difficultés incitant les propriétaires à vendre. Deuxièmement, des événements se généralisant à l'échelle régionale provoquent les ventes. Enfin, troisièmement, et comme nous l'avons vu dans le chapitre 4, plusieurs raisons personnelles entraînent les ventes.

La situation locale foncière.

Les agriculteurs enquêtés (locataires comme propriétaires) nous ont exposé leurs problèmes quotidiens telle que l'impossibilité de circuler et de cultiver entre les chantiers de constructions (pollution des chantiers, pâturages entre les bâtiments), le manque de moyens conséquent à l'arrêt de l'organisation entre agriculteurs (partage des outils, des frais liées à l'installation de clôtures etc.), le manque d'eau et l'accès réduit et limité aux parties communes (terres mises à disposition pour l'activité agricole telles que les surfaces de séchage du riz, les terres cultivables), lesquelles sont cédées aux entrepreneurs ou réinvesties pour d'autres usages. Il arrive que l'eau et le sable,

¹⁷⁹ "Fewer cultivators, farm labourers in TN", *The Hindu*, 31/05/2013, <http://www.thehindu.com/news/national/tamil-nadu/fewer-cultivators-farm-labourers-in-tn/article4769431.ece>, consulté le 02/09/2015.

¹⁸⁰ "Over 8.67 lakh Tamil Nadu farmers left agriculture in the last decade", *The Economic Times*, 12/01/2014, http://articles.economictimes.indiatimes.com/2014-01-12/news/46112919_1_agriculture-cost-and-price-farmers-tamil-nadu-agricultural, consulté le 02/09/2015.

contenus au sein des réservoirs d'eau sont prélevés pour être revendus aux entrepreneurs (entretiens habitants, 2013). Si certains poursuivent leur travail dans ces conditions, d'autres préfèrent acheter ailleurs pour éviter ces désagréments quotidiens et pour retrouver une organisation. Les propriétaires peuvent racheter ensemble aux mêmes endroits où la main-d'œuvre y est également disponible. Dans son travail d'enquête, M. Vijayabaskar atteste de ces difficultés en exposant, entre autres, celles liées à l'eau qui sont dues d'une part, au manque de précipitations depuis plusieurs années et d'autre part, au mauvais entretien des réservoirs d'eau "envasés" (VIJAYABASKAR, 2015). En plus de ces contraintes, une des raisons qui revenait comme un leitmotiv dans nos entretiens avec les propriétaires, était le manque de main-d'œuvre. Celui-ci a deux sources. D'une part au niveau de la cellule familiale : leurs enfants travaillent de moins en moins dans les champs car ils ne s'intéressent pas à ces activités voire ce sont les parents eux-mêmes qui les poussent à se diriger vers de nouvelles filières en expansion (centres d'appels, écoles d'ingénieurs). D'autre part au niveau de la catégorie professionnelle des ouvriers : celle-ci diminue car ces derniers préfèrent "le travail plus rémunéré et plus confortable" que proposent les entreprises IT (d'après entretien avec les propriétaires). Pourtant, les recherches de M. Vijayabaskar sur le développement de ces emplois, révèlent qu'ils ne sont guère stables (contrats précaires). De leur côté, les ouvriers aspirent à de meilleures offres de travail et de meilleurs salaires dans le milieu agricole, dont l'activité serait de plus en plus mécanisée (VIJAYABASKAR, *op. cit.*). Lors de nos entretiens, certains ouvriers agricoles, qui avaient choisi le travail que leur proposaient les sous-traitants des entreprises IT, nous ont dévoilé que ces nouveaux emplois leur permettaient de faire d'autres rencontres, d'accéder à d'autres connaissances et d'entendre d'autres langues (anglais, Hindi). Selon eux, ces emplois dans l'entretien, le gardiennage, le jardinage ou le transport leur permettent de côtoyer de nouveaux modes de vie et de pensées, dont ils étaient en quête. Le contact avec d'autres individus aux meilleures conditions de vie¹⁸¹

¹⁸¹ Exemple d'une habitante SC de Pudupakkam que nous avons rencontrée. Elle annonçait aux voisins qu'elle avait été promue "responsable" des agents d'entretiens dans l'entreprise Tata Consultancy Services (TCS), où elle avait notamment appris l'anglais. Exemple d'un des gardiens de l'école de

constitue pour eux une véritable ascension personnelle. Si certaines basses castes exercent ces nouvelles professions leur permettant d'oublier leurs conditions de vie sociale au village, les castes supérieures dédaignent ces emplois qu'ils déclarent ne pas être à la hauteur de leurs espoirs (travail "dégradant" au sein des IT, M. Mo, cf. introduction de la thèse). Les propriétaires décident alors de vendre, de poursuivre leur activité plus loin et/ou de la diversifier en modifiant leurs pratiques (contrats de locations et gestion à distance par le système du *leasing*), modification de la nature de leurs productions (cultures nécessitant moins d'ouvriers).

La situation locale rapportée au contexte régional.

Certaines problématiques se généralisent à l'échelle de la région, comme le manque d'ouvriers. Ces difficultés de gestion quotidienne, combinées aux facteurs liés à l'urbanisation des sols, conduisent les propriétaires à vendre. Comme le souligne M. Vijayabaskar, le TN a un fort taux d'urbanisation et la proximité de ces pôles urbains (ville métropole ou villes moyennes) contribuent à l'augmentation des prix fonciers. Certains propriétaires, dont l'activité agricole actuelle est peu rentable, œuvrent alors à la constitution de ce nouveau marché des terres à urbaniser (ex: propriétaires-brokers). Leurs actions prennent pour appui les réformes régionales actuellement en vigueur pour faciliter les conversions et les transactions des sols. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, la législation allège les procédures administratives pour permettre un plus grand nombre de conversions de terres catégorisées non-productives en terrains constructibles et urbanisables (chap. 4, I-1.1.2).

Néanmoins, cela ne justifie pas les motivations des acteurs qui produisent ce marché des terres agricoles. En réalité, ils sont nombreux à y être impliqués et cela ne concernent pas uniquement les propriétaires et les personnes vivant de l'agriculture.

Les motivations individuelles.

Comme nous l'avons décrit dans le chapitre 4, les vendeurs peuvent avoir diverses stratégies en fonction de leur caste, de leur situation familiale et de leur

mathématique de Siruseri qui discutait de la connivence qu'il pouvait avoir avec certains étudiants tamouls et indiens venant d'autres Etats avec lesquels il s'était attaché.

terrain. Ils peuvent ne vendre qu'une partie de leur terrain (ex: M. Sa) ou le vendre au fur et à mesure des contraintes (M. Ra). Ils peuvent vendre pour cause de dettes (Père de M. Mo) ou pour célébrer le mariage des enfants (M. Ra, M. Ku). M. Vijayabaskar confirme la multiplicité de ces situations en ajoutant même des stratégies d'investissement dans lesquelles les propriétaires assemblent des parcelles et gèlent leurs ventes en attendant la montée des prix. Nous n'avons pas rencontré de cas similaires et l'attente des propriétaires était justifiée par l'organisation des mariages ou le fait de trouver un bon acheteur fiable parmi les nombreuses demandes (M. Sa).

Dans notre échantillon d'acheteurs, les stratégies étaient, elles aussi, diverses. Les comportements d'investissements des particuliers furent rares. Nous avons relevé qu'un "grand propriétaire de Chennai" accumulait des terres (entretien avec les habitants) et que peu de terres étaient laissées en friche. Les particuliers venaient pour y travailler et s'y s'installer tandis que des promoteurs d'entreprises, d'établissements scolaires (*College*) et de résidences rachetaient de larges parcelles. Au sein des villages étudiés par M. Vijayabaskar, ces comportements d'investissement sont majoritaires (particuliers fortunés, NRI, promoteurs immobiliers revendeurs).

Comme le rappelle P. Sainath, "les 600 millions d'indiens qui dépendent de l'agriculture [en Inde] ne sont pas tous agriculteurs (*farmers*)" (*The Hindu*, 2013)¹⁸². Ces chiffres qui exposent les personnes "dépendantes de l'agriculture" ne sont pas significatifs car ils englobent beaucoup de corps de métiers qui sont liés à la terre (cultivateur, travailleur à titre principal ou marginal¹⁸³) ou à la mer (pêcheurs) et inversement, ils omettent les enfants des parents qui travaillent dans ce secteur (*The Hindu*, 2013, *op. cit*). Les acteurs impliqués dans ces marchés fonciers des terres agricoles sont nombreux et ne sont pas tous des propriétaires-cultivateurs. Ils agissent à diverses échelles : celle du foyer (raisons personnelles), celle de la localité où se situe

¹⁸² SAINATH, 2013, "Over 2000 farmers every day", *The Hindu*, 2/05/2013. Dans cet article, l'auteur dénonce les chiffres des statistiques qui sont volontairement gonflés (ex: Maharastra) pour relativiser la part de suicides liée aux agriculteurs.

¹⁸³ Un cultivateur (*cultivator*) est défini comme un individu qui exploite un terrain et seuls ceux possédant des titres sont comptabilisés, excluant les locataires, les femmes ou les travailleurs sans titre. Dans la catégorie "cultivateur", le gouvernement distingue les "Main Workers", dont l'agriculture est l'occupation principale au minimum la moitié de l'année, et les "Marginal Workers", dont l'agriculture n'est pas l'activité principale.

la parcelle (situation foncière locale) et celle des Etats régie par des lois foncières et mesures incitatives de promotion immobilière (contexte régional voire international). Dans les transactions, l'intervention de ces acteurs du marché peut varier de 1 jour (intermédiaire-entremetteur) à plusieurs jours (durée d'une procédure de vente ou de conversion) voire plusieurs années (individus qui en font leur métier à titre principal ou secondaire) (cf. rôle des intermédiaires présentés dans le chap. 4). La durée n'étant pas proportionnelle à l'importance de l'action, il est nécessaire de décomposer les transactions afin d'observer les pratiques courtes ou longues qui permettent de maintenir ou de faire basculer ce marché en constitution. En plus de ces facteurs, nous relevons également le rapport des acteurs aux sols qui là aussi diverge et guide leurs transactions.

1.2 La terre, une ressource inestimable.

La terre a une signification plurielle (bien religieux, patrimonial ou laissé en héritage) et la propriété foncière qui en découle n'est pas qu'une question administrative. Pour comprendre ces diverses significations de la terre et de la propriété, nous avons enrichi nos lectures sur l'histoire foncière au Tamil Nadu par des séjours sur le terrain avec des propriétaires terriens, utilisateurs fonciers et cultivateurs.

1.2.1 Un bien collectif.

Comme nous l'avons vu précédemment, la propriété foncière pouvait être individuelle (Brahmane, Rois, puis non-Brahmanes) mais aussi collective (utilisation des terres communes). Cependant, la notion de collectif ne se limite pas aux seules utilisations de terres publiques. Dans la pratique, les habitants utilisent et gèrent leurs biens fonciers collectivement et s'organisent avec des membres de leur communauté (cultivateurs, voisins, famille) et par rapport aux normes sociales existantes. La notion de propriété foncière est donc collective en Inde. Comment l'organisation se gère-t-elle au quotidien ?

Dans ses recherches sur la propriété au sud de l'Inde, T.V. Mahalingam met en évidence que "la propriété des terres reposaient uniquement avec le peuple"

(MAHALINGAM, 1997, in SAHU, 1997, p. 182), c'est-à-dire qu'elles n'appartiennent pas à une personne en particulier (comme le Roi ou des propriétaires individuels) mais à "tout être vivant pouvant jouir du fruit de leur travail" (citation de Madhavacharya, *ibid*). Cela justifiait que le Roi ou toute autorité supérieure puisse prendre des terres pour les redistribuer au sein du village. Dans le cadre de l'activité agricole, T.V. Mahalingam décrit trois règles de gestion des sols entre cultivateurs. Elles sont à la base des premiers découpages fonciers et, aujourd'hui encore, elles structurent l'activité agricole de villes et villages du Tamil Nadu.

Dans certaines parties du Tamil Nadu, les villages étaient découpés en deux avec des terres communes d'une part et des terres privées d'autre part. L'ensemble des terres était cultivé et les profits des parties communes étaient partagés en fonction des parts privées que possédait chaque propriétaire (MAHALINGAM, 1997, op. cit.). Dans d'autres cas, les terres étaient partagées en fonction de leur fertilité à l'ensemble de la population, puis redistribuées à la fin des récoltes. Aujourd'hui encore, certains villages de Thanjavur sont régis par ce système de redistribution (*ibid*). Enfin, une autre règle énoncée par l'auteur est la gestion commune de terrains privés. Dans ce cadre, les individus cultivent les terres ensemble et les profits sont partagés en fonction des parts de chacun (*ibid*). Ce mode de fonctionnement est d'usage sur les terrains d'études que nous avons investis. Les propriétaires (souvent issus d'une même caste) prennent les décisions ensemble en ce qui concerne les types de cultures, les dates de semences et de récoltes (entretien avec M. Lak., agriculteur et propriétaire, village de Oragadam, 2013). Ces décisions collectives s'appliquent également pour régler les dysfonctionnements, les conflits ou encore les problèmes de vandalisme sur les terres (ex : concertation collective lors de l'établissement de clôtures pour sécuriser les champs, cf. entretien M. Mo, village de Pudupakkam, 2013). Dans le cadre d'évènements inattendus liés à leurs biens et au devenir des cultures, les propriétaires étudient des solutions collectivement (ex: négociation collective pour autoriser des droits de passages et de pâturages sur leur terre).

A notre sens, il est important de comprendre ces fonctionnements internes de gestion des sols cultivés car cela peut aboutir à la consolidation de groupe d'acteurs dans le cadre des ventes foncières. Dans le cadre des mutations des villages étudiés,

ces réseaux déjà constitués ont pu aboutir à des réseaux de transactions, à l'instar de M. Sa et de sa collègue du village de Pudupakkam, qui ensemble rachetèrent des terres dans le district de Kancheepuram. D'autres groupes se sont formés à partir des réseaux existants, comme par exemple, les agriculteurs Naidu du Village d'Oragadam qui se sont concertés pour discuter des expropriations de leurs terres dans le cadre du projet d'usine de Renault-Nissan (cf. entretien M. Lak. village d'Oragadam, 2013, in chap. 7).

Si des réseaux de pouvoirs sont confortés, cela n'explique pas tout, car comme nous l'avons vu, des alliances sont possibles entre divers groupes et individus. En sus de cela, il est important de rendre compte du lien entre ces acteurs. Le fait d'échanger ou non, dépend également de leur rapport au bien foncier et de la signification qu'ils accordent aux sols. Dans le cas des cultivateurs de Pudupakkam, la vente de terrain signifiait la perte d'une organisation commune autour des sols (entretien M. Mo, 2010) et donc un changement radical des rapports professionnels, amicaux, générationnels entre des individus qui partageaient un même métier.

1.2.2 Un bien sacré.

Quelle que soit la pratique religieuse, la terre est un bien vénéré et respecté. Plusieurs rites dédiés au sol existent, certains sont liés aux divinités hindoues (ex : temples familiaux sur les terres, rites avant la construction ou la vente de terrains) et d'autres sont célébrés par l'ensemble des habitants d'un village (ex : *Pongal*, fête des récoltes, cf. Encadré 6, p. 253). Chaque année, les agriculteurs, cultivateurs et propriétaires terriens remercient les éléments de la nature (bétails, oiseaux, terre) des productions apportées et espèrent que les récoltes futures seront prospères.

Encadré 6 : Description des journées du festival de Pongal, fête des récoltes, Tamil Nadu.

Pongal signifie "bouillir jusqu'à l'excès" qui symbolise la prospérité. Le festival qui dure plusieurs jours, se déroule en janvier (*thai masam*) à des dates variables selon le calendrier tamoul (du 13 au 16 janv. en 2013). Cette fête célèbre la fin des moissons et le début de la saison fraîche.

13/01 : Bhogi Pongal

Il s'agit du jour précédent Pongal. La famille nettoie la maison et brûle les objets qui seront par la suite renouvelés (ex : pot de terre cuites que l'on rachètera). La maison est décorée pour repartir avec de "bonnes grâces" pour la nouvelle année agricole.

14/01 : Surya Pongal

Il s'agit du premier jour de Pongal, celui destiné au soleil (Surya). La cérémonie se déroule à l'extérieur du temple du village, on fait bouillir le lait avec les graines récoltées. Des briques sont disposées verticalement pour accueillir le pot de lait, des feuilles de gingembre et de curcuma sont tressées autour du pot. Puis les familles consomment le riz cuit à la maison une fois qu'il a été béni au temple (SEBASTIA, B. 2004, 2013).

15/01 : Maattu Pongal

Il s'agit du second jour de Pongal qui est destiné aux animaux (chèvres et vaches). Le bétail est orné de parures fleuries et de couleurs. Une course est organisée de l'extérieur du village vers l'intérieur.

16/01 : Kaanum Pongal

Le dernier jour de Pongal est un moment que l'on partage avec les amis. Les propriétaires terriens font des cadeaux aux ouvriers et les filles mariées se voient offrir des cadeaux de la part de leurs frères.

Source : M-L Reiniche (1979); B. Sébastia (2004) et entretien avec B. Sébastia, 2013.

Nous avons séjourné dans deux familles célébrant le festival de Pongal à Pudupakkam. Notre but était double, d'une part, nous voulions identifier la nature des changements de pratiques liées au rite du festival de Pongal afin de relever les liens avec les sols et leurs évolutions suite aux ventes. D'autre part, l'observation de ces rites (cf. Encadré 7, p. 254) permet de mieux comprendre les rapports des villageois aux sols, leur notion du pur et de l'impur, de l'intérieur et de l'extérieur, leur représentation du village et de leur foyer, tant d'éléments gorgés de sens et utiles au chercheur pour recenser les enjeux personnels.

Encadré 7 : Séjour de Pongal à Pudupakkam, extrait du carnet de terrain.

Pudupakkam, le 14/01/2013

Cette année M. et Mme Ra sont seuls. Leurs filles ne sont pas venues. L'une célèbre Pongal avec sa belle-famille et l'autre, (par respect pour les défunts) ne peut le fêter car son beau-frère est décédé.

Le couple avait pour habitude de fêter Pongal avec tous les villageois. Le premier jour chaque famille faisait bouillir le lait et le faisait cuire à l'extérieur de la maison, dans la rue. Chacun donnait une portion aux voisins... et "même aux SC" me raconte Mme Ra, mais elle ajoute, car tout cela a bien changé "ils sont tous riches aujourd'hui". Le deuxième jour, ils allaient sur leur terre avec de l'eau qui provenait de l'intérieur même de leur maison. Ils aspergeaient cette eau bénite aux quatre coins de leur parcelle en récitant des prières. Puis, ils cueillaient un peu de paddy (riz), le trempaient dans le pot contenant l'eau et le ramenaient à la maison. L'après-midi, ils décoraient les bêtes et les faisaient courir dans le village jusqu'à leur maison.

Tout cela se déroulait il y a encore quelques années, me disait Mme Ra en soupirant avec une pointe de regret. Comme me le rappelait une collègue anthropologue de l'IFP, aujourd'hui, les rites semblent être réalisés plus sommairement, adaptés aux nouvelles cultures, nouveaux outils ou parfois même plus pratiqués du tout, puisque les familles ne font plus rien. Elle m'encourageait d'ailleurs à observer ces "riens" et à en élucider les causes et les évolutions...

Nous sommes arrivés le 14 janvier chez Mme Ra. Un reste de cendres et de branchages brûlés séchait dans un coin de l'entrée principale. Nous n'avions pu être là le jour de Bhogi où Mme Ra avait brûlé ses vieux vêtements à 4 h du matin, l'heure la plus faste ce jour-ci. Aujourd'hui, rien ne presse, les préparatifs doivent commencer à 9h seulement, heure la plus propice. Rassemblés sous la petite véranda, au frais, nous observons M. Ra dessiner les contours d'une maison avec un mélange de sable et de boue fraîche. Une petite crevasse est construite avec le mélange pour y verser du lait et un petit hôtel est réalisé pour héberger une petite boule de terre représentant le Dieu Ganesh. Une fois la maison dessinée, les offrandes y sont présentées sur un plateau (réalisation de l'arathi). A 12h, le lait commence à frémir dans un pot en inox dans la cuisine. Dès qu'il bout, M. et Mme Ra s'empressent de le placer à l'entrée de la maison avec une feuille de banane contenant un repas copieux de riz et de légumes. "Il faut le mettre en plein soleil !" s'écria Mme Ra. Il est 13h, nous sommes en plein soleil. Le petit carré de camphre brûle, le son aigüe de la petite clochette retentit, nous sommes tous éblouis par la lumière et suffoquons sous la chaleur Mais devons restés concentrés pour l'appel du Dieu Soleil (Surya). M. Ra pose le plateau d'offrande au sol et marque le moment où nous devons invoquer Surya : "Pongaloo Pongal, Pongaloo Pongal" répètent-ils énergiquement. A la fin des prières, la famille se prosterne et apportent la nourriture préparée aux vaches qui attendaient paisiblement dans le jardin. Ce même plat est ensuite présenté aux Dieux de la "Sami Arai" (pooja room) avant d'être placé à l'extérieur pour les ancêtres décédés. M. Ra et Mme Ra crient ensemble "kaakaa, kaakaa" (corbeaux) pour que les ancêtres puissent goûter au plat. Une volée de corbeaux s'empresse alors de picorer les grains de riz ! Puis, la famille nous invite à manger le repas végétarien et ce n'est qu'une fois, les vaches, les ancêtres et les invités nourris que M. et Mme Ra déjeunent eux-aussi. Puis, Mme Ra me demande, "Comment as-tu trouvé notre Town Pongal?"

Pudupakkam, le 15/01/2013.

Pongal est bien là ! Les festivités ont commencé et cela s'entend aux rires joyeux des enfants qui s'écrient dans tout le village : "Palpongecha, palpongecha"¹⁸⁴!

Nous avons choisi de passer le second jour de Pongal dans une autre famille. Eux aussi

¹⁸⁴ Jeu durant les festivités de Pongal. Lorsque l'on croise pour la première fois son voisin ou un ami durant les festivités de Pongal, le premier qui s'écrie *Palpongecha* a gagné. L'autre doit lui donner une pièce ou un billet en échange.

partaient sur leurs terres pour bénir les champs et remercier les divinités. Mais aujourd'hui, "elles sont trop loin !" selon notre hôte. Pour Maathu Pongal, les rituels étaient plus élaborés qu'aujourd'hui où l'on reste chez soi et l'on rend grâce aux animaux dans son jardin. M. Sa2 me raconte qu'ils se rendaient sur leur terre avec leurs vaches et les buffles, les paraient de feuilles de palmiers, de ballons puis les attelaient avec un outil en bois pour labourer le sol. Maintenant, ils ont des tracteurs et leurs vaches ne leur servent que pour le lait quotidien.

Dès notre arrivée, nous avons rejoint la famille dans ses tâches. Je restais avec les akka (grande sœur) et les tangacchi (petite sœur) pour orner la maison de Kolam. Pendant que le père préparait les nouvelles attèles des vaches, la mère préparait les lampes de prières. Pour le repas, préparé des heures à l'avance, une vaisselle particulière aux jours de carêmes végétariens avait été sortie. La cérémonie du jour est dédiée aux animaux que l'on commence à nettoyer avec de l'eau chaude et que l'on équipe du Drishty, la corde noire autour de leur taille pour éloigner le mauvais œil. Leurs cornes sont peintes et leur corps est safrané. Encore une fois, nous rendons grâce aux vaches avant de manger le repas végétarien. L'ensemble de la famille n'est pas réunie, seuls les petits sont là et regardent la télé, distraient par les sons de la petite clochette de prière. Oui, ce n'est plus comme avant !

Le dernier jour essentiellement consacré aux amis, est lui aussi moins cérémonieux. La famille se rend sur leur terre et remet des présents aux ouvriers.

Source : Extraits du carnet de terrain, écrits du 14/01/2013 au 15/01/2013, R. de FLORE.

Les habitants qui ont vendu leurs terres ne se rendent plus sur celles-ci pour y célébrer le Pongal; mais cela n'est pas la seule raison. Les pratiques ont évolué avec le temps, et il serait réducteur d'attribuer ces mutations aux récentes implantations immobilières. Les habitants nous exposent des évolutions bien plus diverses dues aux transformations de la pratique agricole (outils et machines remplacent le bétail), au désengagement des jeunes et implications diverses des membres de la famille, aux évolutions professionnelles (les jeunes ne seront pas forcément agriculteurs), aux changements de rapports entre les différentes castes (SC et vanniar par ex.) et aux évolutions des modes de consommation (ex: vaisselle réutilisées, cuisines intérieures). Néanmoins, si les rites sont modifiés, le respect au sol, aux animaux et la hiérarchisation au sein des cultes, restent inchangés. Les animaux sont loin d'être perçus comme des êtres domestiqués car ils ont un rôle pour et envers la famille. De même, la terre qui par sa fertilité permet de se nourrir chaque jour, constitue un bien social et statutaire (cf. un bien hérité).

1.2.3 Un bien hérité.

La terre est une fierté et un prestige. La vente foncière représente la perte d'un statut car sans terrain, un Vanniar ne serait plus Vanniar, un propriétaire ne serait plus propriétaire et donc sa position au sein du village ne serait plus la même.

Avant que les entreprises ne viennent [et s'installent], il y avait plus de respect pour les personnes qui avaient des terres (propriétaires).

Mme Chik., habitante d'Oragadam, Tamil Nadu, 13/04/2012.

La terre d'un Vanniar ou d'un Naikka (ou autres hautes castes liées au sol), qu'elle soit cultivée, fertile ou en friche, qu'elle soit d'un m² ou de plusieurs hectares, reste la garantie d'un statut immuable et hérité.

Ces descriptions dévoilent l'intérêt que portent les individus au sol. La terre n'est pas simplement un bien dans lequel on investit de l'argent mais aussi son âme (caste), sa force (famille) et son quotidien (emploi). C'est un objet qui, au-delà du propriétaire, concerne et mobilise un ensemble d'acteurs variés (communauté, famille, ancêtres), impliqués à des niveaux différents. Toute transaction autour de cet objet mobilisera ainsi divers acteurs devant lesquels il faudra justifier son acte (perte d'un outil de travail, perte d'un statut, perte d'une garantie).

Dans quelle mesure la nature de ces enjeux se matérialise-t-elle dans l'échange ? Autrement dit, comment se déroulent les transactions au regard de ces significations et aspirations personnelles ?

2. Les documents, contrats et accords : qu'est-ce qui atteste de la propriété ?

Quel que soit le système et quel que soit le pays, les règles sont faites pour être négociées et, dans le cadre des transactions, l'Inde ne fait pas exception. La propriété recouvre une multiplicité d'enjeux (cf. chap. 5 – 1.) qui s'inscrivent dans les procédures officielles d'échanges fonciers. Dans cette partie nous verrons quels sont les documents qui attestent de la propriété et ceux qui permettent de réaliser des transactions, en distinguant les documents officiels qui y sont dédiés de ceux qui seront "réappropriés" pour favoriser les ventes (cf explications plus bas).

2.1 Les documents officiels écrits :

2.1.1 Lesquels sont importants ?

Dans le système foncier indien, il existe des "titres de propriété" (*title deed*) qui dans la pratique ne sont pas utilisés en priorité pour justifier de l'occupation, de la

propriété et de la légitimité à vendre. Suivant les situations, d'autres documents sont utilisés par les habitants comme des justificatifs¹⁸⁵. Dans les cas rencontrés, les actes de ventes (*patta* ou *deed of absolute sale*, cf. Illustration 19, p. 258) étaient les plus utilisés. Ils sont considérés par les vendeurs comme la seule preuve écrite de propriété et, par les futurs acquéreurs comme la source unique d'informations relatives aux terrains. A la différence des autres documents administratifs (cf. Tableau 9, p. 259), cet acte de vente comporte l'intégralité de la vente précédente, l'identité et l'adresse des acheteurs et anciens propriétaires, la date de la transaction, les copies des timbres fiscaux achetés (cf. billets en haut de la page, cf. Illustration 19) ainsi que les prix de vente déclarés. Lors de la vente, le futur acquéreur deviendra officiellement le prochain détenteur de cet acte dont il conservera l'original.

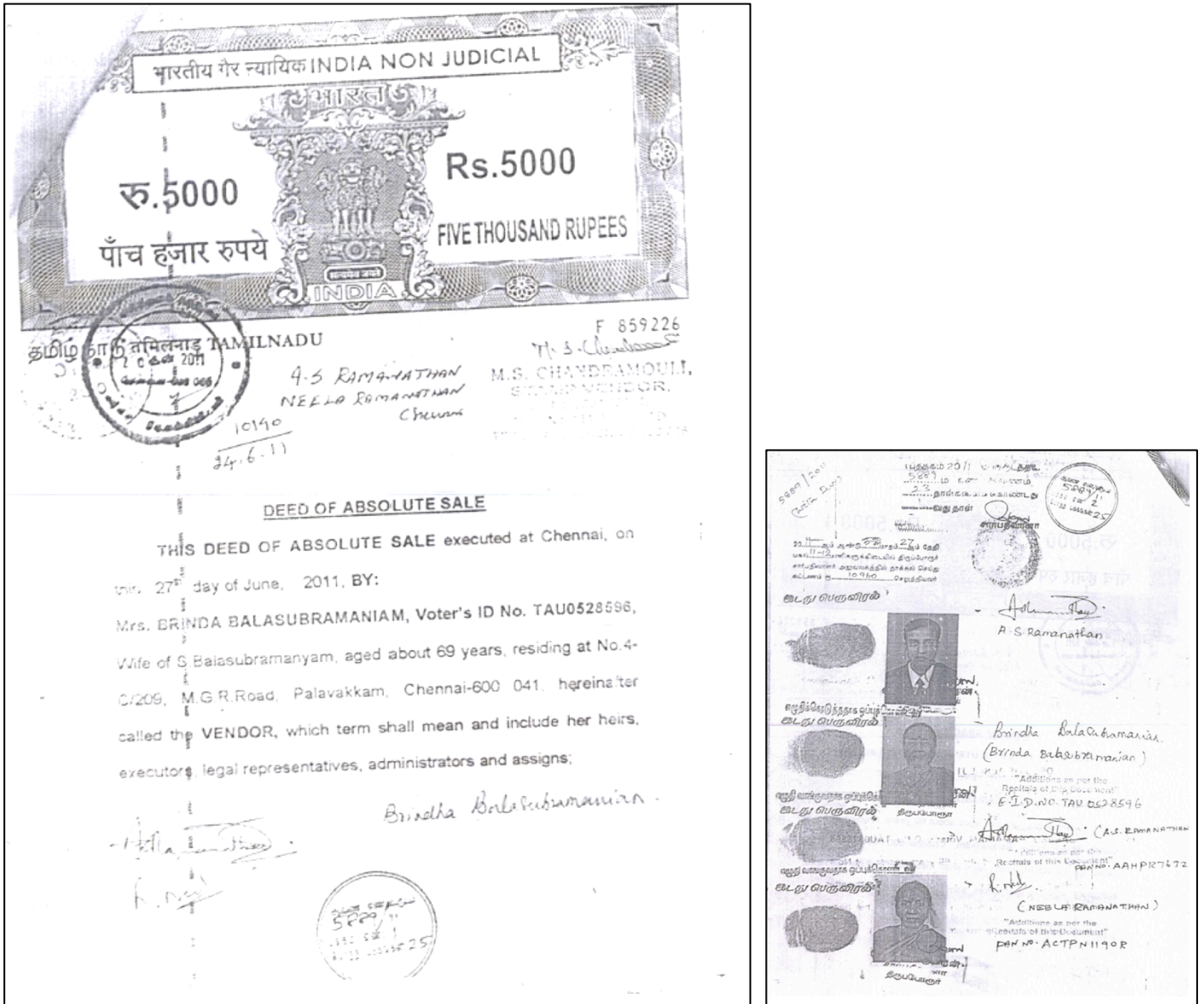
Dans la pratique, les actes sont les documents les plus importants. Pour les obtenir, les futurs acquéreurs et autres personnes intéressées par le bien doivent verser une avance au propriétaire. Si une telle précaution est prise par les propriétaires, c'est parce que ces documents peuvent être falsifiés (faux numéro d'enregistrements, faux noms) et revendus¹⁸⁶.

Ce premier document est nécessaire car les informations qu'il contient permet d'obtenir les autres documents administratifs et ainsi, le futur acheteur peut vérifier la nature de la propriété (classification, constructibilité, cf. Chitta Adangal), la présence ou non d'hypothèque (cf. EC) et le nom des propriétaires (cf. fichiers enregistrés, ex : *patta* numérisé).

¹⁸⁵ Cf. travaux de R. Kumaresan sur l'utilisation des titres d'expulsion (*B-memo*) par les habitants dans les villages du Tamil Nadu étant considérés comme des titres de propriété. <http://nkkumaresanraja.blogspot.fr/2013/08/the-mystery-of-indian-property-system.html>, consulté le 04-04-2015.

¹⁸⁶ Ce fut une des raisons pour lesquelles nous avons eu du mal à obtenir des actes de ventes des parcelles étudiées. Ces actes photocopiés peuvent être revendus illégalement à des acheteurs potentiels souhaitant obtenir des informations sur les parcelles. Sur le terrain, nous avons rencontré un homme qui, après avoir payé une avance, était en possession d'un acte de vente falsifié. Le fonctionnaire l'informa que le numéro d'enregistrement n'existait pas.

Illustration 19 : Extrait d'un acte de vente (deed of absolute sale).



Source : document collecté à titre d'exemple auprès du Village Administrative Officer (VAO), 2013.

Tableau 9 : Documents administratifs de propriété.

Documents de propriété			Administration conservant ces documents		Commentaires
Frçs	Angl.	Tam.	Frçs	Langage parlé	
Acte de vente	Deed of absolute sale	Patta	bureau des impôts (échelon du Taluk)	Taluk Office	Le propriétaire possède l'exemplaire original obtenu lors de la transaction au (Sub) Registrar. Les anciennes transactions y sont parfois attachées. Depuis les années 2006, les photos d'identité du vendeur et de l'acheteur y sont ajoutées en plus des empreintes digitales.
Classification	land classification	Chitta Adangal	bureau du taluk ou bureau administratif du village	Taluk office ou Village Administrative Officer (VAO)	Au VAO, le <i>Chitta adangal</i> est délivré à partir du <i>Field Measurement Book</i> (FMB), registre qui recense les données du village parcelles par parcelles.
Certificat spécifiant les droits d'hypothèques	Encumbrance Certificate (EC)	EC	bureau du registre ou registre délégué (Ministère des impôts)	Registrar ou Sub Registrar Office	Le E.C mentionne l'hypothèque sur le bien et fait état des différents propriétaires qui se sont succédés (noms, prix de vente, dates). Les données peuvent remonter 27 ans en arrière, suivant les mises à jour qui sont faites tous les 30 ans. Dans le langage courant, on parle aussi de <i>Mother Document</i> ou <i>Parent Document</i> pour évoquer les attestations où figure l'identité des anciens propriétaires d'une parcelle.

Source : L'ensemble de ces documents sont publics mais payants pour certains (ex : EC, Chitta Adangal) et peuvent être recueillis par tout individu sans justificatifs particuliers. Données récoltées lors des menés sur le terrain auprès de propriétaires et de fonctionnaires locaux, 2013.

2.1.2 Comment les obtenir ?

L'obtention de l'ensemble de ces documents reste une étape longue et fastidieuse car chacun nécessite une procédure particulière auprès d'administrations différentes. Pour être informé des démarches, des évènements législatifs récents et des changements au sein de la localité, la population s'adresse aux rédacteurs (appelé couramment *document writers*). Ces intermédiaires entre le public et les fonctionnaires se chargent de remplir les formulaires, d'apposer les timbres fiscaux et de vérifier les données. Ils sont indépendants et sont rémunérés à la commission par les personnes qui font appel à eux avant de s'adresser aux fonctionnaires des bureaux administratifs (cf. Illustration 20, p. 260). Il est à souligner que ces intermédiaires ont la totale confiance des fonctionnaires qui d'ailleurs, insistent auprès de la population pour qu'elle valide auprès d'eux tout formulaire qui doit être présenté aux services administratifs.

Illustration 20 : Rédacteur assistant la population dans leur démarches administratives (*document writer*).



Source : Document writer du Tamil Nadu devant un bureau des impôts (revenue office), Cliché de R. de FLORE, 2013.

Dans le cadre d'une vente, c'est l'acheteur qui effectue les démarches administratives pour rassembler le maximum de pièces décrivant la parcelle qu'il convoite. Il a donc recours à un clerc pour prendre connaissance des procédures officielles d'obtention des documents et ainsi que celles spécifiques au bureau (horaires, obtention d'un entretien avec le fonctionnaire en chef etc) car celles-ci peuvent différer d'une localité à l'autre. Si l'acheteur vient d'une autre ville voire d'une autre région et ne parle pas la langue locale, il peut également faire appel à

un intermédiaire local qui effectue "un véritable travail de recherche"¹⁸⁷ pour obtenir l'ensemble des documents nécessaires. Tout document officiel retiré nécessite l'aval d'un haut-fonctionnaire (Registrar ou Tahsildar) ou d'un clerc gradé. Ces derniers ne sont présents et disponibles pour recevoir le public que quelques heures par jour. Aussi les files d'attentes sont longues et les billets de roupies circulent dans les files pour obtenir un entretien ou un document plus rapidement auprès des fonctionnaires¹⁸⁸. La demande d'autorisation pour l'obtention d'un document peut durer une journée mais la réception du document lui-même, une à deux semaines. Pour tout document, un formulaire de demande doit être rempli (souvent par le rédacteur), des timbres fiscaux doivent y être apposés (achetés dans une épicerie du coin par exemple, coût : 1 à 10 Rs) et une vérification doit être faite par le rédacteur (coût de la commission : env. 100 Rs). Si une journée peut suffire pour obtenir un numéro d'enregistrement (numéro de Patta) ou la classification des sols (Chitta), il n'en est pas de même pour requérir l'obtention de la signature d'un haut-fonctionnaire (coût : 20 Rs par formulaire obtenu) ; laquelle peut prendre plusieurs heures. Les *Encumbrance Certificate* (EC) sont quant à eux disponibles dans un délai plus long (1 EC comprend le nom d'un seul propriétaire antécédent, aussi plusieurs demandes doivent être effectuées pour remonter dans l'historique de la parcelle, coût : 340 Rs par EC).

En plus, des multiples allers-retours entre les bureaux et des horaires restreints des fonctionnaires, il y a les coupures de courant fréquentes dans ces régions du Tamil Nadu (plusieurs heures par jour), qui retardent l'impression des documents et les photocopies.

L'ensemble de ces documents sont donc consultables et peuvent être retirés par tous mais, au-delà du temps, cela reste coûteux, ce qui réduit ainsi l'accès aux habitants les plus défavorisés.

¹⁸⁷ Pour l'avoir fait nous-même (et échoué plus d'une fois !), la procédure d'obtention des documents est un véritable "travail de recherche". En effet, outre les longues files d'attentes, les démarches sont longues, coûteuses et aléatoires suivant les interlocuteurs.

¹⁸⁸ En plus des billets reçus dans les files d'attentes, les employés prélèvent de l'argent de chaque transaction. Sur le terrain, les habitants nous avaient prévenu qu'une fois au guichet, il fallait prévoir le compte rond pour payer les documents administratifs car les employés "ne rendent pas la monnaie".

2.1.3 Sont-ils mis à jour ?

Ces documents ne sont pas régulièrement mis à jour. Il est pratiquement impossible de distinguer les erreurs et les oublis, des actes volontaires de médisances.

Sur le terrain, nous avons répertorié deux cas mentionnés par les habitants comme étant les plus récurrents : le manque d'actualisation suite aux décès car les certificats de décès nécessitent une démarche administrative longue. Deuxièmement, les limites de parcelles ne sont pas toujours claires et peuvent être mal dessinées sur le *Field Measurement Book (FMB)*¹⁸⁹.

Ces problèmes de réactualisation peuvent être des avantages comme des inconvénients. Les acquéreurs peuvent arguer de l'absence de réactualisation de la part des services administratifs pour justifier le fait que la conversion des terres n'a pas été effectuée, (cf. cas de L&T). Mais les inconvénients sont divers tels que un décès non déclaré ou encore des problèmes pour retrouver les propriétaires actuels (cf. cas d'Oragadam-Chennakupam).

Dans les faits, ces documents écrits sont importants mais ne représentent qu'une toute petite partie du processus de transaction. Si l'on pouvait chiffrer les parts que représente chaque action dans le cadre des ventes privées de terrains, nous estimerons que les démarches pour obtenir les documents écrits ne représentent que 20% du processus. En effet, les démarches orales et accords individuels sont prédominants et nécessaires pour aboutir à la (non)transaction.

2.2 Oralité et énonciations : 80 % de la procédure.

Comme nous le décrirons plus tard (chap 5, II), une vente peut se faire sans trace écrite et sans recours aux administrations. Les documents, qu'ils soient administratifs, juridiques ou établis internationalement comme étant des conventions (ex : billet

¹⁸⁹ Deux documents cartographient les parcelles :

- le FMB (livre ou plan sur lequel figure les parcelles et les routes schématisées) qui au sein des villages étudiés sont tracés à la main et gommés sur simple déclaration des habitants.
- le plan cadastral (appelé *survey map*) qui répertorie l'ensemble des parcelles d'une localité administrative. Sur les terrains étudiés, ces derniers n'étaient pas numérisés et dataient des années 1990 (cf. fond de carte de Siruseri et de Pudupakkam).

d'argent), ne représentent rien et ne constituent en rien des enjeux s'ils ne sont pas définis par un ensemble d'individus concernés comme étant une norme, un symbole ou un objet de valeur.

2.2.1 Accords oraux : Des compromis mais pas "de vente"...

Dans les faits, aucun compromis de vente n'est signé devant un notaire ou un fonctionnaire de l'Etat, néanmoins un accord de vente (appelé *Sell Agreement*) qui engage les deux parties prenantes, peut être signé. Cet accord, peut se faire avec ou sans avocat, mais "nécessairement" (d'après entretiens) avec des témoins (pouvant être les intermédiaires de la transaction, ex : brokers). Il n'a pas de valeur juridique et cela n'empêche pas le vendeur de le revendre au plus offrant mais cet accord, s'il est respecté, permet à l'acheteur de réserver un bien et d'obtenir un délai pour payer le vendeur.

Lors des transactions, peu d'accords écrits sont réalisés car ils ont moins d'importance que les arrangements formulés à l'oral, qui sont de l'ordre de la promesse, où chaque parti met en jeu sa parole en présence de témoins pouvant être nombreux (ex : 12 témoins pour un parti, cf. *Incentives*, 2013) importants et puissants (ex : brokers, famille, voisins) voire sacrés (ex : promesse devant les Dieux, cf. entretien avec le Chef de village, 2013).

2.2.2 Contrôle social : des voisins bien utiles.

Comme dans toute vente, la visite du bien foncier ou immobilier est un passage incontournable. Le vendeur montre les limites de parcelles à l'acheteur et en profite pour arguer de la bonne localisation du bien. Mais, selon les acquéreurs, les documents administratifs et les visites de terrain ne suffisent pas à prouver la bonne foi du vendeur. Au cours de la procédure, l'acheteur (ou un intermédiaire qu'il mandatera) retournera sur les lieux et mènera sa propre enquête auprès des voisins afin de vérifier les éléments liés au terrain (limites de parcelles, litiges éventuels, réputation du propriétaire etc). Comme le souligne S. Chakravorty, "la terre agricole [est] un bien, une assurance et un statut [...] : le signe le plus sûr de la position d'une personne dans une communauté" (CHAKRAVORTY, 2013). Celui qui en possède une détient avec elle,

une posture sociale reconnue par la communauté, et c'est bien cela que l'acheteur futur tentera d'identifier lors de ces investigations personnelles.

2.2.3 Normes locales : A la bonne heure !

Les échanges d'argent, comme toute décision importante concernant le foyer, sont soumises à des normes locales voire valables dans l'Inde entière (ex: jours fastes). L'heure et la date des rencontres importantes lors de la vente, des transactions d'argent ou encore de l'enregistrement de la vente au (sub)registrar sont choisies par les parties prenantes en fonction de la position des astres et de leur bon augure (cf. changement de l'heure de la transaction, "good time", *Incentives*, 2013). De plus, aucune décision n'est prise les jours néfastes comme le mardi (*Sévaikijaimé*) ou le samedi (*Sannikkijaimé*). Des religieux (swami ou pandits) sont consultés pour connaître les jours les plus propices (*nalla néram*) et les jours de mauvais augures (*Raahu Kalam*, *Yamangandam*).

Conclusion : Définir la propriété pour mieux envisager la structuration des marchés fonciers.

Dans cette partie, nous avons décrit pourquoi et comment les terres agricoles étaient mises en vente. Interroger la constitution des marchés fonciers par les acteurs implique également de comprendre le sens qu'ils attribuent à ces sols qui, pour certains, rythment leur quotidien. Les spécificités liées aux localités, au contexte régional du TN et aux situations particulières des acteurs dévoilent la complexité dans laquelle se crée ce que M. Vijayabaskar nomme le "marché foncier rural (*Rural Land Market*)" (VIJAYABASKAR, 2015). Le marché ne peut être questionné uniquement par les procédures dans lesquelles s'investissent les acteurs. Comme nous l'avons souligné (I-2), les documents juridiques et les formalités écrites ne structurent pas à eux seuls les procédures, ils ne représentent en réalité qu'une part de la transaction. Les ventes sont accomplies bien avant d'être présentées aux administrations pour la signature de l'acte de vente (cf. transaction d'argent et accords entre les parties prenantes réalisés avant le passage au Sub registrar, *Incentives*, 2013). Les accords entre individus structurent les échanges (ex: promesse), conditionnent les transactions (ex: bon

moment) et permettent aux acteurs d'agir (ex: contrôle social, respect des normes sociales).

II. Marché foncier au Tamil Nadu : qu'est-ce qui le caractérise ?

"Le prix du marché" (*Market Price*) est une expression qui en a fait rire plus d'un lors de nos investigations sur le terrain, car celui-ci n'est jamais clairement défini. A la question, "combien coûte cette terre?", le vendeur vous observera d'un air dubitatif. Il scrutera vos habits, votre moyen de locomotion, la qualité de vos chaussures et la quantité des bijoux qui ornent vos bras et vos pieds en se demandant si vous pourriez être un éventuel acheteur ou non. Puis, il hochera la tête en signe d'acquiescement et répondra "ça dépend".

Comme nous l'avons précisé précédemment, le marché des terres en périphérie de Chennai est dynamique. Les terrains se vendent rapidement, les prix sont élevés et les stratégies de reventes sont variées. Lorsque vous vous intéressez au prix d'une terre, les individus vous conseillent d'observer les terrains à proximité car chaque vendeur "fait comme les autres". Comme le souligne S. Chakravorty, les prix passés effectués sur les terres à proximité sont des "signaux" éclairant le marché foncier (CHAKRAVORTY, 2013). Néanmoins, ce ne sont pas les seuls critères de fixation des prix (CHAKRAVORTY, 2013). Par quels facteurs le marché est-il structuré ?

Dans son analyse des débats sur le marché, M. Vijayabaskar révèle qu'il est d'usage de dire que les "mécanismes de marché" entraînent le passage de terres jugées inefficaces à des terres que l'on utilisera plus efficacement (VIJAYABASKAR, 2015). S. Chakravorty décrit également cela lorsqu'il évoque les logiques des économistes qui affirment que les individus tentent de "maximiser l'utilité" des terres (CHAKRAVORTY, 2013). Cependant, les auteurs expriment que d'autres points de vue démontrent que ces marchés sont en réalité "imparfaits" (CHAKRAVORTY, 2013; VIJAYABASKAR, 2015). C'est ce qu'affirmera A. Karsenty, économiste de formation, qui a choisi d'observer les logiques foncières avec "une perspective interdisciplinaire" en partageant ses résultats avec des anthropologues et des juristes entre autres (cf. travaux avec E. Le Roy et P. Lavigne-Delville). En observant les agro-pasteurs Peulhs d'Afrique de l'Ouest, il arrive à la conclusion que les " 'transactions foncières' ne

signifient pas un véritable marché de la terre, ni la libre circulation indifférenciée" (KARSENTY, 2008, p. 145). L'auteur nous engage à prendre conscience du contexte de sens qui structurent les transactions, et en l'occurrence d'identifier des spécificités utiles à la compréhension de ces sens. Par exemple, il comprit que pour les Peulhs, "l'identité des acheteurs potentiels n'est pas indifférente" (*ibid*, p. 146). Il est important de prendre en compte les représentations des acteurs, ainsi que les "basculements" de ces représentations, pour comprendre les logiques de marché (*ibid*)¹⁹⁰. Ainsi, nous chercherons à identifier ces imperfections afin de rendre compte de la complexité des mécanismes et de montrer que le marché ne suit pas une logique stable.

Des stratégies sont mises en œuvre par les vendeurs et acheteurs pour permettre les ventes et elles sont loin d'être de simples ruses réalisées par quelques personnes isolées. De véritables dynamiques se créent et nous les qualifions "d'innovations foncières"¹⁹¹ car les individus conduisent des transactions par la construction judicieuse de mécanismes légaux et l'élaboration d'accords validés par eux et dans le respect des normes locales.

Premièrement, il nous semble nécessaire de rendre compte de plusieurs processus mis en place en amont des ventes et lors des transactions, qui invalident les statistiques que l'on consulte. Cette description nous permet de questionner les modalités de transactions et de définir les dynamiques foncières dont on parle mais dont on ne connaît ni la source, ni les moyens qui les caractérisent.

Deuxièmement, nous discuterons des prix du foncier à partir de nos constats de terrain qui remettent en question la méthodologie classique d'observation des marchés fonciers consistant à considérer que la rentabilité économique ne s'obtient que par des mécanismes de localisation (cf. Encadré 8, p. 272).

¹⁹⁰ L'auteur expose que "le basculement des représentations peut être rapide." Il raconte l'expérience d'un de ces collègues de l'IRD, qui analysa le défrichement d'une "forêt sacrée" à Madagascar qui fût investie par des éleveurs migrants. "Le 'd'îna' (interdit coutumier malgache) devint vite obsolète et la forêt fut rapidement dégradée par les actions parallèles des locaux et des éleveurs venus d'ailleurs..." (*ibid*, p. 146).

¹⁹¹ Dans cette expression, le terme d'innovation n'illustre pas la création (et donc des processus qui seraient nouveaux), mais définit un ensemble d'actions, de comportements, de choix établis par les acteurs afin de permettre (ou non) l'échange foncier. Les accords, documents et conventions mobilisées ne sont pas ceux dédiés au dispositif d'échange mais, émanent d'un construit élaboré par les acteurs qui n'agissent pas forcément de façon coordonnée.

Troisièmement, nous aborderons les acteurs de ces "innovations foncières" et décrirons leurs portraits et leurs actions, pour mettre à jour les ressources qui permettent d'élaborer ces transactions.

1. Des règles trop contraignantes : Comment s'affranchir des taxes foncières ?

1.1. Prix des terrains revus à la baisse : *Vannakkam, Yenné véLé* ?¹⁹²

Lors du passage aux administrations (*Registrar office*), le vendeur et l'acheteur s'entretiennent avec le haut-fonctionnaire en charge d'enregistrer la vente et de la rendre valide juridiquement. Ce dernier pose plusieurs questions afin de s'assurer que la vente n'a pas été forcée et que les deux partis s'y sont engagés volontairement (cf. entretien M. Mo, chap. 4). Pour finaliser la vente, le fonctionnaire demande quel a été le prix de vente du bien afin de calculer la somme imposable dont l'acheteur doit s'acquitter. Les prix de vente déclarés et enregistrés sur les actes ne sont jamais les montants réels échangés. En réalité et dans le cadre d'un accord commun, le vendeur et l'acheteur définissent ensemble un prix à déclarer au fonctionnaire qui est proche de celui référencé dans la *Guideline (GLR) Value* (valeur de référence attribuée par le gouvernement, équivalent des prix des Domaines en France). En effet, pour éviter de payer une taxe trop élevée, les individus déclarent un prix plus bas que le prix monnayé car le timbre fiscal s'élève à 8% du prix de la vente (pourcentage depuis 2002). Ainsi, les montants figurant sur les registres ne sont pas représentatifs des évolutions des prix car ils sont calés sur les prix de la GLR qui n'augmentent pas aussi vite que les prix pratiqués entre privés.

1.2 Titulaires déclarés sur les actes : *Yen Manavi* !¹⁹³

Une deuxième pratique se déroule au moment des enregistrements aux administrations. Les transactions sont réalisées aux noms des femmes car les prix des

¹⁹² Bonjour, combien cela coûte-t-il?

¹⁹³ (Je vous présente) ma femme

taxes (*stamp duty*) sont de moitié moins élevées pour les résidentes domiciliées dans la région du bien acheté. Ainsi, les pièces justificatives de l'identité des individus doivent mentionner une adresse locale et la transaction inscrite au nom d'une femme (cf. présentation de la *ration card*¹⁹⁴, *Incentives*, 2013). Cette pratique explique la majorité de noms féminins inscrits sur les actes de vente.

1.3 Ventes non déclarées : *RaiTTa Tappa* ?¹⁹⁵

Enfin, un dernier processus a été relevé sur le terrain : la vente par procuration. Il existe des ventes non répertoriées dans les registres car elles ne sont pas légalement validées. Pour plusieurs raisons, tels que l'investissement ponctuel ou l'évitement de la taxe (*stamp duty*), les individus ont recours à cette pratique. Le vendeur et l'acheteur s'entendent sur une vente en réalisant un "*Sell Agreement*" (mot employé) qui est en réalité une demande de procuration sur les terres (*power of Attorney*). L'investisseur, appelons-le acheteur 1, établit une demande de procuration pour pouvoir utiliser, investir ou construire sur le terrain du vendeur. Ce contrat constitue dans la pratique une véritable vente car l'acheteur 1 devient le nouveau propriétaire aux yeux du vendeur.

Des investisseurs ont souvent recours à cette pratique lorsqu'ils identifient un bien et qu'ils veulent le revendre à un meilleur prix. Ces derniers règlent alors une avance au vendeur et lui promettent¹⁹⁶ de lui régler le reste lorsqu'un acheteur potentiel (acheteur 2) sera intéressé. Dans le cas où un second acheteur est identifié, une seconde transaction a lieu, qui dans les faits permet une plus-value sur les sols. Juridiquement l'ensemble de ce processus correspond à une unique transaction

¹⁹⁴ Les pièces d'identités n'existent pas en Inde mais plusieurs documents peuvent faire office de pièces justificatives dans le cadre d'une transaction (permis de conduire, carte de rationnement : *ration card*, etc). Lors de la transaction filmée dans *Incentives*, les acheteurs présentent une *Ration Card* au nom d'une femme, mais celle-ci mentionne une adresse au Tamil Nadu et non à Pondichéry (localisation du bien). Les acheteurs ne pouvant négocier avec le fonctionnaire, suspendent alors les démarches administratives et vont retirer de l'argent à leur banque pour payer l'ensemble du timbre fiscal.

¹⁹⁵ Est-ce juste ou faux ?

¹⁹⁶ Les détails de cet accord peuvent être inscrits dans le cadre du *Sell agreement* mais n'a pas de valeur juridique car il s'agit d'une demande de procuration et non d'une vente formalisée. Les fraudes sont alors courantes car le règlement de la seconde partie du montant n'est pas souvent versé au vendeur. Plusieurs litiges ont été identifiés : il arrive aussi que le premier acheteur établisse une construction, loue et perçoit donc les baux mais, n'entretient pas les locaux car juridiquement, il n'est pas propriétaire du bien. Les travaux de réhabilitation, démolitions reviennent donc au vendeur (propriétaire initial).

enregistrée dans laquelle un propriétaire vend son terrain à un acheteur (acheteur 2) par le biais d'un intermédiaire (acheteur 1). Dans la pratique, il y a bien eu deux "ventes" (propriétaire-acheteur 1 et acheteur 1-acheteur 2). Ainsi, le nombre légal de transactions enregistrées par les administrations n'est donc pas représentatif des logiques existantes et des processus de ventes réalisés dans la pratique. Ceci expliquerait la diminution des transactions passant de 3 millions à 2 millions constatée en moins de 4 ans (*The Times of India*, 2014)¹⁹⁷. L'intermédiaire (acheteur 1) non enregistré, n'aura pas dévoilé son nom et n'aura pas payé de taxes. Cela fait partie des éléments de "l'invisible", pour reprendre l'expression d'A. Choplin qui caractérisent les développements actuels (cf. "Mondialisation invisible", séminaire *Emergence*, CHOPLIN, 2015).

Le principe de la demande de procurations comme moyen de vendre a été également relevé par J. Baka qui analyse les transactions dans le cadre de la conversion de terres utilisées par des agriculteurs du TN (cf. BAKA, 2013). Cette pratique encore courante lors de notre travail sur le terrain, est condamnée par le gouvernement de Pondichéry qui a limité les demandes de procurations aux membres d'une même famille.

Les trois pratiques, exposées ci-dessus, permettent de réaliser des transactions qui ne sont pas décrites lorsque l'on parle de marché foncier ou immobilier en Inde. Pourtant, les marchés peuvent s'établir concrètement par la mise en œuvre de ces innovations foncières (cf. note 191, p. 266) qui auront des effets à diverses échelles.

Premièrement, ces innovations sont à la source de modifications locales et contribuent à l'augmentation des transactions et à une accélération de la montée des prix fonciers. Dans le cadre des transactions, les acteurs construisent des alliances en fonction d'enjeux qui leur sont propres (cf. éléments discutés dans 1) et vont élaborer des stratagèmes afin de conclure la vente dans leur intérêt (cf. éléments discutés dans 2.1).

¹⁹⁷ <http://timesofindia.indiatimes.com/city/chennai/Revenue-rises-but-land-deals-in-Tamil-Nadu-hit-a-seven-year-low/articleshow/39318180.cms>, consulté le 8/09/15.

Deuxièmement, ces dynamiques vont avoir des répercussions à l'échelle régionale puisqu'elles peuvent entraîner la modification des politiques publiques. D'une part, les prix de la GLR sont en constante augmentation pour mieux maîtriser les montants de ventes déclarées lors des enregistrements. Ainsi le gouvernement augmente les prix de la GLR pour avoir des taxes, plus élevées, représentatives aux prix réellement échangés entre particuliers. D'autre part, les acheteurs et vendeurs vont préférer ne pas déclarer leurs ventes pour ne pas à avoir à payer de taxes. Ainsi, l'augmentation des prix de la GLR explique que le nombre des transactions diminue¹⁹⁸ (*The Times of India*, 2014, cité par VIJAYABASKAR, 2015).

Par conséquent, les innovations foncières modifient les politiques régionales qui à leur tour renforcent les dynamiques locales. La diminution des prix déclarés cumulée à la baisse du nombre de transactions enregistrées contribue à l'augmentation des taxes, rémunératrices pour le gouvernement. Ce qui va à l'encontre des objectifs des personnes engagées dans les transactions ; il y a ici un effet boomerang : en voulant éviter de payer trop de taxes, les individus contribuent à l'augmentation de celles-ci.

M. Vijayabaskar soulève une autre "incohérence" qui cette fois peut peser sur le budget de l'Etat (VIJAYABASKAR, 2015). Selon l'auteur, l'augmentation des prix du foncier contribue à l'augmentation des compensations lors des expropriations. De même, l'augmentation des prix de la GLR provoque une augmentation du montant des taxes lors des ventes (timbre fiscal) permettant à l'Etat d'augmenter ses ressources pour les aides sociales (*Welfare interventions*) (*ibid*). Ainsi, plus les prix augmentent, plus l'Etat a le devoir d'octroyer des aides.

Les valeurs foncières vont alors s'estimer en fonction de ces actions qui additionnées peuvent entraîner des répercussions larges.

Dans quelle mesure ces éléments fixent-ils les prix du marché ?

¹⁹⁸ De 2013 à 2014, le gouvernement du TN a reçu un peu plus de 80 millions de Roupies due à l'augmentation de la GLR. <http://timesofindia.indiatimes.com/city/chennai/Revenue-rises-but-land-deals-in-Tamil-Nadu-hit-a-seven-year-low/articleshow/39318180.cms>, consulté le 08/09/15.

2. "Market Price" : Qu'est-ce qui fixe les prix ?

2.1 Estimation des sols : localisation, type de sol et actions individuelles.

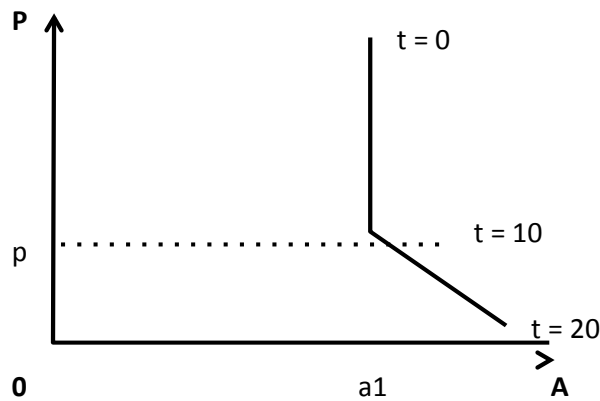
Comme nous l'avons vu, les prix mentionnés aux bureaux des enregistrements des ventes ne sont pas ceux pratiqués lors des transactions. Comment s'établissent donc ces prix ? Quelles sont les spécificités des milieux agricoles ou périphériques aux villes ? La valeur des biens fonciers s'estime à partir de différents critères pouvant être physiques (contraintes géographiques, localisation), politiques (règlementations, politiques publiques), sociaux (rapport des sols à la caste, position sociale des acteurs) et personnels (attachement aux sols, enjeux familiaux). S. Chakravorty explique que "l'utilité¹⁹⁹" (usage que l'on a/aura des sols) est un élément fondateur et constitutif des prix. Cette utilité du sol et son prix, autrement dit ce que l'acheteur est prêt à payer pour obtenir le bien et la valeur qu'il attribuera au sol en fonction des activités futures, diffère d'un acteur à l'autre.

Les prix des sols sont contraints par des aménagements d'infrastructures ou urbains. La localisation et le type de sol sont des indicateurs faisant varier les prix en fonction du temps (cf. synthèse des analyses de S. Chakravorty en milieu agricole, Encadré 8, p. 272).

¹⁹⁹ Théorie néoclassique de la formation des prix qui se distingue des précédentes théories où les prix étaient en fonction de la valeur du travail fourni. Le vendeur établissait un prix en fonction des dépenses qu'il avait réalisées.

Encadré 8 : Les variations de prix des terres agricoles en fonction des aménagements urbains.

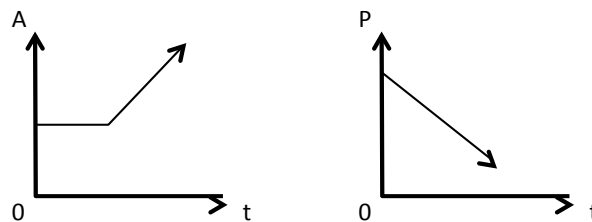
Le prix des terres agricoles dépend en premier lieu de facteurs écologiques (E) qui vont rendre la terre productive (fertilité du sol, pente etc) et en second lieu de la localisation (L) par rapport à la ville (transports, accessibilité). Lorsque (E) tend vers 0, cela signifie (L) est devenu le seul critère et donc que l'espace est devenu urbain.



Variables :
 P : prix du transport
 A : prix de la terre agricole
 t : temps
 d : distance

1/ A t = 0, le prix de la terre agricole (a1) est stable et le prix du transport (P) peut varier mais jusqu'à un certain seuil (p).

2/ A t = 10, au bout de 10 ans, lorsque la valeur (p) est atteinte (que le ticket de bus atteint un certain montant par exemple), cela signifie que la ville s'est rapprochée car les transports sont moins chers. Le prix de la terre augmente, la variable (E) diminue et le sol devient urbain (L).



Source : Synthèse de l'analyse des prix de terrains agricoles de Chakravorty (op.cit). Réalisation R. de FLORE, 2013.

Rendre accessible une terre en construisant des infrastructures de transports (infrastructure routière, transports internes, pôles d'échanges multimodaux) contribue à son attractivité et à l'augmentation des prix, comme nous le constatons au sein des

Corridors étudiés. La réalisation d'équipements ou la prévision de ces réalisations, conduit les acteurs à anticiper cette augmentation foncière. La compétition qui a lieu au sein de ces espaces se construit petit à petit, non plus autour des contraintes physiques ou de localisation mais, autour d'enjeux bien plus divers. Pour illustrer nos propos, nous avons synthétisé dans le tableau suivant (cf. Tableau 10, p. 273) les arguments qui entrent en ligne de compte dans la négociation des prix.

Tableau 10 : Eléments négociés lors des échanges fonciers et attribuant au sol une "valeur foncière".

Valeur vénale du sol	Etat régional	<i>Guide Line Register</i> (GLR value)	Prix des terres privées fixées par le gouvernement. Valeur de référence pour les transactions privées et compensations publiques.
		<i>Data Land</i>	Prix des terres publiques fixées par le gouvernement. (moyenne effectuée dans un rayon de 1,6 km à partir des prix de la GLR). Cette valeur sert de référence lors des compensations dans le cas d'expropriation.
	Services déconcentrés locaux	Conversions	- type de sol (agricole, résidentiel, commercial, industriel)
	Individus	Facteurs en jeu dans les négociations	- localisation (accessibilité et dessertes, aménités et équipements alentours, contraintes géographiques, prix des terres alentours, distance à la ville),
Valeur non vénale du sol	Individus	Comportements adoptés	- comportements avant la vente : logiques d'anticipations (rétentions, rumeurs) - comportements lors du processus de transaction (une fois l'acheteur intéressé par un bien) : mise en concurrence des brokers, arguments de dévaluation (notamment sur les classifications), effets de compétition (d'autres personnes intéressés) - comportements après la transaction : mise en valeur du sol (changement de classifications pour rendre constructible, viabilisation)
		Rôles attribués aux acteurs	variables sociales, personnelles et religieuses (héritage familial, lien à la caste et position au sein de la communauté, lieu de prière et de festivité).

Source : Entretiens de terrain (fonctionnaires, habitants) et observations, R. de FLORE, 2014.

Les logiques individuelles constituent une variable majeure dans le calcul des prix fonciers. La localisation et la présence d'infrastructures sont bien des arguments prônés par les acteurs (cf. visite de terrain, *Incentives*, 2013) mais l'observation des comportements démontre que les enjeux individuels auront le dessus sur ces attraits. Dans la négociation, les acteurs portent un sens particulier au sol mais aussi à la transaction (ce que permet l'échange et les objectifs à atteindre en réalisant l'échange). Pour comprendre les comportements, il faut s'intéresser aux acteurs qui soumettent une valeur aux sols et se chargent de la diffuser, de l'imposer et d'agir sur celle-ci.

2.2. Les acteurs vecteurs de la formation des prix.

Plusieurs processus, individuels ou ponctuels, conduisent à la formation des prix voire à leur augmentation sur un territoire donné. Dans cette partie nous interrogerons les pratiques individuelles afin de comprendre en quoi le cumul de ces actions contribue à augmenter les prix du sol.

Premièrement, la valeur de référence publique (*GLR value*) joue un rôle indéniable dans la formation des prix. Comme nous l'avons vu précédemment, les barèmes de la GLR constituent un tarif minimum sur lesquels se basent le gouvernement mais aussi les vendeurs et acheteurs dans le cadre de l'enregistrement des ventes. Cependant, le processus de fixation des prix de la GLR reste assez opaque. Cela fait d'ailleurs l'objet de requêtes lors des élections où les hommes politiques garantissent une stabilisation des barèmes²⁰⁰. Pour fixer les valeurs de la GLR, les fonctionnaires créent un catalogue de prix de références en se basant sur les montants des transactions privées (celles déclarées lors des enregistrements, mais surtout celles réalisées via des intermédiaires qu'ils connaissent (ex : catégories d'intermédiaires-fonctionnaires appelés les *agents*, cf. LANDY, *et al.* 2014). Pour se renseigner sur les prix d'autres sources existent tels que les montants déclarés aux clerks et rédacteurs (*document writers*), les sites internet, tels que *Skycrapers cities* où des promoteurs analysent le marché par l'intermédiaire de forum public ainsi que les rubriques

²⁰⁰ La GLR fait l'objet d'une révision par les haut-fonctionnaires de l'Etat (Inspecteurs Généraux IC) lors d'instances se déroulant tous les 5 ans.

spécialisées dans les journaux (rubriques *real estates*)²⁰¹. Ces réajustements des prix de la GLR sont, selon l'Etat, nécessaires pour obtenir des taxes (ex : *stamp duty*) représentatives des valeurs échangées et mieux adapter les compensations dans le cadre d'expropriations (cf. VIJAYABASKAR, 2010, p. 39)²⁰².

La fixation des barèmes de la GLR contribue ainsi à l'augmentation des prix et lorsque celle-ci atteint un seuil critique cela peut entraîner une stagnation des ventes (car foncier trop cher) ou des ventes non comptabilisées (ventes par procurations non enregistrées).

Deuxièmement, l'augmentation foncière est positivement proportionnelle à l'augmentation des transactions, et cela jusqu'au seuil critique (ex: gel foncier). A ce titre, les ventes non enregistrées (ex: *Sell Agreement* équivalent à des procurations) sont particulièrement significatives à cet égard puisqu'elles doublent les prix pratiqués. Une même terre va être vendue deux fois en un laps de temps court (durée du *Sell Agreement*) avec un prix supérieur lors de la deuxième vente.

Troisièmement, d'autres comportements contribuent à la variation rapide des prix à l'instar des informations diffusées. Comme nous l'avons décrit précédemment, l'oralité est un des moyens de communication les plus répandus dans le cadre des transactions. La majorité des habitants des villages que nous étudions se renseignent grâce aux informations qui circulent au sein de leur territoire et qui sont transmises par des voyageurs ou saisonniers, intermédiaires (ex: employés faisant paître les animaux chargés de transmettre des messages) ou encore des annonceurs (cf. réunions publiques municipales : ex : *Gram Sabha*; cf. Annonces officielles par des annonceurs ambulants : ex : *Dum-Dum announcement*, lors des annonces d'expropriations par le gouvernement). La particularité de la diffusion orale réside dans le fait qu'elle provoque des réactions en chaîne (ex : idéologie de rareté foncière et pénurie des sols, cf. note 79, p. 67; ex : rumeurs raciales entraînant la chute des prix, cf. note 208, p.

²⁰¹ Dans le cadre de nos recherches de terrains, nous avons l'intention de comparer les prix du marché et ceux de la GLR afin de mettre en évidence les réajustements des tarifs de la GLR en fonction de ceux que pratiquent les privés. Mais nous n'avons pu avoir accès aux barèmes de la GLR sur des périodes longues.

²⁰² Grâce à un arrêté (GO Ms N°885, de 1995) spécifique au TN, les *collectors* de districts ont la possibilité d'augmenter les compensations après expropriations en indemnisant à hauteur de "150% du prix du marché" ou en fonction de la "GLR value" (VIJAYABASKAR, 2010, p. 39).

279, OUAZAD, 2012). Dans le cadre des ventes privées pour le compte de L&T (cas d'étude), plusieurs enquêtés mentionnaient la diffusion de rumeurs concernant une éventuelle expropriation du gouvernement (cf. entretien M. Mo). La propagation de ces informations est le plus souvent volontaire et des intermédiaires peuvent être chargés de les diffuser. Nous avons choisi de développer le rôle de ces intermédiaires afin de comprendre qui pouvaient être ces vecteurs d'information et dans quelle mesure pouvaient-ils contribuer à la variation des prix à large échelle.

Conclusion : La valeur des sols, une question d'attitude et de posture stratégique.

Comme le souligne S. Chakravorty, il y a deux éléments structurants qui caractérisent la formation des prix : "l'utilité" et "la préférence révélée" (CHAKRAVORTY, 2013), en d'autres termes, ce que les individus ont fait, font et feront de la terre et la somme qu'ils seraient prêts à payer pour l'avoir. Pour M. Vijayabaskar, "la valeur des terres est de plus en plus déterminée par son emplacement plutôt que par sa productivité" (VIJAYABASKAR, 2015). Autrement dit, il conteste les théories des économistes qui conçoivent les changements de propriété comme des moyens de rendre les sols plus performants. Il étaye ses propos par ses enquêtes dévoilant de nombreuses terres en friches échangées ou gelées. Quelles sont les raisons pour lesquelles les acteurs laissent ces terres en friches, les utilisent ou y bâtissent des constructions ?

Si l'intérêt économique semble la priorité pour les investisseurs et les promoteurs, d'autres facteurs contraignent les habitants, les élus, les agriculteurs (cf. chap. 4). Ici, nous pouvons une fois de plus faire référence à L. G Searle qui étudie la divergence d'opinion entre les promoteurs indiens et les investisseurs étrangers (cf. conclusion du chap. 3). Ils doivent tous deux faire du profit et rentabiliser leur activité, seulement, ils n'ont pas la même façon d'envisager la valorisation des sols (SEARLE, 2014). D'un côté, les promoteurs indiens (*Indian Developers*) souhaitent que les prix augmentent pour rémunérer leur travail qui consiste à agréger des parcelles. De l'autre côté, les investisseurs (*Foreign Investors*) souhaitent que les prix soient bas pour pouvoir avoir un retour sur leur investissement. Ils pensent que les promoteurs

devraient baisser leurs tarifs qui d'ailleurs ont très vite augmenté en peu de temps. A ce titre, l'auteure nous propose une citation qui illustre assez bien les frictions entre ces acteurs.

Les propriétaires et les promoteurs font 100 voire 150 % [de profit] sur leurs terres. Ils vous offrent des terres à 5 crores par acre, alors que vous savez qu'ils les ont acheté il y a 3 ans à 50 *lakhs*. Puis, ils essaient de justifier leur prix. Et puis, ils augmentent leur prix parce que leur cousin, situé à l'angle de la rue vient juste de vendre sa terre pour 7 crores. ça ne marche pas comme ça. Et puis, avec ça, ils veulent des frais de gestion...

Un investisseur d'une filiale indienne basée à Londres, in SEARLE, 2014, p.77.

Deux éléments que décrit l'auteure sont intéressants pour comprendre la fabrique des marchés. D'une part, ces acteurs ne sont pas constants dans leurs stratégies de rentabilité et vont parfois se rétracter pour revoir leurs objectifs à la baisse et pouvoir ainsi mieux négocier. L.G Searle affirme que les promoteurs indiens peuvent parfois travailler à perte pour fixer les prix du sol (*ibid*). D'autre part, et comme nous le soulignons en introduction de cette partie, ces prix sont fixés en fonction des interlocuteurs. Les promoteurs vont rester sur leur position et ne pas baisser leur prix, lorsqu'ils savent qu'ils entreprennent une négociation avec un grand groupe international.²⁰³ Ils agissent de cette manière pour donner de l'importance à leur travail d'assemblage des terres, révélateur de leurs "liens avec les propriétaires, les agriculteurs, les politiciens et les *patwaris* [fonctionnaires locaux]" (*ibid*).

Ainsi, la fabrique de la valeur des sols est fixée par un ensemble de comportements, d'attitudes et de postures qu'adoptent les acteurs dans leurs stratégies. Pour mettre en évidence leurs contraintes et leurs compromis, nous avons choisi de discuter d'un de ces nombreux acteurs du marché : l'intermédiaire foncier.

III. Un des acteurs du marché : le *Land broker*.

Le *Land broker* (*litt.* courtier foncier) est un intermédiaire²⁰⁴ se décrivant comme étant un représentant des vendeurs et/ou des acheteurs dans le cadre des

²⁰³ L'auteure précise que lorsqu'un promoteur se demande s'il va revoir ses profits à la baisse, il s'interroge sur son interlocuteur. "Quelle est la valeur d'expertise de la société internationale et pourquoi devrais-je partager mon profit avec cette société?" (*ibid*)

²⁰⁴ Nous parlerons ici d'intermédiaires car il ne s'agit pas d'individus exerçant un métier institué tel que "agent immobilier" (au sens français du terme). Ces acteurs n'ont pas forcément de formation professionnelle, ne travaillent pas forcément pour des entreprises déclarées (agences de consultants,

ventes foncières et immobilières. C'est lors de nos enquêtes de terrain²⁰⁵ que nous avons rencontré ces acteurs qui se chargeaient de la mise en relation des investisseurs et vendeurs, des négociations entre eux et de la réalisation des ventes moyennant une commission rémunératrice (cf. schéma des intermédiaires, Figure 25, p. 236 in chap. 4).

A notre sens, il est important de s'attarder sur le rôle de ces acteurs car ils sont les principaux vecteurs de la variation des prix et de l'établissement concret des formes d'échanges fonciers et immobiliers au sein des localités étudiées. Discrets, ils sont néanmoins présents à un moment ou à un autre dans le cadre des ventes et de la conversion des sols. Leurs activités sont encore peu étudiées²⁰⁶ dans l'analyse contemporaine des processus de développement des villes en Inde et cela constitue une "dimension manquante des transactions foncières à l'échelle mondiale" (SUD, 2014).

Notre objectif ici est de définir leur rôle afin de mettre en évidence l'importance de leur action dans le cadre de l'implantation des projets et cela même à large échelle. Nous décrivons leurs choix et leurs stratégies en explorant un exemple concret (cf. portrait de Kamban, *Incentives*, 2013) pour rendre compte de l'émergence actuelle de leur activité²⁰⁷. Ces descriptions nous permettront de comprendre leur rôle et leur capacité d'action dans les transactions foncières et plus largement, leurs contributions aux mécanismes de marché (discuté ci-dessus).

promoteurs) et n'officialisent pas leurs tâches effectuées (pas de fiches de salaires, non perçus comme étant des employés).

²⁰⁵ Comme nous l'avons précisé dans l'introduction de notre recherche (cf. chap. 1), l'analyse des brokers fait partie des enquêtes qui se sont ajoutées au cours de notre travail de terrain. Nous les avons identifiés comme étant essentiels à étudier car faisant partie des rôles endossés par des habitants.

²⁰⁶ Cités dans le cadre des lectures sur le développement des marchés immobiliers (SEARLE, 2010), le rôle des réseaux politiques lors des expropriations (LEVIEN, 2013) et la "petite corruption" lors de la mise en œuvre de procédures administratives locales (LANDY, et al. 2013), ces acteurs ne font pas l'objet de recherches en tant que telle. N. Sud y dédie un article en 2014, "The Men In The Middle : A Missing Dimension In Global Land Deals", *The Journal of Peasant Studies*, vol. 41, n°4, pp. 593-612, que nous détaillerons dans le développement de cette partie.

²⁰⁷ Cela revient à illustrer les propos que nous tenait un *President Panchayat* de Village : "Les grands propriétaires terriens sont [eux-mêmes] devenus *brokers*, tout comme ceux qui n'avaient que quelques m² à vendre, et comme ceux qui n'en avaient pas ! De nos jours, tout le monde est *broker* !" (*President Panchayat*, Tamil Nadu, avril 2013), in de FLORE, R. 2015.

1. L'intérêt croissant de la médiation dans la production immobilière et urbaine.

1.1 L'émergence discrète de leurs activités : de qui parle-t-on ?

Le rôle de broker ou d'intermédiaire est principalement étudié en anthropologie politique, en économie et en sciences politiques. Les chercheurs se sont intéressés à la dimension économique de leurs activités et à leur propension à développer des dynamiques bouleversantes et qui déstructurent des logiques pré-établies. Leurs compétences et comportements ont été analysés (cf. portraits des "courtiers locaux en développement", BIERSCHENCK, *et al.* 2000) voire modélisés afin de révéler leurs capacités à provoquer des changements structurels au sein des territoires qu'ils investissent (ex : logiques de propagation de rumeurs raciales, cf. "blockbusting"²⁰⁸, OUAZAD, 2012). Ces acteurs ont un véritable pouvoir d'action et de décision qu'ils mettent à profit dans le cadre de stratégies élaborées, et qui vont bien au-delà de la mise en relation d'acteurs entre eux. Plus que des interfaces²⁰⁹, les intermédiaires sont des "créateurs de règles" (cf. cas indien, SUD, 2014). De "retour" et de plus en plus nombreux, pour conquérir et construire les marchés actuels, ils sont les "produits et les producteurs des nouvelles sociétés " en transition rapide (cf. cas africain, "The return of the broker", JAMES, 2011). Dans quels contextes s'affirment ces *brokers* et agissent-ils au même niveau ? Quelles ressources leur permettent d'atteindre leurs objectifs à savoir, une transformation radicale de l'occupation foncière voire même de la pratique et de l'image conférée à ces espaces ?

²⁰⁸ Aux Etats-Unis, Ouazad décrit comment les brokers propagent des rumeurs raciales au sein des quartiers. Ils incitent les propriétaires blancs des zones résidentielles huppées à vendre à bas coûts en prétendant que des minorités noires vont s'y installer et que cela entraînera la chute des prix et la dévalorisation du quartier.

²⁰⁹ Les premières recherches sur les intermédiaires les décrivent comme étant des "intercalaires" (GLUCKMAN, MITCHELL, BARNES, 1949, cité par BIERSCHENCK, *et al.* 2000) et à la frontière entre deux mondes comme des "portes d'entrée" (cf. notion de *gate keepers*, MENDRAS, 1976, cité par BIERSCHENCK, *et al.* 2000). Comme le souligne T. Bierschenck (*op.cit*) ces auteurs ne perçoivent l'intermédiaire que comme un être passif.

En Inde, leurs activités récentes se développent à "l'insu des chercheurs"²¹⁰, trop occupés par leurs statistiques sur les prix des marchés financiers globaux (cf. rapports des consultants internationaux sur les marchés Emergents) ou pressés d'interroger les acteurs en tête d'affiche (ex : promoteurs des filiales logement des grands groupes immobiliers). Plus sérieusement, les travaux sur la promotion immobilière internationale (ex: financiarisation des villes), les marchés fonciers Emergents (ex: Acquisitions foncières mondiales ou *Global Land Grab*) et la production urbaine omettent la dimension locale de ces processus. En d'autres termes quelles sont les logiques ponctuelles, individuelles ou construites sur le long terme localement qui permettent des variations de croissance ou de décroissance sur les marchés ? Sur l'analyse des marchés internationaux, les recherches précisent bien qu'il existe des dynamiques "transnationales" (cf. travaux de HALBERT, ROUANET, 2014) autrement dit, des chaînes d'acteurs exerçant à diverses échelles pour permettre l'ancrage des capitaux internationaux. Malheureusement, les constats s'arrêtent là... et ne vont pas voir au-delà de ces termes génériques car ils se limitent aux acteurs visibles : les promoteurs de multinationales indiennes ou étrangères. Sont-ils les seuls dans l'action et ont-ils les mêmes rôles ? L'action immobilière ne se fait-elle que par des acteurs immobiliers ? La littérature sur l'implantation des grands projets et les restructurations économiques régionales manque également de descriptions sociologiques sur les acteurs mentionnés dans leurs textes. Les projets à large échelle sont produits et réalisés par des "forces sociales" (KENNEDY, 2014, p. 78) dont nous ne connaissons guère les caractéristiques.

Qui sont ces intermédiaires omniprésents dans les paroles d'habitants mais, non visibles, non abordables et dont les actions sont floutées dans les discours sur les marchés internationaux ou la corruption ? D'après N. RANAIVOARIMANANA qui

²¹⁰ Expression d'Yves Chalas pour désigner les dynamiques peu décrites dans la littérature concernant le développement des Villes Emergentes. "Par leurs pratiques, par leurs pas quotidiens, les habitants ont contribué à fabriquer cette Ville Emergente à l'insu des observateurs et des praticiens" (Propos de Y. Chalas in CHARMES, E. LEGER, JM. (2009) "Retour sur la Ville Emergente", *Flux*, vol. 1, n°75, pp.80-95.

analyse des *Mpanera Tany*²¹¹ de Madagascar ils sont bien là, au plus proche des vendeurs ("intermédiaires-propriétaires") ou retranchés derrière les comptoirs de petits commerces guettant les acheteurs potentiels ("intermédiaires-annonceurs") (RANAIVOARIMANANA, 2013). Ils n'ont pas besoin de bénéficier des avantages sociaux que leur accorderait un statut juridique légal (activité légale, individus diplômés) car ils sont très organisés et comblent les lacunes des actuels agents immobiliers et notaires. En effet, ils proposent des services plus adaptés à la demande des populations (ex: petites surfaces ou espaces en zones non-constructibles), se revendiquent être moins chers que les prestataires légaux (ex: "frais de visite" plutôt que Commission) et ils s'appuient sur la complexité du système juridique qu'ils adaptent en fonction de leur transaction (ex: sous-déclaration des montants, procédure d'enregistrement des ventes uniquement pour formaliser les accords déjà conclus) (*ibid*). Si la discrétion est leur fort, c'est notamment parce qu'ils savent s'appuyer sur "les circuits et réseaux d'acteurs connus de leurs commanditaires" et puisent parmi "les réseaux de connaissances dans le quartier" (élus, propriétaires, voisins, amis) (*ibid*). Plusieurs raisons que nous détaillerons ci-après par le biais d'exemples, peuvent expliquer l'enjeu de la discrétion de l'action de ces intermédiaires fonciers.

Tout d'abord et comme nous l'imaginons, ceci est bien voulu puisque l'intermédiaire lui-même, ne s'affichera pas en tant que tel. En Inde, rares sont les individus se déclarant être *brokers* (WITSOE, 2012) et rares sont les vendeurs et acheteurs qui désignent leurs intermédiaires comme tel. La question serait de savoir pourquoi restent-ils en arrière boutique ? Deuxièmement, les niveaux d'intermédiation peuvent être très divers et cela se manifeste par des degrés d'implications multiples (cf. discussion des typologies de Sud, 2014 ci-dessous). Enfin troisièmement, leurs actions ne sont pas toujours tangibles et décelables. Ils peuvent être introuvables administrativement (ex: transactions non déclarées, cf. *Sell Agreement*, chap. 5 I-2.2) et posséder des ressources non quantifiables (cf. ressources de second degré,

²¹¹ A Madagascar, les *Mpanera Tany* sont des négociateurs dans les transactions commerciales. Même si la profession d'agent immobilier existe, ces négociateurs ont su faire leur place en tant qu'intermédiaires dans les relations commerciales et que conseillers juridiques (RANAIVOARIMANANA, 2013).

BOISSEVAIN, 1974, cité par BIERSCHEK, *et al. op. cit.*²¹²) qu'ils usent dans le cadre de leurs pratiques elles aussi "intangibles" (cf. travaux sur les stratégies d'anticipation, travaux de thèse en cours de RANAIVOARIMANANA).

1.2 L'existence de la médiation dans les pratiques quotidiennes.

Comme le rappellent T. Bierschenck, J-P. Chauveau et O. De Sardan, les activités d'intermédiation sont "présentes dans toute société" (BIERSCHENCK, *et al.* 2000) et il est nécessaire de se plonger dans l'histoire de celle-ci afin de mettre en évidence des logiques encore présentes de nos jours. Explorons dans quelle mesure nous retrouvons des intermédiaires en Inde et en Inde du Sud, et en quoi cela constitue un rôle social historique, plus qu'un métier.

1.2.1 Utiles mais tricheurs.

La présence d'intermédiaires pour assurer la mise en relation d'individus ou matérialiser des échanges économiques n'est pas un fait nouveau en Inde (cf. "The Role of Brokers in Medieval India", JAN QAISAR, 1974). Dès le XIV^{ème} siècle, les écrits mentionnent les intermédiaires comme des traducteurs polyglotes sollicités par les commerçants. Déjà à cette époque, ces intermédiaires assuraient la connexion entre villages, régions voire pays dans le cadre des échanges commerciaux notamment entre les pays arabes et l'Inde. Ils étaient utiles mais n'étaient pas appréciés car jugés trop "arrogants, rebelles et audacieux" (cf. travaux de BARANI²¹³, in JAN QAISAR, 1974 ; cf. aussi RAJ, 2009). Plus tard, aux XVIII^{ème} et XIX^{ème} siècles, les *Knowledge Go-betweens* sont chargés de négocier avec les diplomates sous la colonisation britannique. Ces intermédiaires se démarquent des autres par leurs compétences et leurs savoirs, mais ont la mauvaise réputation de n'être attirés que par l'argent (cf. écrits de Varthema

²¹² D'après Boissevain (cf. Les amis des amis; réseaux, manipulateurs et coalitions, 1974), il existe des ressources de premier degré (la terre, l'argent) que possèdent les individus sollicitant les services des *brokers*. Les intermédiaires, appelés "courtiers", quant à eux possèdent des ressources de second degré (ex: contacts stratégiques, information) avec lesquelles ils négocient. "Les courtiers ne contrôlent pas eux-mêmes les 'ressources' (terres, emplois, subventions, crédits, savoirs spécialisés, etc.), mais ils détiennent les contacts stratégiques avec ceux qui contrôlent ces ressources: 'Le capital du courtier consiste en son réseau de relations personnelles' (id.: 158). Les courtiers sont donc des hommes de réseaux." (BOISSEVAIN, 1974 in BIERSCHEK, *op. cit.*)

²¹³ "D'une façon générale, les commerçants (*market-people, bazariyan*) étaient vus comme 'éhontés, gras, fourbes, dévergondés et menteurs' " (BARANI in JAN QAISAR, *op. cit.*)

datant du XVI^{ème} siècle, premier européen à voyager en Inde et à associer le terme de *Dalla*²¹⁴ à la corruption, in JAN QAISAR, *op.cit* ; cf. aussi plainte d'un administrateur britannique à l'encontre d'un intermédiaire : le *vacqueel*²¹⁵, in RAJ, 2009, cité par de FLORE, 2015a). Ces appréciations négatives les suivront dans divers domaines (commercial, immobilier etc) et cela, encore de nos jours (cf. ci-dessous, récit de Kamban, *Incentives*, 2013).

Les intermédiaires sont requis pour faciliter les échanges commerciaux et économiques mais, sont également présents dans la conduite de plusieurs pratiques de la vie courante. Au Tamil Nadu, les familles font appel aux *Taregers* (entremetteurs) dans l'espoir de marier leurs enfants avec le meilleur parti possible. Dans l'Andhra Pradesh, les *Pyraveekars*²¹⁶ comblent "le fossé entre l'administration et les populations" en assurant des tâches liées aux procédures administratives (REDDY RAM, HARAGOPAL, 1985). Il est aussi possible de solliciter les services d'un *mediator* pour obtenir un logement à la location ou à l'achat dans une ville que vous découvrez pour la première fois et pour l'obtention de documents, des *agents* peuvent se charger d'établir de fausses cartes de rationnement (*Ration Card*) (cf. LANDY, *et al.* 2013). Ils sont partout et de par leur capacité "d'entregent" (*ibid*), vous permettent d'accéder à tout !

Cette mauvaise réputation dépasse le cadre des transactions foncières et immobilières. Leur rapport à l'argent n'est pas le seul point que l'on discrédite, ils sont considérés comme des acteurs pouvant être trop compétents (ex : *Go between*) et

²¹⁴ Le terme *dalla* (venant de *dall*, celui qui dirige bien) est resté dans le langage courant et aucun terme sanskrit n'a été répertorié pour désigner ces intermédiaires. Selon JAN QAISAR, "l'importation" de ce terme et son appropriation par les indiens témoigneraient "du rôle clé que ces *brokers* ont pu jouer dans le cadre des échanges commerciaux avec le monde Arabe" (JAN QAISAR, *op.cit*, p. 220).

²¹⁵ Dans ses recherches, Raj cite en exemple une lettre de mise en garde d'un conseiller de Calcutta qui durant la colonisation britannique, écrit à un agent faisant affaire avec un *vacqueel* (intermédiaire ayant le rôle de représentant légal) : "Le *vacqueel* dont vous vous plaignez, est un des meilleurs qui a servi [...]. Si vous parvenez à le gérer durant de nombreuses années, il n'y a pas de doutes à avoir; mais il [ne manquera pas de] vous inventer ou [de] vous conter une histoire ou une autre, pour vous prendre de l'argent, s'il vous trouve docile et rentable. [M]ais vous devez le dénier et aller voir vous-même les personnes à qui il prétend demander de l'argent afin de voir si l'affaire ne peut pas se faire sans lui". Lettre datant du 14 décembre 1697, provenant des registres classés à Calcutta *Indian Offices Records*, in Raj, 2009, p. 111.

²¹⁶ Signifie littéralement "celui qui suit le travail". *Pyraavee* : terme Urdu venant du Perse *Pyrov* (celui qui est chargé de suivre, de s'occuper de) *Kar* (le travail).

capables d'acquérir un pouvoir de décision qui entraverait l'action voire la position des individus qui les sollicitent (ex : *Vacqueel*). Pour perdurer et évoluer dans le système, ces *brokers* regorgent d'efforts pour se rendre "indispensables" (BIENSCHENK, et al. *op.cit*) et tentent de développer des règles ("rulers", appelés *hakiman*) au sein des marchés (JAN QAISAR, *op. cit*). Ainsi dans l'analyse des administrations, les *brokers* sont décrits comme étant "des moyens par lesquels les frontières entre 'l'Etat' et les 'sociétés' sont désespérément brouillées dans la pratique quotidienne de l'Etat" (FULLER, BENEI 2001; GUPTA, 1995, cités par WITSOE, 2012). En effet, les *brokers* peuvent à la fois servir leur commanditaire comme les opprimer (ex de Sanjay, fonctionnaire à l'échelle des *Blocks*, in WITSOE, 2012²¹⁷). Par leur réseau d'acteurs constitués, ils contrôlent l'accès aux instances telles que les administrations, les groupes politiques ou encore les mafias.

1.2.2 Impliqués à divers niveaux.

N. Sud,²¹⁸ qui remet au goût du jour les recherches effectuées sur ces acteurs fonciers, développe la multiplicité de leurs rôles dans les transactions foncières (*Land deals*) en déclinant une typologie d'intermédiaires (appelés *middle men*). Tout d'abord, les "agrégateurs fonciers" (*Land aggregators*) au "top de la chaîne" sont les premiers de la liste. Ils sont puissants politiquement et accumulent les terres pour l'établissement de projets pouvant atteindre des hectares (exemple cité : les entreprises IT, 100 ha). Ensuite, l'auteure recense les *brokers* fonciers (*land brokers*), qui exercent à une échelle inférieure puisqu'ils se chargent de transactions entre particuliers. Ils peuvent néanmoins effectuer le travail d'un *Land aggregator* lorsqu'ils s'allient entre eux. Puis, les *brokers* locaux (*local brokers* ou *dallal*), que sont des personnes qui s'adaptent aux travaux et qui peuvent avoir des *dallals* dans leurs familles. Ces derniers sont plus ancrés au territoire, connus et "partagent des liens sociaux" avec les acheteurs et vendeurs qui font appel à leurs services dans les

²¹⁷ Dans ses entretiens et dans l'analyse qu'en fait J. Witsoe, le fonctionnaire a besoin des *brokers* pour atteindre les populations, les élus locaux et maintenir son pouvoir d'action. Cependant, le fonctionnaire avouera qu'il peine à travailler avec ces *brokers* "sans scrupules" (WITSOE, 2012).

²¹⁸ Travail sur les intermédiaires effectué sur différents Etats de l'Inde et typologie réalisée selon ses travaux personnels de terrain (cf. SUD, 2014).

transactions. Puis viennent, les "monsieurs muscles" (*musclemen, enforcer*), qui sont des hommes de main. Dans un tout autre type, les "consultants" qui généralement travaillent pour un acheteur ou un plus grand *broker*. Cet intermédiaire serait celui dont la médiation constitue un véritable métier à part entière car il travaille en agence. Puis, d'autres intermédiaires sont cités, à savoir, les "représentants politiques (et) représentants du gouvernement" qui représentent les pouvoirs institutionnalisés. Enfin, et probablement rattachés à la dernière catégorie, ceux qui *racolent* (les *tout*) les individus à la sortie des administrations ou au sein des villages. Cette typologie illustre bien la diversité de leurs rôles sur le terrain. Néanmoins, et même si l'auteure le précise brièvement dans son exposé²¹⁹, nous préférons insister sur le fait que chaque catégorie ne correspond pas à un type d'individu en particulier. En réalité, les intermédiaires sont flexibles et cette capacité d'adaptation aux situations, aux contextes, aux autres acteurs, aux langages et aux normes, et cela quelle que soit leur position, pourrait être le fondement même de leur rôle. Cette flexibilité est l'essence même de leur activité et ce pour quoi on les contacte, on les évite et on s'en méfie.

Les travaux sur les intermédiaires, et particulièrement ceux qui recensent leurs multiples actions (BIENSCHENCK, *op. cit*; RANAIVOARIMANANA, *op.cit*; SUD, *op. cit*) démontrent bien que leur activité dans le processus de production des villes et dans la concrétisation des politiques publiques est loin d'être marginale. Ces acteurs sont présents à différentes étapes du processus de vente et peuvent adopter une multiplicité de rôles. La diversité de leurs interventions, qu'elles soient ponctuelles ou répétées, isolées ou groupées peut être significative sur une parcelle, un quartier voire un Etat. Ils sont discrets mais existent ! Et ne doivent pas être occultés, surtout dans l'activité foncière où ils "incarnent le marché" (JAMES, 2011).

A partir de ces recherches, nous avons choisi d'explorer le rôle d'un intermédiaire et de comprendre le marché à travers lui. Kamban²²⁰, qui pourrait être

²¹⁹ "Different middlemen fit, and also transcend, various classifications" (SUD, 2014, p. 603).

²²⁰ Terrain de 6 mois effectué sur Pondichéry, domicile du jeune *broker* rencontré. Ce dernier a bien voulu s'entretenir avec nous et être filmé quotidiennement sur plusieurs mois. Lors de nos premières rencontres, nous avons pu discuter des règlementations foncières au TN et des projets que nous étudions avec Kamban qui était déjà intervenu au TN dans le cadre de ses activités. Néanmoins, le terrain s'est fait sur Pondichéry, lieu de ses principales transactions. Nous aurions pu choisir d'étudier la

situé dans plusieurs catégories à la fois (agrégateur, broker, local broker, consultant, racleurs), nous a confié ses doutes et ses choix durant plusieurs mois de terrain. Nous l'avons suivi quotidiennement dans son milieu familial et professionnel pour nous rendre compte de sa capacité d'action (ses ressources) et de la façon dont il gère les transactions (négociations des documents officiels et normes sociales, relations sociales et politiques).

2. Les comportements et actions qui produisent le marché : quels sont les objectifs des brokers?

L'analyse des transactions foncières va bien au-delà des mécanismes fonciers et des placements de capitaux puisque des dynamiques sociales, religieuses, environnementales et politiques interviennent pour structurer les échanges fonciers. Situer la médiation foncière dans le contexte des ventes et à travers l'expérience d'un intermédiaire, nous a permis d'explorer les processus des ventes privées en détail (cf. I-2 et II-1, chap5) et de comprendre l'articulation de ces dynamiques entre elles. Dans cette partie, nous discuterons de l'exemple d'un intermédiaire pour rendre compte de la façon dont les acteurs gèrent ces enjeux.

vie d'un *broker* ayant contribué à la réalisation des projets de L&T ou de Renault mais les contacts interrogés ne souhaitent pas être filmés, nous avons peu de contacts volontaires et disposés à nous recevoir sur plusieurs mois et il aurait été difficile d'entretenir le matériel vidéo sur place où nous avons moins de structures d'accueil qu'à Pondichéry. Le changement de terrain ne nous a pas pour autant éloigné de nos problématiques car l'objectif principal était de suivre un *broker* afin de comprendre le fonctionnement et les enjeux dans l'activité de médiation foncière, soit l'exercice de micro-logiques dans le cadre des transactions.

Illustration 21 : Film *Incentives*, réalisé en 2013.



Source : Court-métrage de 13 min, disponible sur le site du Centre de ressources et d'information sur les multimédias pour l'enseignement supérieur (CERIMES), <http://www.canal-u.tv/video/cerimes/incentives.13897>, Cliché de R. de FLORE, 2013.

Comme nous l'avons précisé, les *brokers* fonciers peuvent être des personnes non initiées aux transactions (ex: habitants propriétaires ayant une connaissance des procédures) et n'exercer cette activité qu'à temps partiel (ex: activité ponctuelle pour "aider" un proche). C'est le cas de Kamban, arrivé par hasard, au fil des circonstances de sa vie dans le milieu en "aidant [son] oncle à vendre son terrain" alors qu'il faisait des petits boulots (Kamban, 2013). Titulaire d'une licence en économie (*BA economics*), Kamban a choisi de s'orienter dans la médiation foncière à temps complet car cette activité lui permet, comme le décrit La Hausse, d'obtenir rapidement de l'argent (*get-rich-quick*, LA HAUSSE, 1993, cité par JAMES, 2011; "j'y ai vu tellement d'argent", *Incentives*, 2013). De plus, cette activité lui confère un meilleur statut social (jeune trentenaire "non marié et sans enfant", Kamban, 2013)²²¹ et professionnel

²²¹ D'après nos entretiens avec lui, Kamban, comme ses collègues masculins de son âge, ne sont pas crédibles aux yeux de leur entourage proche (famille, voisin) car ils sont de jeunes trentenaires non

(entrepreneur). Comme tout intermédiaire, il doit faire face à "trois incertitudes" : trouver des acheteurs, identifier des biens à vendre et faire correspondre les deux (cf. *matching*, YINGER, 1981). Son objectif principal dans la constitution du couple *vendeur-acheteur* est de conclure une transaction et, si possible sans autres intermédiaires.

2.1 Savoir se rendre indispensable.

Pour arriver à se faire une place dans le milieu, Kamban doit affronter plusieurs réalités qui le désavantagent (jeune, sans expérience dans un milieu compétitif et réalisant une activité qu'il doit transformer en métier car de mauvaise réputation). Pour cela, il va user des ressources dont il dispose et élaborer des stratégies pour émerger dans ce milieu tendu et instable.

Pour entrer en contact avec les acheteurs et vendeurs, il ne dispose d'aucun réseau et passe donc par les voies qu'utilisent les particuliers telles que les sites internet dédiés (petites annonces). Il maîtrise l'anglais et peut donc solliciter des acteurs qu'il ne connaît pas, des particuliers d'un autre Etat voire de l'étranger (ex: envoie de mails à des particuliers habitant au Canada).

Quel que soit l'Etat [dans lequel tu exerces], tu dois parler en anglais et non dans le langage local. Les acheteurs et les vendeurs apprécieront que tu t'exprimes en anglais et penseront que tu es quelqu'un de convenable [...]. Si tu parles en tamoul, ils t'évitent mais si tu commences en anglais, tu impressionnes !

K., Pondichéry, mai 2013, in de FLORE, R. 2015.

Une fois le contact pris, il rencontre les particuliers sur le lieu concerné (parcelle à vendre). Il doit être capable de jongler entre divers mondes, intégrer les "préoccupations des gens ordinaires" et répondre aux exigences bureaucratiques (JAMES, 2011). Pour cela, il agira différemment en fonction de ces interlocuteurs et de l'avancée de la procédure dans le temps. S'il commence en étant formel pour paraître professionnel, il n'hésitera pas à changer de position pour paraître le jeune frère (*thambi*) qui assiste et rend service au grand (*Anain*). A certains moments, et pour accélérer la procédure et les négociations, il utilisera un vocabulaire plus familier ou

mariés et n'ayant pas encore d'enfants. Cela est un vrai poids pour lui qui doit se justifier quotidiennement.

réalisera des tâches annexes à sa mission afin de finir la transaction et de contenter les deux parties (ex: nettoyage des terres, paiement de certains frais à sa charge).

Le processus de vente se matérialisera par une alternance d'attitudes de soumission ("le client est roi, nous devons attendre et obéir", entretien K., Pondichéry, mai 2013) et d'attitudes plus autoritaires lui faisant prendre le dessus dans la situation (ex : pour montrer qu'il est occupé, il arrivera en retard exprès ou ne répondra pas au téléphone). Durant la transaction, les interlocuteurs échangeront les prises de contrôle (ex : les acheteurs ou vendeurs peuvent annuler des rendez-vous à la dernière minute ou prétendre que le jour est néfaste pour une transaction ou encore ne pas payer la somme convenue). C'est dans cette ambiguïté permanente qu'évoluent les *brokers*, oscillant entre l'ami ou le petit frère qui rend service ("tu dois être leur ami", entretien K., Pondichéry, mai 2013) et le professionnel qui exerce son activité ("tu dois montrer que tu fais cela de façon professionnelle", entretien K., Pondichéry, mai 2013).

2.2 Atténuer les stéréotypes.

Développer son activité en tant que métier, lui permet d'exercer dans un milieu compétitif et d'atténuer les préjugés liés à la mauvaise réputation de celle-ci. De nos jours, règne une réelle ambiguïté à l'égard de cette activité. D'une part, la médiation est une activité qui commence à être banalisée car en pleine expansion et réalisée par beaucoup d'individus en concurrence.

[...] de nos jours, même un vendeur ou un professeur peuvent faire ce business, tout le monde peut le faire.

K., *Incentives*, 2013.

D'autre part, et a contrario, persiste une image négative de cette activité car associée aux fraudes et aux tricheries.

Ils disent que les *brokers* sont des tricheurs [...]

K., *Incentives*, 2013.

Si l'on dit que l'on est *broker*, ils (les interlocuteurs) coupent la communication téléphonique ou nous insultent !

K., Pondichéry, mai 2013, in de FLORE, R. 2015.

C'est par le biais de divers procédés de rhétorique (euphémismes) et de stratégies de marketing que Kamban convaincra ses interlocuteurs de son professionnalisme. D'une part, il ne se définit pas comme un "broker [mais] un

consultant" (*Incentives*, 2013). Il s'attache à véhiculer l'image d'un entrepreneur s'adressant à des "clients" (K., Pondichéry, mai 2013) en étant "efficace" et la personne "adéquate" pour ce type de mission (*Efficient & Sufficient*, logo et devise de son activité). Il commence son activité avec peu de moyens (deux téléphones, une connexion à internet à partir des téléphones et effectue ses recherches à son domicile) et souhaite évoluer rapidement pour en faire son métier à part entière. Il décide de louer un local en ville, de faire des cartes de visite et des banderoles publicitaires pour voir son activité muter et devenir "une entreprise" (*company*).

D'autre part, et pour valoriser la part commerciale de son activité, il s'applique à ne pas mettre ses intérêts personnels en avant (rhétorique de légitimation, Bienschenk, *et al.* 2000) en montrant qu'il rend un service. A la fin de la transaction, il touchera une "*incentive*" (entendue ici comme une prime, une indemnité) qui remplace le terme de "commission", associé au côté vénal de la transaction et donc péjoratif.

La quête de l'autonomie passe aussi par la production de règles qui peuvent être inspirées de régulations existantes comme dans ce cas les règles des activités commerciales (ex: gestion des entreprises, clients).

2.3 Gérer l'incertitude.

Il s'est formé lui-même avec pour seule connaissance, les informations disponibles sur "internet" (*Incentives*, 2013), les témoignages d'acteurs sur les *forums* et les indications des propriétaires lors des visites de terrain²²². Il doit poursuivre cette formation empirique afin d'être capable de réaliser les procédures foncières et en créer d'autres. D'ailleurs, la réalisation des *Sell Agreements*, en tant que procuration pour accumuler des terres est un de ses objectifs à plus ou moins long terme. Pour consolider ses connaissances et développer son réseau de relations publiques, politiques et sociales, il choisira de s'allier ponctuellement ou durablement avec

²²² fichier de traitement de texte constitué par l'enquête avec des éléments "copiés-collés" provenant de sites internet vulgarisant les procédures de ventes et documents nécessaires (ex de source: *Wikipédia*). Il apprenait également des propriétaires plus expérimentés qui venait le consulter avec des documents administratifs (plan cadastral, acte de vente).

d'autres *brokers* plus expérimentés. Cependant, l'identification des autres *brokers* n'est pas aisée. Ils se fondent dans la masse (cf. Landy, *et al.* 2013²²³) et malgré la règle de la territorialité²²⁴, peuvent assurer des transactions sur divers terrains. Au cours d'une des visites de terrain, Kamban se rend compte que le vendeur est en fait un autre intermédiaire (cf. *Incentives*, 2013).

K. et moi avons visité quatre parcelles décrites par l'individu contacté par téléphone comme étant ses propriétés à vendre. Une fois sur les lieux, l'individu expliqua finalement qu'il n'en avait qu'une à lui et que les autres ne lui appartenaient pas.

En fait, ce gars n'est propriétaire que d'une parcelle, deux appartiennent à son oncle de Bangalore, et celle avec la maison appartient à un constructeur professionnel [...] Si je vends [une des parcelles, à l'exception de la sienne], je vais devoir lui donner de l'argent. [...] c'est la procédure, la marche à suivre. C'est après qu'il me dira cela. Là, il ne m'a rien dit [c'est sous-entendu], il m'a juste dit cette terre appartient à mon oncle, celle-là est à moi et celle-là, à un ingénieur qui m'a demandé de la vendre. C'est comme cela qu'il me les a décrite. Mais à la fin, il me demandera de l'argent.

K., in *Incentives*, 2013.

Kamban a fait le choix de suivre cet intermédiaire même si la transaction se fera probablement à perte. K. affirme sa différence pour exister (identité, gestion de son activité) mais doit s'intégrer parmi ses pairs et multiplier les contacts (le propre de son activité). Le pouvoir appartient à celui qui gère et maîtrise l'incertitude et l'implicite qui, dans les discours, permet de tisser des liens pour s'insérer dans des dynamiques préexistantes. La quête du pouvoir passe aussi par le renforcement des liens avec divers contacts afin d'avoir du poids politique, administratif et social.

L'ensemble de ces stratégies que décrivent et réalisent *les brokers* leur permet d'acquérir une autonomie (au sens de G. de TERSSAC, 2012) dans l'action et d'être une force de proposition plutôt qu'une simple interface. Ils doivent pouvoir instaurer un rapport de confiance entre les acteurs qui les sollicitent (acheteurs, vendeurs, autres *brokers*) et entre lui et ces acteurs. Ils doivent être flexibles dans l'action afin de se

²²³ Cf travaux de Landy sur les agents dans les *rations shop* : "Quelques-uns ne sont pas de simples usagers : portant un stylo à la poche de leur chemisette comme un clerc de l'administration, ou habillés comme un homme ou une femme du quartier, ou arborant des muscles saillants et une chaîne en or, ils peuvent ressembler à un petit fonctionnaire comme à un *goonda* (gangster), à une ménagère comme à une prostituée. Ce sont les *agents*."

²²⁴ Il est dit que chaque broker est assigné à un territoire. Certains sont parfois dirigés et organisés par des mafias et chaque transaction doit alors forcément passer par leur service.

rendre indispensables, atténuer la mauvaise réputation et gérer l'incertitude de leur activité.

Cela se manifeste par la gestion d'un savoir qu'ils développent et consolident au fil du temps (Innovation foncière) et par l'ampleur de leur réseau constitué (relations tissées).

Conclusion : Les brokers, créateurs de richesses.

Le savoir que maîtrisent les *brokers* (ou qu'ils cherchent à maîtriser, cf. Kamban) est en constante évolution puisqu'ils sont eux-mêmes les porteurs, diffuseurs et modificateurs des innovations foncières. Ces acteurs ne sont pas juste des capteurs d'investissements internationaux à partir desquelles ils saisissent des opportunités; ils sont des créateurs de richesses, qu'ils construisent, mettent sur le marché ou au contraire dévaluent.

Notre analyse des *brokers* permet de mettre en évidence le caractère incertain des processus. Ils ont un rôle structurant dans la formation des transactions qui aboutiront (ou non) à la mise en œuvre des projets. Leurs actions ne sont pas exercées "à côté" de la procédure légale mais, au contraire tiennent compte de l'institutionnel. En réalité, les systèmes sont interdépendants et articulés. Les intermédiaires sont imbriqués et perdurent dans un système d'acteurs institutionnels qui, lui-même prend en compte cette activité d'intermédiaire dans l'exercice de son autorité. Les fonctionnaires, les populations voire les étrangers d'une localité savent exactement où et à qui, ils doivent s'adresser pour recourir à un *broker* et cela, en dépit de leur discrétion. Nous les caractérisons par leur capacité à s'appuyer sur un système juridique complexe pour arriver à conduire les transactions (utilisation et adaptation des règles), et aussi par leur maîtrise du relationnel qui leur permet d'être à la fois accessibles et proches de leur client et enfin, par leur connaissance des normes et problèmes locaux.

Revenons sur ce dernier aspect qui, dans bien d'exemples étudiés dans le monde (France, Madagascar, Inde), constitue leur force principale et la raison pour laquelle ils ne cessent d'être impliqués dans les transactions. D'une part, ils savent observer et se tiennent informés des situations particulières ou des problèmes liés à leur zone d'exercice. N. RANAIVOARIMANANA explique par exemple que les *Mpanera Tany* peuvent proposer des biens fonciers et immobiliers habituellement inaccessibles à la population car il s'agit de biens non répertoriés par les agents immobiliers de par leur manque de viabilité, constructibilité et rentabilité à la vente (ex : très petites parcelles en bordure de route, parcelles non constructibles) (RANAIVOARIMANANA, *op.cit.*). D'autre part, ils maîtrisent et gèrent les processus en fonction des normes locales ou religieuses propres au territoire (exemple des *brokers* qui respectent et se plient aux contraintes du calendrier hindou et des recommandations faites par les astrologues; exemple des *Mpanera Tany* qui intègrent les croyances liées à l'existence de *Tsiny* et de *Tody*²²⁵ dans l'élaboration de leurs ventes, RANAIVOARIMANANA, *op.cit.*).

²²⁵ Dans la croyance malgache, un acte jugé non conforme (comme un accord non respecté dans une transaction) sera jugé et "le choc en retour [sera] subi infailliblement, sans possibilité de pardon, par l'auteur de l'acte répréhensible en application d'une loi cosmique" (RARIJAONA, 1967, cité par RANAIVOARIMANANA, 2014).

Conclusion générale : La propriété, un construit instable à maîtriser.

Comme nous l'avons précisé plus haut en introduction, la propriété est un construit. Premièrement, elle est constituée par des réglementations générées localement, régionalement voire nationalement pour structurer des actions existantes ou à venir (réglementations juridiques foncières, normes sociales locales). Deuxièmement, elle a une signification plurielle déterminée par les acteurs pour asseoir ou obtenir une position sociale (rapport au sol diversifié). Troisièmement, l'évolution de son histoire politique, juridique et sociale dépend de facteurs spécifiques à la région dans laquelle elle se situe (divergences entre Etats, localités).

Ce construit historique, politique, social et juridique est à la source même des marchés au sein desquels de multiples acteurs vont intervenir pour gérer, contrôler, échanger ces propriétés voire parfois modifier ou contraindre les usages existants. Comme nous l'avons vu, ces modifications prennent diverses formes, il peut s'agir de conversions des sols (constructibles en non constructibles par exemple) ou d'occupations diversifiées d'une parcelle à l'autre (parcelles agricoles situées au milieu de parcelles déjà construites). Seulement les acteurs ne peuvent pas tout contrôler car les contraintes sur ces parcelles peuvent être dues à des effets imprévisibles, tel que le manque d'eau lié aux faibles précipitations, ou encore être le résultat de contre-actions en réponse aux stratégies des uns et des autres. L'augmentation des de la *GLR value* lors des ventes est une forme de contre-action du gouvernement pour lutter contre les prix de ventes falsifiés et officiellement déclarés et de même, augmenter leur budget.

La décomposition de la notion de propriété et l'identification des interactions autour de celle-ci permet de mettre en évidence qu'un marché foncier actif n'est pas le résultat d'une volonté homogène d'investir dans les sols. Notre assertion prend appui sur deux points étudiés. L'un porte sur l'investissement et la valorisation des sols qui ne sont pas perçus de la même façon par les acteurs (visions divergentes des propriétaires, des professionnels de l'immobiliers : investisseurs et promoteurs, cf. II-2). Le second point concerne les actions inhérentes aux jeux de pouvoirs et qui peuvent servir une partie des acteurs et contraindre l'autre (cf. contre-actions mentionnées ci-

dessus). Les *brokers* sont à ce titre des acteurs qui, conscients de ces logiques de pouvoirs et de la divergence des sens donnés aux sols vont s'insérer dans le secteur pour le développer ou le contraindre. Même si nous avons étudié le rôle de ces individus dans le cadre de transactions entre particuliers, cela ne signifie pas que la portée de leur action est réduite. Ce n'est pas l'échelle d'action que l'on attribue à un acteur qui est significative mais bien sa capacité d'agir et de provoquer des modifications au-delà de ces prérogatives. Ainsi, la part des stratégies des acteurs privés ne se limite pas aux projets privés ou aux parcelles dont ils sont les acheteurs ou les vendeurs, mais peuvent aller bien au-delà et dans des cadres institutionnels. Le chapitre suivant questionne la portée des actions privées dans le cadre d'un projet initié par les pouvoirs publics régionaux (agence SIPCOT, GoTN). Nous y développerons le rapport des individus à la propriété et la façon dont chacun s'en sert pour négocier, se confronter à l'autre et ainsi dépasser son cadre d'action. Quelle est l'échelle d'action du gouvernement, d'un maître d'œuvre chargé de la construction d'une usine et d'un habitant ? Dans quelle mesure la propriété commune ou privée peut-elle être le socle de stratégies et réorganiser les réseaux de pouvoirs ?

CHAPITRE 6 : CREER UNE USINE C'EST "FACILE", MAIS OÙ ?

ANALYSE DES MUTATIONS DES SOLS ET DES USAGES.

Introduction

Les accords validés entre le gouvernement (représenté par SIPCOT) et l'entreprise Renault Nissan Automotive India Pvt Ltd (RNAIL) (*joint-venture* entre Renault et Nissan pour l'élaboration d'une SEZ) mentionnent qu'un terrain de 250 ha sera fourni dans l'enceinte du parc *SIPCOT Oragadam Complex* afin que ces derniers puissent y construire leurs usines. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 3, l'obtention d'une surface à construire, située dans un complexe automobile proche de la métropole et des ports de Chennai a fait l'objet de multiples négociations entre un des entrepreneurs (manager de Renault) et un des haut-fonctionnaires du gouvernement (M. X). L'entrepreneur s'est "protégé" (entretien n°4, manager de Renault, 2013 in chap.3) contre le risque d'absence d'équipements en obtenant la garantie d'avoir de l'électricité en continu, une voirie adaptée à ses activités et des taxes réduites. En contrepartie, l'entreprise Renault-Nissan s'engage à avoir une activité commerciale durable en Inde (Bail emphytéotique de 99 ans renouvelable, cf. conditions du MoU, p. 163). Le manager déploya plusieurs moyens pour concrétiser son projet en anticipant la présence de concurrents dans la région (cf. entretien n°2, manager de Renault, 2013 in chap.3) et les difficultés que rencontrent ses homologues²²⁶ qui abandonnent leur

²²⁶ Plusieurs entreprises automobiles étrangères qui s'implantent en Inde sont contraintes de fermer provisoirement ou définitivement leur usine. La presse relate leurs difficultés en aval du montage de projet (exemple des problèmes de gestion du personnel, cf. cas des usines Maruti-Suzuki, Manesar, 2012 ; Toyota, Bangalore, 2014). Mais en réalité les problèmes sont bien plus divers et concernent plusieurs étapes du processus d'implantation (investissements, procédures administratives, confrontations avec les populations locales, fonctionnement et gestion de l'activité sur place). A ce propos, L.G Searle rend compte des doutes qu'exposent les promoteurs et investisseurs dans le secteur de l'immobilier et qui, dès l'amont du projet "retourne[nt]" dans leurs pays respectifs (SEARLE, 2014).

Un promoteur (*developer*) du Royaume-Uni m'a dit d'un ton pessimiste qu'il pensait que "la moitié des gars [d']ici" allait retourner aux États-Unis ou en Europe sans avoir investi. Je lui ai demandé pourquoi, et il m'a expliqué: "Eh bien, vous êtes un

projet en Inde et "repartent" (cf. entretien n°6, manager de Renault, 2013 in chap.3). Pour reprendre ses termes, s'il lui est "facile" de construire une usine, il est bien plus complexe d'inscrire son projet dans une "stratégie globale" (marketing, commerciales et politiques) (entretien n°5, manager de Renault, 2013 in chap.3) en vue de le rendre viable sur le long terme. Dans le chapitre 3, nous avons détaillé un ensemble d'éléments de cette stratégie (tisser des liens politiques et sociaux, respecter des normes de la hiérarchie administrative), qui sont utiles à l'entrepreneur et perçus, selon lui, comme étant essentiels. Ces variables stratégiques, calculées et anticipées, constituent de véritables enjeux que l'entrepreneur traitera en priorité, et cela au détriment de facteurs locaux et spécifiques au territoire concerné. En effet, d'autres priorités (que nous aborderons dans ce chapitre) existent et paraissent plus importantes aux yeux des acteurs du territoire. En quoi ces enjeux peuvent-ils contraindre ceux de l'entrepreneur et donc entraver la réalisation du projet ? Quels ont été les compromis réalisés sur place ?

L'objet de ce chapitre est de discuter des effets de la mise en œuvre concrète de l'usine sur les villages d'Oragadam et de Chennakupam. Pour cela, nous partirons du point de vue des acteurs du terrain (maître d'œuvre des constructions, habitants, propriétaires, fonctionnaires, élus). Nous décrirons l'arrivée des entrepreneurs et leur confrontation avec les réalités du terrain (I). Nous insisterons sur les imprévus, les "incertitudes" et les "détails idiots" (entretiens entrepreneurs et MOE, 2013), qui furent à la base des négociations sur place pour aboutir à la réalisation du projet. Puis, nous discuterons de la transformation des sols et de leurs usages (II) à travers les récits et le bouleversement des pratiques des habitants.

gestionnaire de cinq fonds et vous avez 500 millions de dollars à dépenser - il est beaucoup plus facile, n'est-ce pas, quand un mec vient à vous avec un portefeuille équilibré pour New York ou Londres ? Vous pouvez conclure l'affaire le lundi après-midi [même alors qu']il vous faudrait 10 ans pour investir cet argent en Inde ".

(SEARLE, 2014, p. 68).

I. La découverte d'un lieu à industrialiser : quelles ressources et pour qui ?

Dans le cadre de l'implantation de l'usine, il est prévu que le gouvernement livre aux entreprises un terrain libre de toute occupation et donc disposé à recevoir le chantier. Ce terrain de la catégorie "non-productifs" (cf. productivité des terres, chap. 2), allait être le lieu d'une production "unique" (Manager Renault, 2013) et assurerait conférerait une visibilité internationale à la production automobile de Chennai. Cependant, et d'un tout autre point de vue, ce lieu ne formait pas un ensemble homogène disponible (ex: parcelle en friche ou inutilisée, unité foncière) mais était une partie d'un ensemble de villages comprenant des habitations, des écoles, des commerces, des champs cultivés...en somme, un lieu de vie pour 1900 personnes (données du *President Panchayat*, 2013). C'est ce que comprit le maître d'œuvre chargé de la construction de l'usine, une fois arrivé sur les lieux. Nous décrivons cet ensemble de parcelles et leur gestion à travers le discours du maître d'œuvre qui découvre les lieux pour la première fois et doit s'y adapter pour mener à bien son projet : construire une usine sur 250 ha.

1. La mise en œuvre d'une SEZ au sein d'un parc industriel international : quelles contraintes ?

1.1 Les plans masses constamment redessinés en fonction des implantations existantes.

Le parc de SIPCOT s'étend sur plus de 1 500 ha (3 600 acres, d'après entretien avec un agent de SIPCOT, 2013) et accueille divers entreprises (cf. Figure 13, p. 126 in Chap. 2) dont des constructeurs automobiles étrangers tels que Renault et Nissan, un laboratoire d'ingénierie automobile qui traite des questions d'homologations et teste les véhicules : le *Global Automotive Research Center* (GARC), des usines de pièces automobiles et autres sous-traitants. Le projet a commencé dans les années 2000 et en 2013, étaient implantées 130 entreprises, dont 15 Zones Economique Spéciales - SEZ (entretien agent de SIPCOT, 2013).

Plusieurs SEZ et autres entreprises ont sollicité l'assistance de l'Etat régional dans l'élaboration de leur implantation (cf. politique du "guichet unique" via les agences para-publiques pour la mise en œuvre des implantations industrielles, chap. 1. III-2). L'ensemble des *villages panchayats* d'Oragadam et de Chennakupam est intégré dans le parc industriel nommé *SIPCOT Growth Center Oragadam* (cf. Illustration 22, p. 300).

arrivée un site non conforme aux plans de départ et des terrains qui n'avaient pas encore été acquis par SIPCOT.

Premièrement, le terrain s'avérait être plus petit que le définissaient les plans envoyés par le géomètre de SIPCOT.

Ils s'étaient trompés ! Ils avaient dessinés plus grand qu'il n'était en réalité. Au tout début, on avait essayé de superposer les plans qu'ils avaient envoyés avec [ceux disponibles sur] *Google maps* mais, c'était plus grand d'au moins 10% [...]. La question était de savoir qui avait raison ? Est-ce que c'était le géomètre de SIPCOT ou est-ce que c'était *Google* ? Malheureusement, c'était *Google* qui avait raison.

Maître d'œuvre de Renault (n°3), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Deuxièmement, plusieurs propriétaires étaient encore présents sur les lieux et les acquisitions se faisaient ponctuellement, "au fur et à mesure" (cf. entretien Moe n°4) et cela malgré la présence du maître d'œuvre qui observait et attendait la libération des terrains pour construire son usine (cf. chap. 7 où nous détaillerons les expropriations).

Moi, je suis arrivé en décembre 2007, [tout] a commencé en 2008. L'acquisition du terrain a été vachement long...parce que tout ça c'était plein de toutes petites surfaces, c'était des centaines de propriétaires avec chacun un lopin de terrain grand comme la moitié de la piscine²²⁷ ! [...] Et pendant tout le temps où j'y étais, on apprenait au fur et à mesure qu'on avait telle surface, telle surface...

Maître d'œuvre de Renault (n°4), Tamil Nadu, 19/05/2013.

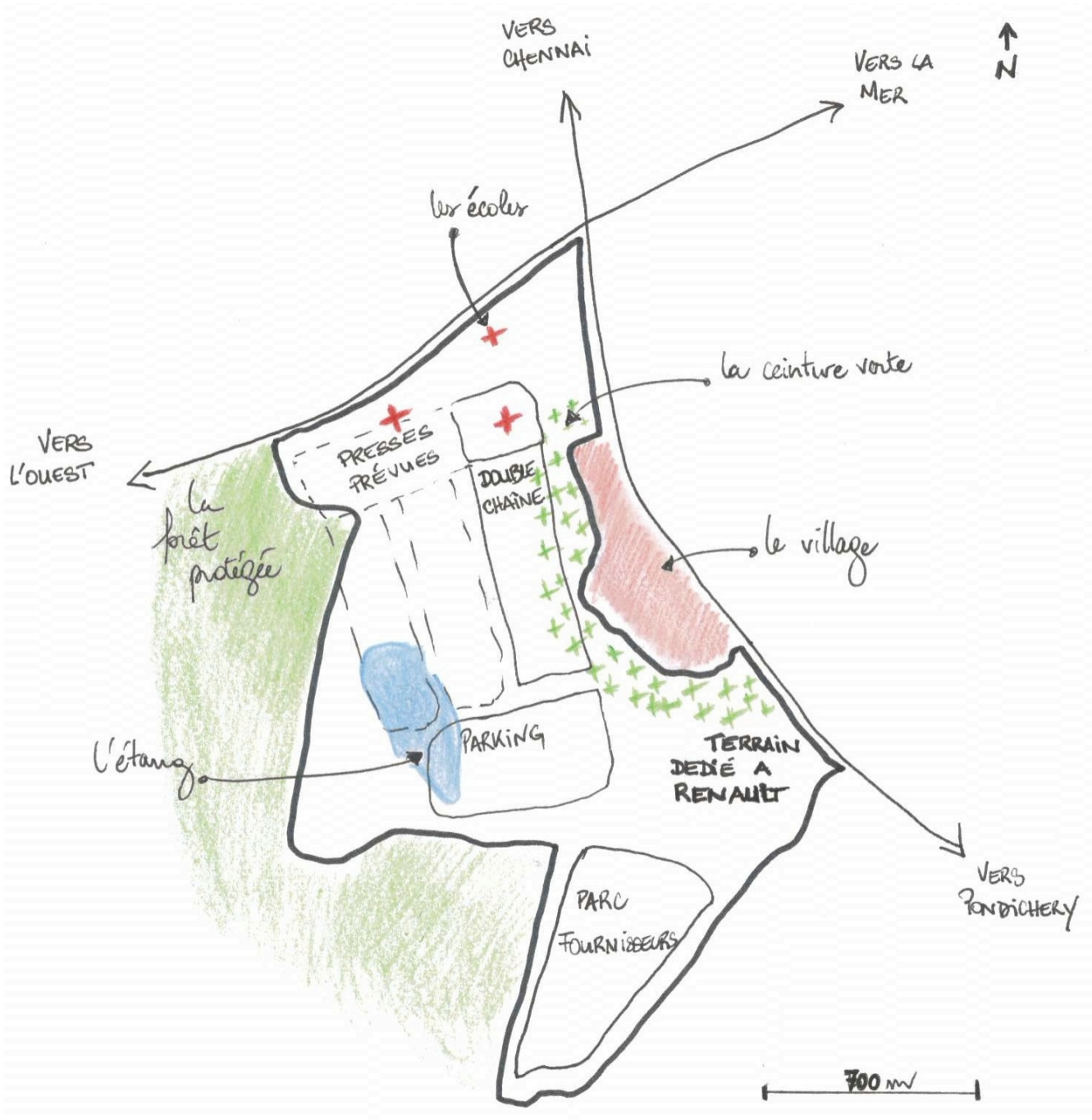
Ce n'est qu'une fois sur place que l'architecte a dû réadapter son "plan masse" en fonction des mesures effectives du terrain. Nous lui avons demandé de nous décrire le terrain et les prévisions qu'il a pu faire pour établir malgré tout l'usine.

1.2 Les plans masses constamment redessinés en vue de l'annulation d'implantation.

Le départ de Mahindra eut plusieurs conséquences : il entraîna le retard des collaborations et notamment la modification des procédures administratives (ex: seconde signature du MoU) et entrava les équipements qui devaient s'y construire sans, cependant, changer le périmètre du site. L'architecte décida de discuter de l'aménagement de l'espace par un croquis (cf. Illustration 23, p. 302).

²²⁷ piscine présente sur le lieu de l'entretien.

Illustration 23 : Plan masse de l'usine Renault-Nissan, Oragadam.



Source : Croquis réalisé à partir de celui dessiné par le maître d'œuvre chargé de la construction des usines. Réalisation R. de FLORE, 2014.

Donc le terrain est comme ça, là c'est le petit village (cf. centre habité de Oragadam) et tout ça, ça sert pas trop si vous voulez (terrains inutilisés par les entrepreneurs), ..on a fait 60 plans masses...une horreur ! (sourire). En haut, c'est un bâtiment avec les presses, avec plusieurs phases. Ce bâtiment, il grandit comme ça, (construction et agrandissement vers l'ouest). Donc au début, ils [avaient prévu] des presses, trois grandes usines et deux chaînes [de production], à l'intérieur de chaque usine. Les presses étaient en commun, et ça (les chaînes) dispatché le long du terrain... bon je ne

me rappelle plus lequel était Renault, Nissan et Mahindra, mais il devait y avoir une [double chaîne pour] Renault, pour Nissan... et finalement... il y a une chaîne [pour] Nissan et une chaîne [pour] Renault.

Et après quand les voitures sont finies, elles vont dans d'énormes, des gigantesques parkings là, immenses dans lesquels on stock à l'extérieur.

Maître d'œuvre de Renault (n°5), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Ici, le maître d'œuvre nous décrit les équipements et les constructions nécessaires pour la mise en œuvre d'une usine automobile : un bâtiment de presse, une usine comprenant des chaînes de production, un parking recevant les véhicules assemblés. Il nous précise que dans le cadre de ce projet, trois entreprises étaient initialement concernées et devaient partager ces équipements (Mahindra-Nissan-Renault). Les plans masses initiaux comprenaient alors un bâtiment de presse plus grand (pointillés sur le croquis), trois usines et six chaînes de productions. Ensuite, des fournisseurs sont venus s'installer au sud des constructions pour approvisionner directement l'usine (parc fournisseurs sur le croquis). Seul un bâtiment de presse et deux chaînes de production ont été construits pour les groupes Renault et Nissan. Cela explique les surfaces à construire qui ne "ser[ven]t pas trop" (MOE, 2013) et que ce projet d'usine bénéficie d'un terrain plus étendu que prévu avec, par conséquent, des possibilités d'agrandissements (cf. Manager de Renault, n°9, 2013).

2. Le devenir des ressources communes sur le lieu d'implantation du parc.

2.1 La transformation des forêts et des réservoirs d'eau : quels enjeux ?

2.1.1 Les forêts protégées intégrées dans le projet.

Sur les plans initiaux, les trois usines et leurs chaînes de production dépassaient le périmètre. Les entrepreneurs ont donc négocié des parcelles de forêts (à gauche du projet) pour que l'ensemble des usines "rentr[ent]" dans le plan masse (entretien n°6). Finalement, une grande partie du terrain, initialement prévue pour accueillir les autres chaînes, n'est pas utilisée actuellement (cf. aussi entretien n°2, chapitre 3).

Comme les trois usines venaient là en ligne, quand on additionnait toutes les cotes (les mesures), ça [ne] passait plus à cause de cette espèce de coin qui rentre (limites parcellaires villageoises correspondant au début de la forêt protégée).

Finalement, ils ont négocié pour acquérir un petit bout de forêt (*Vadakkupattu reserved forest*), que l'on ne peut, normalement, pas toucher. Ils ont réussi à négocier

ce petit bout [...] et en compensation, ils ont dû acheter un autre terrain, limitrophe d'une autre forêt et, replanter [des arbres] pour reconstituer peut être deux fois la surface [achetée sur le terrain d'Oragadam].

Et ensuite, il y a eu une autre phase (phase II) où ils ont acquis..enfin ils n'ont pas vraiment acquis, c'était dédié au projet Renault-Nissan. Il y a eu ce petit bout qui a été rajouté et là, c'est ce qu'il appelle le parc fournisseur avec les petites usines, qui sont censées fournir, ce sont des sous-traitants de Renault (parc fournisseur).

Maître d'œuvre de Renault (n°6), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Comme nous l'avons précisé par ailleurs, l'agrandissement du terrain a été négocié et acté dans le MoU (cf. note 135, p. 162) malgré l'interdiction de construire sur les sites protégés telles que les forêts comprises dans les *Objectionable Reserve Land* (cf. Chap. 3). Ces terres classées depuis l'époque coloniale britannique ne peuvent être ni vendues, ni utilisées. Dans la pratique, ces terres sont le foyer d'animaux (ex: paon) et sont peu fréquentées par les habitants qui y passent parfois pour y récolter du bois sur les espaces limitrophes au village. Les jeunes hommes s'y retrouvent de temps à autre, à l'abri des regards, pour se divertir (ex: alcools, jeux d'argents). L'acquisition de ces terres n'a pas fait l'objet d'un débat particulier auprès des habitants, comme cela a pu être le cas pour d'autres projets au TN ou dans d'autres Etats (cf. conflits dans l'Etat du Karnataka, de FLORE, MOPPERT, 2014²²⁸; cf. conflits dans le cadre de l'implantation d'usines dans le Parc de SIPCOT à *Thervoy Kandigai Village Panchayat*, Etat du Tamil Nadu, 2007²²⁹).

²²⁸ Cas de l'implantation de la ligne haute tension de 400KW reliant Mysore (Karnataka) à Kozhikode (Kerala) pour distribuer l'énergie produite dans la centrale nucléaire de Kaiga. La Power Grid Corporation of India Ltd (PGCIL), une agence du gouvernement central a été chargée de la mise en œuvre du projet dont les travaux ont démarré en 2005 et devaient se terminer en 2007. Sur 155 km, 55km ont été mis en attente car ils concernaient des forêts réservées, des plantations de café et des rizières. Plusieurs associations du Kodagu se sont mobilisées et ont demandé une révision du tracé. Finalement, ce projet fut autorisé en août 2014 lors des élections du Premier Ministre Modi. (cf. recherches de B. Moppert).

²²⁹ Implantation des usines : Michelin (*Michelin India Tamil Nadu Tyres*, entreprise française de production de pneus), *Hunter Douglas* (entreprise allemande produisant des accessoires en aluminium), *Harsha Float Glass* et *Harsha Exito Engineering Private Limited* (entreprise indienne intervenant dans le secteur du pétrole et du gaz) sur 450 ha de terrains dans le cadre du parc industriel de SIPCOT à 40 km au nord de Chennai. Conflits dans lequel la population revendiquait l'utilisation de terres communes : *Meikkal Poramboke land* ou *grazing land*, et pour lequel un rapport du Madras Institute of Development Studies (MIDS) dévoile que " les industries [qui s'implanteront] auront un sérieux impact sur le fonctionnement de ces villages, les terres, agricoles, les moyens de subsistance, le milieu socioculturel et surtout [cela provoquera la] dégradation de l'environnement et l'appauvrissement des eaux souterraines" (*The New Indian Express*, 2012).

Cela est significatif de la particularité des conflits fonciers qui ne sont pas liés au statut des sols (forêt, privé, public) mais bien aux usages qui en sont fait (utilisation commune, quotidienne, ressources), aux autorités qui en assurent la gestion (*President Panchayat, Environment and Forest Department du Tamil Nadu Control Board - TNCB*) et aux priorités des habitants (cf. diversité des types de forêts protégées et des conflits qui y sont liés, *ibid*).

Les entrepreneurs n'ont pas obtenu l'ensemble des forêts mais pensent qu'ils peuvent solliciter de nouveau le gouvernement s'ils prévoient d'agrandir leur activité.

Si on veut s'agrandir, [il] y a encore un coin près du *forest land (reserved forest)* mais bon c'est classifié,

// D'ailleurs, l'Etat nous en doit un bout de 20 ha.

On pourra s'étendre par-là, [il n'] y a pas de village, [il n'] y a pas d'industrie, c'est du *bush* (buissons) de cette hauteur là... On peut prendre de la forêt là, si l'on s'engage à faire le double ailleurs.

Manager de Renault (n°9), Chennai, 10/05/2013.

2.1.2 Les réservoirs d'eau déplacés hors du périmètre du projet.

En plus de la réserve forestière, des réservoirs d'eau (*Eri*)²³⁰ ont dû être déplacés pour permettre la construction de l'usine. Contrairement aux forêts, les *Eri* sont utilisés quotidiennement par les habitants d'Oragadam et de Chennakupam (d'après entretiens habitants, 2013). Certains y pêchent et y amènent leur bétail, d'autres arrosent leur jardin (ou leur terre agricole : irrigation des *dry land*) en prélevant l'eau par des canaux (cf. Illustration 24, p. 306).

²³⁰ Les *Eri* sont des réservoirs d'eau créés en vue de collecter les eaux de pluie (cf. Tableau 6, p. 192 et p.203) et d'irriguer les terres sèches (*Punjai Land*) au moyen de canaux. Ils sont entretenus par les habitants dans le cadre des travaux du NREGA et sont gérés différemment selon leur superficie et leurs rôles. Les petits réservoirs destinés aux cultures des habitants sont généralement gérés par les élus du village (*President Panchayat*) tandis que les barrages, canaux, grands bassins d'irrigation sont administrés par les agents du *Public Work Department* du GoTN (Service des travaux public du TN dépendant d'un des plus anciens ministères créés par les Britanniques en 1820).

Illustration 24 : Réservoir d'eau (Eri) à Siruseri.



Source : Cliché de R. de FLORE, 2013.

Le Eri est également le lieu d'offices religieux (ex : cérémonie du mariage) ou encore peut être utilisé pour l'hygiène quotidienne (se baigner, laver son linge).

L'architecte chargé de superviser la construction de l'usine s'est rendu compte de leur utilisation sur place. Il nous explique le déplacement de ces réservoirs.

Et là sur le terrain,[...] il y avait des bassins, toute cette partie-là c'était un bassin, avec des terres qui appartenaient au gouvernement mais avec un usage public. Donc les gens, en avait l'usage...usage de l'eau, [et pour] faire paître les animaux,...tout ça.

Donc on a dû déplacer aussi ces bassins et les reconstituer dans le sud...Enfin... où on voulait en fait.

Donc on a décidé de les mettre évidemment au point bas de l'usine. [Il y avait] plein de petits canaux qui amenaient l'eau dans les bassins donc il a fallu tout reconstituer mais enfin, évidemment en cohérence avec l'aménagement du plan de l'usine.

Maître d'œuvre de Renault (n°7), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Ces réservoirs constituent des terres protégées et c'est donc en appliquant la réglementation du TN que le maître d'œuvre a dû "reconstituer" l'ensemble des "bassins" (cf. exemple d'un comblement de réservoir, Illustration 25, p. 308). Néanmoins, le lieu de reconstitution n'a pas été choisi en fonction de la structure

initiale dans laquelle s'organisaient les villageois (disposition des terres habitées et des terres agricoles) et de l'utilisation que les habitants pouvaient en avoir mais, "en cohérence avec l'aménagement" de leur usine²³¹. Cet exemple témoigne bien que les entrepreneurs doivent gérer des situations qu'ils n'avaient pas anticipées et dont ils n'étaient pas conscients à leur arrivée.

En janvier 2011, la Cour Suprême de Justice de l'Inde rend une décision en faveur de la protection des réservoirs. Celle-ci fait suite à l'appel de M. J. Singh qui souhaitait conserver son bâtiment construit sur des terres communes dans un village de l'Etat du *Punjab*²³². Cet appel a été rejeté et la Cour de Justice interpella les autres Etats de l'Inde à en faire de même.

Avant de conclure [sur cet appel], nous donnons des directives à tous les gouvernements de l'État du pays dans lesquelles ils devraient mettre en œuvre des programmes (*schemes*) pour l'éviction des occupants illégaux / non autorisés de *Gram Sabha / gram panchayat / Poramboke / terres Shamlat* [car] ceux-ci doivent être restaurés au *Gram Sabha / gram panchayat* pour l'utilisation commune [destinée aux] villageois du village.

Pour ce faire, les Secrétaires en chef de tous les gouvernements des États / Territoires de l'Union en Inde sont amenés à faire le nécessaire, en prenant l'aide d'autres officiers supérieurs des gouvernements. Le dit programme devra prévoir l'expulsion rapide de tels occupants illégaux, après leur avoir donné un avis d'expulsion et accordé un délai d'audition (*hearing*). [En aucun cas], la longue [période] d'occupation ou l'importante somme dépensée dans l'édification des constructions [voire encore] les relations politiques ne doivent être traitées comme des justifications pour fermer les yeux sur cet acte illégal ou pour la régularisation de la possession illégale. La régularisation ne devrait être autorisée que dans des cas exceptionnels comme par exemple [lorsque] le bail a été accordé sous une notification du gouvernement au "sans terre travailleurs" (*Landless labourers*) ou aux membres des *Scheduled Castes / Scheduled Tribes*, ou [encore lorsque] se situe une école, un dispensaire ou tout autre construction d'utilité publique sur le terrain.

Décision de justice de la Cour suprême de Justice de l'Inde dans le cadre de l'Appel de Jagpal Singh contre l'Etat du Punjab, le 28 Janvier 2011.

Même si les contraintes imposées par le gouvernement sont appliquées par les nouveaux utilisateurs des sols, le déplacement et la reconstruction des sites ne sont

²³¹ N'ayant pas pu accéder au site, nous ne savons pas dans quelle mesure ces bassins ont été reconstitués et si des canaux ont été aménagés pour irriguer les terres agricoles existantes.

²³² Appel de Jagpal Singh contre l'Etat du Punjab, le 28 Janvier 2011, <http://indiankanoon.org/doc/1692607/>, consulté le 11/09/2015.

pas forcément en cohérence avec les activités des habitants et les représentations qu'ils se font de ces ressources.

Illustration 25 : Comblement d'un réservoir d'eau (*Eri*) dans le cadre de l'implantation de constructions (*Siruseri SIPCOT park*).



Source : Extrait du film représentant le comblement d'un réservoir d'eau situé au sein du parc de SIPCOT à Siruseri, R. de FLORE, 2013.

Pour O. Aubriot, qui étudie la mise en œuvre des systèmes d'irrigation par les riziculteurs de la région du Népal Central, l'eau n'est pas simplement une ressource rare qu'il faudrait gérer de façon économe. En analysant les représentations des acteurs et le sens que ces derniers confèrent à l'eau, l'auteure explique que des "facteurs sociaux, socio-économiques et politiques" guident et orientent la gestion de cette ressource. Ainsi, la distribution en eau ne dépend pas uniquement d'un système d'irrigation qui limiterait les pertes et les infiltrations, puisqu'elle peut "refléter la logique d'organisation d'une société" et faire l'objet de "rapports de force, de négociations, de prises de décision et de compromis" (AUBRIOT, 2004, p. 14).

Par ailleurs, cela n'est pas spécifique à l'eau puisque comme nous l'avons décrit dans les chapitres précédents l'usage des terres privées agricoles dépend d'une gestion collective entre groupement d'agriculteurs, de l'autorité du *president*

panchayat et d'accords fixés avec les employés ou les castes inférieures qui peuvent user d'un droit de passage sur ces terres privées. M. Gaborieau a mis en évidence la structuration de la société par castes puis par lignages patrilineaires (générations de père en fils) dans lequel s'exercent des rapports de pouvoirs dans la gestion des terres à bâtir, cultivées et les terres communes en Asie du Sud (cf. travaux de M. GABORIEAU, 1978).

C'est pourquoi le déplacement de ces terrains à cultiver, de ces logements et réservoirs est loin d'être qu'une simple question de déménagements d'activités à réorganiser mais engage des restructurations sociales et politiques plus profondes.

2.2 La reconstruction de maisons et d'une école : quels engagements de l'Etat et des entreprises ?

2.2.1 Le parti pris de Renault : s'engager dans la reconstruction des bâtiments.

Plusieurs écoles se situaient sur le lieu d'implantation de l'usine. Elles ont toutes été détruites à divers moment de la construction et cela même "le jour de l'ouverture de l'usine" (MOE Renault, n°8, 2013).

Juste devant l'entrée de l'usine, il y avait une petite école et [le manager de Renault] m'a dit qu'ils avaient réussi à la raser le jour de l'ouverture de l'usine. Donc, on a fait tout le chantier avec l'école, les enfants dedans et tout.

Je [ne] vivais pas, je me disais un jour on va avoir un gamin sous une pelleteuse ! //

En compensation, on a construit une dizaine de maisons, des petites maisons du genre tsunami vous voyez ? Et puis, une école. Et l'école quand moi je suis parti n'était pas terminée, c'était loin d'être terminé...C'est terminé maintenant ? L'école en cercle ?

Avant, il y avait des petites écoles privées, des gens qui ont dû être indemnisés finalement ..et une école publique a été construite.

Pour la construction de ces bâtiments on a pris un architecte. On a fait comme un petit concours...on a fait les choses au mieux qu'on pouvait avec un type... mais maintenant je ne sais pas quelle tronche ça a.

Maître d'œuvre de Renault (n°8), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Dans son discours, le maître d'œuvre précise implicitement que la destruction des écoles s'est faite difficilement puisqu'une d'entre elles était encore active lors de "l'ouverture de l'usine" (entretien MOE n° 8). La reconstruction s'est étalée sur le temps car les entrepreneurs ont fait appel à un prestataire extérieur ("concours", entretien MOE n° 8) et la mise en service fut également longue car le MOE n'a pas vu la

fin du chantier à son départ (2010). Cela suppose donc que l'ensemble des enfants est resté plusieurs mois sans équipements disponibles pour recevoir leurs enseignements.²³³

Pour le manager de Renault, cette nouvelle école est "plus moderne" (cf. Illustration 26, p. 310) par son architecture et remplace favorablement les anciennes qu'il conçoit comme "illégales" (entretien manager de Renault n°10, 2013).

Illustration 26 : Ecole reconstruite par les entrepreneurs (Oragadam).



Source : Ecole publique (âges des enfants scolarisés : de 3 à 14 ans), cliché R. de FLORE, 2012.

On a construit quelques dizaines de maisons. Y'avait une école sur le terrain, on l'a relocalisée à une autre échelle, plus grande, plus moderne. Vous savez le bâtiment circulaire !

Y'avait une école avant...y'avait plusieurs écoles...la majorité illégales...C'est l'Inde ! Pour l'école publique, dès le début, on s'est dit on s'engage, on la relocalise. On a dit à l'Etat, donnez-nous le terrain et on reconstruira une école.

Manager de Renault (n°10), Chennai, 10/05/2013.

C'est donc parallèlement au chantier de l'usine que les entrepreneurs ont construit l'école publique et les maisons sur des terrains mis à disposition par l'Etat. De toute évidence, ceci n'avait pas été prévu dans les plans initiaux. Le manager se dit

²³³ Malgré nos enquêtes, nous ne savons pas si les anciens enseignants ont été recrutés dans cette nouvelle structure, si de nouvelles écoles se sont spontanément ré-ouvertes (écoles privées) et n'avons pas de données concernant la réintégration de l'ensemble des classes précédentes existantes (écoles privées) à l'unique école publique.

"engagé" car il a été convenu que l'école et les maisons seraient construites dans le cadre des Responsabilités Sociétales des Entreprises (RSE, appelée en Inde *Corporate Social Responsibility*²³⁴) (manager de Renault n°11, 2013).

On avait deux manières de faire : l'Etat expulsait et on en parlait pas ou [alors le faire] dans le cadre de nos *Corporate Social Responsibility* (Responsabilité Sociale des Entreprises - RSE). On s'est dit non, on va aussi aider [et faire passer dans les RSE].

(*Il réfléchit*) Qu'est-ce qu'on a fait d'autre ? Des détails idiots mais qui, en Inde ont de la valeur. On a construit plusieurs dizaines de toilettes pour le village.

Manager de Renault (n°11), Chennai, 10/05/2013.

Selon le manager, cette initiative a été réfléchiée et non imposée par les fonctionnaires de l'agence SIPCOT ou par le Ministère de l'Industrie (M. X). Ils avaient le choix ("On avait deux manières de faire"). Ils ont préféré le faire dans le cadre de leur RSE ("On va aussi aider"). Ils ont donc reconstruit l'école ainsi que des maisons uniquement pour les familles, qui logeaient sur des terres publiques et pouvaient justifier d'un titre d'occupation (*free patta*, factures). Ces nouvelles maisons sont d'environ 10 m² chacune n'ont pas été conçues pour héberger les familles nombreuses ou les personnes hébergeant leurs aînés. Construites en ligne, elles sont déconnectées du centre villageois existant (de l'autre côté de la voie rapide - SH 57).

²³⁴ Plusieurs institutions mondiales telles que l'ONU (2000), l'OCDE (1976), la commission Européenne (2011), définissent les Responsabilités Sociales des Entreprises. En 2010, La norme internationale ISO 26000, définit la responsabilité sociale comme la capacité à "identifier et accepter la responsabilité des conséquences de leurs décisions et de leurs activités sur la société et l'environnement par un comportement transparent et éthique qui contribue au développement durable, y compris la santé et le bien-être de la société; prend en compte les attentes des parties prenantes; est en conformité avec le droit applicable et conforme aux normes internationales de comportement, et est intégré dans toute l'organisation (entreprise) et pratiquées dans ses relations ". Source : <http://www.diplomatie.gouv.fr>, consulté le 07/07/2015.

Illustration 27 : maisons reconstruites par les entrepreneurs (Oragadam, 2013).



Source : Maisons comprenant une pièce de moins de 10 m² et un toit terrasse. Cliché de R. de FLORE, 2012.

2.2.2 La valorisation foncière et sociale par le déplacement et la reconstruction ?

Le manager de Renault part ici du principe que les constructions nouvellement créées sont plus performantes que celles existantes précédemment. Position qu'il étaye par l'exemple de la nouvelle école qui accueillera plus d'enfants et leur permettra d'avoir des cours dans le cadre du système public. Cette vision rejoint très nettement celle des agences parapubliques, telles que SIPCOT, qui souhaitent transformer ces sols (terrains non bâtis, réservoirs d'eau, espaces communs destinés aux pâturages...) et ces activités (logements individuels, écoles, petits commerces de proximité). Leur but est de les rendre plus productifs et performants avec notamment des activités commerciales ayant une zone de chalandise allant au-delà des localités voire hors Inde (SEZ), atteindre une densité de logements haut-de-gamme plus

importante et de créer de meilleures infrastructures. Toutes ces activités contribueraient à une valorisation sociale et économique de ces sols puisque de nouvelles populations plus aisées s'installent sur ces espaces équipés et dont l'image aura évolué, passant de villages inconnus à des territoires de notoriété internationale, avec des prix du foncier qui augmentent.

La mise en productivité des terres communes, et particulièrement celles non cultivées à l'instar des *WasteLands (Uncultivated Common Property Land*, définit par LOCKE, 1680/2011 in BAKA, 2013), font débat dans la littérature académique en Inde comme ailleurs dans les pays Emergents car elles sont identifiées comme vides ou inutilisées. J. Baka qui, étudie la conversion récente de ces terres au profit d'activités agricoles intensive (production de biocarburants, années 2000) au TN, rend compte de la vision des acteurs publics initiant ces programmes. L'auteure compare ces conversions à large échelle aux raisonnements que tenaient les administrateurs britanniques, qui d'ailleurs sont à l'initiative de la catégorie des *Waste Lands*²³⁵.

Le concept de *Waste land* contient également une dimension morale. Locke postule que la propriété est un droit naturel conféré par Dieu (LOCKE, 1680/2011) : perdre la terre est donc immoral (GIDWANI, 1992). Un tel raisonnement imprègne les registres des documents coloniaux indiens, qui dressent un portrait des indiens comme étant inférieurs aux colons britanniques, à cause de leur manque de droits sur la propriété privée (GIDWANI, 1992).

Le même concept a été utilisé pour diviser les indiens au cours du lancement de la politique forestière coloniale (WHITEHEAD, 2010). Les propriétaires fonciers, généralement issus des hautes castes, ont été considérés comme "civilisés" tandis que les utilisateurs des *Waste Lands*, généralement issus des castes inférieures (ST), ont été considérés comme "sauvages" [...]

Ce principe est à la base même du programme de développement des *Waste Land* en Inde, qui commence à l'époque coloniale et persiste encore à ce jour.

in BAKA, 2013, p. 411-412.

C'est dans ce contexte que les agences et les entrepreneurs perçoivent les déplacements et les relocalisations. Pour eux, les nouveaux terrains alloués aux

²³⁵ Selon J. Baka, il existe deux types de classifications pour les *Waste Lands*, celle des *Nine Fold Classification* du Ministère de l'agriculture qui comprend des terres cultivées et non cultivées, et celle du *Waste Land Atlas of India* du Ministère du développement rural. Cette seconde catégorie de *Waste Lands* comprend les ravines, les plateaux, les terres marécageuses, les sols alcalins, les zones de cultures alternées, les terres forestières sous utilisées, les zones de pâtures, les terres dégradées par les plantations, les dunes de sables, les mines, terres rocailleuses et les pentes raides (*Classification du Department of Land Resources, Ministry of Rural Development of India*, données de 2000).

populations déplacées, l'attribution de leurs nouveaux logements et la reconstruction de nouveaux équipements (toilettes, écoles etc) sont de réelles opportunités ; grâce à eux, ces populations bénéficient d'un nouveau bien ou de meilleurs services plus valorisables économiquement sur le marché (terrains et logements plus chers que leurs résidences précédentes) et socialement (école plus "moderne"). Cependant, et comme le souligne ironiquement T. C. Bisht, "si la relocalisation n'était [qu']une préoccupation économique, on peut supposer que les populations auraient accepté avec joie l'offre de relogement" (BISHT, 2011, p. 250). Dans son analyse des déplacements suite à la construction d'un barrage (Cas du *Tehri dam project*, Etat de l'Uttarakhand, Nord de l'Inde), l'auteur montre que la "non-volonté de se déplacer" (*involuntary attitude towards displacement*) n'est pas qu'une question d'ordre économique, puisqu'au-delà de perdre ou de gagner de l'argent, les individus sont liés aux lieux sur lesquels ils avaient leurs activités économiques, de loisirs, religieuses et familiales, soit restent "attach[és]" aux lieux qu'ils perçoivent comme "ancestraux (*pitrabhumi*)" et aux "lieux de naissance (*janmabhumi*)" (*ibid*). A cela, nous ajouterons même que cela est valable dans les cas de déplacements volontaires dans lesquelles les ventes ne sont pas forcément réalisées dans le cadre de transactions rentables (cf. M. Ku, volonté de marier sa sœur).

Conclusion : Les terres communes : des modifications architecturales aux transformations des ressources.

Dans cette partie, les descriptions du maître d'œuvre, responsable du chantier de construction, dévoilent plusieurs imprévus ou éléments auxquels il ne s'attendait pas en arrivant sur le terrain. Tout au long du chantier, ses réflexions et décisions oscillent constamment entre pragmatisme (ex: faire un chantier cohérent, entretien n°7), peur et appréhension (ex: présences d'enfants, entretien n°8), incompréhension (ex: "*bathroom*, je ne comprenais pas", entretien n°9), fatalisme et résignation (ex: espaces inutilisés, entretien n°5). En somme, il agit dans l'incertitude. Il fera ses choix en veillant à respecter son calendrier, à entrer dans ses coûts et à préserver son but qui est de répondre à sa commande. Mais, ses observations et son contact direct avec la population lui fera prendre conscience des réalités préexistantes (usage des sols, présences de lieux d'habitations).

L'usage des ressources décrit dans cette partie expose l'activité d'individus sur des terres publiques qui partagent un certain nombre d'intérêts (même métier, même caste) ou les négocient en fonction de préoccupations diverses (situations sociales différentes). Ces relations qui s'exercent entre divers habitants au sein de ces villages font que la gestion des terres ne dépend pas uniquement des statuts juridiques qu'on leur attribue. Comme le soulignent V. Gidwani et A. Baviskar, les terres publiques ne sont qu'une "catégorie juridique" les différenciant de celle de "privées". Les terres communes (*commons*) quant à elle, "existent en tant que ressources dynamiques et collectives - une forme variée de la richesse sociale - régie par des usages émergents et constamment négociés, repoussant et échappant à la fixité du droit" (GIDWANI, BAVISKAR, 2011, p. 42). On attribue à ces sols des occupations légales puisqu'ils sont des "biens publics" que l'on peut diviser en deux catégories : les "terres communes écologiques (*ecological commons*) ", telles que l'air, les réservoirs d'eau, les zones humides, les décharges" et les "terres communes civiques (*civic commons*), telles que les rues et trottoirs, les espaces publics, les écoles publiques et les lieux de transits" (*ibid*). Néanmoins, ces espaces sont le lieu de bien d'autres activités et usages (lieux de

rencontres, de transactions, de fêtes, de travail) auxquels sont rattachés des images et des représentations.

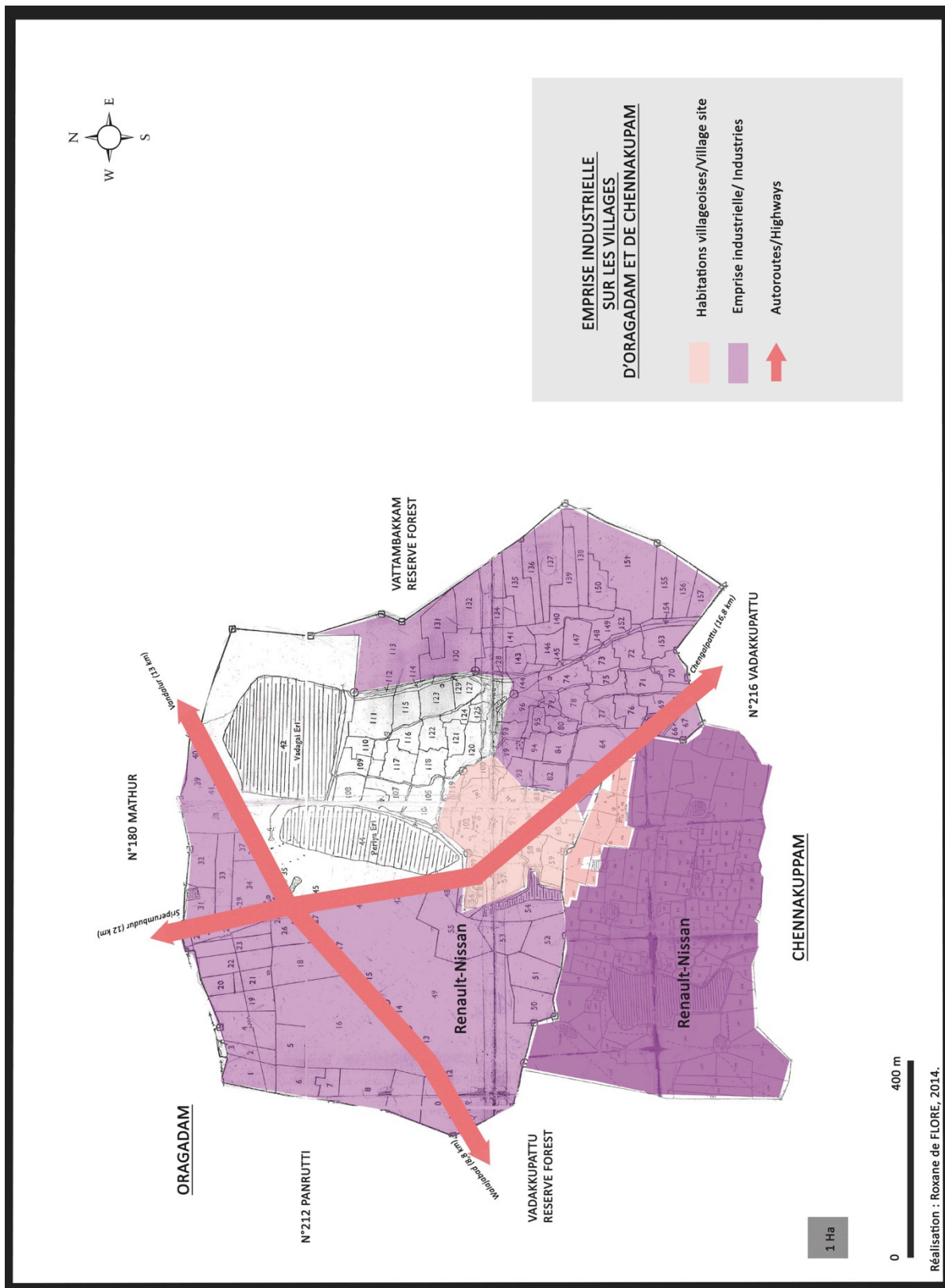
II. La découverte d'un lieu de vie : quels usages des sols ?

1. Les contraintes des agriculteurs : comment poursuivre ?

1.1 Une emprise industrielle cintrant les villages sur eux-mêmes.

Nous avons représenté l'emprise industrielle sur les villages concernés afin de mettre en évidence les terres attribuées au projet d'usine et afin d'identifier les contraintes et incompréhensions qu'évoquait le maître d'œuvre dans l'élaboration de son chantier. Le schéma simplifié ci-dessous situe le projet de Renault-Nissan (Cas d'étude, violet foncé) et délimite les deux *village panchayats* concernés par l'implantation des usines (limites administratives de Oragadam et de Chennakupam). Le centre, toujours habité (en rose clair), est délimité par les implantations industrielles (Renault-Nissan et leurs fournisseurs, à gauche et Daimler, à droite).

Figure 26 : Emprise industrielle sur les villages de Oragadam et de Chennakupam.



Source : Schéma réalisé à partir des plans cadastraux des villages, R. de FLORE, 2014.

Le centre villageois est dorénavant scindé en deux parties puisqu'une voie rapide le traverse (SH 57).

Illustration 28 : Voie rapide traversant les villages de Oragadam et de Chennakupam.

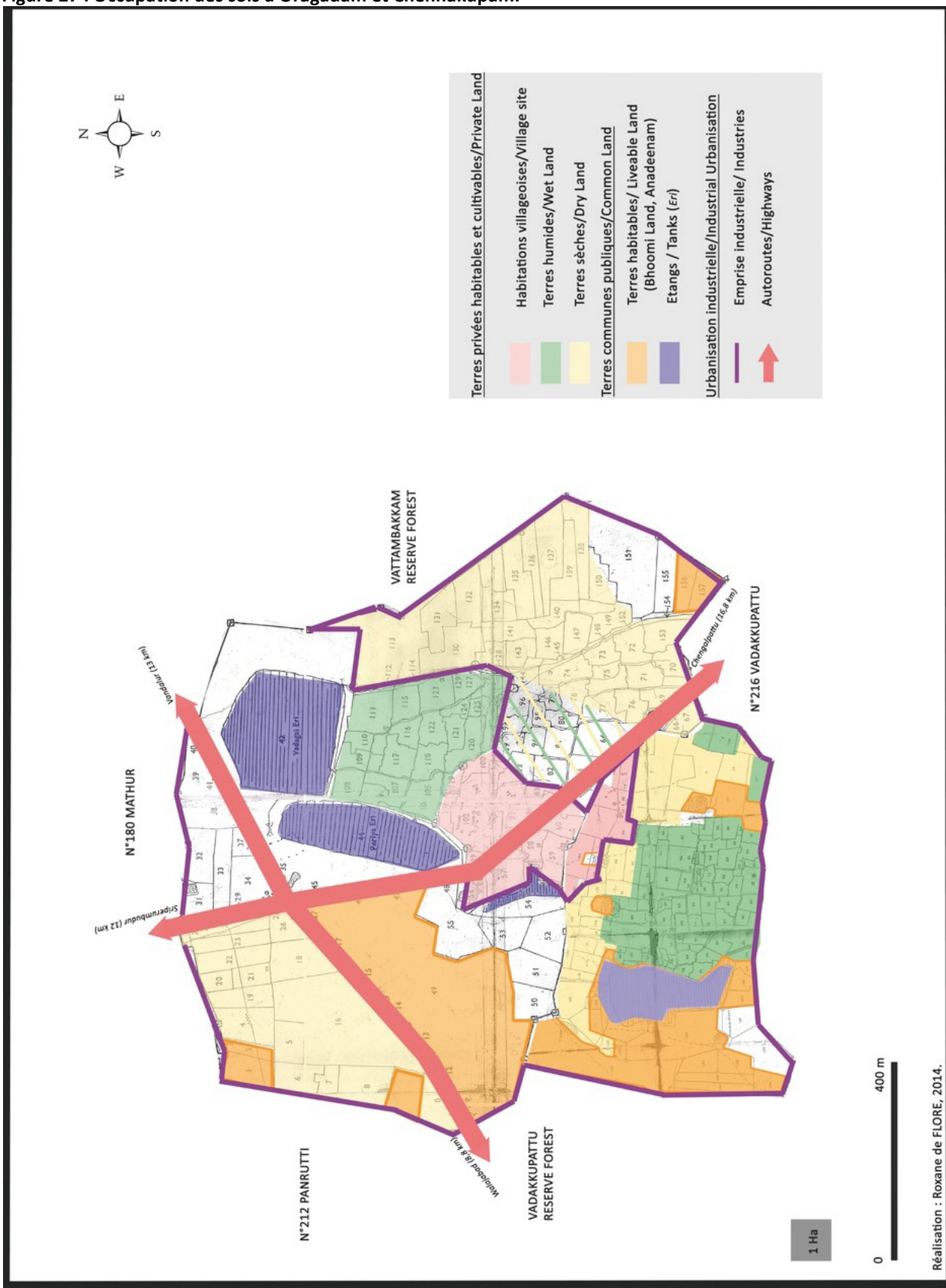


Source : A gauche, usine Renault-Nissan et à droite, réservoir d'eau situé près de l'usine Daimler. Route 2X2 voies (SH57). Cliché de R. de FLORE, 2012.

1.2 Réquisition des terres sèches puis humides contraignant l'utilisation des sols.

Afin de mieux rendre compte de l'étendue des terres concernées par le développement des usines, nous avons cartographié le village en situant les différents statuts des parcelles. Cette carte présente les terres privées ou communes habitables et cultivées dont jouissaient l'ensemble des villageois d'Oragadam et de Chennakupam.

Figure 27 : Occupation des sols à Oragadam et Chennakupam.



Source : Collage réalisé à partir des plans cadastraux des années 1990 des villages d'Oragadam et de Chennakupam. Données récoltées auprès des habitants et du VAO. Réalisation R. de FLORE, 2014.

La "ceinture verte" qu'évoquait l'architecte était en réalité un ensemble de terres sèches (*Dry Land*) et de réservoirs d'eau (*Eri*) entourant les habitations (habitations en rose au centre). Au-delà de ces terres, se situaient les terres humides (*Wet Land*) principalement utilisées pour la culture du riz, "activité principale des habitants" (*President Panchayat* de Oragadam, 2013). C'est véritablement dans les années 2007 que les acquisitions publiques de terres ont commencé. Quelques années plus tôt, l'agence SIPCOT avait réquisitionné avec une certaine "technique" (au sens de stratégie) plusieurs terres (*President Panchayat* de Oragadam, 2013). Selon le *President Panchayat*, ils commencèrent par acquérir et convertir les zones sèches²³⁶ et peu cultivées sur l'ensemble du village. De cette façon, les agriculteurs furent rapidement contraints par ces rachats ponctuels sur l'ensemble du territoire car ils devaient traverser les chantiers de construction pour accéder aux champs.

Avant 2007, ils avaient déjà pris toutes les terres ! [...] Ils ont commencé par acheter les terres sèches. Ils étaient conscients qu'ils allaient de cette façon ruiner l'agriculture [...]. Notre village se retrouve maintenant au centre de toutes les entreprises.

President Panchayat de Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

Plus de "400 hectares (1 000 acres)" ont été acquis de cette façon (*President Panchayat* de Oragadam, 2013), contraignant les agriculteurs à cesser progressivement leur activité.

De 2008 à 2012, nous avons eu beaucoup de problèmes. Les entreprises construisaient partout autour de nos terres. Les gens qui y travaillaient traversaient nos champs, cela devenait impossible de cultiver. Il me reste deux acres près de l'usine, mais je pense que je vais arrêter. Je plantais du riz, que je revendais à des acheteurs dans les villages alentours, de l'eucalyptus, des céréales comme le *ragi* (type de millet appelé *finger millet*) et de l'arachide aussi pour notre consommation personnelle.

M. Chik., habitant de Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

²³⁶ La politique industrielle de l'Etat du Tamil Nadu, rédigée en 2007, permet la conversion des terres sèches en zones industrielles car elle est prioritaire par rapport aux autres lois existantes précédemment (cf. Gouvernement of Tamil Nadu, (2007) "The Industrial Policy of 2007", Chennai, Industry Department). Ainsi les acquisitions et les conversions se font plus rapidement.

1.3 Une organisation collective qui perd progressivement de son dynamisme.

L'agriculture a progressivement cessé au sein du village. D'après nos entretiens, les agriculteurs encore en activité s'interrogent sur la viabilité de leurs exploitations actuelles bordées par les usines. M. Lak. nous raconte ses activités avant que les usines ne s'implantent : Ses "cinq acres" de terres constituaient son "héritage" familial et lui permettait d'exercer son activité professionnelle. Ses pratiques quotidiennes liées à l'agriculture, comme celles de ses collègues et voisins, rythmaient la vie du village.

J'ai 65 ans et cela fait 65 ans que j'habite ici, comme l'on fait mon père et son père avant lui. On a tous toujours vécu ici, c'est notre héritage (*poorvigam idam*). Je cultivais du riz, du *ragi*, de l'arachide et du *Kambu* type de millet appelé *pearl millet*). J'avais cinq acres de terres mais maintenant il ne me reste plus qu'un acre. J'avais des vaches aussi, j'en avais six mais je les ai toutes vendues car on ne peut plus les garder et les élever ici. Je les attachais juste ici (montre du doigt la cour de son voisin). Ce n'est pas chez moi, mais il me laissait les attacher là. [...] J'arrivais à 6 heures du matin aux champs, ma femme finissait ses tâches ménagères et me rejoignait vers 9h30. Puis l'on revenait vers 16h-17h. Dans ce temps-là, des ouvriers agricoles étaient avec nous dans les champs. On enlevait les mauvaises herbes, on arrosait les champs. Toute ma famille m'aidait (quatre filles et deux garçons). Pour enlever les herbes on prenait cinq ouvriers pendant 20 à 30 jours. Puis au moment des récoltes, nous engagions dix à quinze personnes [...] Nous ne leur payions pas avec de l'argent, nous leur donnions des produits de la récolte. Comme au temps des rois (*Raja Kalam*), nous avons gardé les coutumes d'échanges des produits et de services comme cela se faisait il y a 600 ans ! [...] Je me demande si je vais continuer le travail agricole. Il ne me reste qu'un acre et nous sommes trois frères à en être propriétaire. Je verrai bien quand la saison reprendra. Pour les cultures, je ferai en fonction de mes voisins, je cultiverai la même chose qu'eux pour que l'on puisse partager les ressources en eau et en fonction de la qualité des sols aussi. Nous n'avons pas d'organisation pour cela, mais chaque année nous nous voyons pour en discuter.

M. Lak., habitant d'Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

Comme M. Lak, les agriculteurs de hautes castes (ex: Naidu) s'organisaient entre eux pour les cultures, les récoltes en particulier et l'emploi des ouvriers. Ces individus de hautes castes, à l'instar des basses castes propriétaires fonciers, sont liés par leur caste et leur activité professionnelle et prennent généralement des décisions au sein de leur groupe en ce qui concerne la gestion des terres agricoles. Ce sont ces mêmes groupes, ainsi constitués autour de l'agriculture, qui se sont dans un premier temps réunis pour discuter et débattre des expropriations à venir dans le cadre du projet d'usine. Néanmoins, et comme nous le verrons dans le chapitre suivant, ces groupes ne sont pas restés fixes dans la constitution des alliances entre acteurs.

2. Les contraintes des logements : où aller et comment ?

2.1 Le déplacement des familles de l'autre côté de la voie rapide.

Au-delà des espaces privés, des terres publiques étaient cultivées et habitées par des familles. Parmi ces terres se trouvaient des *Bhoomidhan Land*²³⁷, gérées et attribuées par le *Bhhoodhan Board* (entité déconcentrée du gouvernement du TN) et des *poramboke* gérées par le *President Panchayat*²³⁸. Les personnes y habitant avec un titre d'occupation ou ayant pu justifier de leur occupation (factures, attestations d'occupation du *President Panchayat*, *B-Memo*: amende pour occupation illégale délivrée par les services du GoTN) ont pu être relogées dans les maisons reconstruites²³⁹.

Aujourd'hui, peu de familles sont restées dans les maisons reconstruites. La majorité d'entre elles les ont mises en location (environ 10 maisons louées sur un quota de 16 maisons construites). Parmi les foyers rencontrés²⁴⁰, un couple de personnes âgées réside toujours dans une de ces maisons.

Cela fait plus de 30 ans que j'habite ces terres (*poramboke*) et je n'ai jamais eu de titre (*patta*, dans le discours)²⁴¹. Ce n'est pas la faute du gouvernement mais bien celle du *President Panchayat*! Il n'a jamais rien fait malgré toutes mes demandes. Les entreprises sont venues sur nos terres et le *President Panchayat* nous a dit de vendre et de céder nos terres. Je ne sais même pas si j'ai eu la bonne indemnité ! Comment savoir ? Je n'ai pas demandé aussi...vous savez, je suis une femme (*pombala*) et en plus non-éduquée (*padikatrava*)...j'ai donc laissé tomber.

Parmi les familles relogées, cinq avaient des terrains au village qu'elles ont vendu (en réalité, cédé à l'agence dans le cadre des expropriations) pour l'implantation des

²³⁷ Les *Bhoomidhan Lands* sont des terrains accordés aux habitants "sans terre" (*Landless*) pour qu'ils puissent cultiver. L'octroi de ces terres débute avec le mouvement *Bhhoodan Yagna Movement* initié par Sri Acharya Vinoba Bhave, qui parcouru différents Etats de l'Inde dès les années 1951 afin de convaincre les propriétaires de céder une partie de leur terre au profit des personnes nécessiteuses de leurs villages. Au Tamil Nadu, les donations furent établies dès les années 1956 et cela donna lieu à des réglementations pour cadrer les transferts et leur gestion telle que la *Tamilnadu Bhhoodan Yagna Act* de 1958 (cf. http://www.lawsofindia.org/pdf/tamil_nadu/1958/1958TN15.pdf).

²³⁸ http://www.tnrd.gov.in/Pt_Raj/linkfiles/go_317_061200.pdf, consulté le 18/09/2015.

²³⁹ Nous n'avons pas pu comptabiliser le nombre d'habitants déplacés au sein du village.

²⁴⁰ Sur les 16 logements construits, nous avons rencontré 2 familles : une toujours présente sur les lieux et l'autre, retournée à Oragadam. Les autres maisons étaient occupées par des ouvriers migrants ou vacantes (2 maisons vacantes).

²⁴¹ Dans le cas présent, l'enquêtée n'a pas pu obtenir de titre d'occupation des terres (*free house patta*) qui justifiait son occupation depuis plus de 30 ans sur ces terres publiques habitables (*Natham Poramboke*). Elle a tout de même pu obtenir un logement en prouvant son occupation autrement et cela malgré le fait que le *President Panchayat* ne lui ait fourni aucune attestation. Elle dénonce ici le manque de soutien du *president panchayat* dans ses démarches.

entreprises et le gouvernement leur a donné une maison gratuite en échange. Les autres étaient des personnes comme nous, qui vivaient sur des *poramboke*. [...] Plus personne n'habite ici ! Ils mettent en location pour les "Hindis" (*Hindi aalunga*) et ils partent. Les cinq familles qui avaient des titres sont toutes parties et se sont construites de nouvelles maisons ailleurs [...] [enfin] elles sont toujours aux alentours [car] elles vivent toujours à Oragadam et à Chennakupam.

Mme O.L, habitante d'Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

Ici, l'habitante déclare avoir été mal informée des procédures de relogements ("indemnités", "comment savoir") et ajoute qu'en tant que "femme" "non éduquée", ses requêtes auraient été vaines. Elle montre clairement qu'elle n'a aucune légitimité pour agir et intervenir sur ses droits. Le premier responsable, selon elle, est l'élu du village qui n'a jamais accepté ses demandes de titres d'occupation. En réalité, et comme nous l'avons vu précédemment (chap.4, conversion des terres publiques), le *President Panchayat* est un intermédiaire important car il soutient les demandes de titres (atteste l'occupation depuis plusieurs années sur le territoire) qui seront ensuite portées jusqu'aux services déconcentrés de l'Etat (ces derniers valident le plus souvent ce que l'élu local préconise). Même si d'autres documents peuvent attester de l'occupation, il est nécessaire, selon les habitants d'avoir un soutien de l'élu afin de défendre ses droits. Elle n'était pas la seule à vivre sur ses *poramboke*, et ne comprend pas le fait que certains puissent avoir des titres d'occupation (*free patta*) et d'autres non.

Les maisons attribuées étaient destinées à plusieurs familles ayant des parcours différents (personnes âgées, familles nombreuses) et occupant le sol selon différents statuts (propriétaires, occupants, locataires). Si leur caste était la même (SC, cf. entretiens avec deux habitants interrogés), ces familles pouvaient appartenir à des sous-groupes différents (tels que les *Paraiyars*) et avoir un niveau de vie différent. Par cette relocalisation, elles se retrouvent toutes au même endroit et sur un schéma spatial (maisons en lignes)²⁴² qui ne respecte pas le précédent (cf. Figure 28, p. 328).

²⁴² Ces maisons reconstruites suivent le même schéma que celles bâties dans le cadre de catastrophes naturelles. Aucune concertation n'a lieu avec les habitants pour envisager leur souhait qui ici n'est pas d'être relogé dans l'urgence mais de façon durable sur un territoire en cohérence avec leurs activités liées à l'agriculture. (Cf. programmes de l'agence *Tamil Nadu Adi Dravidar Housing and Development Corporation Limited* TAHDCO dans le cadre des aides aux basses castes, <http://www.tahdco.tn.gov.in>).

De plus, ces familles ne disposent d'aucuns commerces dans cette partie retirée du village et sont éloignées des lieux de pâturages, de travail (cf. lieux du NREGA). Elles sont également déconnectées de leur réseau familial et social puisque leurs enfants ont dû déménager (maisons d'une pièce et peu équipées). Leurs voisins sont majoritairement des jeunes migrants²⁴³ ne parlant pas tamoul ("*Hindi aalunga*") venus travailler sur les chantiers dans la zone du parc.

Avant j'avais une petite maison (*Koorai Viidu*), tu sais avec le toit de feuilles et de tiges séchées. Je travaillais dans l'agriculture, je travaillais sur mes deux acres de terre puis, lorsque j'ai vendu, j'ai travaillé comme employée (*coolie velai*). J'avais des vaches que j'ai vendues, là j'ai deux chèvres mais je ne peux pas les amener aux pâtures alors je leur ramène ici du fourrage. Je les élève puis je les revends sur le marché. Mon mari est malade donc je ne peux pas trop me déplacer loin. Je ne peux plus aller sur les chantiers du NREGA, ils sont près du cimetière qui est trop loin ! (...) Si je me rends en transport (*share auto*), cela me coûte 100 à 200 Rs (2 Eur).

Mme O.L, habitante d'Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

Dans son discours, Mme O.L affirme qu'elle n'a pas le choix; elle doit rester sur les lieux (mari malade, pas d'autres terres au village) mais son rythme de vie a été contraint. Elle ne peut plus se rendre dans les champs, ni aux travaux du NREGA et doit ramener du fourrage aux bêtes car sa maison est séparée du reste du village par la voie rapide, et l'éloigne ainsi de toutes ses activités.

2.2 Leur retour au village...dans l'attente.

D'autres ont préféré quitter les lieux et sont retournés "aux alentours" (Mme O.L, 2013). C'est le cas de M. Venk. qui a choisi de rentrer à Oragadam et d'y rebâtir une maison malgré la construction des usines. Ils vivaient depuis "50 ans" (M. Venk., 2013) sur des *poramboke* et ils ont été relogés dans les maisons reconstruites. Ils ne sont restés que quelques mois car le logement était "trop petit" (*ibid*). Avec leurs animaux, ils habitent dorénavant sur une terre privée appartenant à un membre de leur famille paternelle et ont fait un "crédit" pour y bâtir une nouvelle maison (emprunt à un membre de la famille).

²⁴³ Jeunes ouvriers venus des Etats pauvres de l'Inde (Orissa, Rajasthan) pour travailler dans les villes en mutations à l'instar de Chennai et de ses périphéries. Ils se déplacent en fonction des chantiers et se logent sur le lieu même des constructions dans des baraques de tôles. Ils travaillent temporairement et sont nombreux, ce qui signifie qu'il y a beaucoup de passages au sein des villages concernés par les constructions. Lors de nos entretiens, les habitants se plaignaient de leurs passages (ex: insécurité, dépôts d'ordures etc, entretiens avec habitants d'Oragadam, 2013).

Pour arriver à leur maison, ils doivent passer par une autre habitation car l'accès direct est bloqué par un mur haut et des barbelés. Ils ne peuvent plus profiter des lieux comme avant ("se promener, dormir dehors, maintenant nous ne sommes plus libres" entretien M. Venk. 2013).

Comme le souligne le maître d'œuvre, le village a été conservé mais les constructions sont "à ras des habitations".

Ils sont venus complètement à ras des habitations.

Mais [dans] ces petits villages du Tamil Nadu, les gens [n']ont pas de WC, de choses comme ça, ... tout autour du village [il] y avait une espèce de ceinture très très verte, avec pleins d'arbres, plein de cocotiers et où, tout le monde allait aux toilettes.

Et moi je me baladais dans le village et puis je ne comprenais pas [ce que] tout le monde me disait "*bathroom, bathroom*", je ne comprenais pas de quoi ils parlaient.. et en fait [par nos travaux de construction], on était en train de les enfermer dans un petit village sans toilettes et sans rien !

Finalement, je crois qu'ils (Renault et Nissan) ont fait [construire] des toilettes publiques, mais qui ne doivent pas fonctionner [car] personne ne doit entretenir...

Maître d'œuvre de Renault (n°9), Tamil Nadu, 19/05/2013.

Ce manque de liberté dont parlait M. Venk. est ici décrit par l'architecte qui, une fois sur le terrain prit conscience de l'emprise des constructions sur le village dans lequel il était "en train de les enfermer" (MOE n°9, 2013).

De l'autre côté de la route, d'autres familles sont toujours dans leur logement, face aux clôtures qui avancent peu à peu vers leur habitation (construction de la clôture de Daimler, puis construction d'une route goudronnée réalisée par SIPCOT).

Illustration 29 : Constructions "au ras des habitations", Oragadam, 2013.



Source : De gauche à droite : clôture en tôle de la maison de M. OP, route construite par SIPCOT, mur avec fils barbelés délimitant l'usine Daimler. Cliché de R. de FLORE, 2013.

Nous sommes sur des terres publiques du gouvernement (*Poramboke*), cela fait plus de 30 ans que nous sommes ici. Il est très difficile d'obtenir un titre d'occupation. Le terrain s'arrête ici et derrière ce mur se trouvent les entreprises. Ils ont construit cette route goudronnée et à cause de cela, ils nous disent qu'il sera impossible d'avoir un titre. [...] Nous sommes 7 maisons dans le même cas, nous sommes tout près des entreprises et c'est pour cela qu'ils ne nous donnent pas de titre.

M. O. G, habitant d'Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

Plusieurs personnes vivent ainsi dans l'attente, en se demandant à quel moment le gouvernement viendra prendre leur terre. Elles savent qu'elles vont devoir partir car les constructions avancent sur leur terrain mais sans titre d'occupation ou attestation d'occupation telles que des factures ou des documents datant de 30 ans, ces familles ne seront pas indemnisées à la hauteur de leur occupation et n'auront probablement pas de moyens de se reloger seules. Selon elles, les fonctionnaires locaux et les élus ne leur donneront aucun titre et même aucun soutien pour ne pas compromettre le développement des entreprises et des routes déjà entamées.

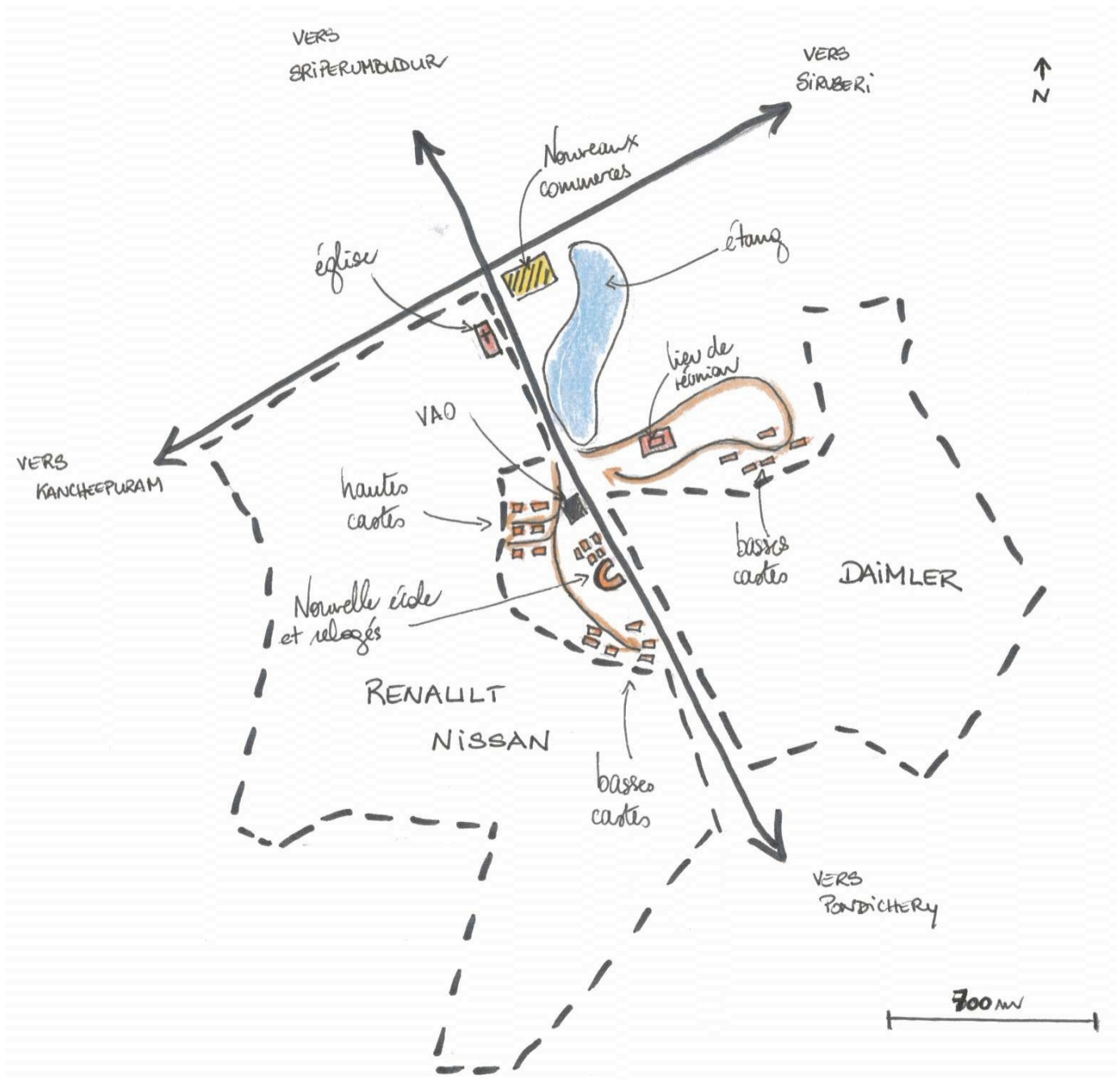
Conclusion : Un territoire segmenté

Le schéma ci-dessous résume l'ensemble des lieux décrits dans ce chapitre. Nous avons représenté les activités déplacées et les nouvelles récemment implantées. Le territoire paraît segmenté et son schéma initial modifié "en cohérence " (pour reprendre les mots de l'architecte) avec la situation des usines et leurs aménagements.

Dans la partie ouest, se trouvent les plus hautes castes (10% de *Naidu* et *Most Backward Classes* MBC²⁴⁴, deux rues avec des maisons en dur) et des habitations de basses castes (85% de SC et 5% de ST, plusieurs rues et plusieurs typologies d'habitats) ainsi que les administrations en bordures de routes (bibliothèque, VAO). D'autres habitations se situent dans la partie est, près de l'entreprise Daimler, avec le temple central du village (*Swan Koil*) où se tiennent les réunions publiques (ex: *Gram Sabha*). Le village est divisé en 6 comités de quartiers (*ward comitee* comprenant deux femmes et quatre hommes élus) qui se réunissent publiquement deux à quatre fois par an pour prendre en compte les doléances des habitants. Selon le *President Panchayat*, cela fait plusieurs années que les mêmes remarques sont soumises aux réunions publiques; ce dernier demeure impuissant face aux réalités exposées. Premièrement, la qualité de l'environnement (pollution de l'air, l'eau et les sols) est peu supportable par la population soumise aux poussières des constructions. Deuxièmement, les équipements mis en place ne sont pas adaptés ni entretenus (ex: toilettes impropres à l'utilisation). Enfin, les tâches du NREGA sont discutées ainsi que les salaires journaliers.

²⁴⁴ Les *Vanniars*, vus dans cette thèse, font partie de la catégorie des MBC.

Figure 28 : Un territoire fragmenté.



Source : Croquis réalisé à partir des données de terrain et photos aériennes. Réalisation R. de FLORE, 2014.

Ces fractures spatiales (autoroute, murs hauts, parkings automobiles, clôtures barbelées) contraignent la vie quotidienne des habitants qui "survivent" (M. O. G, 2013) et restent dans l'attente de réponses.

Conclusion générale : Fragmentations spatiales : quels enjeux sociaux ?

L'analyse descriptive des usages des sols dans les villages d'Oragadam et de Chennakupam témoigne de l'hétérogénéité des lieux. L'inventaire des parcelles, ne sert pas simplement à décrire l'étendue des occupations existantes sur le territoire mais montre également la diversité de statuts fonciers concernés (terres privées habitées, cultivées ou publiques habitées, cultivées telles que les *poramboke* et les *Bhoomidhan Lands*). Comme nous l'avons vu, l'ensemble des habitants utilise et pratique l'espace de façon différenciée en fonction de leur statut social, corps de métiers, sexe, revenus financiers (cultivateurs de riz, de céréales, éleveurs, producteurs et transformateurs de productions animales et végétales). Dans la pratique, les usages ne correspondent pas forcément au statut des sols (mutualisation des terres privées et usage commun de ressources privées) et, à l'inverse, des terres ne font pas l'objet d'un grand investissement compte tenu des représentations qu'en ont les habitants. Néanmoins, cela ne veut pas dire qu'elles sont pour autant inutiles et donc aisées à réquisitionner (ex: forêts protégées, *Eri*, *Wet Land*, *Dry Land*).

Les sols agricoles des villages que nous avons observés sont, comme le précise I. Cook, R. Bhatta et V. Dinker au regard des terres du Tulu Nadu (Etat du Karnataka), une "ressource productive, sur laquelle des productions agricoles peuvent être cultivées ou des raffineries de pétrole construites, mais en changeant les arrangements entre acteurs liés à ces propriétés et leur donnant un accès différencié à cette ressource, cela modifie fondamentalement les structures sociales, culturelles et économiques qui constituent le quotidien des populations" (COOK, et al., 2013, p. 40). Nous discutons ici de terres autour desquelles des familles, des histoires, des relations entre individus et des croyances sont liées. Cela n'est pas anodin car ces valeurs donnent un sens au sol, qui n'est pas juste une propriété foncière (au sens juridique). Le conflit que nous étudions et que nous développerons dans le chapitre suivant (chap. 7) ne s'est pas uniquement formé autour d'individus se disputant un bien. Comme le mentionne I. Cook *et al.*, "le conflit en cours dans la région entre les SEZ et les

agriculteurs ne peut pas être uniquement envisagé en termes de lutte pour des morceaux physiques de terres quantifiables (bien que cela pourrait certainement être une des questions), mais aussi comme un conflit enraciné dans différentes compréhensions de ce que la terre peut représenter" (COOK, et al. , 2013, p. 40). En réalité, les tensions s'exercent autour de ce que devraient être ces parcelles, leurs significations et leurs utilités. L'exemple du maître d'œuvre est ici significatif à cet égard puisque son discours reflète bien, dans un premier temps, une incompréhension et une absence d'intérêt de la vie et du rythme autour desquels étaient organisés les individus dépendant des sols et des autres ressources naturelles présentes (eau, végétation). Mais c'est bien en passant du temps sur le chantier et en observant les actions des habitants qu'il comprit progressivement l'impact réel de l'établissement de leur usine.

C'est à partir des représentations de chaque acteur (MOE ou habitant), défini par ses croyances, que peut se matérialiser des actions en faveur de leurs intérêts ou qui ont pour but de résoudre leurs préoccupations. C'est dans ce cadre que nous envisageons les actions menées par les acteurs lors de l'établissement du projet. Ainsi, nous avons pu voir que les actions du MOE réalisées pour répondre à ses objectifs professionnels, ont modifié et contraint les situations des habitants (ex: constructions de maisons à l'extérieur du village, accès réduits aux sources d'eau). Réciproquement, les pratiques existantes des habitants, réalisées selon leurs principes et leurs représentations, ont pu compromettre l'établissement du projet ou reconditionner les clauses du contrat (ex : reconstruction de maisons, d'écoles, de réservoirs, des forêts, non prévues initialement).

Cela étant dit, notre analyse ne peut s'arrêter à cette mise en évidence d'actions immédiates en réaction aux changements. Dans les exemples cités, plusieurs habitants ont dû changer de lieu de résidence à l'instar de Mme O.L qui se retrouve éloignée du centre du village, des équipements, des transports et des lieux où elle avait pour habitude de se rendre (commerces, lieux concernés par les travaux du NREGA). Comme elle, bon nombre de personnes ont été dans le même cas lors des chantiers de projets de SEZ et se retrouvent déconnectés de leur rythme de vie précédent, de leur activité et des moyens de subsistance. Certains peuvent être relogés dans des maisons

qui ne sont pas adaptées à leur situation familiale, éloignées de leurs centres d'intérêts voire même dans des espaces quasiment impropre à l'habitat (comme en plein soleil contraignant les déplacements quotidien, cf. l'histoire de Saraswati, habitante des villages du Tulu Nadu, relogée dans le cadre du projet de Mangalore SEZ, in COOK *et al.*, *op.cit*). En réalité, ces zones de relogements sont établies dans des lieux qui n'entravent pas la bonne conduite des projets industriels et non pas en fonction des contraintes des habitants.

Si notre constat devait s'arrêter là, il serait incomplet car les changements ne concernent pas uniquement les lieux et les espaces de vie, ni des conflits d'intérêts entre un entrepreneur qui veut démarrer sa production et des habitants déplacés. Les interactions ne sont pas structurées selon ces dichotomies, elles concernent aussi des habitants du village entre eux. Mme O. L n'était pas liée au cercle politique du *President Panchayat* et ne bénéficie pas de soutien particulier (ses enfants ont tous déménagé) au sein du village. Elle fait partie des personnes âgées ne recevant plus sa pension de retraite et n'étant pas régulièrement payée lors de ses journées de NREGA. Sa relocalisation ne fait qu'accentuer son isolement et réduire ses moyens de revendiquer ses droits. D'un autre côté, le *President Panchayat* et le VAO s'affirment de plus en plus car ils sont en position de négocier avec les entrepreneurs (intermédiaires entre les populations et les entrepreneurs) et les habitants (obtention de *free patta*, d'attestation d'occupation des sols). Comme le montre I. Cook *et al*, la mise en œuvre du projet peut entraîner la recomposition du pouvoir des acteurs au sein des réseaux existants. Dans une des histoires relatées, le projet a permis aux propriétaires du Tulu Nadu de s'affirmer en tant que "leaders" et d'obtenir par exemple des terres fertiles (ex : histoire de Kalyanibai, habitante délogées par des familles de propriétaire Gutta). A Oragadam, les castes SC s'affirment de plus en plus et cela de façon distincte comme nous le verrons dans le chapitre suivant. Si le *President Panchayat* assoit son autorité, d'autres SC comme M. Venk, propriétaire terrien, devient leader des anciens travailleurs des terres (*coolie workers*) afin de leur trouver du travail dans les chantiers de construction.

En introduction de cette thèse (chap. 1), nous évoquions plusieurs débats dans lesquels les chercheurs signalaient des "déplacements" et des "privations" de

ressources suite aux projets d'acquisitions, sans que ces derniers ne décrivent dans le détail les processus conduisant à ces formes de "dépossessions" (cf. entre autres les travaux de GIDWANI, BAVISKAR, 2011). Comme M. Levien, nous pensons nécessaire de rendre compte des différentes formes de dépossessions en fonction de leurs contextes historique, social et politique (LEVIEN, 2013a). Les dépossessions existent depuis longtemps en Inde : des grands projets d'infrastructures de la période coloniale (aménagement sous le gouvernement britannique : *British Raj* de 1858 à 1947), à ceux de du Premier Ministre Nehru (politique financé par l'Etat providence, 1947 à 1964), puis, à ceux des politiques de libéralisation économique actuelle (politique intégrant les financements privés, depuis 1991). Les acquisitions de terrains pour ces projets n'ont pas été faites dans les mêmes contextes ni pour les mêmes causes, même si le développement et la croissance du pays apparaissent comme des acceptations communes. M. Levien pense qu'il serait plus approprié de parler de "Régimes de dépossession" (*Regimes of Dispossession*) afin d'exposer dans le détail les divers "modèles de dépossession" (*Pattern of Dispossession*).

[...] je crois qu'il est plus logique de penser en termes de "Régimes de dépossession", par ce terme je fais référence aux structures étatiques socialement et historiquement spécifiques, aux logiques économiques liées à la particularité des intérêts des classes et aux justifications idéologiques qui génèrent un modèle cohérent de dépossession. Ces "Modèles de dépossession" se réfèrent à ce qui est exproprié, à partir de qui et pour qui, pour quelles raisons et avec quel niveau de succès.

En bref, à différentes périodes économiques et politiques, dans des lieux différents, des ressources seront expropriées, pour et à partir de classes différentes, à des fins différentes qui auront une acceptation idéologique inégale, et qui peuvent donc générer des conditions plus ou moins favorable à la résistance. Par conséquent, situer [les formes de] dépossession dans le temps, éclaire sur ce qui est spécifique [...] concernant les régimes actuels de la dépossession.

in LEVIEN, 2013a, p. 383.

S. Banerjee souligne à juste titre que " dès lors que l'on considère l'espace comme un lieu où des structures sociales et des relations sociales interagissent, toutes les pratiques (*praxis*) proviennent de lieux spécifiques donnant naissance à des relations de pouvoirs, de domination et de résistance" (BANERJEE-GUHA, 2011, p. 42). Ce fut également notre point de départ : considérer ces espaces comme des lieux d'exercices de divers pouvoirs. Seulement l'analyse des réseaux d'acteurs dévoile bien plus que de la domination et de la résistance, mais des combinaisons de logiques

tantôt calculées tantôt imprévisibles, tantôt par les acteurs institutionnels, tantôt par des acteurs vivant dans ces espaces. Les politiques d'acquisitions foncières sont initiées par les agences parapubliques du gouvernement mais ne résulte en aucun cas d'une législation qui s'appliquerait de la même façon pour chaque projet. Comme nous le détaillerons dans la partie suivante, une multiplicité d'acteurs intervient dans la mise en œuvre de cette politique contribuant de gré ou involontairement aux transformations de ces sols. Nous nous sommes demandée ce que signifiait "la stratégie expansionniste du capitalisme (*capitalism's expansionist strategy*)" (BANERJEE-GUHA, 2011, p. 44) car ces déplacements ne sont pas seulement dus à ces implantations d'entreprises et aux objectifs de maximisation des entrepreneurs. Nous avons démontré (chap. 4) que d'autres acteurs locaux pouvaient saisir ces opportunités pour contrôler la conversion des sols, se les approprier ou les redistribuer contre rétribution. D'autre part, et malgré les diverses contraintes lors de l'implantation de ces projets, le changement de ces sols intervient dans un contexte où les agriculteurs peinent à poursuivre leurs activités devenues peu rentables (VIJAYABASKAR, 2010). Il ne s'agit pas d'un acteur contre un autre mais de diverses interprétations, diverses stratégies entraînant de multiples acteurs à agir.

CHAPITRE 7 : UN PROJET MONTE "AU FUR ET A MESURE".

NEGOCIATIONS ET PRATIQUES D'ACQUISITIONS FONCIERES.

Introduction

Comme nous l'avons vu précédemment (chap. 4 et 6), l'espace est régi par des organisations sociales et des systèmes de pouvoirs ne se limitant pas aux rapports entre les castes mais aussi à des ententes, accords ou conflits. L'objet de ce chapitre est de questionner ces organisations sociales et ces rapports entre acteurs afin d'appréhender leurs évolutions dans le cadre des processus d'acquisitions foncières. A Oragadam et à Chennakupam, le gouvernement du Tamil Nadu (via son agence SIPCOT) a instauré une procédure d'acquisition foncière dont les démarches ont duré plusieurs années (procédures d'aliénation en plusieurs étapes d'acquisitions de 2006 à 2010) et qui, au-delà de l'application juridique, s'est négocié au jour le jour. L'aménagement du projet d'usine de Renault-Nissan comprenait la création d'infrastructures routières, de locaux de production et de stockages (l'édification d'un bâtiment devant accueillir des presses : machines servant à former les tôles pour les carrosseries) par le déplacement de logements et avec les ressources naturelles présentes sur le site. L'avancée des ouvrages dépendaient des difficultés techniques mais aussi des négociations avec les habitants (reconstructions de maisons "en dur", édifices religieux). Ainsi, la mise en œuvre de l'usine ne fut pas seulement l'affaire d'une poignée d'entrepreneurs (Renault-Nissan) en quête d'un marché et souhaitant produire une nouvelle activité pour leur groupe car la transformation des sols impliquait la mutation d'un patrimoine foncier (espaces collectifs, publics, privés) et d'un lieu de vie qui engagent les pouvoirs locaux (implication des élus). La diversité des enjeux liés à ces territoires dévoile des complexités imposées à l'entrepreneur au cours des différentes phases du processus. Le projet d'usine ne s'est donc pas mis en place par l'application progressive des étapes de la procédure d'acquisition foncière (*Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act - TNALIPA, 1997*) mais bien par la négociation de ces étapes, plus ou moins contraintes par les multiples appropriations de la loi. Quelles ont été les

modalités de la négociation de ces mesures législatives et comment ces diverses formes d'accords ou de conflits sont-elles apparues ?

Dans ce chapitre, nous mettrons en évidence la multiplicité des négociations qui se sont déroulées au sein des réglementations, de leur production à leur application. Nous exposerons dans une première partie les particularités de la loi d'acquisition publique des sols au Tamil Nadu. Puis, nous retracerons les événements qui ont eu lieu dans le cadre de ces expropriations. Enfin, nous questionnerons la mise en œuvre de ces pratiques foncières dans le cadre du montage de projet industriel.

I. Contexte juridique d'expropriation : Lois et acteurs de la négociation.

Plusieurs lois (votées à l'échelle nationale) régissent l'implantation des projets industriels en Inde (cf. chap. 1, *Special Economic Zones Act*, 2005; *Land Acquisition Act*, 1894 devenu le *The Right to Fair Compensation And Transparency In Land Acquisition And Rehabilitation And Resettlement Act (LARR)* en 2013) mais l'application de celles-ci dépend des législations propres aux Etats fédéraux. Chaque réglementation est déclinée à l'échelle des Etats. A ce titre, le Tamil Nadu est un des premiers Etats à avoir établi le SEZ Act (le *TN SEZ Act*) formulé en 2003 et voté dès 2005. D'autres lois ont été reformulées et réappropriées par les gouvernements régionaux comme le *Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act* TNALIPA, 1997 dont nous discuterons dans ce chapitre. Tout projet défini comme prioritaire pour l'industrialisation de la nation indienne, car "d'utilité publique" (cf. projets à destination industrielle, cf note n° 246, p. 338) bénéficiera d'une législation particulière autorisant l'acquisition de terres privées et l'aliénation de terres publiques, et cela indépendamment des plans d'urbanismes existants sur les territoires concernés.

Dans cette partie, nous commencerons par définir les termes et clauses de la réglementation en vigueur au TN, en prenant l'exemple de l'implantation du projet Renault-Nissan. Puis, nous détaillerons les acteurs en jeu et la façon dont ils se sont organisés.

1.1 Les spécificités du TN : la négociation incluse dans la loi.

1.1.1 Définition : aliénation des terres au profit d'une personne privée.

Les parcs mis en œuvre par les agences parapubliques telles que SIPCOT (ex : Parc de Siruseri, parc d'Oragadam) sont gérés par démembrement de propriété²⁴⁵. Les

²⁴⁵ "Par définition, le démembrement de la propriété est le mécanisme juridique par lequel la nue-propriété d'un terrain est dissociée de son usufruit. Concrètement, un propriétaire foncier cède - contre rétribution et pour une durée limitée - à un tiers le droit de l'utiliser une parcelle et de jouir des revenus qu'elle génère. Ce qui distingue le démembrement de la location est qu'il confère des droits dits réels à l'usufruitier. Celui-ci peut vendre, transmettre, sous-louer ou encore hypothéquer les droits dont il dispose sur une parcelle" (Ateliers du foncier n°3, Réseau des Jeunes Chercheurs du Foncier RJCF, 2015).

sols appartiennent à l'Etat régional (via l'agence) et l'ensemble du périmètre concerné est converti en terres publiques. Cette parcelle, dont l'unique nu-propriétaire est l'Etat, est juridiquement dissociée du droit d'utilisation qui est confié à un acteur privé, telle qu'une entreprise ou un groupement d'entreprise. L'entreprise, locataire de la parcelle, loue un droit d'utilisation dans lequel elle jouit des lieux pendant la durée du contrat de bail. Le locataire peut aménager le terrain en y construisant des bâtiments et des infrastructures mais n'est pas autorisé à vendre les sols.

L'objet de nos investigations concerne la mise en œuvre de ce démembrement de propriété et de son fonctionnement lorsque la dissociation des sols est effective. En d'autres termes, nous nous intéresserons au passage d'un ensemble constitué de multiples propriétés au sein des villages d'Oragadam et de Chennakupam à un assemblage foncier appartenant à un unique propriétaire l'agence SIPCOT. Dans le cadre du projet d'implantation de l'usine Renault-Nissan, deux types de procédures ont été utilisées pour obtenir les terrains :

Premièrement, pour les terres privées, l'agence a dû engager des expropriations : soit le rachat de terres privées avec un versement de compensations financières établies selon un barème de prix (cf. *GLR Value*, vue dans chap. 5);

Deuxièmement, pour les terres publiques, l'agence a réalisé des transferts de sols (appelés aussi procédure d'aliénation); soit la reprise des terrains publics occupés ou non, avec versement d'une compensation financière ou en nature pour les occupants bénéficiant de titres d'occupation ou de tout autre justificatifs attestant de l'occupation du bien (cf. chapitre 6).

Comment se sont déroulés les expropriations et transferts des sols pour le compte de l'agence SIPCOT ? Quel a été l'enjeu des négociations sur place pour aboutir à une unique nue-propriété ?

Une fois les expropriations et transferts de sols réalisés, l'Etat procède à la conversion entière des parcelles en terres publiques constructibles. Celles-ci sont alors

Pour des exemples de projets de développement économique, de logements par le biais de ces contrats, cf. notes de travail de l'Atelier n°3, cf. <http://rjcfoncier.hypotheses.org>.

louées aux entrepreneurs par le biais d'un bail emphytéotique, qui dans le cas de Renault-Nissan est renouvelable une fois (99 ans X 2, cf. descriptif du montage du projet, chap. 3). Cependant, lorsque l'entreprise est arrivée sur les lieux, la totalité des parcelles n'était pas disponible pour le lancement du chantier (cf. entretiens avec le maître d'œuvre de Renault, chap. 6). Enfin, nous discuterons du rôle de l'agence SIPCOT et des fonctionnaires locaux dans l'assemblage des parcelles ainsi que de la gestion effective du terrain par les entrepreneurs. Quelles ont été les contraintes et compromis qui ont permis la réalisation et le fonctionnement de l'usine ?

1.1.2 Le *Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act* : une loi plus flexible ?

Le projet de l'usine Renault-Nissan est défini comme un projet à "destination industrielle"²⁴⁶ (Section 2, Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act TNALIPA, 1997). Il est soutenu parce qu'il est perçu comme susceptible d'accélérer la croissance industrielle au Tamil Nadu. Le projet s'est mis en place par un cadre législatif particulier à l'Etat du Tamil Nadu, le Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act (TNALIPA) de 1997 (entrée en vigueur en 2001)²⁴⁷.

Pour la croissance industrielle rapide de cet Etat, il est estimé que les terres à des fins industrielles doivent être acquises rapidement de manière à atteindre les objectifs. Par conséquent, le Gouvernement a décidé de prendre des dispositions spéciales pour l'acquisition rapide à des fins industrielles de terres en procédant à une législation spéciale.

"Statement of Objects and Reasons", Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act TNALIPA, 1997, in *Manual of Land Acquisition Laws in Tamil Nadu*, 2011²⁴⁸.

²⁴⁶ La destination industrielle (Section 2, TNALIPA, 1997) comprend " le départ d'une nouvelle industrie, l'expansion d'une industrie, le développement actuel d'une zone industrielle et la création et la gestion d'une zone industrielle ", cadre juridique étendu puisqu'il comprend par exemple des infrastructures telles que les aéroports (C.H.Gopinatha Rao, article in *The Hindu, A Flexible Land Acquisition Process*, 1/11/2008, disponible <http://www.thehindu.com/thehindu/pp/2008/11/01/stories/2008110150010100.htm>, consulté le 5/06/2014).

²⁴⁷ L'acte a été rédigé en 1997 (date de référence) puis a été voté par l'assemblée législative en 1999 puis est entré en vigueur en 2001. Il est disponible sur le site : http://www.lawsofindia.org/pdf/tamil_nadu/1999/1999TN10.pdf, consulté le 05/06/2014.

²⁴⁸ For the speedy industrial growth of this State, it is felt that lands for industrial purposes have to be acquired speedily so as to achieve the objects. Therefore, the government has decided to make special provisions for speedy acquisition of lands for industrial purposes by undertaking a special legislation.

Cet acte diverge du cadre législatif national régi par le Land Acquisition Act de 1894 de plusieurs façons. Tout d'abord, les termes employés dans la loi sont suffisamment larges pour englober la construction d'ouvrages liés, de près ou de loin, à l'industrialisation du territoire. Comme le souligne GOPINATHA RAO, même la construction d'aéroports peut être réalisé dans ce cadre juridique (cf. note n° 246, p. 338, GOPINATHA RAO, 2008). Le règlement accorde une marge de manœuvre plus grande au gouvernement puisque les délais d'acquisition prévus y sont plus courts : de trois mois à 180 jours (VIJAYABASKAR, 2010, p. 39). Cela constitue d'ailleurs un argument en faveur du gouvernement régional qui, en réduisant les délais, espère attirer davantage d'entreprises sur son territoire. Enfin, une dernière clause est spécifique à cette procédure : celle liée aux indemnités compensatoires versées aux propriétaires lors des expropriations. Celles-ci peuvent être fixées par "accords" entre le gouvernement et les personnes concernés et l'Etat n'est pas obligé de payer ces compensations dans un délais de 2 ans, comme précédemment requis dans le Land Acquisition Act de 1894²⁴⁹.

En plus, d'accélérer les démarches pour l'implantation industrielle et d'offrir aux gouvernements régionaux une marge de manœuvre plus grande, les réglementations liées à l'industrialisation du territoire (TNALIPA, 1997 et TN SEZ Act, 2005) octroient plus de pouvoir d'action au *Collector* de District. Celui-ci a les pleins pouvoirs dans la négociation et pour fixer les montants des compensations. En d'autres termes, malgré les modalités existantes pour s'entretenir avec les populations (publication d'une annonce dans deux journaux quotidiens, délai d'écoute de la population : *hearing of objections*) et les méthodes de calculs des prix (fixation des indemnités en fonction du statut des terres, de leur localisation et de la GLR Value), le *Collector* a les pleins pouvoirs pour exécuter les décisions prises. D'après le TNALIPA, le *Collector* est l'autorité compétente pour "acquérir les terres et user de la force autant que

²⁴⁹ Dans le Land Acquisition Act, si la procédure n'était pas achevée au bout de 2 ans, cela la rendait caduque au regard de la loi. Dans le TNALIPA, ces délais n'existent plus et le gouvernement n'est pas contraint de payer les compensations dans un délai de 2 ans (RAO, 2008). Nous n'avons pas connaissance des limites de temps pour le versement des indemnités car elles ne figurent pas dans la loi.

nécessaire" dans le cas où une personne refuse de se soumettre aux ordres (TN Gazette Order²⁵⁰, Chap. II, paragraphe 4. (3), p. 116). Dans ce cadre législatif, les prix des compensations sont fixés par "accords entre le gouvernement et le propriétaire" (Chap. III, section 7 (1) et (2), TNALIPA, 1997, cf. citation ci-dessous). Si aucun accord n'est trouvé, la décision finale appartient au *Collector* qui devra malgré tout laisser la personne s'exprimer (délai pour "présenter ses arguments au sujet du prix", TNALIPA, 1997).

- Fixation des prix
7. (1) Pour toutes terres acquises par le gouvernement dans le cadre de cet acte de loi, le gouvernement devra payer un montant pour cette acquisition qui sera déterminé selon les clauses énoncées dans cette section.
 - (2) Lorsque le montant a été déterminé par accord entre le gouvernement et la personne à qui la somme doit être versée, celui-ci doit être réglé dans le cadre de l'accord convenu.
 - (3) Lorsqu'aucun accord n'aboutit, le gouvernement doit s'en remettre au Collector qui devra déterminer le prix d'acquisition ainsi que le ou les personnes pouvant bénéficier de cette compensation.
 - (...)
 - (5) Avant de finaliser le prix, le Collector doit donner l'opportunité à toute personne concernée par cette compensation de présenter ses arguments au sujet du prix.

Determination And Payment of Amount, Chap. III, section 7 (1) et (2), TNALIPA, 1997.

Pour la gestion des terres à acquérir dans le cadre de l'implantation "industrielle", les lois spécifiques au Tamil Nadu confèrent un rôle déterminant au *Collector*. En effet, le TN SEZ Act (2005) lui donne également plus de pouvoirs que dans le règlement central (SEZ Act) puisqu'il peut "négocier, fixer les prix et acquérir les terres" (VIJAYABASKAR, 2010, p. 39). Une fois de plus, l'Etat, par l'intermédiaire du *Collector* (son représentant exerçant à l'échelle du District) est l'autorité compétente pour la gestion de ces terres à destination privée. Son rôle est majeur puisqu'au-delà d'être intermédiaire entre les initiateurs du projet et la population, il gère au cas par cas les conflits et diverses requêtes de la population, comme par exemple via l'organisation de réunions publiques. L'échelle à laquelle il exerce est suffisamment large pour englober plusieurs projets de ce type et donc plusieurs centaines de foyers concernées par des procédures d'expropriation, l'ont pour référent. Cela peut aboutir à

²⁵⁰ disponible sur le site http://www.lawsfindia.org/pdf/tamil_nadu/1999/1999TN10.pdf, consulté le 05/06/2014.

un désintéressement des autorités qui, contactés de toute part ne traitent que peu de demandes et/ou à une gestion violente, conditionnée par le droit de détruire ou de déplacer de force tout ce qui peut retarder les projets. Cette loi paraît plus "flexible" (RAO, 2008) aux yeux de leurs initiateurs qui peuvent plus "rapidement" réaliser leur projet mais devient encore plus contraignante pour les populations concernées qui ont moins de temps et d'espace légal pour discuter des acquisitions qui les concernent. Cela veut-il dire que le *Collector* peut tout imposer et que les populations sont soumises aux désirs des entrepreneurs ? Comment cela s'est-il déroulé dans le cadre du projet de Renault-Nissan ? Quels sont les moyens à la portée des autorités pour aboutir à des "accords" (TNALIPA, 1997) ?

1.1.3 Quelle application de ces cadres légaux ? Quels sont les principaux moteurs de la négociation ?

Pour négocier et convenir d'accords, le gouvernement doit communiquer aux propriétaires les raisons pour lesquelles ils auraient intérêt à céder leurs terres. La présente loi ne prévoit pas d'indemnisations aux locataires, ayant-droits ou utilisateurs de ces terrains. Ainsi les négociations ne se font qu'avec les propriétaires même si les employés de ces terres (*coolie workers*), travailleurs dans le cadre des travaux du NREGA sur les terres publiques (*Eri*) ou multiples autres utilisateurs (récolte du bois, droit de passage) sont concernés par ces rachats²⁵¹.

- l'emploi

Un des arguments permettant l'application de ces acquisitions est l'emploi. Dans les textes et intentions du gouvernement du TN (cf. chapitre 2), les populations concernées par les projets industriels sont considérées comme les futurs employés de ces ouvrages et les entrepreneurs sont perçus comme des créateurs d'emplois. Dans quelle mesure l'emploi constitue-t-il un argument dans la mise en œuvre des projets ?

²⁵¹ Les réformes de cette loi prévoient des indemnisations aux "familles affectées", celles qui ne sont pas propriétaires des terrains mais utilisateurs ou employés et dont les sources de revenus en dépendent. Cependant, cette loi est toujours en cours de discussion à l'échelle centrale du gouvernement (cf. conclusion de ce chapitre).

Comment est-il perçu par la population exerçant dans un secteur différent de celui des technologies de l'information (ex: *SIPCOT IT Park* à Siruseri) ou encore de l'automobile (ex: *Oragadam Growth Center Park*)?

- accords oraux.

Au-delà de ces textes écrits, figurent des accords formulés oralement. Comme nous l'avons décrit pour la négociation du projet d'usine à Oragadam, entre le manager de Renault et le fonctionnaire d'Etat, ce sont leurs accords et discussions orales qui ont abouti à la mise en œuvre du MoU et de sa modification (chap. 3). Quels sont les accords oraux ou autres démarches qui peuvent accompagner l'application de ces procédures législatives ? Dans l'établissement du projet du parc de SIPCOT à Siruseri, le *President Panchayat* de village nous rappelle que d'autres accords valent bien plus que ceux définis dans les textes et, cela, même pour des projets de grandes envergures. Il nous raconte (ci-dessous) dans quelle mesure il a accepté de signer le document permettant aux fonctionnaires de l'Etat de commencer le projet (signature du *Non Objection Certificate NOC*).

J'étais *President Panchayat* en 1998. SIPCOT est venu pour nous demander la permission de construire une zone industrielle. Nous avons organisé une réunion de village pour en informer la population mais personne n'était pour. Ils disaient que si SIPCOT venait, il [le gouvernement] prendrait toutes les terres et nous demanderait de partir.

J'ai attendu six mois.

Pendant ces six mois, j'y réfléchissais en écoutant [les requêtes] de la population. Je n'avais toujours pas donné la permission à SIPCOT (*Non Objection Certificate* non signé).

Après ces six mois, un fonctionnaire de Chennai est venu au village et a dit :

"Le gouvernement ne [vous] prendra pas de titre de propriété (*patta*) ni même 1m² de terre²⁵². On ne viendra pas à l'intérieur (centre du village). Maintenant, vous [n']avez [que] des *Ambassadors*²⁵³ et votre peuple habite dans de petites maisons... Mais, si vous signez le certificat de non-objection (NOC) vous aurez des voitures de marques étrangères et cette zone connaîtra un énorme développement ! Tout le monde achètera des scooters, des voitures et deviendra plus riche".

Ce fonctionnaire avait aussi apporté une lettre provenant du *Collector*, elle disait : "Nous n'avons pas besoin de la permission de la population, votre NOC suffira".

²⁵² *cent* dans l'entretien (unité de mesure des surfaces)

²⁵³ Marque de voiture indienne des années 1950.

Je l'ai donc amené au temple de *Mariemmen*²⁵⁴ et je lui ai dit : "fais en la promesse devant les dieux de mon village ! Si vous venez à l'intérieur du village (centre du village), je me suiciderai pour mon peuple*".

Puis, il m'a fait la promesse : il a placé sa main sur la poudre rouge (*tikka powder*) sur le plateau de prières (*pooja plate*). Puis, j'ai signé le NOC.

Après ça tout le monde, dont l'ancien *President Panchayat*, m'a insulté et m'a dit que je m'étais vendu au gouvernement*.

Mais jusqu'à présent SIPCOT n'est pas venu à l'intérieur du village !

President Panchayat de Siruseri en 1998, Tamil Nadu, 02/04/13.

Dans ce témoignage, le *President Panchayat* décrit la promesse que lui aurait faite un fonctionnaire du gouvernement. Ce rituel a été réalisé au temple du village devant les dieux que prient et respectent les habitants de ce village, des témoins et des prêtres (*swami*). C'est à la suite de ce gage de garantie que le document officiel (NOC) a été signé et que la procédure d'acquisition des terrains publics sous contrôle du *President Panchayat* pour établir le parc a commencé.

Ainsi les textes ne suffisent pas à convaincre ou exécuter des procédures. Bien d'autres enjeux (tels que l'emploi ou l'autorité divine) sont en jeu dans les négociations et les acteurs s'en servent pour réaliser leurs objectifs.

1.2 La multiplicité des acteurs : du guichet unique à l'organigramme.

Les acteurs chargés d'établir ces projets industriels n'agissent pas tous de concert et ne sont pas tous présents aux mêmes étapes du processus. Dans le cadre du développement industriel, les acteurs paraissant au devant de la scène sont les agences parapubliques telles que SIPCOT. Ce sont des agences, répertoriées par le *Companies Act* de 1956, qui fonctionnent comme des entreprises du gouvernement du TN. Ils ont pour rôle de "promouvoir, établir, exécuter, gérer et administrer des industries, des projets ou des entreprises (dans les domaines) de fabrication et de production de plantes, machines, outils et outillage, matériaux, substances chimiques, tous biens ou choses qui, de l'avis de la société sont susceptibles de

²⁵⁴ Temple de la déesse-mère, divinité priée majoritairement par les hindous tamouls (sud de l'Inde, Sri Lanka, Réunion).

promouvoir ou de faire progresser le développement industriel de l'Etat du Tamil Nadu" (Right to Information Act, Gouvernement du TN, 2012)²⁵⁵.

Les implantations [industrielles] se font par le gouvernement. Il y a une organisation à part pour cela. L'acquisition des terres se fait par cette organisation (SIPCOT), qui donne à l'entreprise ce dont elle a besoin. Ils sont très bien organisés //
Ils (les fonctionnaires du gouvernement) se positionnent en Inde à travers ces entreprises étrangères. C'est très bien pour l'emploi des gens mais c'est aussi très bien pour le développement politique. Ils coopèrent très bien et donnent tout leur support aux entreprises dans leur implantation.

Ancien *President Panchayat* d'Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

En réalité, et comme nous le confiait déjà plus haut le manager de Renault, ces agences ne sont que des "exécutifs" car bien d'autres acteurs guident l'industrialisation en cours (cf. chap. 3, Manager de Renault, n° 7, 2013).

Le pouvoir décisionnel est partagé entre deux entités le *Guidance Bureau* (Ministère de l'industrie, gouvernement du TN) et le *Collector* (échelle du District, autorité déconcentrée du gouvernement du TN) qui interviennent tous deux en amont des implantations auprès d'interlocuteurs distincts. Le *Guidance Bureau* se charge des négociations avec les entrepreneurs en amont de l'annonce publique tandis que le *Collector* se charge de celles avec les populations en amont de l'acquisition/aliénation foncière (selon TNALIPA). Néanmoins, ces agences sont le socle de ces échanges car elles permettent d'appliquer les décisions prises par ailleurs. A ce titre, elles effectuent les acquisitions foncières et deviennent détentrice de ces propriétés au nom de l'Etat. Cette compétence, ajoutée à l'intérêt que l'on porte aux structures à vocations industrielles, leur permet d'accumuler des réserves foncières en prévision d'un éventuel investissement industriel (VIJAYABASKAR, 2010, cf. aussi chap. 6 : terres achetées en plus dans le cadre du projet de Renault).

Il existe donc des alliances fortes entre les fonctionnaires du Ministère de l'industrie et les entrepreneurs lorsqu'ils initient le projet. Puis, une fois que l'entreprise officialise ces alliances, les fonctionnaires locaux et élus font leur place au

²⁵⁵ *Right to Information Act* (mis à jour le 1/03/2012) disponible sur le site <http://www.tidco.com/upload/informationhandbook.pdf>, consulté le 04/06/2014.

fil de l'avancée du projet. Le schéma classique (Figure 29, p. 345), celui du "guichet unique" (cf. *Single window*, SIPCOT, www.sipcot.com) ne s'applique donc pas dans la pratique.

Figure 29 : Les agences parapubliques : guichet unique et intermédiaire dans l'élaboration des projets ?

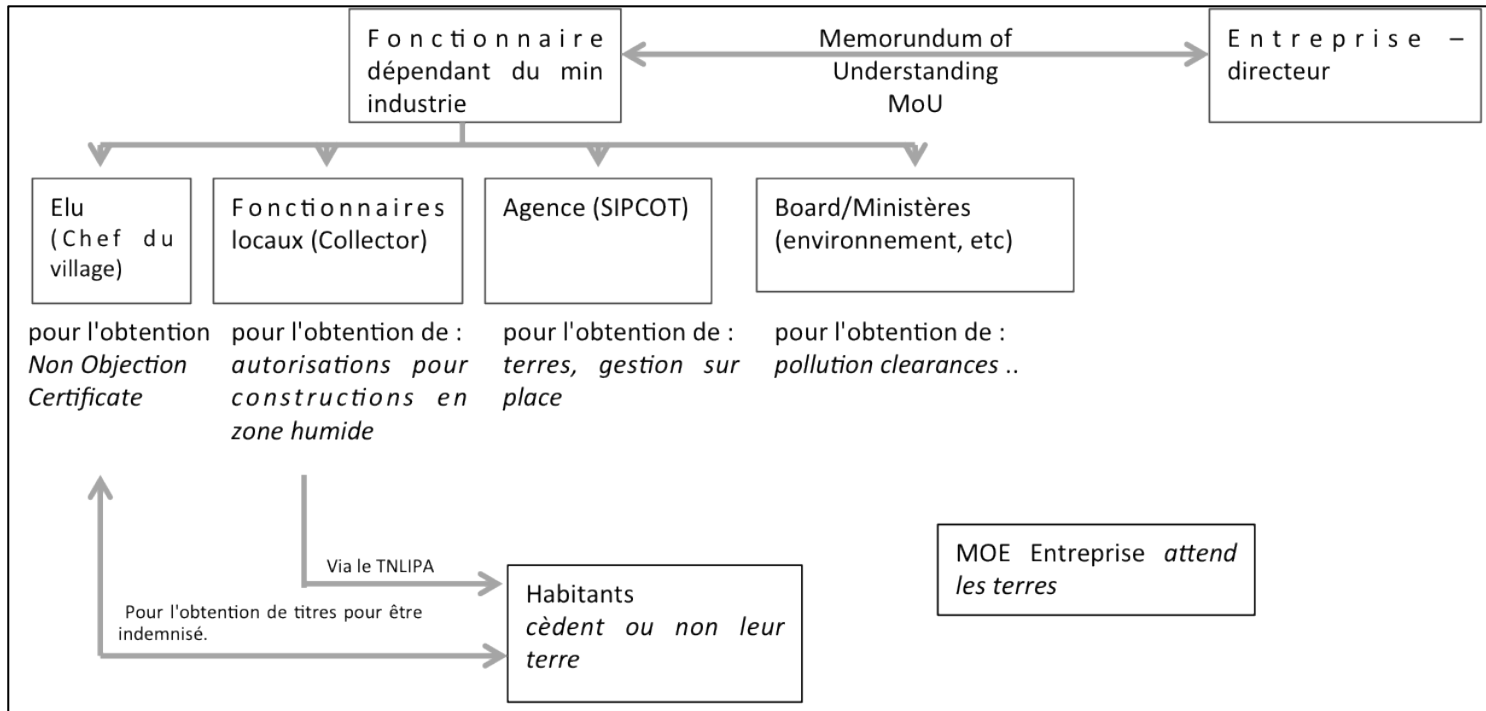


Source : R. de FLORE, 2014.

En réalité, une multitude d'acteurs intervient et peut faire pencher la balance en faveur de leur intérêt. Pour cela, ils disposent de nombreux moyens à leur disposition. Premièrement, les textes législatifs permettent ces négociations à l'instar du TNALIPA au travers duquel s'exerce la suprématie du *Collector*. Deuxièmement, les accords oraux valident les engagements que prennent les acteurs, à l'instar des accords conclus puis validés dans le MoU entre le Manager de Renault et le fonctionnaire du Ministère. Enfin, troisièmement, les engagements peuvent constituer de véritables garanties et certitudes pour les acteurs lorsqu'ils sont déclarés devant des témoins ou par le biais de promesses, comme l'accord au temple du village entre le fonctionnaire de SIPCOT et celui du *President Panchayat* pour l'établissement du parc à Siruseri.

C'est bien l'ensemble de ces accords et compromis imbriqués aux procédures législatives qui matérialise ces échanges.

Figure 30 : Acteurs concernés dans le projet industriel de Renault-Nissan.



Source : R. de FLORE, 2014.

La déconstruction des processus d'acquisition démontre que le tryptique "agence - entreprise - habitant " n'est pas effectif dans le montage du projet car bien d'autres acteurs sont impliqués. Les relations entre les fonctionnaires du Ministère de l'industrie et le manager de l'entreprise sont conditionnées par l'intervention de d'autres interlocuteurs tels que les élus et les fonctionnaires locaux, les administrations des autres Ministères et les habitants...autant d'acteurs avec qui les négociations se jouent à différents niveaux. Dans quelle mesure ces jeux d'acteurs contraignent-ils le projet ?

Comme nous l'avons vu dans la partie précédente, l'ensemble des terres n'a pas été mis à disposition de l'entreprise à son arrivée. L'acquisition des terrains s'est faite par assemblage et cela ne correspondait pas à des phases prédéfinies mais bien à diverses formes de contestations individuelles. L'architecte de l'entreprise, présent à ce moment, nous expose ses impressions à son arrivée.

Moi quand je suis arrivé, c'était un truc qui roulait. Le Commercial Tax Officer [du collector] de Sriperumbudur, était un type pas trop corrompu assez carré et

sympathique. Il recevait tous les gens, il a super bien fait son boulot en tout cas j'ai l'impression. Tous les gens qui venait pour les terrains, ça s'est bien passé on a pas eu de soucis avec ça.

Par contre, [pour pouvoir accéder aux terrains] j'avais une carte avec les parcelles en rouge et au fur et à mesure que c'était résolu, on passait en vert quoi.

Maître d'œuvre de Renault (n°10), Tamil Nadu, 19/05/2013.

L'entrepreneur était directement confronté à des résistances d'habitants (*parcelles rouges*) qui ont pris fin petit à petit (*parcelles vertes*). Comment 250 ha de terrains ont-ils pu être acquis "au fur et à mesure" ? Quelles sont les étapes de l'expropriation et de l'implantation du projet ?

Conclusion : Les multiples ressources dans l'exercice de la négociation.

Nous avons exposé ci-dessus, les moyens juridiques mis en œuvre par l'Etat du Tamil Nadu pour l'implantation des entreprises dans le cadre des Zones Economiques Spéciales (SEZ). Dans leur rédaction et leur formulation, ceux-ci laissent une marge de manœuvre au *Collector* pour convenir d'un accord avec les populations contraintes de céder leur terre dans le cadre des projets à visée industrielle (formulation large des textes). Notons par ailleurs que les relations entre l'agence SIPCOT et les entrepreneurs, futurs locataires de ces terres, sont également négociées au cas par cas via des MoU (cf. chap. 3). Au-delà de ces négociations cadrées par les textes (conventions écrites à partir des accords oraux, ex: MoU), les acteurs interviennent individuellement pour entamer les discussions (Ex : relations entre M. X et Manager de Renault), trouver des compromis face aux incertitudes du terrain (Ex: accords entre le *Tax Collector* et le maître d'œuvre) et ainsi convenir d'accords dépendant de codes sociaux, pas nécessairement formulés à l'écrit (ex : respects de règles conventionnelles, invitations formelles, codes religieux). Le *Collector* a juridiquement les pleins pouvoirs dans l'exercice des acquisitions car il peut fixer les tarifs des compensations, accélérer les procédures d'acquisition et réaliser le projet sur les parcelles concernées même si les paiements et les procédures ne sont pas achevés. Seulement, les textes ne sont pas les seules ressources dont il dispose et son action ne se limite pas aux prérogatives des documents écrits. L'instauration de la procédure d'acquisition s'effectue en réalité à

divers niveaux. Les discours sur l'emploi et la croissance économique sont des moyens de toucher et de convaincre les populations de façon collective. Puis, d'autres négociations peuvent avoir lieu individuellement (accords oraux). Enfin, d'autres variables peuvent intervenir lorsque les acteurs doivent se justifier et prouver leur intention, et à ce titre, les promesses ou rituels religieux accentuent la confiance entre les acteurs. Face à la multiplicité des acteurs en jeu, ces ressources constituent un ensemble de moyens que chaque acteur fait varier en fonction de son interlocuteur. C'est pourquoi, au-delà de l'identification des acteurs, il est nécessaire de comprendre ce qui les motive et dans quelle mesure ils s'en servent pour compromettre ou réaliser des actions. Comment cela conditionne-t-il l'implantation de l'entreprise ? Quelles places ces négociations ont-elles tenues dans le cadre des expropriations ?

II. Mise en œuvre : l'utilisation stratégique des procédures.

Dans la mise en œuvre des projets tels que les parcs industriels et Corridors, l'enjeu pour le gouvernement est d'identifier des terrains mutables (convertible en zone constructible), dont la propriété est transférable (expropriations et aliénations possibles) et situés à proximité des infrastructures de transport et plateformes d'échanges (lieux accessibles ou dont l'accessibilité aux aéroports et ports pourra s'établir) (fonctionnaire de SIPCOT, 2013). Seulement l'ensemble de ces conditions ne dépend pas uniquement des sols et de leurs règlementations mais est également structuré par les négociations entre acteurs inclus dans la loi (ex: TNALIPA) ou provoqué par ces derniers afin de trouver des compromis.

Ces compromis s'organisent dans le cadre de la procédure d'implantation dont les étapes sont mentionnées ci-dessous (cf. Encadré 9, p. 349).

Encadré 9 : Les étapes de la procédure légale d'expropriation.

Etape 0 : Recherche de terrains

Etape durant laquelle l'agence parapublique et les fonctionnaires du Ministère de l'industrie entament leurs démarches pour identifier des terrains mutables, transférables et proches des infrastructures.

Cette étape amont n'est évidemment pas mentionnée dans les textes mais nous considérons que la procédure commence dès la recherche de terrain car des habitants ou élus peuvent être informés dès cette étape.

Etape 1 : Annonce officielle du projet à l'ensemble de la population

L'information est diffusée publiquement et dans les journaux officiels (*Gazette*). La population doit prendre connaissance du projet, du nombre de parcelles requises pour son implantation et des villages concernés à la lecture des journaux locaux. L'annonce doit paraître dans la langue locale de l'Etat.

Etape 2 : Annonces individuelles à chaque foyer concerné

L'information relative aux parcelles est diffusée individuellement aux foyers possédant des terrains par courrier. Les propriétaires informés sont ceux qui figurent sur les registres du *Revenue Department*. Les locataires, employés ou autres utilisateurs de terres privées ne sont pas informés. Seuls les habitants déclarés des *Bhoomidhan Lands* peuvent être informés via le *Village Administrative Officer* (VAO) mais ne reçoivent pas de lettres à domicile.

Etape 3 : Accueil individuel et négociations au cas par cas des indemnités

Les familles sont reçues par des fonctionnaires dépendant du district et gérant les paiements d'indemnités.

Etape 4 : Ecoute des objections dans le cas d'opposition

Une opposition peut être faite par les foyers ne désirant pas céder leur terre. Une demande écrite doit être établie dans les 30 jours suivant l'information officielle (étape 1) autrement elle ne peut pas être prise en considération par les autorités.

Etape 5 : Versement des indemnités et mise à disposition des terrains

Lorsque les foyers ont accepté de céder leur terrain, ces derniers reçoivent une indemnité. Pour ceux ayant établi des recours, le tribunal de Madras leur verse le montant voté par la Haute Cour de justice.

Source : Manual of Land Acquisition Laws in Tamil, 2011.

Dans le cadre du projet de Renault-Nissan, les entrepreneurs ont été présents dès l'étape 3. Les terrains n'étaient pas encore acquis et les négociations au cas par cas étaient en cours.

Y'avait des mecs avec leurs huttes qui résistaient.

Nous on n'intervenait pas du tout. C'était le CTO (*Commercial Tax Officer*, gestionnaire du Collector) qui gérait.

Ca ne nous a pas tellement retardé mais c'était l'incertitude qui était insoutenable. Et cette incertitude a duré tout le temps.

Après que je sois parti, il y avait encore l'école ! Pas le jour de l'inauguration mais le jour de l'ouverture de l'usine.

On avait ordre de ne pas du tout interférer, ce qui était, je pense, la seule chose à faire. C'est au gouvernement de mettre à disposition le terrain, c'est donc à eux de régler le problème, ils sont habitués.

Pour la *reserved forest*, c'était pareil on était dans l'incertitude. Mais là ce n'était qu'un problème administratif.

Maître d'œuvre de Renault (n°11), Tamil Nadu, 19/05/13.

Comme en témoigne le maître d'œuvre de l'entreprise Renault, "l'incertitude" accompagnait la réalisation du chantier. La procédure ne prévoit aucune interaction entre les populations et les entrepreneurs (même dans le cadre des RSE). C'est pour cela, qu'ils avaient "ordre de ne pas du tout interférer" dans le déroulement de la procédure. Cependant, les faits et les réalités locales sont parfois rudes et ne peuvent être effacées par les procédures légales. Dans la mise en œuvre du chantier, les habitants logeaient encore sur place ("avec leurs huttes qui résistaient", MOE, 2013) et utilisaient encore les lieux de vie du quotidien ("il y avait encore l'école!", MOE, 2013). Dans quelle mesure les habitants "résistaient"-ils ? Quels étaient leurs motivations et leurs moyens d'action ?

Nous reprendrons dans cette partie, l'ensemble des étapes de la procédure légale afin de rendre compte des différents niveaux de négociation qu'ils comprennent et du rôle des habitants dans cette procédure.

2.1 La recherche de terrains "disponibles" : quels critères de localisation ?

Comme nous l'avons mentionné plus haut (encadré), tout projet démarre par l'identification des sols qui seront mis à disposition pour les entreprises. Cette première étape, en amont du processus d'expropriation, est organisée par les autorités : le Ministère de l'Industrie et les services de l'Etat compétents pour les sols protégés (*Forest Department, Public Work Department*) ou les propriétés de l'Etat régional (*Bhoomidhan Board*) ainsi que le *Collector* du District et les services déconcentrés de l'Etat (*Revenue Department*). L'agence parapublique SIPCOT, principal instrument gestionnaire, procède par la suite aux acquisitions et aux conversions.

Comme pour beaucoup de projets d'initiative publique (Parcs technologiques, SEZ), les lieux sont choisis en fonction de la quantité de terres "disponibles" et de "terrains publics" afin d'éviter les longues procédures de rachats et de conversions de terres privées (fonctionnaires du siège de l'agence SIPCOT, Tamil Nadu, 2013). Dans le cadre du parc de SIPCOT à Siruseri par exemple, cela expliquerait la raison pour laquelle une grande partie du parc se situe sur des terrains publics (agents des bureaux locaux de SIPCOT, 2011).

Pour le gouvernement, prendre possession et usage de terrains communs publics semble être la solution la plus cohérente et la moins contraignante. Les démarches seraient moins lourdes car moins d'intermédiaires dans les procédures et convaincre la population serait d'autant plus aisée car ces terres ne leur appartiennent pas juridiquement. Seulement, cette logique ne s'avère pas être aussi simple à mettre en œuvre. Deux constats peuvent être faits, d'une part, les terres publiques sont trop souvent admises comme étant des terres disponibles alors qu'elles sont utilisées par les habitants (Chapitres 4 et 6). Celles-ci, identifiées à partir des bases cadastrales, ne sont pas représentatives des usages qui en sont faits, à l'instar des terres cédées aux "sans terres" (*landless*) qui ne sont pas toujours répertoriées. D'autre part, les terres agricoles ou non bâties situées en périphérie des métropoles sont perçues comme étant des espaces peu rentables en l'état qu'il faut rendre fructueux (Chapitre 2). Ces terres sont envisagées comme étant des réserves qui permettraient à la ville métropole de se développer et aux activités industrielles de s'y établir. Seulement, ce point de vue des urbanistes du CMDA et des fonctionnaires de l'Etat observant les espaces autour de la capitale comme étant des périphéries de la métropole ne reflète pas les dynamiques en cours. Ces territoires n'ont pas attendu d'être planifiés pour se construire et se développer. Les liens avec la métropole existent mais le point de vue des acteurs de ces territoires ne commence pas par la métropole mais bien par ces localités qui

sont des entités à part entière avec une histoire propre, une signification particulière et des normes spécifiques.

Le statut foncier des terres ne révèle pas leur occupation, leur utilisation et leur signification. Comme nous l'avons décrit dans les chapitres concernant l'organisation socio-spatiale des villages, les terres, qu'elles soient privées ou publiques, sont utilisées différemment par les populations en fonction des accords établis entre eux. Des terrains privés peuvent être utilisés comme des terres publiques avec l'accord des propriétaires, à l'instar du droit de passage cf. M. Sa²⁵⁶ ou du droit de ramassage du bois voire le droit d'y établir une étable, cf. M. La²⁵⁷. Il n'existe donc pas de propriété absolue et celle-ci est constamment modifiée par les usages qui en sont fait.

Le statut juridique foncier n'intervient que dans le cadre de conflits où les acteurs ont recours aux textes pour empêcher une activité ou une utilisation. Par exemple, un propriétaire revendiquera le statut légal de sa propriété pour dénoncer les abus des occupants de son terrain. En partant de ce contexte dans lequel s'organisent les acteurs et en tenant compte de l'histoire des communaux en Inde sous le régime britannique²⁵⁸, nous pouvons affirmer que l'utilisation des terres est diverse (usage individuel sous contrôle des acteurs eux-mêmes, usages collectifs) et cela peu importe leur statut. Les droits, statuts, conventions d'usages et règles de partage sont imbriqués et forment le système de la propriété. La "disponibilité" qu'évoquent les gouvernements peut, dès lors, être remise en question.

Les fonctionnaires entament les démarches à partir des bases de données foncières (recensement des propriétés parcellaires, bureaux des impôts)²⁵⁹. C'est donc sur ces terrains identifiés à distance sans possibilité de tenir compte précisément de leur histoire présente,

²⁵⁶ M. Sa autorise des agriculteurs ayant du bétail à traverser ses champs (M. Sa, Tamil Nadu, 2013).

²⁵⁷ M. La utilise la cour de son voisin pour stocker son bétail (M. La, Tamil Nadu, 2013).

²⁵⁸ Comme le précise M. Levien, les premières formes de dépossession en Inde date de l'époque britannique où la gestion des terres utilisées de façon communes par les habitants a été attribuée à des agences et des services du gouvernement (création du *Public Work Department*, *Forest Department*) (LEVIEN, 2013a).

²⁵⁹ Lors de cette première étape, les fonctionnaires ne se déplacent pas. Ils contactent leurs homologues au sein des services concernés (registres des *patta* et des *Chitta Adangal*, bureau des impôts, *revenue office*) qui leur transmettent des données. Ces éléments ne sont pas souvent réactualisés car les données provenant des transactions réalisées chez le Registrar ou les modifications du *Field Measurement Book* au VAO ne sont pas transmises ainsi d'anciennes données datant parfois de plusieurs décennies figurent sur ces registres. Les divergences concernent les noms de propriétaires mais aussi les surfaces et leurs occupations (exemple du cas de Renault où le maître d'œuvre avait observé des différences entre les documents distribués par les pouvoirs publics et les photos aériennes).

que les fonctionnaires définissent un périmètre. Une fois le lieu choisi, une visite est organisée sur place et parfois même avec les entreprises concernées.

Ils sont venus en hélicoptère pour voir l'endroit, puis ils ont acheté et cédé à l'entreprise Renault. // Ils devraient en discuter avec le chef du village. Nous avons des règles²⁶⁰. Mais le gouvernement n'a pas fait cela, ils ne nous ont pas consultés parce que ce n'est pas un petit projet mais un très grand projet. // C'est L'Etat qui prend les décisions.// Le gouvernement se dit [qu'] une grande entreprise va venir au sein de notre Etat. Ils calculent... cela fera plus de revenus et indirectement des emplois. C'est le DMK (parti politique régional) qui a le plus aidé les entreprises.

Ancien *President Panchayat* du village d'Oragadam, Tamil Nadu, 2013.

Comme le précise l'ancien *President Panchayat*, les fonctionnaires se sont rendus sur les lieux pour identifier les parcelles préalablement repérées sur des cartes. Le projet "est très grand" car il est réalisé dans le cadre des Zones Economiques Spéciales (SEZ) et donc initié par les acteurs de "l'Etat". Néanmoins, les décisions ne sont pas prises d'en haut par des acteurs de l'Etat déconnectés de tous liens politiques car les négociations sur place sont inévitables. Implicitement le *President Panchayat* expose dans son discours une réalité : l'appui du "DMK" (*Dravida Munnetra Kazhagam*). Malgré le poids des élus locaux dans le cadre de l'obtention des signatures (NOC), ces derniers sont confrontés aux pressions des groupes politiques avec lesquels il faut négocier. Les fonctionnaires du gouvernement peuvent par exemple avoir des alliés politiques sur place ou alors s'adresser directement au *President Panchayat* en cherchant des compromis (ex: ouverture du parc SIPCOT à Siruseri dont le *President Panchayat* de l'époque était du DMK). Comme le souligne R. de Bercegol dans son analyse des maires de petites villes, les individus s'associent à un parti politique dès lors qu'ils en éprouvent l'intérêt, et non pas par conviction (BERCEGOL, 2015). De même, et toujours dans l'optique de répondre à leurs objectifs, des alliances entre fonctionnaires ou élus issus de différents partis dravidiens peuvent se faire. Par exemple à Siruseri, des accords existent entre le parti *All India Anna Dravida Munnetra Kazhagam* (AIDMK) et celui du DMK, qui ont été élus à tour de rôle aux élections de *President Panchayat*.

²⁶⁰ *Discuss Panniyey Aganam. Rules Kooda Irrukku.*

2.2 L'accès à l'information : une diffusion restreinte et une information peu accessible.

Dans le cadre du projet Renault, les pouvoirs publics ont lancé plusieurs phases d'acquisition (détail de la procédure, cf. Encadré 10, p. 354).

Encadré 10 : Phasage de la procédure d'acquisition par SIPCOT (Oragadam Complex).

. Notice législative établie par le Ministère de l'Industrie initiant le projet : G.O.Ms.No.139, Industries (MIG-II) Department, datée du 3.11.2006

. Lois concernées :

- *Tamil Nadu Acquisition of Lands for Industrial Purposes Act, 1997 (Tamil Nadu Act 10 of 1999)*

- *Tamil Nadu Special Economic Zones (Special Provisions) Act, 2005 (Tamil Nadu Act 18 of 2005).*

. Objet des acquisitions : "Le gouvernement du Tamil Nadu a approuvé l'acquisition de 360,97 hectares de terres privées (*patta lands*) et l'aliénation de 39,90 hectares de terres publiques (*poramboke lands*) au sein des villages de Oragadam et de Chennakuppam dans le cadre de l'expansion du parc industriel de SIPCOT" (Haute Cour de Justice de Madras, 2008)

. Date légale de la procédure d'écoute des objections du public (*hearing of objection*) : 20.3.2007

. Informations diffusées et instances publiques :

- publication dans les journaux locaux : Journal en langue tamoule "*Thinathanthi*", le 21.04.2007.

- Communications orales (*way of a communication*) : 25.11.2008

- Rencontre officielle entre les propriétaires et le Collector pour fixer les prix des terrains (*the fixation of the value of the land*): 1.12.2008, rencontre organisée sous le régime du TNALIPA, section 7(2).

. Total des personnes concernées par les acquisitions dans le cadre du parc SIPCOT : 6 000 propriétaires localisés sur différents villages dont Oragadam et Chennakupam.

. Surface totale concernée par les acquisitions du parc SIPCOT : 6 000 acres (2 500 hectares) sur le Taluk de Sriperumbudur.

Source : Données provenant des actes de justice relatifs aux acquisitions à Oragadam et Chennakupam de 2008 à 2011, disponible sur <http://indiankanoon.org>.


Une fois que le terrain a été choisi et validé par l'agence SIPCOT, celle-ci a la charge d'en informer les populations concernées. La diffusion de l'information se fait de trois façons

différentes. Premièrement, une annonce écrite formalise l'implantation du projet et acte juridiquement du début du processus d'expropriation. Cette annonce doit être publiée dans les journaux officiels. Deuxièmement, chaque propriétaire concerné par les rachats de terrain doit en être informé personnellement afin qu'il prenne ses dispositions pour libérer les parcelles requises. Enfin, troisièmement, une annonce générale à l'ensemble des localités concernées doit être faite pour informer toutes les personnes habitant à proximité du lieu d'implantation. Ces trois moyens de diffusion semblent larges et accessibles à une majorité de la population concernée directement (exproprié ou aliéné) ou indirectement (habitants des localités voisines) par le projet. Seulement, la réalité est bien différente puisque les habitants sont rarement informés par les journaux officiels et lettres individuelles. Beaucoup d'entre eux prennent connaissance du projet lors de l'annonce générale diffusée au sein des villages. Comment ces premières prises de contact avec les populations s'organisent-elles?

La première annonce est une notification écrite qui paraît dans une Gazette Officielle (GO)²⁶¹ (cf. Illustration 30, p. 356). Celle-ci ne mentionne pas dans les détails le projet d'usine (sur certaines il est possible d'avoir le nom des entreprises destinataires du projet) mais indique globalement le but des acquisitions de terrain "l'agrandissement du parc SIPCOT de Oragadam" et précise la localisation des terres concernées (ex: Chennakuppam), leurs classifications (ex: *Punjai/wet land*, numéro des parcelles) et le nom des propriétaires (liste des noms). Cette notification met en évidence le nombre de personnes (8) concernées pour une seule parcelle (N°106) de 0,75 ha.

²⁶¹ Les Gazettes sont téléchargeables sur le site du gouvernement du Tamil Nadu. Nous n'avons pas pu obtenir toutes celles relatives au projet du SIPCOT park à Oragadam car les notifications d'avant 2008 ne sont plus disponibles en ligne. La procédure d'obtention nécessite de longues démarches qui dans notre cas n'ont pas pu aboutir (difficultés à obtenir les numéros d'enregistrement des Gazettes et leurs copies auprès du service des archives).

Illustration 30 : Parution écrite de la demande officielle d'expropriation des terrains dans le cadre du projet Renault.

GOVERNMENT OF TAMIL NADU 2009	[Regd. No. TN/CCN/467/2009-11 [Price: Re. 0.80 Paise.
	TAMIL NADU GOVERNMENT GAZETTE EXTRAORDINARY PUBLISHED BY AUTHORITY
No. 129]	CHENNAI, FRIDAY, MAY 22, 2009 Vaikasi 8, Thiruvalluvar Aandu-2040
Part II—Section 2 Notifications or Orders of interest to a section of the public issued by Secretariat Departments.	
NOTIFICATIONS BY GOVERNMENT	
INDUSTRIES DEPARTMENT ACQUISITION OF LANDS FORM C (See Rule 7) [NOTICE UNDER SUB-SECTION (1) OF SECTION 3 OF THE TAMIL NADU ACQUISITION OF LAND FOR INDUSTRIAL PURPOSES ACT, 1997 (TAMIL NADU ACT 10 OF 1999).] <i>[G.O. Ms. No. 49, Industries (SIPCOT-LA), 22nd May 2009, வைகாசி 8, திருவள்ளூர் ஆண்டு 2040.]</i> No. II(2)/IND/241(c)/2009. The Government of Tamil Nadu having been satisfied that the lands specified in the Schedule below have to be acquired for industrial purpose to wit, for expansion of Oragadam Industrial Complex, by SIPCOT and it having already been decided that the entire amount of compensation to be awarded for the lands is to be paid out of the funds controlled or managed by Government, the following Notice is issued under sub-section (1) of Section 3 of the Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purposes Act, 1997:—	NOTICE Under sub-section (1) of Section 3 of the Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purposes Act, 1997 (Tami Nadu Act 10 of 1999), the Governor of Tamil Nadu hereby acquires the lands specified in the schedule below and measuring 0.75.5 hectare, to the same, a little more or less needed for industrial purpose, to wit, for expansion of Oragadam Industrial Complex, by SIPCOT. The plan of the lands are kept in the Office of the Special Tahsildar (Land Acquisition), SIPCOT Oragadam Expansion Scheme, Unit II, Sriperumbudur Town and Sriperumbudur Taluk, and may be inspected at any time during office hours. THE SCHEDULE <i>Kancheepuram District, Sriperumbudur Taluk, 133. Sennakuppam (Unit-II, Block-I)</i> Punjai S.F. No. 106. Name of the land owner/person interested, District Adi Dravida Welfare Officer, Kancheepuram, Villagers, Veera Ragavan, son of Vambuli, Ravi, son of Chellan, Venkatesan, son of Lakshmanan, Mohan, son of Vambuli, Kanniappan, son of Govindan, Subramani, son of Thulukaanam, Sarasu, wife of Arumugam and Seetha, daughter of Govindasamy—0.75.5 hectare. M.F. FAROOQUI, <i>Principal Secretary to Government.</i>
PRINTED AND PUBLISHED BY THE DIRECTOR OF STATIONERY AND PRINTING, CHENNAI ON BEHALF OF THE GOVERNMENT OF TAMIL NADU	

DTP—II-2 Ex. (129)

Source : téléchargeable au sein des archives. <http://www.stationeryprinting.tn.gov.in>, consulté le 11/03/2013.

En plus de cette notification (dont la langue de parution est généralement l'anglais), d'autres supports écrits doivent mentionner le projet. L'annonce doit être faite dans deux quotidiens locaux, dont un dans la langue locale, qui ici est le tamoul.

4. Publication de la notification préliminaire et compétences des fonctionnaires concernés.

Lorsqu'il apparaît au Collector de district, ou au commissaire chargé de l'acquisition des terres ou au gouvernement, selon les situations, que des terres au sein d'une localité (doivent être nécessairement requises) ou susceptibles d'être utiles à des fins publiques (ou pour une entreprise), une notification à cet effet doit être publiée dans le Journal officiel (et dans deux quotidiens circulant dans cette localité dont au moins un doit dans la langue régionale). Le chef de district doit diffuser publiquement les informations contenues dans cette notification et cela, à des endroits pratiques dans la dite localité.

La diffusion publique de la notification doit être achevée dans les soixante jours à compter de la date de publication au Journal officiel ou de la date de publication de cette notification dans deux communiqués quotidiens ou la date de l'annonce en public, soit celle parue en premier.

Extrait du Manual of Land Acquisition Laws in Tamil Nadu, p. 18²⁶².

Enfin, un dernier mode d'information est requis : l'annonce publique au sein des localités concernées. Cette diffusion est la seule formulée à l'oral (couramment appelée *Dum-Dum announcement*). Une personne est chargée d'informer les villageois en faisant une annonce à haute voix à l'aide d'un tambour ou en circulant dans le village avec un haut-parleur, souvent au moyen d'un tricycle à moteur (*rickshaw*).

Ces trois procédures qui permettent d'informer les populations s'accompagnent de notifications écrites destinées aux propriétaires concernés. Des lettres sont envoyées à chaque propriétaire, les informant du projet et du rachat de leur parcelle.

Comme le précise la jurisprudence de Ramgopal Estate les diffusions générales à l'ensemble de la population n'ont pas le même statut juridique que ces lettres.

²⁶² **4. Publication of preliminary notification and powers of officers thereupon.** Whenever it appears to the Collector or the Commissioner of Land Acquisition or the Government, as the case may be, **that land in any locality** (is needed or) is likely to be needed **for any public purpose (or for a company)**, a notification to that effect shall be published in the Official Gazette (and **in two daily newspapers** circulating in that locality of which at least one shall be in regional language) and the Collector shall cause public notice of the substance of such notification to be given at convenient places in the said locality.

Publication of notification **has to be completed within sixty days** from the date of publication in the Official Gazette or date of publication of such notification in two daily news papers or date giving public notice, whichever is earlier.

Il n'y a aucun doute sur le fait que les publications dans les journaux ainsi que les avis publics dans la localité doivent être faits d'une manière efficace. Sinon, cela affecterait sérieusement la portée et l'intention de ces publications. L'objectif est de porter à la connaissance des populations locales afin d'anticiper leur plainte à l'égard de l'acquisition qui va être conduite. Le but d'effectuer la publication dans les journaux ayant une diffusion dans la localité ne peut pas être considéré comme une simple formalité. C'est une base fondamentale et au regard des procédures légales, cette démarche ne peut pas être comparée avec la notification personnelle adressée aux personnes concernées.

Jurisprudence du cas de Ramgopal Estate, Etat du Tamil Nadu, in Manual of Land Acquisition Laws in TN, p. 24.²⁶³

Ces divers moyens pour informer la population semblent être suffisants pour le gouvernement, qui par ces diffusions collectives et individuelles espère entrer en contact avec l'ensemble des individus de la localité. Seulement, dans la pratique, c'est le bouche-à-oreille qui informe les populations (ex : "informée par des rumeurs d'acquisitions", mère d'un plaignant, pétition écrite W.P. No.30020, 2007) et parfois, ces derniers sont informés trop tard pour entamer des démarches. De plus, ces informations sont toutes écrites (excepté l'annonce publique) et ne tiennent pas compte des personnes ne sachant pas lire l'anglais et le tamoul (ex : plaignante "illettrée", pétition écrite W.P. No.23162, 2009).

Dans le cadre du projet de Renault-Nissan, les situations ont été diverses et les habitants n'ont pas tous eu accès aux informations.

M. Lak., propriétaire de haute caste, à Oragadam possédait 5 acres de terrains agricoles. Il a pris connaissance du projet dans un journal local et a reçu une lettre à son domicile. Celle-ci mentionnait "le nom du village", le nom de la future usine de "Renault-Nissan" et le nombre de "*square feet*"⁵² lui appartenant et réquisitionné pour cette implantation (M. Lak., Tamil Nadu, 2013). A réception de ces courriers, M. Lak. et les autres propriétaires de haute caste se sont réunis pour discuter des ventes. Certains voulaient vendre et d'autres, comme M. Lak., ne voulaient pas car l'agriculture "était le seul moyen d'avoir un revenu et d'économiser" (M. Lak., Tamil Nadu, 2013). Dans le cas présent, il ne s'agissait pas de quelques terres à vendre à un privé mais d'un grand projet qui réquisitionnait l'ensemble des terres agricoles du village. Pour eux dans cet échange, "le gouvernement était broker" et

²⁶³ "No doubt publication in newspapers as well as public notice in locality should be made in an effective manner. Otherwise, it would seriously affect the purport and intent of such publication. The object is to bring to the notice of local people in order to come forward with their say with regard to acquisition sought to be made. The purpose of effecting publication in newspapers having circulation in the locality cannot be treated as a mere formality. It is basic and fundamental and statutory requirements cannot be compared with requirement of giving personal notice to interested persons".

c'était donc avec lui qu'il allait falloir négocier. M. Lak. savait qu'il allait devoir vendre car sinon "le gouvernement pourrait [le] poursuivre en justice" (M. Lak., Tamil Nadu, 2013).

D'autres habitants n'ont pas eu accès aux informations de la même manière. Ceux qui n'étaient pas propriétaires des lieux ou occupant des terres publiques n'ont pas reçu de courrier (ex : personnes habitant les terres *Bhoomidhan* et autres terres publiques). Les fonctionnaires locaux (VAO) chargés de diffuser les lettres ne "l'ont pas fait" (plusieurs habitants, Tamil Nadu, 2013). Encore aujourd'hui certaines familles habitant des terres publiques ne sont pas informées de l'éventuelle évolution du projet de Renault-Nissan ou de l'agrandissement du parc de SIPCOT (ex: M. O.G., Tamil Nadu, 2013).

D'autres propriétaires n'ont pas pu réceptionner les lettres car elles étaient adressées aux anciens propriétaires décédés et ne sont jamais parvenues aux domiciles des concernés (ex : frères dont les terrains ont été partitionnés et non enregistrés aux administrations, notice délivrée au père décédé depuis des décennies, appel en justice W.A. No.781, 2008). Ces cas sont fréquents et sont dus à l'ancienneté des registres de propriétés (ex : parcelle vendue mais enregistrée au nom de l'ancien propriétaire, pétition écrite W.P.No.30256, 2007). Les mises à jour des cadastres sont faites régulièrement aux administrations les plus proches des citoyens (VAO, Registrar) mais ces données ne remontent pas forcément aux échelons supérieurs (*Revenue Office*).

D'après nos enquêtes de terrain et les recours portés en justice, les informations n'ont pas toutes été entendues et comprises des populations. Ce manque de communication est mal perçu par les habitants qui se sentent lésés et restent pour certains dans le doute sur les débouchées des procédures et l'avenir de leur territoire pendant plusieurs mois, voire des années.

Pendant, ce manque d'information ne signifie pas que les populations n'ont pas agi. Malgré leurs doutes concernant les activités et projets du gouvernement, les habitants se sont organisés à divers niveaux (ex: réunions et discussion entre individus de mêmes castes) ou ont trouvé des solutions ponctuelles (ex : pétitions). Ils ont pris des mesures (que nous détaillerons dans la sous-partie suivante) pour anticiper l'éventuel rachat de leur terre (cf. consultation d'associations ou d'ONG) ou organiser la négociation avec le gouvernement pour la remise des indemnités (cf. manifestation).

Conclusion : Les différents niveaux de négociation.

Les procédures d'acquisition votées à l'échelle de l'Etat sont appliquées par le biais de négociations. Les acteurs initiateurs du projet sont conscients de l'existence des pouvoirs locaux et doivent les inclure dans le cadre des procédures. Pour eux, le choix des terrains ou la diffusion des informations doivent en priorité arriver aux oreilles des personnalités influentes (comme le *President Panchayat* ou les partis politiques locaux). Cependant, et parallèlement à ces négociations, d'autres dynamiques prennent forme en interne pour soutenir ou compromettre ces actions. Même les acteurs décrits comme ayant un statut marginal (ex: sans terre, SC ou *Adi Dravidian*) ou peu nombreux (ex: hautes castes Naidu en minorité sur le territoire) peuvent agir de façon coordonnée (ex: organisation de manifestation, de réunion) ou non (ex: plaintes individuelles avec ou sans avocat à la Cour de Justice) afin de protéger leurs ressources (terre, emploi, héritage). Pour comprendre leurs démarches, il faut tout d'abord identifier leur enjeux et donc ce qui fera qu'ils décideront de s'allier, de s'organiser ou d'agir seul pour répondre à leurs objectifs.

III. L'organisation ou la désorganisation des revendications.

Conformément à la réglementation (présentée dans la sous partie I. de ce chapitre), les habitants, une fois informés de la procédure d'expropriation, peuvent recourir à la justice pour exprimer leurs plaintes ou accepter l'expropriation et recevoir les indemnités du gouvernement. Seulement dans les faits, les choix ne se limitent pas qu'à ces deux options. Les mobilisations ont été multiples et certaines d'entre elles aboutirent à une manifestation au sein des villages. Quelles ont été les raisons de ces actions ? Dans quelle mesure ont-elles abouti à la renégociation des offres ?

3.1 Les compensations financières : objet des conflits ?

Les discussions officielles entre les habitants et les fonctionnaires concernaient les compensations financières. Ces derniers avaient installé une structure d'accueil provisoire à proximité des villages (local situé à Sriperumbudur, à env. 15 km) et accueillaient les populations pour discuter des modalités administratives des expropriations (consultation des documents de propriété, calcul des indemnités).

Le maître d'œuvre de l'usine était déjà présent sur les lieux de l'implantation à cette étape. Il nous a livré ses impressions globales sur le déroulement de la procédure :

Moi, j'ai constaté que tous ceux qui avaient une construction sur leur terrain... j'imagine que ceux qui ont eu un terrain libre ont dû être indemnisés correctement. Donc y a eu aucun problème, tous ces gens-là, ils ont eu leur argent et sont partis... enfin sont partis, en tout cas ils ont eu leur argent et n'ont plus fait de cultures [agricoles]. Je sais pas si du coup ils ont abandonné le village ou pas. Ça j'en ai aucune idée. C'était pas non plus des terres d'une richesse agricole phénoménale !

Et donc après [il] y avait des gens qui avaient construit (ceux qui avaient des terres construites et que le gouvernement a réquisitionné). Tous les gens qui avaient construit, je pense que l'indemnité ne devait pas être suffisante pour couvrir les frais qu'ils avaient engagés dans ces constructions, ils ont tous fait des recours en justice.

Maître d'œuvre de Renault (n°12), Tamil Nadu, 19/05/13.

Pour le maître d'œuvre, les compensations auraient été négociées en fonction de la présence ou non des constructions. Selon lui, les terres "agricoles" (l.7, entretien n°12) ne devaient pas faire l'objet d'une discussion particulière ("j'imagine qu'ils ont dû être indemnisés correctement", l. 3, entretien n°12) puisqu'elles ne devaient pas valoir autant que celles construites. Pour le maître d'œuvre, comme pour les pouvoirs publics (d'après discussions entre officiels et habitants), les compensations des terrains et de leurs propriétés étaient les principales requêtes des populations. Leurs négociations allaient être un moyen de réaliser une procédure sans heurts. L'enjeu était donc de définir des tarifs en fonction de la valeur foncière et immobilière des biens fixés selon les règles classiques du marché (localisation, statut des sols, utilisation etc, cf. Tableau 11, p. 362). D'après les fonctionnaires, la fixation des prix par "accords" comme le prévoit le TNALIPA est un point bénéfique dans la mise en œuvre du processus d'expropriation car elle permet de définir des prix "flexibles, d'accélérer le processus et de faciliter une meilleure interaction avec les propriétaires " (l. 2-3, citation ci-dessous).

Les fonctionnaires du Revenu Office ont affirmé que la loi leur a permis, dans le cas de Oragadam, de travailler sur un taux flexible, d'accélérer le processus et de faciliter une meilleure interaction avec les propriétaires. Le collecteur a été guidé par les dispositions de la Land Acquisition Act. La Guideline Value (valeur minimum recommandée, équivalent au prix des domaines), la dernière transaction enregistrée au Sub Registrar (dernier prix déclaré lors d'une vente entre privés) et la valeur du marché (probablement la valeur conseillée par l'Institution of valuers, IOV) ont été prises en considération pour arriver à un taux équitable. Cela a également permis d'arriver à des taux différentiels fixes en fonction de divers facteurs qui influent sur la valeur des terres (cf. tableau ci-dessous).

The Hindu, "A Flexible Land Acquisition Process", 1/11/2008²⁶⁴.

²⁶⁴ <http://www.thehindu.com/thehindu/pp/2008/11/01/stories/2008110150010100.htm>, consulté le 5/06/2014.

Tableau 11 : Recensement des tarifs proposés lors des expropriations de terrain à Oragadam.

Prix des terrains – projet de SIPCOT à Oragadam et à Chennakupam		
Terrains résidentiels à proximité de la route (<i>layout approved</i>) ²⁶⁵	2.5 lakhs Rs per ground	3550 Euro ²⁶⁶ par parcelle
Terrains à l'intérieur des terres (<i>layout approved</i>)	2 lakhs Rs per ground	2840 Euro par parcelle
Terrains résidentiels à proximité de la route (<i>layout unapproved</i>)	1.75 lakhs Rs per ground	2500 Euro par parcelle
Terrains à l'intérieur des terres (<i>layout unapproved</i>)	1.5 lakhs Rs per ground	2130 Euro par parcelle

Source : *The Hindu*, "A Flexible Land Acquisition Process", 1/11/2008. Tableau réalisé à partir de celui figurant dans l'article, traduction de l'anglais au français, R. de FLORE, 2015.

Deux constats peuvent être faits à partir de ces données (discours et tarifs). Premièrement, ils n'expliquent en rien les moyens mis en œuvre par le gouvernement pour entrer en discussion avec les populations (mise en œuvre du processus). Deuxièmement, ces tarifs n'ont pas été fixés ni définis lors d'une décision basée sur la localisation des parcelles mais après plusieurs allers-retours entre les populations et les fonctionnaires du gouvernement.

La première proposition du gouvernement fut de 2 000 Rs/cent (habitants, TN, 2013). A la suite des mobilisations des habitants, le fonctionnaire des services des impôts du district (*District Revenue Officer* · DRO) est revenu au village pour négocier avec eux lors d'une réunion publique exceptionnelle, au cours de laquelle il a déclaré être prêt à revoir sa décision de départ (2 000 Rs/cent) et à entendre les propositions des habitants. Leur requête initiale était de 30 000 Rs/cent, puis ensuite de 20 000 Rs/cent. Finalement, les habitants interrogés ont obtenu des compensations à hauteur de 14 000 Rs/ cent. Comment se sont concrètement déroulées ces négociations ? Dans quelle mesure les compensations ont-elles fait l'objet de débats/revendications ?

²⁶⁵ L'auteur n'a pas défini ce qui était approuvé ou non dans "layout approved/unapproved". Nous supposons qu'il décrit ici les statuts des parcelles (conversion des terres effectuées) et non la présence de titre (présence ou non de justificatif de propriété).

²⁶⁶ Taux de conversion de 2015.

3.2 Les compensations et recours en justice : moyens de se faire entendre.

Les compensations financières, objet des revendications, ne furent pas le premier sujet débattu au sein des villages. En réalité, les échanges entre propriétaires, locataires, élus et autres habitants étaient orientés sur la notion de propriété (devenir des parcelles, possibilité d'en conserver ou d'en racheter), l'honneur que confère ces parcelles (la perte de statut des propriétaires), la contrepartie qu'ils allaient percevoir du gouvernement ou des entrepreneurs qui allaient réutiliser leur terre (emploi, logement, futur lieu de vie) mais aussi pour comprendre les raisons de ses implantations ("pourquoi ?", M. Chick, 2012).

(M. Chick)

C'est l'endroit où je suis né, c'est mon héritage. J'avais des terres mais 80% ont été vendues à des entreprises.

(sa femme)

Ils ont acheté toutes nos terres et n'ont eu aucun respect (*Mariyadai*) pour nous. Nous avons donné nos terres aux entreprises et ils ne nous ont pas donné de travail. Lorsque nous leur en demandons, ils nous rejettent (*Niragarippu*). Pourtant, ils ont construit leur bâtiment sur nos terres et là, ils ne nous autorisent même pas à y mettre un pied, même pas à l'entrée. Mais cet endroit était à moi avant ! Ils nous ont menacé (*Meratti*), ont acheté les terres et maintenant ne tiennent pas compte de nous.

(M. Chick)

Actuellement, nous ne cultivons plus ici, nous ne pouvons plus y entrer car autour des terres, il n'y a que des entreprises ! Mon père, le père de mon père cultivaient, nous n'aurions jamais imaginé arrêter de cultiver. Maintenant, les entreprises mettent des déchets sur nos terres. J'arrête pas de me demander : "pourquoi ils ont choisi cet endroit ? Dans tout le Tamil Nadu, pourquoi fallait-il qu'ils choisissent cet endroit..."

M. Chick, habitant d'Oragadam, Tamil Nadu, 13/04/2012.

La notion de respect, ici soulevée dans le discours de la femme de M. Chik, témoigne de la valeur qu'ils accordent aux promesses et accords oraux. Comme nous l'avons vu précédemment, bien des négociations aboutissent par le biais d'accords oraux qui valident l'engagement des parties prenantes (cf. promesse du fonctionnaire pour l'établissement du parc SIPCOT, entretien *President Panchayat*, chap. 7, I.). Sachant que la terre est une garantie de leur statut social, les individus qui acceptent de vendre s'attendent à ce qu'en retour, les contreparties soient à la hauteur à l'instar des emplois que leur ont promis les fonctionnaires durant les négociations.

Pour revendiquer leur droit et avoir davantage de réponses sur leur avenir professionnel, statutaire et social, les habitants s'organisèrent pour trouver des solutions. Certains l'ont fait en famille (M. Chik), d'autres avec les autres membres de leur caste (M. Lak et les hautes castes d'agriculteurs, M. Venk et les SC travaillant dans les champs pour les hautes castes). Un collectif d'habitants s'est mis d'accord pour "bloquer la route" (M. Lak) bien que leurs positions sur la question des acquisitions étaient différentes.

J'étais sous pression (*pressures*), ils m'ont poussé (*thallunanga*) à vendre. [Ils disaient] si vous ne vendez pas, nous prendrons de toute façon vos terres et vous recevrez les indemnités via la cour de justice. [...] Nous étions tous sous pression, lorsque les fonctionnaires de SIPCOT nous ont dit "rendez-vous à la cour de justice". C'est à ce moment-là que nous avons décidé de nous réunir et d'en parler. Nous avons décidé de vendre mais pas au prix proposé car 2000 Rs/cent ce n'est vraiment rien. Seule l'agriculture est notre vie (*Vivasayam thaan Enga Vazhkai*), nous ne mangeons et ne vivons que par l'agriculture.

M. Lak, habitant d'Oragadam, Tamil Nadu, 13/04/2012

Ce n'est qu'après en avoir discuté avec ma famille, mes proches et mes voisins que nous avons vendu les terres. Mais nous n'étions pas intéressés de vendre, le gouvernement nous y a contraint. Dès que nous avons vu l'annonce dans le journal, tous les propriétaires (de caste Naidu) ont fait part au gouvernement qu'ils ne vendraient jamais leur terre. Quelques personnes, vraiment peu, étaient cependant intéressées de vendre au gouvernement. Mais nous, nous ne l'étions pas car quitte à vendre, nous aurions préféré traiter directement avec des entreprises. Et là oui ! J'aurai assuré l'avenir de mes enfants...parce que le gouvernement nous proposait un prix vraiment très bas et nous aurions pu obtenir un meilleur prix avec des entreprises.

Nous étions dans l'agriculture, donc nous pouvions économiser à partir de nos terres. Là, [depuis les ventes] nous avons perdu les économies que nous avions et aurions pu faire avec les terres [...]

Avec les autres propriétaires nous avons discuté des prix et nous trouvions qu'ils étaient trop bas. Donc nous avons refusé de vendre et avons manifesté.

M. Lak, habitant d'Oragadam, Tamil Nadu, 10/05/2012

Nous nous sommes battus car nous ne voulions pas vendre nos terres. Ce sont nos terres et nous ne les quitterons pas ! Donc nous avons bloqué la route, la police est arrivée et nous a mis en prison ! moi, j'y étais. // Nous y sommes restés 15 jours et ce sont les gens du village qui sont venus nous chercher. Ils ont pris un avocat, qui a soumis un papier à l'officier de police, puis ils nous ont relâchés. Nous avons accepté de vendre mais l'action en justice court toujours. Le jugement n'a pas encore été donné. Ce sont des gens du village qui sont allés voir le Collector pour négocier le prix.

M. Venk, habitant d'Oragadam, Tamil Nadu, 12/04/2012.

Quand nous avons appris la nouvelle, nous étions vraiment en colère (*rombe kovam*). C'était nos terres, comment pouvaient-ils nous les prendre sans que nous le sachions [...] Après que les gens du village soient venus pour nous faire sortir de prison. Nous sommes reparti voir le Collector, moi et d'autres gens importants du village.

Ancien *President Panchayat*, Tamil Nadu, 11/05/2012.

Comme nous l'avons décrit précédemment (chap. 5), avoir une terre est un symbole de prestige social. Les individus qui héritent de terres depuis des générations acceptent de vendre seulement s'ils ont l'assurance de pouvoir racheter d'autres et ainsi conserver leur statut. Ceux qui n'en n'ont pas, ou n'appartiennent pas à une caste de propriétaires depuis des générations, en font leur projet de vie puisque la terre reste une garantie. Ils sont donc moins favorables à la vente car doutent de leur capacité à pouvoir racheter d'autres terres. Perdre leur terre serait perdre une position sociale qu'ils ont dû acquérir eux-mêmes au fil des années, à l'instar des SC propriétaires qui deviennent propriétaires. A Oragadam, les avis divergeaient quant à la vente des terres. Certaines familles n'y étaient pas opposées mais ne

souhaitaient pas le faire via l'intermédiaire de SIPCOT (M. Chik, Naidu) d'autres, voulaient conserver leurs terres privées ou les terrains publics sur lesquels ils habitaient ou qu'ils cultivaient (M. Venk, SC). Malgré ces divergences, ces individus de castes et classes sociales différentes ont choisi de s'allier contre l'agence SIPCOT. Pour eux, le moyen de s'allier et de s'opposer à SIPCOT était d'organiser une manifestation en revendiquant de meilleurs prix de compensations.

Suite à cette manifestation, "37 personnes du village" ont été incarcérées pendant une quinzaine de jours (habitants, TN, 2013). La majorité des prisonniers étaient des SC. Plus tard, quelques hautes castes se sont rendues dans les prisons pour négocier la libération des condamnés (M. Lak, TN, 2012).

Les clivages déjà existants au sein des villages (entre SC et castes supérieures, entre SC politisés et non politisés), ajoutés à l'échec de cette manifestation, ont entravé les formes de solidarités qu'il y aurait pu y avoir, à l'instar de la manifestation collective. Par la suite, diverses actions ont été menées individuellement ou par petits groupes pour contraindre le projet (ex : le professeur du village, cf. entretien avec M. Be Ven ci-dessous, M. O.G., cf. entretien avec M. O.G, ci-dessous) ou encore pour racheter des terres au sein du village (ex: M. Venk., qui après avoir reçu un logement des pouvoirs publics, a choisi de revenir au village et de reconstruire sa maison qui se situe près du mur d'enceinte de Renault).

M. O.G, habitant des terres publiques, a décidé de rester au village sur les terres qu'il occupe depuis "30 ans" en construisant une maison en dur. Il loge actuellement dans une maison au toit de chaume à proximité du mur d'enceinte de l'entreprise Daimler.

Nous habitons ici depuis 30 ans et maintenant ils nous demandent de partir. Je ne sais pas ce que nous allons faire, nous n'avons pas de preuves aussi ! Peut-être que si nous en avons une, nous aurions pu faire une demande de titre légal. Nous avons déjà demandé [bien avant les expropriations] au VAO et au géomètre mais ils ont dit non. Mais nous avons demandé plusieurs fois le formulaire de B Memo²⁶⁷. Nous avons également demandé plusieurs fois au *President Panchayat* qui d'ailleurs est un parent de la famille ! Mais il trouve toujours une excuse. Dès notre arrivée ici, nous avons fait une demande de titre. Je ne sais même pas si elle est arrivée jusqu'au Collector. Nous avons écrit plusieurs pétitions mais qui sont restées sans réponses [...]

Je sais que de ce côté (direction montrée du doigt) des personnes ont porté plainte en justice. L'entreprise leur avait pris leur terrain et leur maison. Ils sont allés jusqu'en justice et on eu 5 ans de délais au cours desquels ils peuvent continuer d'utiliser le terrain. Mais moi je n'ai rien fait encore, je ne suis pas éduqué et je ne saurai pas comment m'y prendre : comment avancer ? Qui rencontrer ? A qui parler?

²⁶⁷ Le B Memo n'est pas un titre de propriété mais une injonction à évacuer faite aux résidents sans titre et constitue donc une amende. Néanmoins, les habitants s'en servent de justificatifs car cela atteste de leur présence sur les lieux et peuvent contribuer à leur fournir un titre. (cf travaux de R. Kumaresan sur le sujet)

[...] Nous sommes membres d'une association qui lutte pour les droits des Hommes [...] Nous allons construire une maison en dur avec des briques. Et si on me demande pourquoi je construis, je pourrai montrer ma carte de membre et dire que je me bats pour mes droits. [...] Si je n'ai pas de maison en dur, ils peuvent nous renvoyer d'ici. Si nous avons une maison, ils ne pourront pas nous résister et nous tirer d'ici, on verra bien...

M. O. G, habitant d'Oragadam, TN, 08/05/2013.

Plusieurs personnes sont encore dans le cas de M. O.G (7 maisons situées sur les terres publiques). Certaines ont pu avoir des titres pour obtenir une indemnité, d'autres sont encore dans l'attente. Les nouvelles circulent de bouche à oreille dans le village et les stratégies s'élaborent en fonction d'elles ("de ce côté, des personnes ont porté plainte", l.10) et des ressources de chacun (les familles engagées politiquement entreprennent des démarches pour obtenir un titre, d'autres sans réponses essaient de s'adresser à des associations).

D'autres personnes ont agi seules ou dans le cadre de pétitions.

Je n'étais pas le seul à écrire une pétition. Tout le monde au village écrivait la leur. Par exemple, si 20 personnes cultivaient ensemble des parcelles, ils l'écrivaient ensemble. Mais ils ne nous ont pas donné de réponses [...] Si tu pars au Taluk office, tu peux écrire ta pétition là-bas ou sinon tu donnes 10 ou 20 rs et ils l'écrivent pour toi [...] Au moins 15 personnes ont donné des pétitions au Collector le jour du Jamabhandi²⁶⁸ [...] Après ça, ils n'ont pris aucunes mesures. Alors certains ont mené des actions en justice, comme ce professeur...SIPCOT voulait prendre sa terre. Il a dit "je suis professeur, comme pouvez-vous ?". Il a créé beaucoup de problèmes, la police est venue. Il a porté plainte à la cour de justice puis à la cour suprême et a obtenu un délai de 5 ans. Il a porté plainte seul, de tout le village, ça doit être un des seuls qui a pu conserver sa terre. Beaucoup d'autres ont tenté des plaintes en justice mais personne n'a eu gain de cause.

M. Be Ven, habitant d'Oragadam, TN, 11/05/2013.

Pour les personnes se sachant pas lire ni écrire, il existe un certain nombre d'intermédiaires disponibles à l'entrée même des bureaux administratifs tels que des rédacteurs (exemple : *document writer*, cf. chap. 5), des avocats ou des brokers qui se chargent de rédiger des documents officiels ou des pétitions. Certaines personnes se regroupaient pour le faire (ex : des personnes qui travaillent ensemble, cf. Be Ven, l. 2) et, d'autres faisaient des démarches individuelles (ex : le professeur, l. 7). Les groupes mutualisaient leurs ressources financières (paiement des avocats, des rédacteurs) et discutaient de la meilleure stratégie à adopter par rapport à leurs situations, qui dans le cas présent étaient comparables (ex : ensemble de travailleurs effectuant le même métier et pouvant s'allier autour d'une même cause). Les initiatives personnelles ont été menées par

²⁶⁸ Jour où le *Collector* du district écoute les requêtes de la population lors d'une instance publique. Les problèmes abordés sont d'ordre divers et concernent notamment la régularisation des titres d'occupation et de propriétés des sols. Les cas d'expropriations ne sont habituellement pas exposés dans ce type d'instance mais le TNALIPA renforce le pouvoir du *Collector* le mettant au premier plan des problèmes à résoudre.

des acteurs ayant pu constituer suffisamment de ressources pour le faire. Le professeur avait les moyens financiers et a pu faire des recherches en anglais et en tamoul pour trouver des solutions qui, par rapport à sa situation (professeur et pasteur), s'avéraient appropriées. Il rédigea, dans un premier temps une pétition, puis, lorsque le délai de 5 ans lui fût accordé, il entama la construction d'une église (les édifices religieux sont généralement conservés dans le cadre de l'élaboration des projets, ex : église située à proximité de la route SH 57).

Des pétitions ont été écrites et dans celles-ci (retrouvées sur internet, cf. www.indiankanoon.org) figuraient les raisons de leurs plaintes en justice et la façon dont ils ont appréhendé les rachats et réquisitions de terres. Ces documents, témoignaient du fait qu'ils aient pris connaissance du projet très tardivement dans le processus d'acquisition, voire pour certains, le jour même où les fonctionnaires sont venus sur leurs terres.

Les pétitionnaires ont pris connaissance de l'acquisition lorsque la partie défense (membres du gouvernement) a tenté de les déposséder de leurs terres en réalisant leur nivellement par le biais des procédures gouvernementales.

Pétition de M. S., datée du 20/11/2008²⁶⁹.

Il faut de plus ici préciser que ces pétitions ne mentionnaient pas les compensations mais le sens qu'ils donnaient aux terres de leur village, le temps consacré à travailler sur celles-ci et l'héritage social que cela représente. En effet, ces terres sont plus qu'un moyen de subsistance, puisqu'elles structuraient les relations entre les habitants du village qui s'organisaient par rapport à elles depuis des générations.

Il s'est également avéré dans leur déclaration que les membres de la défense (gouvernement) ont également omis d'examiner des facteurs tels que les propriétés agricoles ancestrales des paysans sans terre *Adi Dravidas*; l'activité agricole en cours; la disponibilité des réservoirs à proximité (*Eri*) et la réserve de la zone forestière; et d'établir un rapport sur le sol qui allait être acquis [...] Les pétitionnaires et leurs ancêtres ont été ouvriers agricoles et avaient cette garantie auprès des propriétaires les employant depuis plusieurs décennies.

Pétition de M. S., datée du 20/11/2008²⁷⁰.

Les réponses et décisions des juges furent approximativement toutes les mêmes, à savoir : les objectifs du gouvernement servent la nation entière (emplois et croissance

²⁶⁹ The petitioners came to know about the acquisition when the respondents attempted to dispossess their lands by leveling the lands through the Government machineries.

²⁷⁰ It is also averred in the affidavit that the respondents also failed to examine the factors such as ancestral agricultural properties of the landless *Adi Dravidas*; agricultural activity in progress; availability of nearby lakes and social reserve forest area; and report about the soil (...)

Petitioners and their forefathers were held as bonded agricultural labourers by the landlords for several decades.

économique) et ces installations au sein de la métropole de Chennai vont dans l'intérêt de l'Etat.

La raison invoquée pour l'acquisition de ces terres est la suivante : les membres de la défense ont établi des parcs, des centres industriels à Gummidipoondi, Irungattukottai, Sriperumbudur, Siruseri et Oragadam, tous à proximité de Chennai (...) Le Tamil Nadu est considéré comme une destination préférée des investissements à grande échelle, en particulier les industries liées aux technologies de l'informatique et dans le secteur de l'automobile. Par conséquent plusieurs unités industrielles et des entreprises multinationales ont préféré localiser leurs industries dans et autour de Chennai. (...) Le but est de créer des opportunités d'emploi et de promouvoir l'économie de l'Etat (...)

Pétition de M. S., datée du 20/11/2008²⁷¹.

Pour eux, les procédures comprennent des instances où les habitants peuvent s'exprimer (*hearing of objections*) mais ces derniers ne les avaient pas encore rencontrées au moment de l'envoi de la pétition.

L'audience publique a été menée le 20.3.2007 (...) Les recommandations ont été transmises au gouvernement, qui ont également été acceptées par le gouvernement et la notification prévue à l'article 3 (1) de la Loi a été publié en GOMs.No.187, daté du 4.7.2007, qui a été publié dans la Gazette du Tamil Nadu.

Pétition de M. S., datée du 20/11/2008²⁷².

Enfin, pour les terres agricoles, le gouvernement annonce clairement qu'il ne pouvait pas y avoir d'agriculture en ces lieux car il n'y avait aucun système d'irrigation.

La présence de cultures prétendues par les requérants ont été niée dans la déclaration car il n'y a pas d'installations de système d'irrigation pour faire de l'agriculture.

Pétition de M. S., datée du 20/11/2008²⁷³.

L'analyse des raisons fournies est essentielle à relever. Concernant les membres de la défense (le Ministère de l'Industrie, le Collector, le chef du département des acquisitions foncières - *Revenue Office*, le directeur de SIPCOT, le chef du département du développement rural au sein du TN Bhoomidhan Board, le Tahsildar chef du *Taluk Office*), les réponses reflètent ce qui apparaissait dans les documents de planification et les lois régionales : l'importance du développement économique de la métropole de Chennai vu

²⁷¹ The reason stated for acquiring the said lands is that the respondents have established industrial complex/parks/growth centres at Gummidipoondi, Irungattukottai, Sriperumbudur, Siruseri and Oragadam, all in close proximity to Chennai (...)Tamil Nadu is considered to be a preferred destination of large scale investments, particularly IT related industries and automobile sector. Therefore several industrial units and multinational companies have preferred to locate their industries in and around Chennai. (...)The object is to create employment opportunity and to promote the economy of the State (...)

²⁷² The public hearing was conducted on 20.3.2007 (...)The recommendations were forwarded to the Government, which were also accepted by the Government and notification under section 3(1) of the Act was issued in G.O.Ms.No.187, dated 4.7.2007, which was published in the Tamil Nadu Gazette.

²⁷³ The alleged cultivations made by the petitioners are all denied in the counter affidavit stating that there is no irrigation facilities to do cultivation.

comme un moteur pour l'Etat entier. Ces terres dont l'intérêt actuel ne converge pas vers les priorités du gouvernement (terres non productives, non agricoles, sèches etc) doivent ainsi être modifiées et cela sans appel et sans tenir compte des considérations personnelles telles que l'héritage d'un lieu. Pour les requérants ou pétitionnaires, ces plaintes furent l'opportunité de faire entendre leurs voix jusqu'alors éteintes (car non informées des procédures) ou non prises au sérieux (élus locaux et fonctionnaires renvoyant les habitants chez eux ou ne souhaitant pas les écouter). Ils se sont affirmés et, malgré les verdicts rejetant leurs demandes, ils ont su faire basculer des situations en leur faveur, comme le professeur qui possède encore son terrain et M. Venk qui perçoit une rente locative suite à l'attribution d'une maison reconstruite par Renault qu'il loue. Deux logiques peuvent être mises en évidence. D'une part, l'individualisation des réponses juridiques peut être un moyen de cesser les formes de résistances collectives au sein des villages. La diversité des moyens de revendications témoigne comme nous l'avons souligné de la diversité des rapports qu'entretiennent les villageois entre eux qui ne font pas partie d'une "communauté" mais bien de castes et de groupes sociaux multiples. D'autre part, les actions des habitants compromettent la finalisation des projets car plusieurs constructions se sont établies ou persistent à la limite des installations d'usines. Ces villages encerclés par ces implantations ne disparaissent pas pour autant car des formes nouvelles continuent de s'y bâtir (édifices religieux, logements ouvriers migrants, maisons, commerces).

3.3 L'emploi : entre promesses et concurrences.

En plus de leur indemnisation financière, les habitants de ces villages ont reçu la promesse que "chaque homme de chaque foyer aura un emploi au sein du parc SIPCOT" (M. Lak, TN, 13/04/2013). Cette "assurance (*vakku urudhi*)/ garantie (*poruppu*) d'avoir un emploi" (M. Chick) a été répétée à plusieurs reprises par les fonctionnaires dans le cadre des réunions publiques ou lors des rendez-vous individuels, lorsque les habitants se rendaient au bureau de SIPCOT pour déclarer leur patrimoine foncier et prendre connaissance de l'indemnité compensatoire.

Le gouvernement et les gens de l'entreprise nous ont dit qu'après la vente des terres ils allaient nous donner du travail. Mais ils nous ont dupé (*emathitanga*).

Ancien *President Panchayat* d'Oragadam, TN, 11/05/2012.

Cet argument, repris des discours politiques (cf. *budget speech* 2009, in Vijayabaskar, 2010), a été un des leviers d'action dans la conduite des démarches

d'expropriation car plusieurs habitants ont été convaincus, ils ont donc cédé leur terrain dans l'espoir d'obtenir un emploi qualifié (CV et attestation d'expropriation déposés chez les entreprises, cf. entretien ci-dessous, M. Chik, TN, 10/04/2013). Dans les témoignages recueillis, la première injustice relevée n'a pas été la compensation financière mais cette promesse non tenue, en laquelle espéraient bon nombres d'habitants.

Mon fils vient de finir son diplôme d'ingénieur en électronique (*Electrical and Electronical Engineering EEE*, équivalent Bac+3). Il est en train de chercher du travail en lien avec ses études. J'ai envoyé une lettre avec son CV à l'entreprise Renault-Nissan car lorsque le gouvernement est venu et acheté nos terres, ils nous ont dit que si nous vendions, nous aurions un emploi dans l'entreprise et aurions la priorité par rapport aux autres. En vendant, j'avais espoir qu'ils recrutent mon fils. J'ai ajouté à son CV, toutes les preuves que j'avais concernant la propriété de la terre : le nombre d'acres vendus, le lieu, les numéros de parcelles, [il] y avait tout ! [...] J'ai deux filles et deux garçons, mes filles aussi sont diplômées et ont fini leurs études pour être professeurs. Mais elles ne travaillent pas (car mariées), mes fils eux cherchent un emploi et pour l'instant, ils m'aident dans le travail agricole. Je cultive du riz. J'avais 8 acres de terres que j'ai vendues et avec l'argent j'ai pu m'en racheté 6 acres ailleurs.

M. Chik, habitant d'Oragadam, TN, 10/04/2013.

Pour M. Chick, c'est un échec que son fils soit obligé de faire des travaux agricoles alors qu'il a fait des études supérieures.

Tout comme pour les compensations, les habitants se sont mobilisés de diverses façons afin de pouvoir obtenir un emploi dans les nouvelles structures. Ceux dont les enfants suivaient des études dans le secteur de l'informatique (ex: Karthik, habitant d'Oragadam, avril 2013) espéraient leur faire obtenir un poste qualifié. De forts clivages régnaient parmi les habitants ; certains d'entre eux, comme M. Be Ven (SC) accusaient les autres SC d'accepter tous types de travaux, comme les chantiers de construction, le nettoyage et autres tâches peu qualifiées. Accepter ces tâches, dans le cadre de travaux précaires (contrats à la journée) avait une signification doublement négative : d'une part, qu'ils n'étaient pas solidaires entre eux, car certains avaient des contrats et pas d'autres et d'autre part, que ces tâches rabaissaient les habitants des localités au statut de personnes à tout faire.

Ils ont dû prendre au moins 500 ha en disant qu'ils donneraient du travail à tous les locaux. Je ne sais pas pourquoi ils ne l'ont pas fait, je pense que c'est à cause des conflits politiques, mais si nous nous étions battus ensemble, nous aurions pu obtenir des emplois, mais nous ne l'avons pas fait. Les gens d'ici vont directement voir les entreprises et font des tâches très basiques. Leur salaire est à la journée. Un jour, ils y vont et s'il n'y a pas de travail, ils font demi-tour et rentrent chez eux. Alors qu'aujourd'hui, il y a au moins 10 000 personnes qui travaillent à Renault-Nissan. (...) Dans mon village, seulement 4 personnes ont fait des études d'informatique, les autres font des travaux basiques.

M. Be Ven, habitant d'Oragadam, TN, 11/05/2013.

Ceux des castes supérieures (Naidu) ne comprenaient pas pourquoi les entreprises ne recrutait pas des personnes qualifiées, comme elles dont les enfants avaient fait des études supérieures. De leur côté, certains SC avancent que les terres ont toutes été vendues, qu'ils n'ont donc plus d'emplois dans le milieu agricole et qu'ils doivent en trouver un, quelqu'il soit, au sein des entreprises. C'est le cas de M. Venk (habitant SC) qui fut à l'initiative du groupe de travailleurs (*Union Workers*). Il s'est notamment inspiré de l'organisation qu'ils avaient précédemment dans le milieu agricole. Les ouvriers expriment les tâches qu'ils souhaiteraient réaliser et M. Venk les organise par petites groupes, puis, contacte les *contractors* (intermédiaires chargés de recruter des ouvriers pour les chantiers). Pour officialiser son activité, M. Venk s'est enregistré comme entreprise de sous-traitance dans le district de Kancheepuram (groupement de travailleurs déclarés) et formalise ses méthodes de travail (création de fiches avec les tarifs associés aux tâches exercées, carnet de factures, déclaration de leur activité aux impôts). Ainsi, M. Venk est à la tête d'un groupe d'habitants (SC), qu'ils l'appellent le *head* (chef), et avec lequel ils travaillent à la journée pour les entreprises en construction.

Conclusion : Quelles négociations et quels intérêts ?

Le récit de ces acteurs témoigne de la variété des situations et des solutions apportées. Même s'il existe des affinités par castes et donc des problèmes traités à l'échelle du groupe (ex: réunion entre les hautes castes, union des travailleurs créée au sein des SC), ceux-ci ne forment pas des entités fixes et unies. Les clivages inter-castes peuvent être familiaux (individus d'une même famille ne s'entendant pas, cf. récit de M. OG), politiques (divergence des partis politiques ou personnes non impliquées ne souhaitant pas s'allier aux groupes existants) ou encore d'opinions (ex: conflits entre ceux qui choisissent de travailler pour les entreprises pour des tâches peu qualifiées et ceux qui critiquent le manque d'organisation collective et la soumission des autres à effectuer des travaux peu rémunérés, cf. récit de M. Be Ven). Dans l'analyse des conflits et négociations, il est nécessaire de distinguer les modalités de revendications des réels enjeux. Le chercheur devrait se demander quel est l'objet des négociations car les textes utilisés ou les causes revendiquées ne sont que des moyens ou des outils pour défendre des enjeux bien plus importants, comme ici la terre et le statut social qu'elle confère.

Le présent projet n'a pas fait l'objet de conflits médiatisés (comme d'autres dans la région ou en Inde en général, cf. chap.1). Il a été décrit dans la presse comme un projet

implanté par la négociation (cf. article de RAO in *The Hindu*, 2008). Par l'analyse détaillée des récits d'acteurs, nous avons pu ici démontrer les formes que peuvent prendre ces négociations mobilisant des acteurs issus de divers groupes et aux diverses stratégies.

Conclusion générale : Perspectives des acquisitions publiques.

Le cas d'étude présenté dans ce chapitre n'est qu'un exemple d'acquisition publique à large échelle. Nous ne remettons pas en cause le rôle de l'Etat régional, ou celui des fonctionnaires (ex: *Collector*), qui restent les principaux organisateurs de ces projets d'utilité publique. Il s'agit ici de souligner la marge de manœuvre que peuvent avoir les acteurs locaux et ainsi, de justifier ce qui diffère d'un projet à l'autre : l'enjeu des négociations et l'asymétrie des réseaux dans leur quête de pouvoir. Notre exemple détaillé dans ce chapitre témoigne de complexités locales telles que l'histoire des sols, leur signification, leur utilisation et l'avenir économique des populations locales, non prises en compte dans l'analyse classique de la mise en œuvre des projets. Par cette analyse du déploiement en pratique des procédures d'acquisition, nous avons mis en évidence différents types de relations tissées entre des acteurs impliqués de fait ou non dans le projet. Ces relations sont construites à divers niveaux de négociation et dépendent de la loi (TNALIPA), de la position sociale des individus et de leur engagement (fonction, rôle) dans le cadre de l'implantation du projet. Le schéma simplifié selon lequel tel acteur serait légitime par rapport à un autre n'existe pas, car au-delà des fonctions ou postes occupés, les individus trouvent des solutions pour se rendre légitimes et justifier leurs actions. Ainsi, plusieurs acteurs interviennent dans les processus de transactions selon plus schémas. L'un consiste à mettre en avant des ressources clés, à l'instar du *President Panchayat* qui peut exercer une pression sur le projet par le NOC. L'autre schéma que nous avons identifié concerne plus spécifiquement les travailleurs agricoles ; ceux-ci matérialiseront des formes de solidarités, telles que la création d'une union des travailleurs ou encore l'organisation de groupes de manifestants issus de diverses castes et qui s'allient pour remettre en cause les acquisitions par SIPCOT. Cependant, ces relations dureront pour certaines le temps d'un accord, d'un emploi, d'une manifestation et les formes de solidarités évolueront en fonction des acteurs sur place, des nouvelles implantations, des nouveaux objectifs du gouvernement etc.

Il n'existe pas un seul contre-pouvoir ou une unique relation qui définit les rapports entre les habitants et l'Etat puisque ceux-ci prennent diverses formes. La multiplicité de ces formes d'accords ou de conflits donne naissance à des prises de pouvoirs diverses.

En termes de perspectives, il est important de souligner que les procédures écrites ne doivent pas faire l'objet d'analyses dans le seul cadre de leur application mais aussi dans leur conception. Au Tamil Nadu, ce type de montage de projets, initiés par l'intermédiaire des agences publiques (à l'instar des SEZ), tend à diminuer au profit de projets privés initiés par des entrepreneurs traitant directement avec les populations. Comment interpréter cette diminution des projets initiés par les pouvoirs publics ?

Comme nous l'avons rappelé précédemment, bon nombre de conflits ont été recensés à la suite de procédures d'expropriation et d'aliénation car les lois n'étaient pas adaptées aux réalités locales et, de ce fait; leur mise en œuvre pouvait générer des violences (cf. chap. 1). La TNALIPA, spécifique au Tamil Nadu, prévoit des formes de négociation notamment sur les compensations. Mais cette organisation propose des modalités désuètes. En effet, ces dernières prennent appui sur des anciens textes de lois britanniques (Land Acquisition Act, 1894) dont les termes ont plus d'une fois été remis en cause. Les critiques émanent tant des chercheurs ou associations (ex: usage de la force autorisée, compensations financières faibles, aucun moyen mis à disposition des populations pour remédier aux acquisitions) que du gouvernement lui-même (ex: réduction des nuisances pour les familles propriétaires et affectées par les acquisitions, intégration d'une politique de relogement pour les personnes déplacées, cf. Encadré 11, p. 374). Pour l'Etat central, le problème se situait uniquement dans la rédaction de la loi d'acquisition et c'est à ce titre qu'il a choisi de rédiger un nouveau texte de loi (nous pourrions dire reformater le texte initial), intitulé *The Right to Fair Compensation And Transparency In Land Acquisition And Rehabilitation And Resettlement Act (LARR)* (votée en septembre 2013, non appliquée aux Etats fédérés car toujours en cours de discussion au niveau central)²⁷⁴.

²⁷⁴ Les premières propositions de réformes datent des initiatives du NDA, alors au pouvoir depuis une décennie. Par la suite, l'UPA décida de proposer un texte en 2007 au Lok Sabha (Parlement du gouvernement central). Finalement ce fut Jairam Ramesh, Ministre du développement rural qui présenta une première version officielle en 2011. Aujourd'hui, ce texte a été remis en question par le nouveau gouvernement en place : celui du Premier Ministre indien N. Modi du *Bharatiya Janata Party (The Right to Fair Compensation and Transparency in Land Acquisition, Rehabilitation and Resettlement (Amendment) Ordinance*, signé le 31/12/2014).

Encadré 11: Les nouvelles mesures intégrées à la LARR.

. Objectifs du gouvernement :

Loi visant à assurer, en consultation avec les institutions locales et les Gram Sabhas établis en vertu de la Constitution, un processus plus humain, participatif, transparent et informatif dans le cadre de l'acquisition de terrains pour l'industrialisation, le développement des installations d'infrastructure essentielles et l'urbanisation avec le moins de perturbations pour les propriétaires terriens et les autres familles affectées. Cet acte fournit une indemnisation juste et équitable pour les familles affectées dont les terres ont été acquises, figurent dans les choix de parcelles à acquérir ou qui seront touchées par cette acquisition. Cet acte prend des dispositions adéquates pour la réhabilitation et les réinstallations des personnes affectées et pour veiller à ce que le résultat de ces acquisitions obligatoires aille dans le sens des personnes concernées afin qu'elles deviennent des partenaires dans le développement conduisant à une amélioration de leur statut social et économique et des questions connexes ou accessoires²⁷⁵.

(Ministère de la Justice de l'Inde, Acte de loi publié le 27 septembre 2013)

. Acquisitions prévues dans le cadre :

De projets privés, de partenariats publics privés, de projets publics dans le cadre de l'intérêt général²⁷⁶

²⁷⁵ "An Act to ensure, in consultation with institutions of local self-government and Gram Sabhas established under the Constitution, a humane, participative, informed and transparent process for land acquisition for industrialisation, development of essential infrastructural facilities and urbanisation with the least disturbance to the owners of the land and other affected families and provide just and fair compensation to the affected families whose land has been acquired or proposed to be acquired or are affected by such acquisition and make adequate provisions for such affected persons for their rehabilitation and resettlement and for ensuring that the cumulative outcome of compulsory acquisition should be that affected persons become partners in development leading to an improvement in their post acquisition social and economic status and for matters connected therewith or incidental thereto" (Ministère de la Justice de l'Inde, Acte de loi publié le 27 septembre 2013, paru dans la Gazette n°40, disponible sur <http://indiacode.nic.in/acts-in-pdf/302013.pdf>, consulté le 07/07/2015).

²⁷⁶ (a) for strategic purposes relating to naval, military, air force, and armed forces of the Union, including central paramilitary forces or any work vital to national security or defence of India or State police, safety of the people; or

(b) for infrastructure projects, which includes the following, namely :

(i) all activities or items listed in the notification of the Government of India in the Department of Economic Affairs (Infrastructure Section) number 13/6/2009-INF, dated the 27th March, 2012, excluding private hospitals, private educational institutions and private hotels;

(ii) projects involving agro-processing, supply of inputs to agriculture, warehousing, cold storage facilities, marketing infrastructure for agriculture and allied activities such as dairy, fisheries, and meat processing, set up or owned by the appropriate Government or by a farmers' cooperative or by an institution set up under a statute;

(iii) project for industrial corridors or mining activities, national investment and manufacturing zones, as designated in the National Manufacturing Policy;

(iv) project for water harvesting and water conservation structures, sanitation;

(v) project for Government administered, Government aided educational and research schemes or institutions;

(vi) project for sports, health care, tourism, transportation or space programme;

(vii) any infrastructure facility as may be notified in this regard by the Central Government and after tabling of such notification in Parliament;

(c) project for project affected families;

(d) project for housing for such income groups, as may be specified from time to time by the appropriate Government;

(e) project for planned development or the improvement of village sites or any site in the urban areas or provision of land for residential purposes for the weaker sections in rural and urban areas;

(j) project for residential purposes to the poor or landless or to persons residing in areas affected by natural calamities, or to persons displaced or affected by reason of the implementation of any scheme undertaken by the Government, any local authority or a corporation owned or controlled by the State. (Ibid)

. Conditions préalables d'acquisition (à la charge de l'entreprise concernée) :

Obligation de conduire des études d'impacts sociaux et environnementaux, obligation d'avoir le consentement de 80% des familles affectées (ou 70% dans le cadre d'un PPP).

. Taux des compensations :

Indemnisation des propriétaires à un taux 4 fois supérieur au prix du marché en zone rurale et 2 fois supérieur en zone urbaine, indemnités prévues pour les familles non propriétaires mais dépendantes de ces terres dans le cadre de leur emploi (ouvriers agricoles, locataires, employés) : montant de 500 000 Rs ou un emploi, 3 000 Rs par mois pendant un an, 125 000 Rs pour chaque famille.

. Entité compétente :

Une agence sera mise en place pour gérer les compensations et relogements.

. Clause rétrospective :

Dans le cas où l'indemnité n'a pas été versée en 5 ans, la procédure d'acquisition peut être réactualisée.

Source : article de MENON, in Business standard, 2013²⁷⁷; Acte de loi de la LARR, 2013.

Malgré la prise de conscience du gouvernement, ces textes ont été contestés par les habitants, les membres de la société civile et des chercheurs. D'une part, et comme le titre de la loi le mentionne, les compensations restent au cœur des débats et se focalisent uniquement sur des sommes d'argent ou des emplois peu clairement décrits (qualifiés, ou non, proposition de formations, durées, type de contrats et avantages sociaux ?). Comme nous l'avons souligné dans le cadre de ce chapitre, les montants perçus ne sont pas les seuls sujets d'appréhensions et d'autres enjeux posent problèmes lors des acquisitions (statuts sociaux, accompagnement des personnes âgées, formation des jeunes, héritages sociaux). Les sommes proposées dans le cadre des indemnités semblent importantes car elles dépassent les taux du marché, néanmoins, ces derniers peuvent être faussés par les déclarations de prix lors de l'enregistrement des transactions (cf. chap. 5, déclaration de la GLR). De plus, et comme le souligne Menon, la clause rétrospective ne donne pas le droit au propriétaire ou utilisateur du terrain de reprendre son bien si celui-ci n'est finalement pas utilisé dans le cadre du projet. Ce choix appartient au gouvernement qui a l'autorité de décider si le terrain est finalement rendu ou conservé dans le cadre de réserves foncières publiques (MENON, 2013, *op. cit.*).

Même si cette nouvelle loi est envisagée comme une refonte du système d'acquisition foncière plus "juste (*fair*)" au regard des populations, les règles établies s'inspirent toujours du cadre autoritaire fortement présent dans la précédente loi (Land Acquisition Act, 1894). Les conditions dans lesquelles ces acquisitions peuvent être menées

²⁷⁷ MENON, S. (2013) "Things you must know about the Land Acquisition Bill, LARR, 2012", *The Business Standard*, 30/08/2013, consulté le 2/09/2013.

sont larges et floues (cf. définition de l'intérêt public, note ci-dessus) redonnant ainsi au gouvernement central puis fédéré les pleins pouvoirs.

Cette loi votée à l'échelle centrale en 2013 n'a pas été appliquée en région et reste encore en cours de discussion. Aussi, au-delà des débats médiatiques, le nouveau gouvernement élu (BJP, 2014) souhaiterait un texte plus avenant envers les entreprises. En effet, pour les entreprises, l'augmentation des compensations financières constitue un risque; celui de provoquer l'augmentation des valeurs du sol. Pour les entrepreneurs, il s'agit d'un "pas en arrière" qui ne peut que conduire à rendre non viables, à terme, les projets (Confederation of Indian Industry, CII, in *The Economic Times*, 2013). Plusieurs sections de la loi seront amendées telles que l'obligation systématique de réaliser une étude d'impact et d'avoir le consentement de 80% de la population (section 10A) (*DNA*, 22/03/2015). Le gouvernement central ne se désengage pas pour autant mais recherche de nouveaux compromis qui sauront allier les intérêts des agriculteurs (souvent les premiers concernés par ce type d'implantation) et ceux des investisseurs privés.

Une réunion des parlementaires de la NDA, y compris ceux du parti (BJP), aura lieu pour délibérer sur la façon de rendre le projet de loi sur l'acquisition des terres plus efficace de manière à bénéficier aux agriculteurs, aux pauvres et aux opprimés.

Union Minister Rajiv Pratap Rudy, in *The Times of India*, 25/02/2015.

Le *Department of Industrial Policy and Promotion* (DIPP) va lancer la simplification de l'Acte sur l'acquisition des terrains pour faciliter l'investissement et le développement de l'économie en faisant disparaître des règles et certaines lourdeurs dans les procédures figurant dans la législation.

Discours des Ministres repris dans *The Economic Times*, 31/05/2014.

CHAPITRE 8 : LES PERSPECTIVES DE L'ANALYSE DES MICRO-LOGIQUES

I. Les enjeux locaux : Une observation par la décomposition des processus.

1.1 Les bases de notre analyse : des spécificités, des acteurs, des incertitudes.

1.1.1 La localisation des projets : la flexibilité en dépit des logiques économiques.

Les programmes immobiliers, industriels ou commerciaux contestés dont nous discutons sont situés en périphérie de métropoles en pleine expansion économique, sociale et urbaine ; situations que l'on retrouve dans bien d'autres pays tels que le Viêtnam (FANCHETTE, 2015) le Cambodge (FAUVEAUD, 2011) voire la Colombie (BEUF, 2013) ou encore au sein des BRICs tels que le Brésil (ENCARNAÇÃO BELTRÃO SPOSITO, 2009) ou la Chine (GOPALAKRISHNAN, 2007; WANG, WANG, WU, 2009). Au-delà des métropoles de pays Emergents, ces logiques se produisent également au sein des Pays de l'Océan Indien tels que Maurice, principal Y aurait-il une même logique économique ou géographique explicative de ces investissements ? Dans l'ensemble de ces pays, il s'agit de décrire avant tout des espaces en mutation dont les passés et les futurs ne sont pas uniquement guidés par les transformations métropolitaines. Si les chercheurs, les institutions internationales et les professionnels de l'urbain situent ces espaces par rapport à leur proximité ou leur éloignement aux métropoles, cela ne signifie pas qu'ils existent par rapport à elles. Ces lieux sont régis par des règles, des histoires et des normes structurantes qui leurs sont propres. Les situations indiennes ne peuvent être comparées à celles au Viêtnam ou en Colombie par des critères purement spatiaux tels que l'implantation de projets en périphérie de métropoles car ces derniers ne se localisent pas selon les mêmes logiques. D'une périphérie à l'autre, les projets construits sont différents de par leurs mécanismes de production, soulèvent des enjeux variés, mettent en jeu des configurations de pouvoirs multiples et concernent des acteurs dont les représentations sont différentes (DUCHERE, 2015). Notre analyse doit pouvoir montrer les spécificités de ces constructions et de la mise en œuvre concrète de ces aménagements ainsi que des revendications. Une généralisation de ces cas d'étude ne ferait qu'effacer les hétérogénéités existantes et fondatrices dans l'évolution de ces ensembles urbains. Néanmoins, nous pouvons définir des traits communs qui

concernent les jeux d'acteurs. Ces derniers, motivés par des intentions personnelles, familiales, économiques, ne sont pas enclins à coopérer dans l'élaboration des projets. Quelles sont les sources des enjeux des individus concernés par les projets ? Autrement dit, qu'avons-nous appris lors de leur rencontre et en quoi cela devrait-il guider les pratiques dans la mise en œuvre de projets ?

Notre compréhension des faits est observée à l'échelle du projet, qui à l'instar des "grandes opérations" françaises décrite par Alain Bourdin peuvent se définir en termes d'échelle d'exécution (large échelle) et par la pluralité des acteurs engagés dans des jeux relationnels complexes. Comment définir cet objet ? Reprenons ici quelques éléments de synthèse développés par A. Bourdin. Premièrement, ces opérations sont réalisées dans le but de "requalifier" un territoire, autrement dit "redonner de la valeur économique [...] et changer sa valeur symbolique [pour les pouvoirs publics]" (BOURDIN, 2006, p. 98). Comme nous l'avons souligné dans le chapitre 2, les pouvoirs publics du TN estiment que les espaces aux franges de la métropole de Chennai sont des espaces que l'on doit rendre productifs. Cette productivité doit être double. D'une part, l'attractivité des entreprises est soutenue dans des secteurs définis (soutiens financiers et techniques dans le cadre des SEZ et de la mise en place des Corridors urbains) pour créer non seulement des emplois mais aussi des activités économiques sur un espace donné. L'Etat fait le pari que, en valorisant ces activités de bureau ou des secteurs de haute technologie, d'autres activités seront incitées à s'y établir (commerces, logements) entraînant avec elles des consommateurs potentiels. D'autre part, l'implantation des grands groupes de renommée internationale ne feront que valoriser les prix des sols qui précédemment étaient des terres non constructibles et donc non valorisables en l'état. Pour l'Etat, le facteur économique en déclenchera d'autres (valorisation foncière, sociale). Mais au-delà des intentions politiques, et dans la pratique, la construction de ces facteurs se fait comme nous l'avons démontré par le jeu constant d'acteurs en négociation. Les vellétés publiques ne sont pas les moteurs de l'action des individus dans la conception des projets. L'implantation des entreprises, qu'elles soient annoncées par les pouvoirs publics ou par les promoteurs privés restent l'objet de stratégies diverses dans lesquelles les acteurs doivent tenir compte de celles élaborées par les autres. Ce qui nous amène au second argument d'A. Bourdin qui décrit les logiques communes aux grandes opérations. Ces projets sont élaborés dans le cadre d'une forte intervention du privé mais toujours avec une initiative publique; ce qui semble être une spécificité française. Dans les cas que nous avons étudiés ici, les montages opérationnels concernaient à des niveaux

plus ou moins importants, les pouvoirs publics ayant un rôle d'initiateurs et/ou régulateurs. Mais quelle que soit la place prise par les pouvoirs publics, les résultats sont comparables car en aucun cas, ceux-là ne peuvent avoir le dernier mot et inversement, le privé ne peut conclure sans l'Etat. Ces acteurs sont liés quels que soient le montage et la gestion financière de celui-ci (SEZ, Villes nouvelles, projet privé). Chaque acteur se demande ce qu'il souhaite (intérêt personnel, de son groupe, de son employeur) et comment cette volonté peut s'inscrire dans le cadre de la politique publique (contexte sociopolitique), du développement d'un village (négociations locales) et parfois même en fonction de l'intérêt de tel ou tel acteur (jeux de négociations individuels). Enfin troisièmement dans l'élaboration d'une opération, c'est la méthodologie du "projet" qui est privilégiée pour accorder plus de "flexibilité à l'action" voire à la "coproduction" (*ibid*). Comme nous l'avons vu dans le chapitre 2, les plans et les schémas d'aménagement sont élaborés bien souvent après l'action et les accords entre acteurs. Le plan valide les accords entre acteurs qui ont anticipé et imaginé les étapes suivantes ; ce qui constitue une garantie de flexibilité car les acteurs peuvent échanger sur les objectifs de chacun. Comment s'y prennent-ils pour la mise en œuvre du projet et pour que le montage de l'opération soit le plus flexible possible ?

Comme l'énonce A. Bourdin, un "projet urbain" comprend des étapes dans lesquelles les acteurs doivent être capables de "nommer et (de) découper le territoire concerné" et de le réaliser dans les temps soit avec "des échéances et des objectifs" (*ibid*, p. 105). La solution pour cela est de produire un "mouvement en marchant" soit, et comme nous l'avons vu pour le cas des entreprises interrogées (chap. 4 et 6), réaliser le projet au fur et à mesure en suivant le fil des circonstances. Loin d'être une spécificité indienne, cette résolution des problèmes dans le temps et au cas par cas en fonction des aléas, opportunités et risques, est inhérente au projet lui-même et donc propre aux compromis que les acteurs effectuent entre eux.

1.1.2 L'appréhension du projet contextualisée pour mieux identifier la nature des incertitudes.

En introduction, nous soulevons l'importance de s'attacher au contexte dans l'analyse des projets. Au-delà de la politique publique régionale, les agrégations de logiques d'acteurs sur place peuvent créer des tendances orientant le choix des projets. Ces logiques, et notamment les prises de décisions, peuvent s'étudier par rapport au degré d'incertitude

que les acteurs vont chercher à combler. La nature des incertitudes est diverse et il est nécessaire de les identifier pour comprendre ce qui pousse à agir. Dans les exemples ici débattus, la compréhension des incertitudes liées au milieu agricole et à son évolution fut essentielle pour mettre en évidence ce qui contraignait les individus dans leur choix.

Plusieurs habitants vivaient de l'agriculture et cela sous des formes allant de la production directe, à la transformation des produits, à la vente de ceux-ci ou à l'entretien et au nettoyage des surfaces de production ou de stockages. Certains de ces métiers s'effectuaient de génération en génération et les savoirs liés étaient ainsi transmis. Hormis les problèmes de climat (manque de pluie, fortes chaleurs, vents) et les difficultés financières de la vie courante (dépenses du foyer, évènements religieux), il y avait peu d'incertitudes quant au lendemain qu'on savait d'avance ponctué par diverses tâches précises à des heures précises. Parallèlement à cela, et depuis approximativement une génération, certains souhaitaient un avenir différent pour leurs enfants qu'ils choisirent d'inscrire dans des écoles d'ingénieurs ou des instituts techniques spécialisés dans les métiers liés ou concernant directement l'industrie de l'informatique (cf. parcours des enfants de M. Sa, *Vanniars* ; de M. Chick, *Naidu* ou celui de Karthik, *SC*). Les mises en culture, les modalités de production et d'une façon plus générale, les métiers de l'agriculture évoluèrent en fonction de la diminution de la main d'œuvre (famille ou employés saisonniers) qui avait fait le choix de changer de secteur ou qui avait été contrainte de le faire suite aux crises du milieu (manque d'eau, dettes). Ces différents parcours, ponctués d'aléas imprévus, sont des choix stratégiques et calculés par les habitants pour combler l'incertitude présente et grandissante dans le milieu agricole (cf. "processus de diversification" de VIJAYABASKAR, 2010, in I-2 chap. 1). A cela, se sont ajoutées d'autres incertitudes liées à l'implantation des projets, que les acteurs ont dû anticiper ou résoudre a posteriori. C'est dans le cadre de ces contextes mouvants et instables que nous avons envisagé notre recherche en prenant le soin d'identifier l'objet et les raisons des choix d'acteurs. Les résidents sur le lieu du projet s'interrogent moins sur un changement de formes urbaines, de politiques publiques ou de voisins de palier, que sur ce nouvel ordre qui "s'implante". Celui-ci suppose des modifications sociales profondes dans lequel les acteurs publics comme privés sont confrontés à des incertitudes qui "s'entretiennent mutuellement" (BOURDIN, *et al.* 2006, p. 30).

1.2 L'observation des pratiques pour identifier la structuration des pouvoirs.

1.2.1 Les règles du pouvoir : entre création et hiérarchisation des normes.

Ces terres disputées, convoitées et échangées sont pour certains des cailloux et du sable à mettre à profit, mais pour d'autres, il s'agit de surfaces habitables, cultivables voire même de la garantie d'un statut. Les projets se concrétisent alors dans ces divergences de visions et de perceptions que défend chaque acteur comme étant une vérité. Identifier ces vérités permet de situer ce qui est important pour les acteurs qui se confrontent ou doivent s'accorder entre eux. La décomposition de ces vérités contradictoires permet de situer à partir de quels arguments ou de quelles significations ils vont constituer leurs instruments de pouvoirs. On ne fait pas pression sur quelqu'un à partir de rien ou de quelque chose qui lui paraît insignifiant, et la terre fut le sujet de ces pressions.

Nous avons vu que - dans le contexte étudié - la terre a toujours été un moyen d'ajuster les objectifs des acteurs. La terre peut être revendue en cas de problèmes financiers, elle permet d'affirmer sa position sociale, de poursuivre une économie agraire plus diversifiée et de réaliser des rites religieux pour bénéficier de la protection des dieux pour anticiper le futur. Rappelons que la gestion des sols est encadrée par des règles datant de l'ancien régime britannique (propriétés individuelles, terres communes) et des normes locales (ententes et accords entre castes, entre voisins). Ces règles foncières rythmaient la vie des villages et structuraient les relations entre les habitants qui devaient travailler ensemble (cultivateur/employé) ou partager les mêmes lieux (utilisation commune des sols). A ce titre, les propriétaires ont des obligations sociales envers leurs employés et inversement, ces derniers doivent respecter les leurs. En règle générale, les hiérarchies de castes ou liées aux emplois sont perçues comme des rôles que chacun endosse. Par exemple, un propriétaire offre toujours des présents à ses employés lors des festivals religieux (comme pour la fête des récoltes : *Pongal*, cf. chap. 5) ou les aide à régulariser leur situation financière (comme l'endettement des ménages). De même, les employés peuvent consulter leurs patrons lorsqu'ils doivent faire face à des dettes importantes (prêts d'argent) et se rendre disponibles pour les assister. Ainsi, les employés peuvent être liés aux employeurs pour des générations (ex: plusieurs générations de SC peuvent travailler pour une même famille de haute caste). Si l'un ou l'autre vient à manquer à son devoir, cela peut être mal perçu par les acteurs eux-mêmes mais aussi par l'ensemble des individus du village qui

peuvent considérer que le propriétaire est avare ou que l'employé ose défier socialement les propriétaires.

Notre analyse a montré que la construction des projets entraîna des modifications dans ces relations existantes. Une des principales incertitudes pour les acteurs concernait les redistributions de pouvoirs malgré les acquis historiques liées aux castes ou aux classes sociales. Elles n'ont pas été systématiques mais plusieurs recompositions ont été difficiles à admettre pour les individus, comme celles liées aux *Presidents Panchayats* ou propriétaires de hautes castes (*Naiikka, Vanniars*) qui se sont sentis défiés par les basses castes (*SC*) ou encore les anciens présents dans les transactions qui contestent l'action des jeunes *brokers* impliqués dans les transactions (cf. chap. 5). Ce n'est pas uniquement une peur du changement face à laquelle tout individu ressent des appréhensions. Ici, nous parlons bien de restructurations de réseaux d'acteurs, de nouvelles prises de pouvoir, de remises en cause de règles dans lesquelles s'engagent des acteurs et qui, par le biais de ces nouvelles reconfigurations en contraignent d'autres. Néanmoins, toutes les règles sociales ne sont pas effacées pour autant et la mobilisation de certaines ressources aide les individus à anticiper les doutes. Comme nous avons pu le voir dans l'observation des transactions foncières, l'usage des règles dépend des situations.

Premièrement, pour atteindre leurs objectifs, les acheteurs, vendeurs et intermédiaires des transactions peuvent choisir de suivre certaines règles et d'en négliger d'autres. Nous appellerons cela la "mobilisation choisie des règles" qui pour l'individu engagé dans la transaction consiste à faire le tri dans ce qui sera le mieux adapté à la situation et aux parties prenantes lui faisant face. C'est le cas de Kamban, jeune *broker*, qui s'oriente seul dans une voie déjà bien gérée et cadrée par des groupes existants (anciens propriétaires, groupes de mafia de *broker*). Ce néophyte défiera ces groupes en entrant en concurrence avec eux mais il saura respecter des règles pour pouvoir bénéficier d'une capacité suffisante d'action. Il adoptera une attitude humble et prendra le rôle du "jeune" face aux anciens (normes de soumission aux anciens, cf. chap. 5-III) et apprendra à rester attentif aux normes que s'imposent les *brokers* entre eux (normes de territorialité cf. chap. 5-III, respect des attributions de commanditaires²⁷⁸). Le choix des règles sera déterminé par

278 Chaque broker se devra de choisir et de conserver le commanditaire pour lequel il travaille. Il ne traitera qu'avec lui durant toute la durée du processus et ne tentera pas de court-circuiter les échanges en prenant contact ou en négociant directement avec l'autre parti sans l'assistance du broker attiré. Par contre, cela

les acteurs lorsqu'ils ne sont pas dans les schèmes classiques qu'imposent leur entourage ou leur caste. C'est le cas de Raj, *broker* SC, qui défiera les propriétaires terriens *Vanniars* et *Naikka* de son village en choisissant d'être *broker*. Il respectera néanmoins d'autres règles internes au village pour pouvoir exercer malgré son manque de crédibilité aux yeux des castes supérieures. Il respectera des règles imposées par les fonctionnaires et élus dans la réalisation des transactions par exemple.

Deuxièmement, ce choix des règles peut se combiner ou non avec d'autres processus tels que "l'innovation régulatrice", que nous définirons comme la création de règles à partir de normes existantes afin de réguler une activité nouvelle (ou non). Ici, les personnes engagées dans les transactions (*brokers*, propriétaires), vont s'inspirer de règles connues, identifiées comme des normes, pour les intégrer à leurs pratiques. L'usage de ces normes, reconnues par ailleurs dans d'autres pays ou dans d'autres domaines d'activités, vont servir de justificatifs auprès de leurs interlocuteurs (population, investisseurs étrangers). Même si elles ne constituent qu'une part infime de la transaction, ces normes légitimeront l'ensemble des pratiques de ces innovateurs. Par exemple, les acteurs créeront les règles de marché à partir de leurs normes foncières et de celles liées à d'autres facteurs (règle de localisation, règle de fixation des prix par le gouvernement) afin de faciliter les procédures. Ainsi, le respect de ces règles, contribuera à légitimer les prix du foncier, même si le vendeur n'a effectué aucun calcul et a fixé son prix en fonction de son interlocuteur. Dans l'activité d'intermédiation, les *brokers* innoveront par ce biais à partir de règles de marketing ou de normes sociales afin de donner de l'importance et valoriser leurs transactions (cf. innovations foncières, chap. 5-III).

Enfin, troisièmement, les acteurs établiront ce que nous nommerons une "hiérarchie de règles" pour réaliser leur transaction. Ils respecteront certaines règles et en négligeront d'autres, non pas par choix au regard de situations particulières (cf. premièrement) mais en fonction de priorités qui deviendront des normes répétitives. Par exemple, et pour plusieurs motifs (contraintes financières, de temps), plusieurs constructions de projets ou transactions ne respectent pas les procédures administratives (paiement des taxes, enregistrement des transactions, demande de permis de construire). Dans la hiérarchisation des règles, ces procédures, même si elles sont du ressort de la loi, seront jugées moins importantes que

n'empêche pas les *brokers* de s'entendre entre eux indépendamment des commanditaires, de se partager les commissions ou de se rendre service.

d'autres procédures à l'instar de celles liées aux divinités. Quels que soient les transactions ou les projets, les initiateurs du projet et leurs collaborateurs ne pourront se permettre de construire un bâtiment sans la réalisation d'une *Bhoomi pooja*²⁷⁹. D'autres, annuleront toute transaction si elle ne correspond pas à un moment faste du calendrier hindou (cf. *Incentives*, 2013). Dans cette hiérarchisation des règles, nous notons aussi la priorité accordée aux aînés ou aux individus avec lesquels des accords oraux ont été passés. Les personnes souhaitant vendre ou mener une transaction ne sauront les contredire et remettre en cause les accords passés, sous peine de faire face à un échec causé par le manque de respect (ex: M. Mo et son oncle, chap. 4).

Ces exemples aident à comprendre comment les acteurs gèrent leur "ordre local" c'est-à-dire "l'ordre par lequel les acteurs impliqués structurent leur coopération, gèrent leurs interdépendances et institutionnalisent leurs espaces d'action" (FRIEDBERG, 1997, éd. 2015). Les trois processus ou tentatives de régulations, cités plus haut (mobilisation choisie des règles, l'innovation régulatrice et la hiérarchie de règles) sont pour les acteurs, une façon de préserver le maintien de cet ordre, qui réciproquement ne peut pas exister sans eux. Comme le souligne E. Friedberg (1997), "l'exercice du pouvoir dans les contextes d'action locaux génère des règles et des construits politiques qui permettent de réguler et à travers lesquels les acteurs peuvent découvrir et créer de nouvelles ressources, de nouvelles capacités à jouer le jeu social de la coopération et du conflit" (cf. introduction, *ibid*). C'est dans ce sens que nous envisageons les processus de coopération tel l'engagement mutuel entre Renault et l'agence SIPCOT, tout comme les processus de conflits, à l'instar des manifestations des habitants à Oragadam, préalablement débattus. Nous les définissons comme des jeux, autrement dit des construits lors desquels les acteurs tentent l'organisation ou la confrontation afin de provoquer un comportement précis de leur interlocuteur. L'acteur choisira de s'allier ou d'entrer en conflit afin de s'assurer que l'autre respecte son engagement.

²⁷⁹ A la question, avez-vous réalisé une cérémonie lors de la construction ou de l'inauguration de la phase 1 du projet, l'entrepreneur de L&T nous répondit d'un ton énergique : "En Inde, ce n'est pas possible, pour quel que entrepreneur que ce soit, de construire un bâtiment ou d'établir un projet, sans faire une *Bhoomi Pooja* au préalable ! Bien sûr, nous en avons fait une avec un religieux et, des photos sont même disponibles " (entretien avec le manager de L&T, Chennai, 2013). A la fin de cet entretien, nous n'avions aucune preuve de la validation des constructions en terrain constructible (pas de permis de construire, cf. chap. 4) mais avons la certitude que les rites pour la construction étaient accomplis (photos de la cérémonie). Pour lui, il est inconcevable de construire un projet sans autorisation divine et sans obtenir la grâce des Dieux, priorités envers lesquelles il a des preuves.

Dans la littérature académique, ces deux processus (accord ou conflit) sont essentiellement analysés comme des faits dans lesquels les parties prenantes initiatrices approuvent ou contestent l'évènement discuté dans l'accord ou le conflit. En réalité, ces processus peuvent être stratégiques comme nous l'avons décrit dans le chapitre 7 dans l'exemple des manifestations des habitants. Les manifestations sont initiées et évoluent dans un but précis, à savoir aboutir à une cause précise qui n'est pas forcément la motivation revendiquée par le collectif. Chaque acteur aura en réalité, des ambitions personnelles et l'action collective est utilisée comme un moyen d'y parvenir. Nos recherches sur les deux cas d'étude rendent bien compte du rôle évolutif du conflit ou de l'accord dans l'élaboration des projets. L'alliance et le conflit sont des construits que les acteurs élaborent de manière autonome ou avec leurs interlocuteurs de l'accord ou de la mésentente. Ce sont donc des stratégies, qui même si elles semblent s'opposer peuvent évoluer de façon simultanée (conflits concomitants aux accords), de façon alternée (un conflit peut permettre un accord, ex : manifestation des habitants) et concerner les mêmes acteurs (deux acteurs peuvent être en accord puis en conflit, ex : Managers de Renault-Nissan et de Mahindra). Il nous semble primordial de poursuivre les débats sur la notion de "collectif". D'une part, en analysant les "motifs" (au sens de Weber), entendus ici comme les "raisons significatives d'un comportement" (WEBER, 1956, éd.1995). Quelles sont les raisons de ces mouvements qui paraissent organisés et anticipés, le sont-ils réellement et dans quelles mesures ? D'autre part, la constitution d'un ordre n'est probablement pas la résultante d'un collectif compte-tenu du fait que les acteurs évoluent dans une pluralité de "mondes" (notion "des six mondes" développée par L. Boltanski et L. Thévenot, 1991). Les individus vont s'engager dans un accord ou vont manifester leur désaccord en "se mesurant" à l'interlocuteur par des "équivalences et la construction d'ordres" (*ibid*). Ainsi, comme le soulignent les auteurs, une des questions à se poser serait : "Comment les choses engagées dans l'action servent-elles de preuves ?" (*ibid*), autrement dit, dans quel but les accords ou les revendications sont-ils menés ?, en quoi cela permet-il à l'acteur arriver à ses objectifs ?

Comme nous l'avons démontré, la question du pouvoir est centrale dans la conduite de ces processus, amenant les acteurs à "génér[er] de nouvelles structures" (FRIEDBERG, 1997, éd. 2015) et à opter pour tels jeux plutôt que tels autres (ex : conflits plutôt que accords ou inversement). Ces jeux sont structurés par des règles, lesquelles sont dans le même temps, modulées par les interactions d'acteurs. Comme le définit J-D Reynaud, "les règles ne sont pas des éléments extérieurs aux interactions, qui s'imposent simplement aux

acteurs, mais elles résultent de processus de production, de négociation, d'adaptation dans chaque contexte et leur stabilité est assurée par les stratégies des acteurs qui les utilisent et les construisent" (définition de J-D REYNAUD, 1997, reprise par BOURDIN *et al.*, 2006, p. 14). Nous n'envisageons pas les procédures régulatrices à partir de leurs impacts sur le développement des villes et la construction des immeubles, mais nous les déconstruisons en admettant qu'elles ne sont pas finies, abouties et fixes. Nous pensons nécessaire d'observer ces processus de régulation²⁸⁰ pour comprendre, d'une part les prises de position des acteurs (qui, à la fois, produisent ces lois, ces réformes et qui choisissent de les appliquer ou d'initier des innovations) et d'autre part, les tensions qui s'exercent entre ces différents rapports de force dans l'exercice des normes.

Dans la description des deux cas d'étude, nous avons discuté de la pratique et des procédures législatives; nous avons mis en lumière la façon dont les acteurs matérialisaient l'interaction entre les deux. Si la description des pratiques est couramment analysée en fonction des régulations existantes, rares sont les recherches qui rendent compte de la fonction et du rôle des normes législatives dans la construction des pratiques. En d'autres termes, les chercheurs interrogent communément les pratiques en se demandant : en quoi permettent-elles à l'acteur de se détourner du droit ? Peu de travaux soulignent l'utilisation du droit dans la mise en œuvre des pratiques et posent la question de la façon suivante : dans quelle mesure l'acteur se servira de telle norme et aura recours au droit dans l'exercice des pratiques ? Cette seconde formulation est le parti pris des auteurs "des règles du jeu" (BOURDIN, *et al.* 2006), qui se demandent comment les individus envisagent le droit. Nous n'avons pas pris pour acquis le rôle des acteurs publics qui établiraient des lois pour mettre de l'ordre dans l'anomie régnante. Qu'apporte l'utilisation des règles législatives aux rapports humains et à la concrétisation des objectifs de chacun? Comme le souligne A. Bourdin, *et al.*, le droit est, pour les acteurs, un moyen d'instaurer un climat de confiance (ressource juridique) leur permettant de construire une action plus ou moins stable (BOURDIN *et al.*, 2006). Ce fut le cas de l'arrangement contractualisé par l'entreprise Renault et l'agence SIPCOT. Le MoU leur a permis de valider les accords entre le manager de l'entreprise et M. X (fonctionnaire de Ministère) et ainsi d'amorcer un premier lien basé sur

²⁸⁰ Le terme de régulation n'est pas envisagé ici comme étant le moyen pour les pouvoirs publics de simplifier leur intervention afin d'ordonner les mesures à respecter. Nous le considérons comme un produit construit entre une multiplicité d'acteurs dans sa conception et dans la négociation des ordres. Cf. aussi A. BOURDIN *et al.* qui définissent la régulation comme "activité complexe, souvent difficile à organiser. (...) qui prend des formes nouvelles (...) et évolu[e]" (BOURDIN, *et al.*, 2006, p. 26).

"la construction d'une croyance dans la pérennité de la relation ainsi établie" : la confiance (définition in BOURDIN, *et. al.*, 2006, p. 39). Pour les pouvoirs publics, l'usage de ce type de contrat assure une visibilité internationale et permet d'annoncer haut et fort que les investisseurs peuvent avoir une totale confiance en leur réglementation qui s'harmonise progressivement avec les critères européens ou américains. De ce point de vue, la relation humaine est ici privilégiée (le droit permet d'instaurer des relations entre individus). On comprend mieux que les plans d'urbanisme ne sont validés qu'une fois les constructions réalisées, pour ainsi pérenniser cette confiance avec les acteurs, dorénavant perçus comme des partenaires²⁸¹, et leur prouver que leur projet sera encadré dans les règles. Cependant, et comme nous l'avons démontré dans les divers exemples détaillés ici, le droit ne va pas être mobilisé de la même façon par les acteurs. La contractualisation ne valide pas toujours les transactions entre individus qui témoigneront de leur confiance mutuelle par d'autres règles (accords oraux, Le recours au droit peut être l'indice de problèmes et révéler un manque de confiance en l'autre (pétitions, chap. 7) ou, au contraire, valider un état de fait (ex: Notifications d'éviction : *B-Memo* perçues comme des titres de propriété, KUMARESAN).

La production de normes est donc le résultat d'un consensus entre acteurs, qui en acceptant de les suivre ou en les contestant, reconnaissent leur légitimité. Les règles ne sont donc pas suivies parce qu'elles devraient l'être pour l'organisation de la société. Elles sont créées et hiérarchisées en fonction du sens que leur accordent les individus et de la position qu'elles leur permettront d'obtenir.

1.2.2 L'observation des pratiques : une question de bon sens.

Dans cette thèse, nous avons observé, commenté et analysé des pratiques s'effectuant dans des cadres précis tels que ceux imposés par la religion, les normes juridiques ou le milieu professionnel; et étant issues de normes spécifiques, comme celles relevant du système de castes, de la structure familiale, des réseaux d'acteurs engagés politiquement. Nous avons déterminé leurs sources -d'où elles venaient- et leurs rôles - ce à quoi elles pouvaient servir et donc, comment elles contribuaient au processus de transaction observé-. Ces mêmes pratiques peuvent être analysées ou perçues comme étant de "la corruption", de "l'informalité", de "l'invisibilité" voire du "culturel". Existent-elles pour les acteurs du terrain ? Comment les chercheurs les définissent-elles concrètement ? Comme le

²⁸¹ Nous entendons le partenariat comme "la contractualisation des échanges entre personnes désireuses d'établir un échange" (de FLORE, 2015).

rappelle Desjeux, la corruption peut être du "vol" ou une "redistribution souterraine". A ce titre, nous pouvons prendre l'exemple des élus qui, dans le cadre de leurs prérogatives de distribution de *poramboke* aux personnes sans terre, finissent par s'approprier ces terres publiques (cf. chap. 4). Les actions des *President Panchayats* de village peuvent être perçues comme du vol de ressources communes (Mme N., nouvelle résidente de Siruseri, habitante d'une résidence fermée) ou à l'opposé, comme une politique sociale de redistribution aux familles qui pendant plusieurs années peuvent cultiver une terre mais restent redevables au *President Panchayat* (M. Ku, habitant de Siruseri, non propriétaire). Ces pratiques doivent être analysées dans leur sens profond, celui qu'en donnent les acteurs et non le chercheur, pour comprendre avec acuité les comportements, le fonctionnement des hiérarchies de pouvoirs et ce qui pousse les acteurs à agir ainsi. Le "sens" peut s'entendre comme la signification d'un mot, c'est-à-dire la définition qu'un acteur donne à un terme (ex: sens de *Village*, de *Common Land*). Mais "sens" peut aussi être appréhendé comme une vision d'un objet donné ou l'interprétation d'une pratique par l'acteur (ex: sens cosmique des actions, sens de la terre agricole donnée en héritage). Ici, nous nous sommes attachée aux deux aspects de "sens" dans l'objectif de "comprendre" (au sens de WEBER) c'est-à-dire "saisir par interprétation le sens ou l'ensemble significatif visé" (WEBER, 1956, éd. 1995, p. 35).

Comme le souligne R. Boudon, "lorsque le chercheur est en position d'interroger l'acteur, il doit s'assurer que l'acteur ne rejette pas les raisons qu'il lui prête, ou que s'il les rejette, il ne maintiendra sa théorie que s'il peut montrer que l'acteur a des raisons d'invoquer de fausses raisons" (BOUDON, 2002, p. 23). Il ne s'agit donc pas d'aller à la rencontre d'individus pour qu'ils confirment ou infirment ce que nous pensons mais bien de comprendre un mode de penser, des visions particulières et des fonctionnements, que l'on devra admettre, qu'ils soient contraires ou conformes à nos propres normes. Même si le dire paraît évident, cette forme de détachement ou de recul réflexif du chercheur est difficile à appréhender. Parfois, les acteurs vous décrivent précisément une pratique (ex: récit d'une négociation, cf. entretiens M. Mo, M. Sa, M. Ku), d'autres fois, vous avez l'opportunité de l'observer par vous-même (ex: tenue d'une négociation en directe, cf. séjours avec Kamban) et dans d'autres cas, elles sont inobservables et non dicibles voire non explicables par l'individu puisqu'elles paraissent évidentes, habituelles ou normales (ex: promesses religieuses, discussions et références aux anciens). Dans ces derniers cas, les motivations qui ont guidé les pratiques doivent être reconstituées par le chercheur car selon R. Boudon, "le fait que les raisons des acteurs soient inobservables n'entraîne pas qu'on ne puisse les

reconstruire, ni que cette reconstruction ne puisse être soumise à une critique méthodique..." (BOUDON, 2002, p. 23). C'est une des raisons pour laquelle nous avons opté pour le suivi quotidien des personnes et l'observation de pratiques ou d'évènements qui ne sont pas formellement rattachés aux ventes (ex : rite du *Pongal*, réunions de village etc). Nous ne voulions pas prétendre que les références aux dieux et les soumissions aux anciens étaient une vérité collective du registre du "traditionnel et du culturel". Nous avons l'ambition de trouver le sens de l'action et considérons ces pratiques comme des ressources à la disposition des acteurs. Dans l'analyse des motivations d'acteurs, la question était ainsi posée : qu'est-ce qui fait que l'individu optera pour ce choix et non un autre et qu'il l'imposera à son entourage comme à lui-même ? Pour nous, l'enquête et le récit ont été des outils pour comprendre les motivations, les sens donnés aux activités déroulées et donc, des moyens explicatifs des processus de transactions.

L'intérêt d'identifier les enjeux est de comprendre la population à laquelle on s'adresse, comprendre comment s'entretenir avec elle et avoir un échange fructueux et utile. Dans la méthodologie, précisons que les acteurs ne sont pas eux-mêmes forcément conscients de ce que le chercheur appelle enjeux ou incertitudes et que c'est la raison qui nous a amené à employer une méthode d'analyse strictement qualitative pour observer le sens des pratiques dans le contexte de l'implantation d'un grand projet.

II. Les stratégies et leurs spatialisations : la réciprocité des processus

2.1. Les statuts d'acteurs n'informent pas leur capacité d'action.

Dans cette thèse, nous avons décrit au travers des discours d'acteurs des situations que nous observions ou dont ils nous faisaient part. Nous avons procédé à une observation basée sur le principe de la réciprocité : observation des rapports qu'entretiennent les acteurs entre eux et la spatialisation conséquente de leurs stratégies et réciproquement, observation des logiques spatiales révélatrices des rapports hiérarchiques construits. Nous définissons ici les stratégies comme étant l'ensemble des ressources mises à profit pour atteindre un but énoncé par l'acteur. En résumé, l'individu "fait avec ce qu'il a" (ressources acquises par naissance ou autrement) et s'efforce "d'avoir ce qu'il peut" (ressources qui vont être acquises par des efforts fournis par l'acteur). Un individu de caste SC pourra bénéficier d'une force politique et d'un réseau ancré au Tamil Nadu. En plus de cela, et pour renforcer

sa position sociale, il travaillera sa posture, son paraître, son langage, son image, selon les représentations qu'il se fait d'une personne d'une haute caste. Le contact avec les étrangers est l'opportunité pour les basses castes de s'affirmer devant un nouveau public non originaire à son village (cf. entretien jardinier d'une entreprise IT sur le parc de SIPCOT, 2013; cf. entretien ouvrier SC migrant qui découvre la ville, in REDDY, 2002). De même, un jeune qui possède un bagage intellectuel forgé par son éducation familiale et scolaire, mettra tous ses efforts dans l'apprentissage des normes locales et restera soumis aux plus anciens pour pouvoir réaliser des transactions. Pour analyser ces comportements, il faut se demander comment a-t-il pu atteindre ce but ? Comment cette action a-t-elle fait de lui un acteur capable d'imposer ses choix dans les relations de pouvoir ? C'est la raison pour laquelle il a été primordial de ne pas prendre pour acquises les structurations de base imposées par la société (la supériorité des hautes castes, l'autorité d'un fonctionnaire de l'Etat) mais de comprendre ce qu'en font les acteurs. A l'instar de l'approche sociologique, nous n'envisageons pas les catégories d'acteurs comme une "personnalité collective exerçant une activité" (WEBER, 1956, éd. 1995). En effet, et comme le souligne M. Weber, les catégories constituent des représentations, à partir desquelles il faut analyser en quoi elles influencent le comportement des hommes.

Quand [la sociologie] parle d' 'Etat', de 'nation', de 'société par actions', de 'famille', de 'corps d'armée' ou de structures analogues, elle vise au contraire *purement et simplement* un développement de nature déterminée d'une activité sociale effective ou construite comme possible, [...] L'interprétation de l'activité doit tenir compte d'un fait d'importance fondamentale : ces structures collectives qui font partie de la pensée quotidienne ou de la pensée juridique [...] sont des représentations de quelque chose qui est, pour une part, de l'étant, pour une autre part, du devant être, qui flotte dans la tête des hommes réels (non seulement les juges et les fonctionnaires, mais aussi le 'public'), d'après quoi ils *orientent* leur activité.

WEBER, 1956, éd. 1995, p. 41-42.

Les enchaînements d'actions et de stratégies ont mis en évidence la présence de concurrences entre acteurs pouvant appartenir à une même institution, être issus de la même caste ou travaillant et habitant dans le même village. Ainsi le terme de communauté villageoise perd ici tout son sens, si tant est qu'il en ait eu un, un jour ! Les vulnérables et les marginaux sont des catégories d'acteurs. Elles sont utilisées, et reconnues par les pouvoirs publics comme les habitants, car ces catégories sont associées à des castes ou à des occupations professionnelles perçues comme inférieures ou dévalorisantes. Néanmoins, cela ne signifie pas que ces acteurs restent retranchés dans leurs conditions comme en témoignent les villages d'Oragadam et de Siruseri. Ils sont politiquement gérés par des SC qui par leur nombre, leurs ressources financières et leurs contacts au Tamil Nadu peuvent

négocier avec les castes supérieures ou avec d'autres SC. La situation doit être observée de leur point de vue pour comprendre les dynamiques en place. Cette recherche et son cadre d'analyse appliqué à l'échelle micro nous a donc appris que "le degré d'investissement d'un acteur ne dépend pas automatiquement de sa position – sociale, économique, professionnelle [symbolique]...-, mais qu'il est le résultat d'un processus d'intéressement²⁸² négocié au cas par cas." (DUBOIS, 2006, p. 83).

Pour finir, il est à souligner que si l'analyse des comportements doit prendre en compte les catégories dans lesquels se définissent les acteurs, il faut préalablement définir le sens de ces catégories, et dans quelle mesure les acteurs les créent, les maintiennent et s'y associent.

[Pour comprendre] comment ce genre d'activité a lieu [et] quels sont les motifs qui la conditionnent. Il faut donc savoir d'abord *quel service rendent* un 'roi', un 'fonctionnaire', un 'entrepreneur', un 'souteneur' ou un 'magicien' - par conséquent quelle activité typique est importante pour l'analyse et entre en ligne de compte (étant donné que cela seul permet de la classer dans une de ces catégories), avant de s'attaquer à l'analyse elle-même.

WEBER, 1956, éd. 1995, p. 46.

2.2 L'articulation des stratégies et des processus spatiaux par la maîtrise de la négociation.

Dans l'analyse d'acteurs, nous avons observé la spatialisation de leurs stratégies. Nous envisageons la réciprocité des processus. Si l'espace reflète les rapports humains et les réseaux de pouvoirs (ex: localisation des castes, organisation des travaux agricoles, utilisation d'espaces en fonction de ses ressources), les rapports de forces sont également créateurs d'espaces (localisation des entreprises, transformation de l'usage des sols). L'observation de ces relations d'acteurs ne peut se faire sans la décomposition des processus à l'instar des exemples étudiés dans cette thèse (cf. Chap. 3 à 7). Nous y avons décrit des projets immobiliers à vocation résidentielle ou industrielle par le spectre de l'anticipation d'une pluralité d'acteurs impliqués ou non. L'observation des rôles donnés, de leur appropriation par les acteurs et de la façon dont ils en jouent a été nécessaire pour comprendre dans quelle mesure les projets ont abouti à ces résultats. La question centrale fut la mise sur le marché des sols. Dans le premier cas exposé (création d'une entreprise privée à destination privée) comme dans le second (création sur l'initiative de l'Etat à

²⁸² L'intéressement n'étant pas défini par l'auteur, nous l'entendons ici comme l'ensemble des intérêts combinés.

destination privée), les négociations sur place avec les acteurs des localités concernées ont été nécessaires. Quelle que soit la rigueur des calculs réalisés en amont pour développer les projets, ceux-ci ont été contraints et investis dans leur conception jusqu'à entraîner leur modification (temps de mise en œuvre plus long, réaménagement des plans masses, renégociation des contrats, constructions supplémentaires).

Nous avons relevé une pluralité de stratégies menées par divers groupes ou individus, avec notamment une figure qui émerge : celle du *Panchayat President*. Quelle que soit leur caste, les *Panchayats Presidents* s'imposent comme des piliers incontournables au sein de leur territoire. S'ils ne sont pas informés des projets en cours par le gouvernement (réunions officielles, processus de participation), ils le sont via d'autres acteurs et ne sont pas pour autant démunis devant la situation de changement. Les hommes politiques et leurs partisans que sont les propriétaires fonciers ou encore les acteurs membres de réseaux influents tels que les fonctionnaires ou les acteurs de cinéma²⁸³ se chargent de diffuser l'information qui se propagera de façon asymétrique. Les élus rediffusent cette information auprès des populations et anticipent les changements futurs par des stratégies plus ou moins longues dans le temps (ex: 10 à 15 ans pour la conversion des terres publiques et leur rétrocession). Ils élaboreront des stratégies en fonction des possibilités que leur accorde la loi. Ils feront usage de leurs droits d'accorder un NOC pour le transfert des *poramboke* gérés localement, par exemple. Par contre, ces élus ne sont pas forcément les seuls à l'initiative des dynamiques comme le révèlent les cas étudiés : il n'y a pas eu de régularités pressenties dans les figures de meneurs. Les leaders peuvent être des personnes de hautes ou de basses castes, d'un niveau de vie aisé ou non. Mais elles ont un point commun ; celui d'être des personnes capables de mobiliser plusieurs individus pour une même cause (pétition, recherche d'emploi, manifestation). Leur crédibilité envers les populations ou les autres acteurs extérieurs aux villages s'est édifiée sur la base de leurs connaissances et savoirs-faire concernant les mécanismes de vente, de mises en réseaux, de langues et de postures spécifiques à la région (ex: *brokers*, leader des travailleurs). Cette connaissance des processus locaux typiques de leur territoire est leur force principale.

Nous aboutissons ici à la question de savoir qu'est-ce qui fait lien dans l'action ? ; car comme le relève à juste titre J. Dubois, il n'y a pas que des intérêts collectifs dans la

²⁸³ les acteurs de cinéma appartiennent à des réseaux de pouvoirs importants en politique (ex: M.G. Ramachandran, fondateur du AIADMK, ancien Chief minister du TN, J. Jayalalithaa, ancienne actrice, chief Minister du Tamil Nadu et membre du AIADMK).

réalisation de la transaction (logiques basées uniquement selon des calculs d'intérêts) ni de règles juridiques particulières qui fondent, entre acteurs, la confiance nécessaire pour qu'ils négocient ensemble. Qu'est-ce qui permettra que l'enchaînement ou la combinaison d'actions aboutisse à la fabrication d'un projet ? La réponse se situe dans la mise en évidence des "représentations d'acteurs", qui peuvent partager une même vision du monde (ex : signification du sol, même hiérarchisation des priorités, cf. chap. 5) et dans leur "histoire" révélatrice des cadres de l'action (ex : décélération de l'agriculture, montée en puissance des groupes SC en politique, cf. chap. 2). Ce qui fait que l'entrepreneur signe le contrat avec l'agence SIPCOT ne réside pas simplement dans les intérêts personnels que chacun peut avoir à travailler avec l'autre. Il est effectivement important de ne pas omettre que par ce partenariat, l'entrepreneur met un pied dans l'administration indienne (et assouvit ainsi sa volonté de développer stratégiquement son activité commerciale en Inde) et de son côté, le fonctionnaire agrandit son carnet d'adresse de personnalités (cf. invitations aux événements importants couverts par les médias locaux et internationaux). Mais de plus, ce partenariat dévoile aussi leur conviction forte et affirmée qu'une revitalisation de ces espaces ne peut être rendue possible que par le biais de l'industrialisation ou encore que, la recherche d'un engagement stable, rapide et sur du long terme ne peut être possible que grâce à une contractualisation des échanges (MoU, BEA). Il n'y a pas ici que des intérêts calculés. Est également présente l'idée de partages d'acquis communs qui facilitent la mise en négociation. Par contre, ne nous méprenons pas sur cette conclusion, cela ne veut pas dire qu'un entrepreneur étranger ne pourra pas négocier avec un habitant de ces villages car ils n'ont pas la même vision d'un élément de la transaction. Citons en exemple, des représentations diverses du sol : pour l'entrepreneur, le sol peut être un bien échangé, mal valorisé voire sous-exploité et ne constituer qu'une fraction du périmètre d'un projet, alors que pour l'habitant, cette même parcelle est une partie de son village et son héritage familial. La divergence de vision peut d'ailleurs être un élément que certains acteurs valoriseront dans la négociation. L'habitant peut tenter d'imposer son prix car il sait que ce bout de terre est nécessaire à l'aboutissement du projet (cf. M. Sa avec L&T).

L'idée de la réciprocité est double, elle concerne le pouvoir entre acteurs et le rapport de l'acteur à son espace. Lorsque M. Crozier et E. Friedberg discutent de "l'acteur et du système", ils évoquent cette réciprocité des processus. D'une part, le pouvoir suppose une action réciproque car chaque acteur observe une attitude en fonction du comportement de l'autre. D'autre part, dans leurs analyses, les auteurs ne "donne[nt] pas la priorité à

l'étude des structures ou [à celle] des acteurs" (FRIEDBERG, *op. cit*) mais aux actions de l'un envers l'autre et de la construction de leur autonomie.

III. Essai d'une urbaniste : tenter la théorisation.

3.1 L'apport du changement d'échelle.

Comme nous l'avons souligné plus haut, le projet entraîne des bouleversements dans les réseaux de pouvoirs existants ainsi que des mutations spatiales car il confronte divers acteurs à de nouvelles incertitudes et à de "multiples normes nouvelles" (cf. projet Euroméditerranée, DUBOIS, 2006 in BOURDIN, et al. 2006). Le but de cette thèse est de mettre en évidence et de comprendre diverses tensions créées par la juxtaposition, la confrontation ou l'évitement de représentations d'acteurs concernés ou non par le projet. Nous reviendrons ici sur notre méthodologie car l'approche micro, développée ici dans cette thèse, nous semble être un apport essentiel à la recherche en urbanisme.

La question foncière fut au centre de notre approche afin d'analyser les comportements d'acteurs. Notre premier réflexe d'urbaniste, au grand dam des théoriciens de l'hypothético-déductif, a été le "terrain"; que nous définissons comme la construction d'une méthodologie spécifique au regard des éléments recherchés et de sa mise en lien avec un lieu particulier. Il nous a fallu comprendre ce que signifiait le sol pour les acteurs auxquels nous nous étions intéressées et dans quelle mesure ils s'employaient à le mobiliser dans le cadre de l'élaboration de leurs stratégies. Cette approche a été vivement stimulée par les chercheurs et les praticiens du foncier (cf. travaux du Réseau des Jeunes Chercheurs du Foncier, RJCF) qui élaborent leurs questions à partir des enjeux d'acteurs plutôt que des cadres théoriques habituellement utilisés en économie pour définir la question foncière.

Ce travail s'inspire de l'approche des anthropologues et des sociologues, qui sans perdre de temps à distinguer ces deux disciplines - l'une de l'autre - ont analysé des situations en assumant "leur affectivité, leurs valeurs" (DESJEUX, 1987). Au début de cette recherche, nous nous sommes demandée si une vidéo, un entretien non enregistré, un repas avec une famille pouvaient être considérés comme des éléments exploitables scientifiquement. Il nous a été répondu "construis ta propre méthodologie, du moment que tu ne fais pas de mal aux gens." Ce conseil nous est apparu comme une vérité scientifique, un point de vue à assumer. Le but ici n'est pas de faire preuve d'originalité dans l'analyse

d'un pays exotique, mais de s'imprégner de constructions sociales existantes sur place, situées à un niveau local, pour rendre compte des dynamiques qui s'y tiennent. Nous avons alors choisi une échelle d'analyse nous permettant d'observer le point de vue de ceux que nous nommons "les acteurs du terrain", ceux présents à un moment donné, localement et quel que soit leur niveau d'implication dans le projet. Nous avons alors observé les échanges fonciers et les pratiques locales à grande échelle pour capter les micro-dynamiques humaines et spatiales. Observer le projet à cette échelle nous a permis de mettre en évidence des relations, des tensions et voire de découvrir des acteurs qui concourent à l'élaboration du projet, que nous n'aurions pas pu identifier à une autre échelle.

Comme mentionné dans le chap.1, si nous étions restées à l'échelle régionale, les habitants étudiés ici auraient été perçus comme un ensemble qui "résiste", et nous aurions certainement manqué l'opportunité de découvrir les *brokers* (cf. *Missing Dimension in Land Deals*, SUD, 2014). De même, l'agence SIPCOT nous serait apparue comme le maître suprême appliquant les logiques du grand et puissant Etat (cf. logiques de processus Top-down, ARABINDOO, 2009; KEIVANI, MATTINGLY, 2007; KENNEDY, 2014) et les entrepreneurs, leurs super-héros avec une capacité d'investissement gargantuesque (cf. appétit des promoteurs, MATHUR, 2011). Afin de dépeindre au mieux la situation et d'éviter les caricatures d'acteurs, nous avons opté pour l'analyse de portraits individuels. En prenant les acteurs au cas par cas, comme nous l'avons fait dans la description des propriétaires *Vanniars*, du jeune *broker* de Pondichéry ou du maître d'œuvre étranger, nous avons procédé à une relecture des projets en prenant appui sur leurs points de vue et leurs discours. A partir de ceux-ci, nous avons cherché à traduire les termes employés, à en ressortir la pluralité des significations et à comprendre comment les individus les utilisaient (cf. annexe : lexique des termes). Sans ce travail, nous n'aurions pas appréhendé les sens conférés à l'objet des transactions qu'est le sol (cf. IV-3, chap. 1) et n'aurions pas pu entrevoir les enjeux des acteurs autour de leur terre (cf. I-1.1.2, chap. 5). L'individu, son action, sa stratégie et ses ressources sont mis ici au premier plan évitant ainsi les raccourcis trop rapides sur les effets que peuvent provoquer un Etat imposant sa loi aux collectivités ou des promoteurs avides de terres fraîches. Cependant, cela ne signifie pas que les acteurs décrits ont des comportements figés. Le *broker* n'est pas forcément l'intermédiaire de toute transaction et les SC ne sont pas tous politiquement engagés. En réalité, ces comportements et ces stratégies font partie de ce que nous avons appelé les micro-logiques. Elles structurent les projets mais sont uniques. A ce titre, elles constituent un ensemble de

décisions individuelles. Par contre, les acteurs n'agissent pas hors de tout contexte, déconnectés des réalités du pays : les villageois ne sont pas retranchés dans leurs conditions car leurs actions s'exercent dans le cadre de facteurs qui peuvent être exogènes au village. Comment envisager le rôle des acteurs par rapport aux diverses échelles ? A notre sens, deux questions réinterrogent de façon plus complète et plus pertinente les logiques que nous observons. Il faudrait se demander dans quelle mesure le contexte influence les micro-logiques et d'autre part, comprendre comment les pratiques donnent lieu à des recompositions structurelles. Comme le rappelle D. Desjeux, il existe des "effets de structures" et des "effets d'acteurs" (DESJEUX, *op.cit*). Les cadres historiques, conjoncturels, les politiques publiques, les castes et le marché foncier sont des contextes (effets de structures) au sein desquels évoluent des stratégies d'acteurs (effets d'acteurs) orientées par eux mais pas uniquement. Si D. Desjeux met en lumière l'autonomie existante entre les échelles qu'elles soient macro ou micro, nous avons pu prouver ici que les micro-logiques peuvent être exécutées en toute autonomie des carcans contextuels de l'échelle macro (cf. micro-actions indépendantes des logiques économiques, administratives ou encore de castes). Pour J. Dubois, qui analyse le projet d'Euroméditerranée, il faut envisager "l'imbrication des échelles de sens" dans l'analyse d'un territoire. Chaque acteur pourra agir à des échelles différentes (ex : périmètre de l'action d'un individu), celles qui auront un "sens" pour lui (DUBOIS, 2006, p. 61-63 in BOURDIN, *op. cit.*). A l'échelle micro, il sera possible de constater que des parties, des parcelles ou des opérations peuvent évoluer, se vendre ou se construire de façon "autonome" (*ibid*) et n'exister que pour quelques acteurs seulement. Ces lieux qui peuvent fonctionner de façon autonome, seront mis en lien par les pouvoirs publics qui devront trouver une cohérence aux situations, afin de mettre en place un grand projet. Dans notre cas, ce dur rôle doit être porté par les agences du gouvernement (agence SIPCOT, fonctionnaires du CMDA, agence TNRDC) respectivement chargés de mettre en place des parcs gouvernementaux, de rédiger des plans stratégiques liés aux développements de Corridors au sud de Chennai et de convertir 45km de routes en IT Corridor. Dans le cadre de l'élaboration de ces projets, nous avons pu démontrer que l'action publique ne pouvait être envisagée comme un "laisser-faire" général où le privé tient les rênes (cf. une des hypothèses du chapitre 1). A vrai dire, et d'après la complexité des échanges observés dans le cadre des relations privées-publics, nous serions tentés de parler "de volonté démesurée" du gouvernement à vouloir mettre en œuvre une tâche trop ambitieuse. Citons pour exemple l'aménagement de Corridors, qui implique la démarche

d'organiser des négociations entre promoteurs étrangers, investisseurs, propriétaires de multinationales, *brokers* locaux, propriétaires fonciers, habitants, élus... Cette initiative de "requalification" ou de "mise en productivité de l'espace" doit s'établir afin de répondre aux attentes des habitants et satisfaire les besoins des entreprises. Néanmoins, la fabrique de cet ambitieux projet se confronte quotidiennement "au[x] degré[s] d'investissement[s] [des] acteur[s]", "à leur appropri[ation]" du projet (DUBOIS, *op. cit*) et à leurs pratiques liées ou non au projet.

3.2 Le cadre théorique : à qui s'adresse cette thèse ?

Comme nous l'avons précisé en introduction de ce travail, nos approches méthodologiques comme théoriques ont été choisies non pas selon notre discipline (théories classiques employées dans les champs du *planning* ou des *urban studies*) mais d'après les situations que nous observions et uniquement pour les comprendre. Notre but était de décrire des processus sociaux, urbains, fonciers, politiques, soit un ensemble de mécanismes concourant à la pratique de la Ville, afin de mettre en évidence la multiplicité des jeux traversant et constituant ces processus. Cette approche méthodologique a principalement été influencée, comme nous l'avons précisé en introduction (chap. 1) par les auteurs de la *Grounded Theory* (GLASER, STRAUSS, 1967) et les anthropologues et sociologues construisant leurs concepts théoriques à partir de l'analyse des pratiques et des comportements d'acteurs (BECKER, 2009). En somme, ceux qui ont "la conviction que la connaissance peut se développer en générant de nouvelles théories plutôt que l'analyse des données au sein de celles existantes" (HEATH, COWLEY, 2004). Notre priorité a été d'accéder au terrain, avec des questions de recherche suffisamment larges pour "rester sensible aux interprétations et aux sens donnés aux situations par ceux dont le monde social est étudié" (BECKER, 1993 cité par *ibid*). De ce point de vue, "toutes les données sont importantes [...] et ces données [comme] les catégories sont constamment reconstruites" (GLASER, 1978, cité par *ibid*). Dans la constitution de notre cadre d'analyse, notre démarche a été de choisir des clés de lecture parmi les réflexions existantes sur la Ville et dans le domaine des sciences sociales en général. Comme le souligne B. Flyvbjerg, l'urbanisme (*Planning*) puise ses sources dans les diverses disciplines des sciences sociales (cf. FLYVBJERG, *Beyond Planning theory*, 2001). Selon lui, deux points sont importants dans l'analyse des processus urbains. Tout d'abord, le chercheur doit rendre compte de l'information sans être "un narrateur omniprésent [...] [en d'autres termes] rendre compte

de l'histoire [...] dans sa diversité [c'est-à-dire] permettre à l'histoire qu'elle se déroule de tous les côtés, dans sa complexité et parfois parmi les contradictions que les acteurs nous relatent" (*ibid*, p. 287). Le deuxième point porte sur la liberté d'interprétation laissée aux lecteurs : l'auteur préfère ne pas appliquer une théorie en se limitant à une discipline en particulier et donner aux lecteurs la liberté d'interpréter les discours qu'il formule (cf. interprétations multiples du livre de B. Flyvbjerg par différentes disciplines, *ibid*, p. 287). De notre point de vue, l'intérêt d'une telle démarche réside dans l'accessibilité des éléments analysés : pourquoi faire simple quand on est face aux complexités du monde urbain ? En d'autres termes, à quoi servent les simplifications à l'extrême, les généralisations et les catégories lorsque notre discipline nous permet d'ouvrir les champs de recherche, de détailler les cas investis et de mobiliser les ressources méthodologiques des sciences sociales ?

B. Flyvbjerg expose cinq "malentendus" ou "simplifications à l'extrême" que les chercheurs peuvent développer lors de l'analyse de cas d'étude dans la conduite d'une recherche (cf. Encadré 12, p. 398).

Encadré 12 : Les "malentendus" de l'analyse monographique de cas d'étude (FLYVBJERG, 2006).

Malentendu 1: Les généralités, les connaissances théoriques (indépendante du contexte) sont plus pertinentes que le concret et la connaissance pratique (dépendant du contexte).

Malentendu 2: On ne peut pas généraliser sur la base d'un cas individuel; Par conséquent, l'étude de cas ne peut pas contribuer au développement scientifique.

Malentendu 3: L'étude de cas est très utile pour générer des hypothèses; ou dans la première étape d'un processus global de recherche, tandis que d'autres méthodes sont plus adaptées pour vérifier des hypothèses et l'élaboration d'une théorie.

Malentendu 4: L'étude de cas contient un biais vers la vérification et a tendance à confirmer les idées préconçues du chercheur.

Malentendu 5: Il est souvent difficile de résumer et de développer des propositions générales et des théories sur la base d'études de cas spécifiques.

Source : "Five Misunderstandings About Case-Study Research", FLYVBJERG, 2006, p. 221. Traduction R. de FLORE.

Nous avons choisi de détailler ici les cinq "malentendus" que nous qualifierons de "postulats". Ils nous permettent d'exposer notre cheminement et les principes que nous avons suivis pour conduire notre analyse des villages et des processus d'urbanisation.

Le postulat 1 (malentendu 1) serait à reformuler en se demandant : que nous apprennent le "concret" et la "connaissance" d'un cas d'étude particulier ? Deux réponses nous viennent à l'esprit : l'envie et la compréhension. L'envie de connaître, de partager et

d'échanger avec d'autres sur des situations similaires ou totalement différentes de nos acquis, a été le premier moteur de notre recherche. En découvrant Siruseri et nos premiers enquêtés de l'investigation "exploratoire", nous avons été convaincues qu'une recherche devait se faire à cette échelle d'observation. Il nous fallait d'une part, déconstruire des logiques qui ne nous paraissaient pas assez détaillées en lisant les sources bibliographiques liées aux projets²⁸⁴ et d'autre part, répondre à ces deux questions : quel était le quotidien de ces individus ? Quelles étaient leurs implications dans les transactions foncières des projets ? Nous avons alors pleinement pris conscience -non sans une certaine frénésie- d'avoir trouvé un cas d'étude passionnant- : nous avons compris des mécanismes et des logiques d'acteurs par le biais des exemples racontés (ex: procédures de transactions, fixation des prix). C'est une des raisons pour lesquelles B. Flyvbjerg remet en question ce postulat. De son expérience professionnelle à l'Université d'Harvard, l'auteur retient que pour l'apprentissage, un bon exemple vaut mieux que des généralisations indépendantes du contexte.

Le postulat 2 est admis par bon nombre d'académiques qui, d'ailleurs nous avaient mis en garde au début de notre thèse. Plusieurs chercheurs nous avaient conseillé d'étudier d'autres cas d'étude et d'autres villes pour ne pas avoir un travail figé portant sur quelques individus aux comportements exceptionnels et, qui plus est, situé dans une métropole non représentative des dynamiques foncières et immobilières en Inde. Que nous aurait apporté l'analyse d'un plus grand nombre de projets et de villages ? Dans notre cas précis, il ne fait pas de doute qu'une telle analyse n'aurait pas conduit à la monographie, qu'est notre analyse détaillée des structures étudiées. Elle ne nous aurait, de plus, pas fait découvrir autant de diversités d'acteurs et de stratégies dans une même institution ou un même groupe social. Si pour B. Flyvbjerg, la force d'une recherche basée sur l'analyse d'un cas d'étude en profondeur (*in-depth case study research*) peut être dans la généralisation, nous nuancerons ses propos en ajoutant que la valeur ajoutée d'une telle initiative réside dans l'absence de généralisation. Ici, nous ne "généralisons" pas mais faisons émerger des logiques communes, des similitudes et des divergences qui éclairent la compréhension des processus et permettent de nuancer les généralisations souvent hâtives existantes dans la littérature sur le sujet étudié - ici celles sur les grands projets en Inde.

²⁸⁴ "Sais-tu pourquoi j'ai accepté de te recevoir chez moi ?", me disait M. Sa en m'accueillant sur ces terres agricoles. "Car tu n'acceptes pas tout ce qui est écrit dans les livres, tu admetts que la connaissance peut provenir des histoires que, nous les habitants de Pudupakkam, on partage avec toi" (M. Sa, 2013).

Au postulat 3, notre recherche répond d'elle-même car c'est à partir de deux cas spécifiques que nous avons pu formuler des hypothèses, les démontrer et construire des questions de recherche. B. Flyvbjerg admet que lors de l'étude d'un cas, il est possible que le chercheur soit confronté à des configurations particulières voire extrêmes (ex: rôle particulièrement imposant de la Chambre de Commerce et d'Industrie à Aalborg, *ibid*). Ces singularités ne remettent néanmoins pas en cause la recherche menée. Nous pensons que ces logiques spécifiques doivent être interprétées en conséquence et que si elles contredisent les questions de recherche, c'est probablement que les questions sont elles-mêmes mal formulées.

Le postulat 4 porte sur les biais pour lesquels B. Flyvbjerg souligne que la vérification est un problème général aux sciences et n'est donc pas particulier à l'analyse approfondie d'un cas d'étude. Nous avons pu recourir dans notre travail, aux données détaillées et approfondies que nous avons collectées et retranscrites afin de rendre falsifiable (vérifiable) notre analyse. Une attention particulière a été portée aux récits, aux mots et à la cartographie des lieux afin de fournir au lecteur des bases pour l'interprétation et le questionnement de cette recherche. Nous avons utilisé dans l'analyse de nos données plusieurs principes de vérification à savoir : la saturation de discours convergents perçue dans le cadre des entretiens semi-directifs, la multiplication des explications recensées dans la collecte des récits et enfin, les pratiques des acteurs allant dans le même sens et qui font donc sens comme modalités de l'action participant de la dynamique locale dans le contexte d'implantation du grand projet.

Le postulat 5 soulève le point de l'éventuel résumé des propos que l'on tient dans sa recherche. Doit-on réellement le faire pour que les lecteurs s'intéressent à nos analyses et puissent s'en servir ? Pour B. Flyvbjerg, "il est pas souhaitable de résumer et de généraliser les études de cas. Les bonnes études devraient être lues comme des récits dans leur intégralité" (*ibid*, p. 241). Rappelons ici que le but d'un urbaniste (et d'un chercheur en général) est de rendre intelligible les cas qu'il observe et de ne pas tirer hâtivement des clés de lectures trop simplistes qui rendent homogènes les processus observés. Tel fut notre objectif tout au long de ces années de recherche où nos interlocuteurs n'étaient pas uniquement des urbanistes mais aussi des praticiens, des élus, des étudiants, des chercheurs de toutes disciplines (et même de mathématique !) à la quête de données pour mieux comprendre l'implantation des projets.

Cette thèse n'est pas destinée à rester dans le huis-clos des urbanistes. Elle s'adresse à tous ceux qui voudront s'inspirer des principes méthodologiques ici développés ou encore qui sauront trouver des descriptions pour être suffisamment informé des processus de transactions. In fine, elle concerne tous ceux qui y trouveront une convergence d'intérêts avec les leurs. Illustrons ici notre propos. Un consultant-expert en management des entreprises ou un chef d'entreprise riront "jaune" devant le tableau des maladroites et errances de leurs collègues tels que décrits dans ces cas d'étude, mais sauront sans nul doute accorder du crédit aux difficultés ici révélées et issues des témoignages recensés. A la lecture de cette thèse, un entrepreneur pourra ainsi prendre conscience des logiques internes et de leurs imbrications avec diverses variables, en lien ou non avec des enjeux économiques, mais nécessaires à l'implantation des projets. Un académique diplômé en science politique cherchera probablement des repères théoriques liés aux réseaux d'acteurs dans ce travail. Mais, il se rendra vite compte que les jeux d'acteurs recensés ici n'ont pas eu besoin d'un cadre fermé pour être décrits et analysés. Au contraire, la description fine - au cas par cas - a permis de mettre en évidence des relations de pouvoirs et des recompositions bien plus complexes que "les coalitions de pouvoirs et politiques dans les processus urbains". Les sociologues de l'urbain et ethnographes s'intéresseront davantage aux discours des acteurs et à leurs réalités ici exposées. Nous formulons le vœu qu'ils y trouveront des pistes de réflexions pour envisager l'analyse des projets. La prise en compte du quotidien est essentielle car c'est une porte d'entrée pour à la fois, découvrir des mécanismes sociaux et comprendre dans quelle mesure ces derniers sont mobilisés. Le changement d'échelle et la monographie peut apporter beaucoup plus d'informations sur des généralités que l'analyse macro de plusieurs cas. La pertinence d'un raisonnement est-elle proportionnelle aux cas abordés ? Les informations collectées sont-elles forcément plus détaillées, explicites et compréhensibles lorsqu'elles sont chiffrées ? Si la généralisation des cas observés ne fut pas notre objectif, nous avons, pour autant, émis des synthèses et identifié des régularités à partir des logiques observées. Le but n'était pas de déclarer que tout le monde procède comme cela en Inde, mais au contraire, de montrer divers portraits, diverses situations pour en conclure que des négociations sont inévitables lorsque les richesses locales (terre, statut, enfant) font l'objet ou sont impliqués dans les transactions. Enfin, nous espérons que les économistes ne se pencheront pas sur la lecture de notre thèse avec l'implicite finalité d'y trouver des clés pour les guider dans des investissements financiers. Leur intérêt risque d'être pondéré car nous n'avons volontairement pas fait une investigation poussée sur les

prix du foncier ni sur les calculs de compte à rebours des promoteurs. Le marché, tout comme les mécanismes de réflexion d'achat et de rentabilité, ont été abordés sous l'angle de la négociation, qui à notre sens, a contribué à définir les prix, les choix d'investissement et leur localisation.

Conclusion générale : Un grand projet, théâtre des jeux d'acteurs.

L'analyse des projets par la décomposition des micro-logiques permet de développer la diversité des raisons, des choix et des enjeux d'acteurs. Les habitants sont acteurs (au sens de *actor*, lat.) puisqu'ils agissent, mais aussi parce qu'ils jouent un rôle précis dans les transactions leur permettant de conserver ou d'acquérir une position sociale au sein de leur groupe. Notre analyse témoigne des efforts fournis par ces habitants pour construire, jouer et conserver ce rôle afin de s'affirmer et de tourner à leur avantage les négociations, selon leurs propres objectifs.

Cette thèse rend compte de pratiques d'acquisitions foncières et de la mise en œuvre des politiques d'aménagement par les grands projets, afin de réinterroger plus largement les diverses formes d'actions locales dans la structuration des politiques publiques. Pour qualifier ces actions, nous pourrions employer le terme de "participation" ou de "co-production" afin d'illustrer les efforts fournis par les forces locales présentes et actives sur le terrain. Malgré les acceptations académiques dominantes, nous n'envisageons pas la participation ni la co-production comme des processus initiés et organisés par les pouvoirs publics, et dans lesquels des habitants donneraient leur avis sur un projet immobilier ou la planification de leur territoire. Comme l'entendent B. Raman, E. Denis et S. Benjamin dans leurs analyses des processus de titrements fonciers au TN, "[...] les habitants ne sont pas des bénéficiaires passifs des programmes d'attribution de titres; mais ils coproduisent les informations nécessaires à leurs documents d'identité, aux cadastres, et aux titres [...] Leurs actions ne sont pas de simples mouvements tactiques en réponse aux interventions de l'État, mais, en soi, constituaient des appropriations stratégiques de l'Etat²⁸⁵." (RAMAN, DENIS, BENJAMIN, 2015). Ainsi, les acteurs concourent à la production et à la transformation des réformes publiques dans le cadre d'actions qui se déroulent a priori (processus d'anticipation) ou a posteriori (appropriation) des mesures de l'Etat. Cela rejoint l'argument

²⁸⁵ L'Etat est employé ici en tant que concept (*State*).

de J. Baka, qui dans l'analyse des processus d'acquisition publique foncière, décompose les relations entre l'Etat et les acteurs présents dans le milieu agricole afin de rendre compte des "mécanismes [de conversion] des *Waste Lands* (en Inde : terres communes)" (BAKA, 2013).

L'ensemble des chapitres de cette thèse décrit à tour de rôle diverses micro-logiques qui s'enchevêtrent dans le cadre des pratiques d'acquisitions foncières. Un de nos principaux questionnements était de comprendre comment l'imbrication de ces micro-logiques donne lieu à des innovations foncières qui restructurent les politiques publiques et contribuent à reconfigurer les réseaux de pouvoirs. Nos présents résultats démontrent que la construction des innovations foncières s'établit par le biais de micro-logiques que nous organisons en cinq systèmes. Les micro-logiques peuvent être issues de mécanismes législatifs et administratifs, de normes sociales dues aux hiérarchies de la société (les structurations familiales, les castes ou les classes sociales), de normes cosmiques (celles basées sur des croyances, des religions ou des références cosmiques telles que l'astrologie), de relations politiques (celles découlant des réseaux électoraux existants ou formés ponctuellement) et, enfin, des motivations individuelles. Ces micro-logiques, s'imbriquent, s'imposent ou s'annulent par le biais des pratiques d'acteurs qui, au quotidien, matérialisent ces interactions. Chacun de ces systèmes appelle à un développement que nous présentons ci-après.

Premièrement, les mécanismes législatifs et administratifs qui s'instaurent dans le cadre de micro-logiques que nous nommerons "régularisantes". Les acteurs mobilisent les lois et ont recours aux procédures administratives pour régulariser des faits, qui permettront d'asseoir leurs pouvoirs. Ces acteurs se situent à différents niveaux : le *Collector* dont la suprématie s'exerce par l'intermédiaire de la TNALIPA avec laquelle il a les pleins pouvoirs sur les acquisitions foncières publiques, le *President Panchayat* qui utilise les procédures de conversion des *poramboke* pour acquérir des parcelles et avoir l'appui des personnes sans terres et, enfin les *brokers* qui se serviront des *Power of Attorney* pour réaliser des transactions et devenir des intermédiaires indispensables. Malgré l'utilisation des lois, ces actions ne sont pas pour autant légales. L'habitant, l'élu ou le fonctionnaire utilisent des procédures légales dans le cadre de micro-logiques régularisantes, autrement dit de pratiques qui régulent, de leurs points de vue, des situations.

Deuxièmement, les hiérarchies qui font partie du quotidien des acteurs et s'exercent également dans le cadre des transactions foncières. Elles existent et structurent l'activité agricole dans laquelle les employés, les employeurs, les utilisateurs des terres et les

propriétaires partagent un certain nombre de règles et de devoirs. Ces règles s'emboîtent avec celles des castes, dont les relations évoluent et se recomposent d'une région à l'autre en fonction des réseaux politiques, à l'instar de la montée en puissance des SC dans les partis locaux dravidiens ou de leurs ressources, comme le fait d'être ou de devenir propriétaire foncier. Enfin, ces hiérarchies prennent sens dans le respect des aînés. Les *brokers*, par exemple, sauront user de ces conventions sociales pour émerger ou développer leurs rôles. Ainsi, les jeunes respecteront les anciens pour davantage s'insérer dans les réseaux de pouvoirs (cf. histoire de Kamban, chap. 5).

Troisièmement, les croyances en l'astrologie, la religion comme l'hindouisme et le rapport à la terre et aux animaux (cf. rite du Pongal, chap. 5) structurent les micro-logiques. Les vendeurs et acheteurs effectueront leurs transactions soit dans le strict respect, par conviction personnelle, de ces normes et croyances cosmiques, à l'instar du calendrier tamoul qui dicte les moments de la réalisation des transactions (cf. *Incentives*, 2013) soit par connaissance de ces convictions qu'il faut impérativement respecter pour mieux négocier (cf. respect de la *Bhoomi Pooja* par les entrepreneurs de Renault-Nissan).

Ces deux systèmes, cités ci-dessus, entrent dans les "micro-logiques normées".

Quatrièmement, des "micro-logiques politiques" sont des interactions menées et dans lesquelles les acteurs useront de leur pouvoir politique (élus) ou de leur légitimité dans le cadre de l'exercice d'une fonction particulière (professeur ou fonctionnaire) ou voire de leur capacité à se rendre légitime (*leadership*). Avoir une place au sein d'un parti politique ou un rôle lié aux administrations constitue une assise solide. Ces rôles ou postes occupés sont riches de sens car ils constituent une forme de légitimité à exercer un pouvoir, celui d'enseigner, de réguler ou encore d'être garant d'une démocratie. Ces acteurs en jouent dans le cadre de ces activités, pour constituer des réseaux de pouvoirs qui leur confèrent plus de poids dans les négociations. Ainsi, adhérer à un parti politique ou postuler à un poste de fonctionnaire peut être un acte calculé dans le cadre de ces orientations stratégiques, et non pas par conviction politique ou intérêt professionnel (cf. aussi de BERCEGOL sur les pratiques de Maires). Ces personnes exercent leur leadership dans le cadre des fonctions qu'ils honorent et pour lesquelles ils s'y sont investis. Néanmoins, d'autres moyens peuvent permettre aux leaders d'affirmer leur statut. Des habitants n'ayant pas accès à ces fonctions par exemple, peuvent s'affirmer et se rendre légitime en mobilisant d'autres habitants qui sont dans la même situation qu'eux (cf. M. Venk et la création d'un groupement de travailleurs SC, chap. 6). D'autres, vont user de capacités qui leur sont propres pour tenter

de convaincre et d'émerger dans les réseaux, telles que les capacités linguistiques ou d'entregent (cf. *brokers*, chap. 5). La légitimité se travaille par le biais d'efforts fournis et, les rôles politiques et fonctions attribuées ne sont donc pas des carcans donnant de fait un statut aux acteurs.

Enfin, cinquièmement, il reste une notion encore très peu débattue et qui reste essentielle pour comprendre les systèmes de transactions : les "micro-logiques individuelles". Comme nous l'avons décrit dans le chapitre 4 et 7, les acteurs réalisent des compromis en fonction de leurs motivations. Celles-ci peuvent être liées à leur statut, leur position et leurs ressources mais aussi à leurs préoccupations quotidiennes ou ponctuelles et, conditionnent leurs occupations, leurs envies et leurs perspectives. Aussi, avant d'envisager les formes de rentabilité économique, il apparaît nécessaire de s'interroger sur les contextes psychologiques et les normes sociales dans lesquels les habitants vendent, échangent ou conservent leur terrain.

La transaction se déroule ainsi par le biais de systèmes de micro-logiques : régularisantes, normées par les hiérarchies et les croyances, politiques, individuelles, qui sont imbriquées. Les parties prenantes de ces transactions vont déployer dans le cadre de ces systèmes de micro-logiques, de multiples formes d'innovations : mobilisation choisie des règles, innovations régulatrices, hiérarchies de règles. Les combinaisons vont alors être diverses, tantôt calculées, tantôt aléatoires, et c'est bien de tels systèmes composites, articulés entre les localités et les projets, qui produiront les transformations spatiales et sociales observées ici.

CONCLUSION DE LA THESE

Il est 10 h du matin et nous rejoignons les bureaux du *President Panchayat* du village de Pudupakkam. Il y a déjà tellement de monde que l'on distingue à peine, au fond de la cour, les deux petites bâtisses cubiques bleues qui abritent les bureaux administratifs. Nous y apercevons les clerks qui s'affairent cahiers et stylos en main, accompagnés de quelques hommes portant le *dhoti* blanc. Rien n'est encore prêt et pourtant une dizaine de femmes assises à l'entrée s'impatientent en attendant le début de la grande réunion du village (*Gram Sabha*). Nous prenons place et là, plusieurs gamins se présentent à nous en anglais : "Bonjour, je suis Karthik", "et moi Rithish", "Danush", "Subash et lui, s'appelle Vijay". Nous engageons la conversation avec eux et ils nous informent que "s'il y a des problèmes au village, des coupures d'eau ou d'électricité, ce genre de choses, ils organisent des réunions comme celle-là" (Karthik, 2013). Quelles sont donc les problématiques à l'ordre du jour ce 1er mai 2013 à Pudupakkam ?

Interrompant nos réflexions, un petit homme apparaît soudain avec un grand livre semblant trop lourd pour lui. Les pages jaunies du livre comportent un quadrillage légèrement rosé entre lequel s'inscrivent des noms que scandent la foule. Avec leur pouce trempé dans l'encre violette, les hommes et les femmes se précipitent sur le petit homme pour tamponner les pages du registre afin d'attester leur présence. Au loin, Vadivel un des jeunes clerks du *President Panchayat* s'écrit "Venez, venez s'il vous plaît". Sous la tente dressée pour l'occasion, un homme grisonnant s'approche tout essoufflé en s'épongeant le front. C'était le *President Panchayat* du village qui commença la réunion en nous présentant aux villageois : "Bonjour à tous, pour cette réunion, nous accueillons de nouveau l'étudiante qui nous vient de France. Elle a choisi ce village et s'intéresse à son développement actuel, à ce que font les gens et à leur occupation. C'est pour cela qu'elle vient continuellement ici."

Après nous avoir présenté, le jeune clerk reprend la parole pour énoncer les projets en cours au village.

- Nous construisons actuellement un grand puits au sein du village et son installation coûtera environ 20 *lakhs*. Il sera équipé d'une pompe et de réseaux de distribution. Nous construisons également des toilettes publiques. Ensuite, nous envisageons de construire le bâtiment des services sociaux en face de l'église, il nous coûtera 30 *lakhs* et les travaux débiteront dans un mois environ. Nous prévoyons également de distribuer des bonbonnes d'eau potable. Un nouveau programme public a été mis en place pour cela : nous

bénéficierons d'1 *lakh* de subvention et de dons divers. Le *Village Panchayat* s'associera avec l'entreprise *Andina*²⁸⁶, spécialisée dans l'emballage et la distribution de boisson".

- Comment pouvez-vous nous garantir que l'eau sera bien potable ?, lance une personne dans l'assemblée. Ils ajoutent toujours des produits chimiques.

- Non, non, cette eau sera pure, je vous le garantis, rétorque Vadivel. Si aujourd'hui vous achetez votre eau à 20 Rs, ici vous pourrez en bénéficier pour 15 ou ...enfin nous n'avons pas encore fixé de taux.

- C'est un plan lancé par le gouvernement, ce n'est pas de notre initiative, ajouta le *President panchayat* du village. C'est le gouvernement qui annoncera le début du programme.

Vadivel poursuit avec l'ordre du jour et le reste des programmations puis, conclut en annonçant le moment des questions du public.

Un vieil homme se leve aussitôt et s'écrit :

- J'habite dans le quartier de *Anna Nagar*, il y a une pompe à eau installée dans ma rue mais nous n'avons pas d'eau à nos robinets par manque de pression car les voisins utilisent sans cesse la pompe pour remplir leur réservoir.

Le *President Panchayat* répond :

- Notre travail est de vous fournir l'eau et les équipements nécessaires pour que le flux arrive à votre robinet, mais nous ne pouvons pas aller voir chaque foyer pour leur dire d'utiliser avec modération la pompe. Vous devez leur en parler vous-même. Maintenant, nous sommes dans une *Ûr* (ville), nous ne pouvons pas nous permettre de dire ce genre de choses aux gens. Chacun doit penser aux autres.

- Oui mais sans pompe, nous ne pouvons pas avoir de l'eau, répond le vieil homme. Vous devez trouver une solution.

- Bon, nous ferons une annonce publique en *auto* (tricycle à moteur, *Rickshaw*), conclut le *President panchayat*.

Et les doléances des habitants ont été ainsi traitées les unes après les autres. Le *President Panchayat* du village qui découvrait ces divers problèmes, s'efforçait de trouver une réponse qui puisse satisfaire les plaignants.

Cette lourde tâche se déroule deux fois par an et permet aux habitants, quelle que soit leur caste, de s'adresser publiquement au *President Panchayat* du village, habituellement "occupé" ou "absent" (selon entretien habitants). Les prises de paroles

²⁸⁶ Entreprise chilienne dont 10% des parts sont détenues par l'entreprise américaine Coca-Cola.

s'enchaînent et sont parfois vives entre habitants ou avec les conseillers du *President Panchayat*. Ce type d'instance siège à l'échelle du village, et les sujets afférents à la localité y sont alors abordés, mais peut aussi se tenir à l'échelle du district. Lors des réunions publiques du *Jamabandhi*, la population discute de l'obtention des titres de propriétés sur les terres publiques (cf. Chap. 7, rencontres avec le Collector pour la régularisation des titres des habitants d'Oragadam). Plusieurs auteurs soulignent que ces réunions publiques n'assurent pas forcément l'application effective de la démocratie locale (ARABINDOO, 2009, de BERCEGOL, 2015, ELLIS, 2011). Par exemple, il arrive que la prise de fonction des élus au conseil peut être orchestrée. Le rôle des femmes élues aux *ward comitees* est bien souvent minime car leurs places sont généralement occupées par les maris²⁸⁷.

Ces réunions permettent d'aborder collectivement divers sujets concernant l'évolution du *panchayat* (nettoyage des déchets, rénovation des routes, produits distribués dans les *gouvernement shops*) et aussi, d'annoncer les éventuels changements ou restructurations des soutiens financiers ou logistiques du gouvernement (Etat du TN). Précédemment, les finances des *Villages Panchayats* dépendaient uniquement des programmes publics (*publics schemes*) mais dorénavant, les villages concernés par l'implantation des entreprises perçoivent des impôts (*commercial taxes*, que reverse l'Etat régional) qui constituent la majeure partie de leur budget. Depuis l'implantation du Parc SIPCOT à Siruseri, la part des taxes dans le budget augmente considérablement, d'années en années, de 17 500 000 Rs en 2009 elle est passée à 25 000 000 Rs en 2010 (données du *President Panchayat* de Siruseri, 2010, in R. de FLORE, 2011). A Siruseri, comme à Pudupakkam, les élus donnent la priorité à la rénovation des infrastructures routières et des systèmes d'éclairage afin d'assurer le passage des nouveaux résidents des entreprises et des camions de construction. A ce titre, le *President Panchayat* de Siruseri a reçu un prix provenant du District en 2013 (remise des *awards* retransmises à la télévision locale) le gratifiant pour les rénovations qu'il a entreprises sur le village.

Au-delà des problèmes techniques et financiers, le *President Panchayat* doit envisager le futur du village qu'il perçoit dorénavant comme une "ville" (au sens de *Ûr*). Dans son sens premier, ce terme signifie "village de haute caste" par opposition aux *dalit colonies*, habités par les basses castes. Par cette expression, l' élu sous-entend ici que son village prend

²⁸⁷ Les réformes de 1992 relatives à la décentralisation imposent des quotas dans le cadre des assemblées d'élus au Conseil du Panchayat (*ward comitee*), cependant, les femmes représentées n'assurent que très peu leurs fonctions, assurés par leurs maris (cf. de BERCEGOL, 2015).

de l'importance, change d'image et devient un lieu où s'installent de nouveaux habitants (de Chennai voire des autres Etats de l'Inde), et de nouveaux partenaires (entreprises étrangères, investisseurs de Chennai). Cela suppose donc, que de nouvelles négociations sont à mener pour asseoir sa position au sein de la localité qui, au fil du temps deviendra un quartier de la métropole de Chennai par l'agrandissement de l'aire métropolitaine (CMDA).

Comme le souligne le *President Panchayat* du village, nous sommes venus étudier ce village "continuellement" depuis plusieurs années (*President Panchayat* de village de Pudupakkam, Tamil Nadu, 1/05/2013). Cette analyse dans la durée nous a permis de constater que tout projet d'urbanisme, qu'il soit de 1 m² ou étendu sur plusieurs villages entiers, initié par des promoteurs privés ou cadré dans des plans d'aménagement conduits par les pouvoirs publics régionaux, est de fait négocié localement.

Comme nous l'avons mentionné dans le chap. 1, nous avons pris le parti d'analyser des événements "spécifiques" (au sens de LUND, 2014²⁸⁸); en particulier les transactions foncières nécessaires à l'implantation de grands projets immobiliers. Notre choix a été d'identifier des situations "concrètes" (*ibid*²⁸⁹) qui matérialisaient ces échanges telles que les relations entre propriétaires à Siruseri et Oragadam, l'évolution quotidienne d'un *broker* de Pondichéry en voie de professionnalisation ou encore la rencontre d'un entrepreneur avec les acteurs de la diffusion de la politique régionale industrielle au Tamil Nadu.

Pourquoi ces cas d'étude ? Tout d'abord, il s'agissait de projets montés par le biais de procédures différentes au sein desquelles nous avons pu observer une variété plus importante d'acteurs et de groupes sociaux. Ensuite, parce que ces processus étaient suffisamment récents, et à dire vrai toujours en cours de réalisation, pour nous permettre d'interroger les mécanismes passés (encore bien inscrits dans les mémoires), les mécanismes présents et ceux qui seraient envisagés dans le futur par les acteurs. L'objectif était de reconstituer les chaînes d'acteurs et de raconter leur histoire dans le détail suivant les événements qui leur paraissaient importants, c'est-à-dire capter au plus près les micro-logiques et leurs modalités de négociation postulées en début de thèse. L'analyse de ces exemples puise ses sources dans le travail d'auteurs que nous voulions questionner (ex: GOLDMAN, HALBERT, HARVEY, KENNEDY, MATHUR), que nous voulions développer (KEIVANI, MATTINGLY, ROY, ONG, VIJAYABASKAR) ou dont les résultats doivent être

²⁸⁸ ce qui est particulier, limité, singulier.

²⁸⁹ ce qui est tangible, palpable, situé dans un contexte.

soulignés (BENJAMIN, RAMAN, WADHWA, SEARLE, SUD) (cf. I et II, chap. 1). Nous n'avons pas découvert de situations qui dans ces divers travaux académiques n'aient pas déjà été exposées. Mais, nous avons fait le choix d'insister sur certains faits (ex : interactions entre acteurs, transactions et conversions des sols) et d'en laisser d'autres en second plan (ex: créations d'emplois, mécanismes d'investissements internationaux), et par la même de montrer "des connexions et des relations, qui ne sont pas directement observables, et par lesquels nous pouv[i]ons comprendre et expliquer les occurrences, déjà connues, d'une nouvelle façon" (DANERMARK, *et al.*, 2002, cité par LUND, 2014). Autrement dit apporter à l'analyse des transactions, une nouvelle perspective et de nouvelles descriptions importantes. Nous avons décrit des conflits fonciers, des transactions commerciales et des quotidiens d'individus non pas parce que c'était un terrain de recherche inconnu, mais parce que nous souhaitions mettre en perspective ces processus à travers l'analyse d'acteurs. Nos recherches sont en résonance avec les travaux académiques existants ou en cours. En effet, nous pensons que 10 ou 100 chercheurs ou groupes de recherche peuvent étudier Siruseri et Oragadam, ils en dégageront 10 ou 100 lectures différentes, selon les concepts mobilisés, les objectifs voulus et leurs sensibilités. Là est bien la richesse des sciences sociales. Dans notre conceptualisation de ces situations, nous pensons avoir apporté une "pierre à l'édifice" en ayant mis en évidence la façon dont les réseaux d'acteurs ont pu se recomposer dans le cadre de micro-logiques. Par-là, nous avons démontré comment les projets pouvaient être la somme de concurrences et de rapports de forces d'acteurs négociant des ressources en fonction de leurs enjeux. Cela nous amène à "discréditer" (*debunk*, LUND, 2014) un certain nombre de généralités associées à ces analyses de montages de projets. La "logique globale", les "crises" ou encore la "corruption" peuvent donc être bannies du langage académique en tant que concepts explicatifs. Il est à notre sens plus pertinent de décomposer ces processus plutôt que de les prendre pour acquis dans notre analyse car les acteurs en ont un *sens* bien précis, pouvant être différent de celui du chercheur.

Cette recherche décrit un ensemble de règles sociales et de normes foncières qui régulent des localités concernées par l'implantation de projets à large échelle. Les exemples abordés ici nous aident à conceptualiser les interactions entre acteurs, qui négocient ces projets à partir de leurs univers de sens. L'observation de leur rapport à l'espace nous permet de mieux définir la propriété, le marché, sa régulation et sa construction. La propriété en pratique se redéfinit par ses usages locaux : par conséquent, elle doit être négociée pas à pas, localement, que ce soit ou non dans le cadre d'une procédure

d'expropriation convoquant le domaine éminent de l'Etat. L'assemblage ne peut se faire sur la base d'une approche désincarnée s'appuyant sur les documents cadastraux et les principes juridiques.

Nos analyses ont permis de mettre en évidence plusieurs résultats:

Premièrement, le paradoxe de la concrétisation des projets urbains qui, malgré les intentions publiques, peuvent être réalisés par des acteurs multiples, dépendants ou non du projet. De plus, ces projets dépendent de réglementations juridiques qui ne font que s'adapter tout au long de l'avancée des négociations. En réalité, une somme de projets autonomes - des SEZ, des résidences fermées, des centres commerciaux - sont légitimés par les pouvoirs publics comme un ensemble cohérent de développements industriels : les Corridors de développement.

Deuxièmement, nous avons pu relever que malgré une planification initiée par l'Etat et dépendante d'institutions régionales déconcentrées ou d'agences publiques, les élus locaux sont porteurs de stratégies qui peuvent contraindre la faisabilité de ces projets et leur mise en œuvre au quotidien.

Troisièmement, les "innovations foncières" sont des mécanismes dans lesquels les individus conduisent des transactions par la construction judicieuse de mécanismes légaux, l'élaboration d'accords validés par eux et dans le respect des normes locales. Ces innovateurs - habitants, brokers, élus, propriétaires - ne font pas que capter des richesses mais en produisent localement. Ils peuvent être à l'initiative de mutations foncières, à l'instar des brokers; anticiper les changements futurs en assemblant des terrains, à l'instar des élus de *panchayat* ou des propriétaires; voire à produire collectivement ou individuellement des moyens de pressions pour obtenir des titres de propriété, un emploi ou conserver leurs terrains.

Enfin, quatrièmement, les systèmes emboîtés de micro-logiques, constituées d'enjeux familiaux, religieux, économiques, statutaires et fonciers divers, ne sont pas directement reliés au projet, ils permettent néanmoins sa concrétisation ou son annulation. Ces micro-logiques s'exercent dans de multiples temporalités et échelles (celles du projet, celles des acteurs aux visions différentes), contraignant les individus dans leurs objectifs notamment parce que le local n'est pas négligeable. Les habitants sont des acteurs à part entière et, n'existent pas seulement en termes de résistance, d'acceptation ou de résignation.

Notre travail de thèse ne questionne pas l'application des programmes privés ou publics d'acquisitions foncières mais réinterroge la fabrique de ces politiques publiques et les interactions entre acteurs qui les négocient. Il est à souligner que des formes d'acquisitions, d'échanges, de conversions et d'appropriation des terres existent au-delà de la procédure d'acquisition foncière publique régie par la loi (TNALIPA). Compte-tenu de la diversité des situations agricoles, de la multiplicité des statuts fonciers et des usages de ces sols, nous ne pouvons admettre que seule l'application d'une mesure législative guide ou contraint l'ensemble des comportements. De même, les documents afférents à ces procédures n'assurent pas un transfert de la propriété au sens où les acteurs la perçoivent. Ils peuvent la définir, l'organiser, la respecter, la partager et l'échanger, indépendamment des sources législatives existantes. Ainsi, soutenons-nous fermement que les interventions publiques doivent être analysées à la lumière de ces multiples engagements d'acteurs sur le terrain.

Bibliographie

ABABSA, M., DUPRET, B., DENIS, E. (eds.) (2012) *Popular Housing and Urban Land Tenure in the Middle East: Case Studies from Egypt, Syria, Jordan, Lebanon, and Turkey*, Le Caire, American University in Cairo Press, 347p.

ABRAMO, P. (1998) *La ville kaléidoscopique : coordination spatiale et convention urbaine : une perspective hétérodoxe pour l'économie urbaine*, Paris, L'Harmattan, 264p.

ABRAMSON, A. THEODOSSOPOULUS, D. (eds.) (2000) *Land, Law and Environment, Mythical Land, Legal Boundaries*, London, Pluto Press, 224p.

ALMEIDA, F. (2003) *La manipulation*, Paris, Presses Universitaires de France, 125p.

ALVAREZ-RIVADULLA, M. J. (2007) "Golden ghettos: gated communities and class residential segregation in Montevideo, Uruguay" *Environment and Planning*, n°39, pp.47-63

ANDALEEB S.S. (1995) "Dependence Relations And The Moderating Role Of Trust: Implications For Behavioural Intentions In Marketing Channels", *International Journal of Research in Marketing*, vol. 12, n° 2, pp. 157-172.

ARABINDOO, P. (2006) "Neighbourhood transformation in peri-urban Chennai" pp. 17-54, in DUPONT, V. SRIDHARAN, N. (eds.) *Peri-urban dynamics: case studies in Chennai, Hyderabad and Mumbai*, New Delhi, CSH Occasional paper, N° 17.

ARABINDOO, P. (2009) "Falling Apart in the Margins? Neighbourhood Transformations in Peri-urban Chennai", *Development and Change*, vol. 40, n° 5, pp. 879-901.

AREZKI, R. DEININGER, K. SELOD, H. (2011) "What Drives the Global 'Land Rush'?", *World Bank Policy Research Paper*, Washington, D.C.: World Bank.

AUBRIOT, O. (2004) *L'eau, miroir d'une société : irrigation paysanne au Népal central*, Paris, CNRS, 321p.

AUCLAIR, C. (1998) *Ville à vendre : voie libérale et privatisation du secteur de l'habitat à Chennai (Inde)*, Pondicherry, Institut français de Pondichéry, 313p.

BAILEY, F.G. (1957) *Caste and the economic frontier : a village in highland Orissa*, Royaume-uni, Manchester University Press, 292p.

BANERJEE, A. IYER, L. (2005) "History, Institutions, and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India", *The American Economic Review*, Vol. 95, No. 4., pp. 1190-1213.

BANERJEE-GUHA, S. (2002) "Shifting cities: Urban restructuring in Mumbai", *Economic and Political Weekly*, vol. 37, n°2, pp. 121-128.

BARDIN, L. (1977) *L'analyse de contenu*, Paris, Presses Universitaires de France, 291p.

BARTHEL, P. A., VIGNAL, L. (2014). Arab Mediterranean Megaprojects after the 'Spring': Business as Usual or a New Beginning? *Built Environment*, vol. 40, n°1, pp. 52-71.

BERTIN, P. (2010) *Zones économiques spéciales et nouveaux enjeux fonciers: Le cas de Marg Swarnabhoomi au Tamil Nadu, Inde*, Mémoire de master 1, Université de Bordeaux III.

BAKA, J. (2013) "The Political Construction Of Wasteland: Governmentality, Land Acquisition And Social Inequality In South India", *Development and Change*, vol. 44, n°2, pp. 409-428.

- BENJAMIN, S. RAMAN, B. (2011) "Illegible Claims, Legal Titles, and the Worlding of Bangalore", *Revue Tiers Monde*, vol. 2, n° 206, pp. 37-54.
- BENJAMIN, S. (2008), "Occupancy Urbanism: Radicalizing Politics and Economy beyond Policy and Programs". *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 32, n°3, pp-719-729.
- BENJAMIN, S. (2008) "Revitaliser la ville indienne, milieux d'affaires, société civile & politiques anti-pauvres", *revue Agone*, n°38-39, Traduction par Benoît Eugène, pp. 109-126.
- BENNETT, J. W. (1996) "Applied and Action Anthropology. Ideological and Conceptual Aspects", *Current Anthropology*, vol. 37, n° 1, pp. 23-53.
- BECKER, H. (2009) *Comment parler de la société : artistes, écrivains, chercheurs et représentations sociales*, Paris, La Découverte, 316p.
- BELLENGER, L. (2011) *La négociation*, 8è éd. Paris, Presses Universitaires de France, 128p.
- BERGER, P.L. LUCKMANN, T. (1966) *The social construction of reality : a treatise in the sociology of knowledge*, New York, Anchor Books, 208p.
- BERTAUX, D. (1997) *Les récits de vie*, Paris, Nathan, 128p.
- BETEILLE, A. (1991) *Society and Politics in India : Essays in a Comparative Perspective*, Delhi, Oxford University Press, réed. 1992, 303p.
- BEUF, A. (2013) "Enjeux et conflits autour de la terre urbaine. Politiques foncières et planification urbaine en Colombie" *Cahiers des Amériques latines*, n°71, pp. 55-74.
- BHAN, G. (2013) "Planned Illegalities Housing and the 'Failure' of Planning in Delhi: 1947-2010", *Economic & Political Weekly*, vol. XLVIII, n°24, pp. 58-70.
- BIERSCHENK, T. CHAUVEAU, J.-P. DE SARDAN O., (eds.) (2000) *Courtiers en développement. Les villages africains en quête des projets*, Paris, Karthala, 318p.
- BISHT, T.C. (2011) "Resettlement in the Tehri dam project: an ethnographic profile", pp. 245-267, in MATHUR, H. M. (ed.) *Resettling Displaced People, Policy and practice in India*, New Delhi, Routledge.
- BITTNER, S. VON WOLFF, A. ANDREW U. F. (2000) *The Structure of Reality in a Cadaster*, Paper presented at the 23rd International Wittgenstein Symposium, Kirchberg am Wechsel, 6p.
- BLOMLEY, N. (2003) "Law, Property, and the Geography of Violence: The Frontier, the Survey, and the Grid", *Annals of the Association of American Geographers*, Vol. 93, No. 1, Mars, pp.121-141.
- BOILLOT, J.J (2009) *L'économie de l'Inde*, Paris, Coll. Repères, 123p.
- BOLTANSKI, L. THEVENOT, L. (1991) *De la justification, les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, 483p.
- BONICCO, C. (2006-2007) "Goffman et l'ordre de l'interaction. Un exemple de sociologie compréhensive". *Philonsorbonne*, vol. 1, pp.31-48.
- BOUDON, R. (2002) "Théorie du choix rationnel ou individualisme méthodologique ? ", *Sociologie et sociétés*, vol. 34, n° 1, pp. 9-34.
- BOUDON, R. (1984) *La place du désordre*, Paris, PUF, (éd.) 2004, 245p.

- BOULAY, G. BUHOT, C. (eds) (2013) *Les mots du foncier*, Dictionnaire critique, Paris, ADEF, 180p.
- BOURDIN, A. HIRSCHHORN, M. REMY, J. VOYE, L. (1984) *Petites villes et grands projets*, Rapport pour le Plan Urbain, Tours, AUSA.
- BOURDIN, A. LEFEUVRE, M-P. MELE, P. (2006) *Les règles du jeu urbain, entre droit et confiance*, Paris, Descartes et Cie, 316p.
- BRENNER, N. (2004) *New State Spaces : Urban Governance and the Rescaling of Statehood*, New York, Oxford University Press, 351p.
- BROMIER, M. MAKOWSKI, G. (1971) *Les motivations et attitudes des propriétaires de terrains situés dans une agglomération urbaine*, Paris, Société d'Animation Recherche et Etudes Sociologiques (SARES), 101p.
- CAILLE, A. (et al.) (2007) "Avec Karl Polanyi, contre la société du tout-marchand", *Revue du Mauss*, n° 29, Paris, La Découverte, 362p.
- CHAKRAVORTY, S. (2013) *The Price of Land, Acquisition, Conflict, Consequence*, Oxford University Press, 273p.
- CHAUHAN, B. R. (1979) "Articulations (les) entre le village et la ville en Inde" *Revue internationale des sciences sociales*, vol.XXXI, N° 2, pp.256-270.
- CHARI, S. 1997, "Agrarian questions in the making of the knitwear industry in Tirupur, India: a historical geography of the industrial present" in GOODMAN, D. WATTS, M. *Globalising food: agrarian questions and global restructuring*, pp. 79-105
- CHAUVEAU, J.P. (1997) "Jeu foncier, institutions d'accès à la ressource et usage de la ressource", pp.325-360 in CONTAMIN, B. et MEMEL-FOTÉ, H. (eds.), *Le modèle ivoirien en crise*, GIDIS/ Karthala, Paris / Abidjan.
- CHEN, X., WANG, L., KUNDU, R. (2009), "Localizing the Production of Global Cities: A Comparison of New Town Developments Around Shanghai and Kolkata", *City & Community*, n°8, pp. 433-465.
- CHOMBART de LAUWE, P. (ed.) (2012) *Le projet négocié*, Paris, PUCA, Collection "Recherches" n°206, 164p.
- CHOPLIN, A. [2015] « Villes africaines, dernières frontières de l'émergence ? », communication lors du séminaire Rencontre Villes et Emergence, Ecole d'Urbanisme de Paris, 23 mars 2015.
- CLERVAL, A. (2012) "David Harvey et le matérialisme historico-géographique", *Espaces et sociétés*, vol. 147, n°4, pp. 173-185.
- COEHLO, K. KAMATH, L. VIJAYABASKAR, M. (2011) *Infrastructures of Consent: interrogating Citizen Participation Mandates in Indian Urban Governance*, IDS Working Paper 362, Brighton.
- COOK, I. BHATTA, R. DINKER, V. (2013) The Multiple Displacements of Mangalore Special Economic Zone, *Economic and Political Weekly*, vol. 48, n°33, pp. 40-46.
- CROUSSE, B. LE BRIS, E. LE ROY, E. (eds) (1986) *Espaces disputés en Afrique Noire, pratiques foncières locales*, Paris, Karthala, 426p.
- CROZIER, M. (1963) *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Seuil, 416p.
- CROZIER, M. FRIEDBERG, E. (1977) *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 499p.

- D'COSTA, A. P. (1995) The restructuring of the Indian automobile industry: Indian state and Japanese capital, *World Development*, vol. 23, n°3, pp. 485-502.
- de BERNARD, F. (ed)(2002) *Dictionnaire critique de la mondialisation*, Saint-Amand-Montrond, Le Pré aux Clercs, 423p.
- DEBRIE, J. COMTOIS, C. (2010) "Une relecture du concept de corridors de transport, illustration comparée Europe/Amérique du Nord", *les Cahiers Scientifiques du Transport*, N° 58, pp. 127-144.
- de BERCEGOL, R. 2015. *Petites villes et décentralisation en Inde*, Paris, Presses Universitaires de Rennes (PUR), 295p.
- DE CERTEAU, M. GIARD, L. MAYOL, P. (1994) *L'invention du quotidien,II. Habiter, cuisiner*, Paris, Gallimard, 415p.
- de FLORE, R. (2015a, à venir) Stratégies langagières pour la (con)quête des sols : Exemple des brokers du sud de l'Inde, *Autrepart*.
- de FLORE, R. (2015b, à venir) "Partenariats : de la confiance à la négociation, l'exemple du montage des Grands Projets au Tamil Nadu, Inde", COLOM, J. (ed.), Presses Universitaires d'Aix-Marseille (PUAM).
- de FLORE, R. (2015c, à venir) Compte-rendu de l'ouvrage de BERCEGOL, R. (2015) "Petites villes et décentralisation" Paris, PUR, *Espaces et société*.
- de FLORE, R. MOPPERT, B. (2014) "Développement, partenariat et dynamiques foncières : des espaces en partage. L'exemple de la mise en œuvre de grands projets en Inde du Sud", communication lors du colloque : L'Inde et le co-développement, Université de La Réunion, 3-4-5 octobre 2014.
- de FLORE, R. (2013a) "Ressource" et "Dépossession" in BOULAY, G. BUHOT, C. (eds) *Les mots du foncier dictionnaire critique*, Paris, ADEF.
- de FLORE, R. (2013b) "L'implantation négociée des grands projets immobiliers en Inde", présenté aux Assises nationales du foncier, ADEF, Bordeaux, 17-18 octobre 2013.
- de FLORE, R. (2012) "The Middle-man and the Metropolis, the Role of a Villager : Local Actor in the Globalization Process – The Case of Chennai, Tamil Nadu", communication lors du colloque de l'Association Jeunes Etudes Indiennes (AJEI), Mumbai (Inde), 11-15 Mars 2012.
- de FLORE, R. (2011) "*Rethinking IT corridor*", un processus en marche au sein d'un réseau mondial, Mémoire de master 2 (urbanisme), IFU – Université Marne-la-Vallée, dir. S. ALLOU (GRET) et L. HALBERT (LATTS). Recherche financée dans le cadre du programme européen *Chance2sustain* (<http://www.chance2sustain.eu/>).
- DELEURY, G. (1978) *Le modèle indou, essai sur les structures de la civilisation de l'Inde d'hier et d'aujourd'hui*, Paris, Hachette, 365p.
- DEMAZIERE, D. DUBAR, C. (2004) *Analyser les entretiens biographiques, l'exemple des récits d'insertion*, Québec, Les Presses de l'Université de Laval, 350p.
- DEMAZIERE, D. DUBAR, C. (2004) *Analyser les entretiens biographiques, l'exemple des récits d'insertion*, Québec, Les Presses de l'Université de Laval, 350p.
- DENIS, E. (2014) "Ville, urbanisation et propriété: Égypte, Sud-Soudan et Inde", Habilitation à Diriger des Recherches, Université Paris 1 - Panthéon-Sorbonne, 3 volumes, 1er Décembre 2014.

- DENIS, E. (2013) *Présent colonial et étalement urbain*, version auteur (non publié), 22p.
- DENIS, E. MUKHOPADHYAY, P. ZERAH, M-H. (2012) "Subaltern urbanisation in India", *Economic & Political Weekly*, vol. XLVII, n°30, pp. 52-62.
- DENIS, E. MARIUS-GNANOU, K. (2011) "Toward a better appraisal of urbanization in India" in *Cybergeo : European Journal of Geography* [En ligne], Systèmes, Modélisation, Géostatistiques, document 569, mis en ligne le 28 novembre 2011, consulté le 14 décembre 2011. URL : <http://cybergeo.revues.org/24798> ; DOI : 10.4000/cybergeo.24798
- DE SARDAN, J. P. O. (2001), "Les trois approches en anthropologie du développement", *Revue Tiers Monde*, vol. 42, n°168, pp. 729-754.
- DESJEUX, D. (1987), *Stratégies paysannes en Afrique noire. Le Congo. Essai sur la gestion de l'incertitude*, Paris, L'Harmattan, 247p.
- de TERSSAC, G. (2012) "Autonomie et travail", *Dictionnaire du travail*, PUF, pp.47-53.
- DE VERDALLE, L. VIGOUR, C. BIANIC, T. L. (2012) S'inscrire dans une démarche comparative, *Terrains & travaux*, vol. 21, n°2, pp. 5-21.
- DROZDZ, M. (2014) "Inégalités spatiales, politiques urbaines 'néolibérales' et géographies de l'injustice à Londres", *Justice Spatiale*, n°6, pp. 1-25.
- DUCHERE, Y. (2015) *Métropolisation, gouvernance de l'environnement et enjeux de pouvoir, le cas de trois clusters de villages de métier de Ha Noi et Bac Ninh (Vietnam)*, thèse en géographie, Université Paris 8.
- DUPONT, V. (2011), "The Dream of Delhi as a Global City", *International Journal of Urban and Regional Research*, n°35, pp. 533–554.
- DUPONT, V., LANDY, F. (eds), (2010) *Circulation et territoire dans le monde indien contemporain*, Collection Purushartha, N° 28, EHESS, Paris, 340 p.
- DUPONT, V. HEUZE, D.G. (eds.), (2007) *La ville en Asie du Sud : Analyse et mise en perspective*, Collection Purushartha, N° 26, EHESS, Paris, 440 p.
- DUPONT, V. (ed), (2007) "Peri-urban India", Special Issue, *Cities*, Vol. 24, N°2, avril, pp. 89-147.
- DUPONT, V. SRIDHARAN, N. (eds.), (2006) *Peri-urban dynamics: Case studies in Chennai, Hyderabad and Mumbai*, CSH Occasional Paper 17, Centre de Sciences Humaines, New Delhi, 110 p.
- DUPONT, V., (ed.), (2005) *Peri-urban dynamics: population habitat and environment on the peripheries of large Indian metropolises. A review of concepts and general issues*, CSH Occasional Paper 14, Centre de Sciences Humaines, New Delhi, 144 p.
- DUPRET, B. & FERRIER, M., "Selling One's Property in an Informal Settlement: A Praxeological Approach to a Syrian Case Study" pp. 43-56. In M. Ababsa, B. Dupret, & E. Denis, (eds). *Popular Housing and Urban Land Tenure in the Middle East Case Studies from Egypt, Syria, Jordan, Lebanon, and Turkey*. (version auteur)
- ELLIS, R. (2011) " "A world class city of your own!": Civic Governmentality in Chennai, India." *Antipode*, pp.1-18.
- ENCARNAÇÃO BELTRÃO SPOSITO, M. (2009) "Nouveaux habitats urbains dans des villes moyennes paulistes – Brésil", *Espaces et sociétés*, vol. 1, n° 136-137, pp. 173-188.
- FAINSTEIN, S. (2001) *The city builders: Property development in New York and London, 1980-*

2000, Lawrence, KS: University Press of Kansas, 298p.

FALZON, M.-A. (2004), "Paragons of Lifestyle: gated communities and the politics of space in Bombay" *City & Society*, 16, pp.145–167

FANCHETTE, S. (2015) "Metropolisation and challenges of rural industrialisation in the Red River Delta", 16 p. Colloque International Globalisation, Modernity and Urban Change , Hanoi (VNM), 2015/03/30-31.

FAUVEAUD, G. (2011)"Retour sur le drame de l'Île des Diamants: l'investissement immobilier des grands projets urbains à Phnom-Penh" *EchoGéo* [En ligne], Sur le Vif, mis en ligne le 03 mai 2011, consulté le 28 septembre 2015. URL : <http://echogeo.revues.org/12367> ; DOI : 10.4000/echogeo.12367

FERNANDES, L. (2000) "Restructuring the new middle class in liberalizing India", *Comparative Studies of South Asia, Africa and the Middle East*, vol. XX, n° 1&2, pp. 89-104.

FERNANDES, W. (2007) "Singur and the Displacement Scenario", *Economic and Political Weekly*, vol.XLII,n°03, pp. 203-206.

FLYVBJERG, B. (2001). Beyond the limits of planning theory: response to my critics. *International Planning Studies*, Vol. 6, No. 3, 285–292.

FLYVBJERG, B. (2006). Five misunderstandings about case-study research. *Qualitative inquiry*, vol. 12, n°2, pp/ 219-245.

GABORIEAU, M. (1978) "Introduction" in *L'Homme*, tome 18 n°1-2. pp. 19-36.

GIDWANI, V. BAVISKAR, A. (2011) "Urban Commons", *Economic and Political Weekly*, vol. XLVI, n° 50, pp. 42-43.

GIDWANI, V. (1992) " 'Waste' and the Permanent Settlement in Bengal", *Economic and Political Weekly*, vol. XXVII, n° 4, pp. 39-46.

GHATAK, M. MITRA, S. MOOKHERJEE, D. NATH, A. (2013) "Land Acquisition and Compensation, What Really Happened in Singur?", *Economic Political Weekly*, vol. XLVIII, n°32, pp.32-44.

GHIGLIONE, R. BEAUVOIS, J-L. et al (1980) *Manuel de l'analyse de contenu*, Paris, Armand Colin, 159p.

GLAESER, E. (2011) *Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier and Happier*, New York, Penguin Press, 318p.

GLASER, G.B. STRAUSS, A.A. (2010) "Produire de la théorie", pp. 111-137 in *La découverte de la théorie ancrée, stratégie pour la recherche qualitative*, Paris, Armand Colin.

GLASER, B., STRAUSS, A. (1967). *The Discovery of Grounded Theory*, Hawthorne, NY, Aldine Publishing Company.

GOLDMAN, M. (2011) Speculative Urbanism and The Making of The Next World City, *International Journal of Urban and Regional Research*, n°35, pp. 555–581.

GOPALAKRISHNA, S. (2007) "Negative Aspects of Special Economic Zones in China", *Economic and Political Weekly*, vol. 42, n° 17, pp. 1492-1494

GRASSET, J. LANDY, F. (2007) "Les zones franches de l'Inde, entre ouverture à l'international et spéculation immobilière", *Annales de Géographie*, n° 658, Armand Colin, pp 608-627.

- GUELTON, S. (ed.) (2013) *Le foncier en Île-de-France: retour sur 10 idées reçues*, Paris, ADEF, 194p.
- GUERIN, I. BHUKUTH, A. VENKATASUBRAHMANIAN, G. P. (2007) "Labour in Brick Kilns: A Case Study from Chennai", *Economic and Political Weekly*, vol. 42, n°7, pp. 599–606.
- GUPTA, D. (2005) "Whither the Indian Village", *Economic & Political Weekly*, vol. XL, n° 08, pp. 751-758.
- HALBERT, L. ROUANET, H. (2014) "Filtering Risk Away: Global Finance Capital, Transcalar Territorial Networks and the (Un)Making of City-Regions: An Analysis of Business Property Development in Bangalore, India", *Regional Studies*, vol. 48, n° 3, pp. 471–484.
- HALBERT, A. HALBERT, L. (2007) "Du 'modèle' de développement économique à une nouvelle forme de gouvernance métropolitaine?" *Métropoles* [en ligne], n°2, [consulté le 23 février 2011], Format PDF : <<http://metropoles.revues.org/442>>
- HANCOCK, M. (2008) *The Politics of Heritage from Madras to Chennai*, Bloomington, Indiana University Press.
- HEATH, H., COWLEY, S. (2004), "Developing a grounded theory approach: a comparison of Glaser and Strauss", *International journal of nursing studies*, vol. 41, n°2, pp.141-150.
- HEITZMAN, J. (2004) *Network City. Planning The Information Society in Bangalore*, New Delhi, Oxford University Press, 356p.
- HOMM, S. (2010) *Globalisation and Transformation in Peri-urban Spaces of Chennai, Governance structures, land conflicts and local people's perspective*, Projet de recherche (géographie), Université de Bonn, 13 p. Dir. Dr. Hans-Georg Bohle, déc.
- HOMM, S. BOHLE, H-G. (2012) "'India's shenzhen' – a miracle? Critical reflections on new economic geography, with empirical evidence from peri-urban chennai", *Erdkunde*, Vol. 66, No. 4, pp. 281–294.
- HULL, M. S. (2012) *Government of paper: The materiality of bureaucracy in urban Pakistan*, Berkeley, Univ of California Press, 301p.
- JAMES, D. (2011) "The Return Of The Broker: Consensus, Hierarchy, And Choice In South African Land Reform", *Journal of the Royal Anthropological Institute*, vol. 17, pp. 318-338.
- JAIN, A.K (2009) *Urban Land policy and Public Private Partnership for Real Estate and Infrastructure Projects*, New Delhi, Readworthy Publications Ltd, 258p.
- JAYALAKSHMI, S. (2006) *Impact assessment of I.T industries along I.T corridor*, Master Thesis, School of Architecture and Planning (S.A.P), Anna University, Chennai.
- JAUZE, J.M. (2014) "La Réunion : quelle ruralité ?", *A la croisée du transect. De la montagne à la ville. Eloge d'une géographie tropicale traversière*, , pp. 160-176, in CHARLERY DE LA MASSELIERE B, CALAS B, (eds.), coll. Ruralités Nord-Sud, Presses Universitaires du Mirail – Presses Universitaires de Bordeaux.
- JAUZE, J.M. (2012) "Maurice, petit pays, grandes ambitions", *Cybergeo : European Journal of Geography* [En ligne], Espace, Sociétés, Territoire, article 628, mis en ligne le 21 décembre 2012. URL : <http://cybergeo.revues.org/22660> ; DOI : 10.4000/cybergeo.25660

JAUZE, J.M. (ed.) (2011) *Les Hauts de La Réunion, terres de tradition et d'avenir*, Université de La Réunion – Océan Editions, 425 p.

JAUZE, J.M. (2010) "Tourisme et urbanisation des villages côtiers mauriciens", *Géographes et Historiens dans la compréhension et la gouvernance des espaces et sociétés de l'océan Indien*, pp. 145-167, in J.M. Jauze et Y. Combeau (eds.), Université de La Réunion – Océan Editions, n° 1.

JAUZE, J.M. (2000) *Ville et patrimoine à La Réunion*, L'Harmattan, 304p.

JAUZE, J.M. (1997) *Dynamiques urbaines au sein d'une économie sucrière : la région Est, Nord-Est de La Réunion*, L'Harmattan, 400p.

JENKINS, R. (2011) "The Politics of India's Special Economic Zones", in RUPARELIA, S. REDDY, S. HARRISS, CORBRIDGE, S. (eds.) *Understanding India's New Political Economy*, London and N-Y, Routledge, pp. 49-65.

JODHKA, S.S. (2012) "Nation and Village", JODHKA, S.S. (ed.), *Village Society*, New Delhi, Orient Blackswan, pp.44-63.

KAUFMANN, J-C. (1996) *L'entretien compréhensif*, Paris, Nathan, 127p.

KARSENTY, A. (2008) "Règles, stratégies et contrats dans la problématique du foncier : théorie et pratiques à travers quelques terrains au Maghreb, en Afrique Noire et à Madagascar", in EBERHARD, C. (ed.) *Law, Land use and the Environment, Afro-Indian Dialogues*, Pondichéry, French Institute of Pondicherry, pp.129-155.

KEIVANI, R. MATTINGLY, M. (2007), "The interface of globalization and peripheral land in the cities of the south: implications of urban governance and local economic development", *IJURR*, vol. 31, n°2, pp. 459-474

KENNEDY, L. (2014) *The Politics of Economic Restructuring in India: Economic Governance and State Spatial Rescaling*, New York, Routledge, 167p.

KENNEDY, L. (2010), *Large-scale economic and infrastructure projects in india's metropolitan cities. New policies and practices among competing subnational states*, In J. Rosemann, L. Qu, D. Sepúlveda (eds.) "The New Urban Question. Urbanism beyond Neo-Liberalism". International Forum on Urbanism (IFoU) and Papiroz Publishing House, Rijswijk, The Netherlands, 2009, pp. 243-255.

KENNEDY, L. (2007) "Regional industrial policies driving peri-urban dynamics in Hyderabad, India", *Cities*, vol. 24, n°2, pp.95-109.

KENNEDY, L. (2004): "The Political Determinants of Reforming Packaging: Contrasting Responses to Economic Liberalisation in Andhra Pradesh and Tamil Nadu" in JENKINS, R. (ed.), *Regional Reflections: Comparing Politics across India's States*, New Delhi, Oxford University Press, pp 29-65.

KUMAR, D. (1965) *Land and Caste in South India*, N-Y, Cambridge University Press, 211p.

KUMARESAN, R. N. K. (2013) "Urban property Design (History) and Practices", (version auteur).

LANDY, F. RACINE, J-L. (1997) "Croissance urbaine et enracinement villageois en Inde", *Espace populations sociétés*, no 2-3, pp. 173-184.

LANDY, F. (ed.) (2010) *Dictionnaire de l'Inde contemporaine*, Paris, Armand Colin, 566p.

- LANDY, F. FRANÇOIS, T. RUBY, D. SEKHSARIA, P. (2013) "Gouvernance verticale et corruption en Inde urbaine : la segmentation spatiale de l'aide alimentaire publique", *L'Espace Politique* [En ligne], vol. 21, n°3, URL : <http://espacepolitique.revues.org/2812> ; DOI : 10.4000/espacepolitique.2812, (page consultée le 13 octobre 2014).
- LEDUCQ, V. (2011) *Géographie des systèmes territoriaux de l'innovation informatique dans l'Inde urbaine, regards croisés depuis les villes de Pune, Thiruvananthapuram et Kochi*, thèse en géographie et aménagement, Université de Lille, 436p.
- LEDUCQ, V. (2009) "La diffusion spatiale de l'informatique en Inde", *EchoGéo* [En ligne], n° 10, consulté le 19 octobre 2012.
- LEFEVRE, B. (2007), "La ville de Bangalore (Inde) face à ses ambitions mondialistes", *EurOrient*, pp. 30-49.
- LEFORT, I. CALBERAC, Y. (2008) "Faire d'un fonds documentaire un patrimoine. La valorisation des films pédagogiques géographiques produits à l'Ecole normale supérieure de St-Cloud ", pp. 201-210, in F. H. (eds.), *Les archives audio-visuelles. Politiques et pratiques archivistiques dans la société de l'information*, Bruxelles, Academia-Bruylant.
- LE HUANG, Q. (2010) *Une urbanisation hybride, Métamorphose spatiale et sociale de Shipaï, "village urbain" de Canton en Chine, 1978/2008*, thèse de doctorat en architecture, Université Paris 8, 460p.
- LEMANSKI, C. OLDFIELD, S. (2008) "The parallel claims of gated communities and land invasions in a Southern city: polarised state responses", *Environment and Planning*, vol.41, n°3, pp. 634-648.
- LE MEUR, P-Y. (2002), *Approche qualitative de la question foncière. Note méthodologique*. Document de travail de l'UR REFO n°4, Montpellier, IRD, 18 p.
- LEPERS, X. (2003) "Vers une nouvelle conceptualisation de la relation fournisseurs-grands distributeurs", XIIème Conférence de l'Association internationale de Management Stratégique, Les Côtes de Carthage, 3, 4, 5, et 6 juin 2003.
- LE ROY, E. (2003) (ed.) *Retour au foncier*, Paris, Karthala, 323p.
- LESERVOISIER, O. (1994) *La question foncière en Mauritanie. Terres et pouvoirs dans la région du Gorgol*, Paris, l'Harmattan, 339p.
- LEVIEN, M. (2013a) "Regimes of Dispossession: From Steel Towns to Special Economic Zones", *Development and Change*, vol. 44, n°2, pp.381-407.
- LEVIEN, M. (2013b) "The Politics of Dispossession: Theorizing India's 'Land Wars,'" *Politics & Society*, vol. 41, n°3, pp. 351-394.
- LEVIEN, M. (2011) "Special Economic Zones and Accumulation by Dispossession in India", *Journal of Agrarian Change*, vol. 11, n°4, pp. 454-483.
- LEVY, F. P. SEGAUD, M. (1983) *Anthropologie de l'espace*, Paris, Centre Georges Pompidou/CCI.
- LEVY, J. (2013) *Réinventer la France*, Espagne, Fayard, 245p.
- LIU, K. (2008) *Procédures et acteurs de l'utilisation du foncier chinois dans un contexte de mutation socio-économiques, le cas de Beijing, Shanghai, Xi'an*, thèse de doctorat en urbanisme, Dubois-Maury, J. (dir.), Université Paris-Est, 365p.

- LUND, C. (2014). Of what is this a case? : analytical movements in qualitative social science research. *Human Organization*, vol. 73, n°3, pp. 224-234.
- MADON, S. (1997) "Information-Based Global Economy and Socioeconomic Development : The case of Bangalore" , *The Information Society*, n°13, pp. 227-243.
- MARCUS, G. E. (1995). Ethnography in/of the world system: The emergence of multi-sited ethnography. *Annual review of anthropology*, pp. 95-117.
- MARX, K. (1867, éd. 1971) *Le Capital : critique de l'économie politique. Livre premier*, Paris, éd. Sociales, 319p.
- MARIUS-GNANOU, K. (2010) "Nouvelles activités économiques et dynamique métropolitaine: le cas de la périphérie sud de Chennai", *Annales Géographie*, n°671-672, Armand Colin, pp. 28-51.
- MATHUR, H. M. (2011) *Resettling Displaced People, Policy and practice in India*, New Delhi, Routledge, 434p.
- MEHTA, P. (2005) "Internally-Displaced Persons and the Sardar Sarovar Project: A Case for Rehabilitative Reform in Rural Media", *American University International Law Review*, vol. 20, n°3, pp. 613-647.
- MANCEBO, F. (2013) *Développement durable* (second edition), coll. 128, Armand Colin, Paris, 128p.
- MANCEBO, F. (2009) "Une périurbanisation durable : des écueils aux opportunités", pp 21-39, in Vallat C., Delpirou A., Maccaglia F. (eds.), *Pérennité urbaine, ou la ville par delà ses métamorphoses*, vol. 2, L'Harmattan.
- MANCEBO F. (2007) "Aménagement 'durable', Écueils et enjeux", pp.289-301, in Veyret Y. *Développement durable*, Collection Pour les Concours, Éditions SEDES, Paris.
- MENDRAS, H. FORSE, M. (1983) *Le changement social, tendances et paradigmes*, Paris, Armand Colin, 284p.
- MENON, S. N., MITRA, S. K. (2009). Special Economic Zones: the rationale. *Occasional paper*, vol. 16.
- MERRY, S.E. (1992) "Anthropology, law and transnational processes", *Annual Review of Anthropology*, n° 21, pp. 357-79.
- MINES, D. (2008) "Waiting for Vellalkantan, Narrative, Movement, and Making Place in a Tamil Village" pp. 199-220, in SELBY, M.A. PETERSON, I.V. (eds.) *Tamil Geographies, Cultural Constructions of Space and Place in South India*, USA, New-York Press.
- RAM MOHAN, T. T. (2005) *Privatisation in India, Challenging Economy Orthodoxy*, New-York, RoutledgeCurzon, 218p.
- MUCCHIELLI, R. (2006) *L'analyse de contenu*, 9ème éd. (1ère ed. 1974), Issy-les-Moulineaux, ESF, 223p.
- NAIR, J. (2005) *The Promise of Metropolis, Bangalore's Twentieth Century*, New Delhi, Oxford University Press, 454p.
- NARAIN, V. (2009) "Growing city, Shrinking Hinterland: Land Acquisition, Transition and Conflict in Peri-urban Gurgaon, India", *Environment and Urbanization*, vol. 21, n°2, pp. 501-512.

- NARAYANAMOORTHY, A. (2007) "Deceleration in Agricultural Growth", *Economic & Political Weekly*, vol. XLII, n°25, pp. 2375- 2379.
- NARAYANAMOORTHY, A. (2006) "State of India's Farmers", *Economic & Political Weekly*, vol. XLI, n°6, pp. 471-473.
- OKADA, A. (2004). Skills development and interfirm learning linkages under globalization: Lessons from the Indian automobile industry. *World Development*, vol. 32, n°7, pp. 1265-1288.
- OLISOA, F. R. (2012) *Mutation des espaces périurbains d'Antananarivo: population, habitat et occupation du sol, thèse de géographie et aménagement*, Université de Strasbourg, septembre, 357p.
- ONG, A. (2006) *Neoliberalism as exception: mutations in citizenship and sovereignty*, Durham, Duke university press, 292p.
- OSMONT, A. GOLDBLUM, C. (eds.) (2003) *Villes et citoyens dans la mondialisation*, Paris, Karthala-GEMDEV, 300p.
- OUAZAD, A. (2012), "Blockbusting: Real Estate Brokers and the Dynamics of Segregation", *INSEAD Working Paper*.
- PARTHASARATHY, D. (2012) "Intermediate Urbanism? The Spatiality of Caste, Class and Capital in India" (version auteur, document non publié)
- PATEL, S. DEB, K. (eds.) (2006) *Urban studies*, New Delhi, Oxford University Press, 486p.
- PELLEGRINO, P. BORSARI, C. CASTELLA, C. et al. (1986) *La théorie de l'espace humain, Transformations globales et structures locales*, document préparatoire du Centre de Recherche en Architecture et Architecturologie (CRAAL), Genève, Université de Genève, 344p.
- PESQUEUX, Y. (2009) "Un modèle organisationnel en "confiance-coopération"", *Management & Avenir*, vol. 1, n°21, pp. 261-272.
- PILLAY, K.K. (2007) *The Caste System in Tamil Nadu*, Chennai, MJP publishers, 170p.
- PINK, S., 2007, *Doing Visual Ethnography*, Londres, Sage, 234p.
- POINT, S. VOYNNET-FOURBOUL C. (2006) "Le codage à visée théorique", *Recherche et applications en marketing*, vol.21, n°4, pp.61-78.
- POIRIER, J. CLAPIER-VALLADON, S. RAYBAUT, P. (1996) *Les récits de vie, théorie et pratique*, PUF, Paris.
- POLANYI, K. (1983) *La Grande Transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Mayenne, Gallimard, 419p.
- POUCHEPADASS, J. (2000) "Les *Subaltern Studies* ou la critique postcoloniale de la modernité", *L'Homme*, n° 156, oct-déc., pp. 161-186.
- PROULX, M-U. (2006) "La mouvance contemporaine des territoires : la logique spatiale de l'économie au Québec", *Recherches sociographiques*, vol. 47, n° 3, pp. 475-502.
- PRAKASH, G. KRUSE, K. M. (2008) *The Space of the Modern City*, Princeton University Press.
- PRAKASH, G. (2002) "The Urban Turn", pp. 2-7, in RAVI VASUDEVAN et al. (eds.) *Sarai Reader 02: The Cities of Everyday Life*, Delhi, Centre for the Study of Developing Societies.

- QAISAR, A.J. (1974) "The Broker in Medieval India", *The Indian Historical Review*, vol. 1, pp. 220-246.
- QUIVY, R. VAN CAMPENHOUDT, L. (2006) *Manuel de recherche en sciences sociales*, 3ème ed. rev. et augm. Paris, Dunod, 253p.
- RAMAN, B. DENIS, E. BENJAMIN, S. (2015) "Everyday Practices of Titling. The Pragmatic politics of Popular Urban Groups and the materiality of papers in securing their land possession", (version auteurs).
- RAOULX, B. (2012) "Le film documentaire peut-il intéresser la sociolinguistique urbaine?" pp. 3-13, in BASTIAN, S. BULOT, T. BURR, E. (eds) *sociolinguistique urbaine et développement durable urbain*, Martin Meidenbauer, Munchen.
- RAOULX, B., 2009, "Le film documentaire : une méthode pour rendre audiovisible la marginalité (Essai sur la démarche géodocumentaire)", in BASTIAN, S., BURR, E (eds.), *Sociolinguistique urbaine et développement urbain. Enjeux et pratiques dans les sociétés francophones et non francophones*, Leipzig-Munich, Meidenbauer.
- RAJ K. (2009) "Mapping Knowledge Go-betweeners in Calcutta, 1770-1820" in SCHAFFER S., ROBERTS L., RAJ K., DELBOURGO J., *The Brokered World, Go-Betweeners And Global Intelligence, 1770-1820*, USA, Science history publication, pp. 105-149.
- RANAIVOARIMANANA, N. (en cours) *Infrastructures de transport et plus value foncière dans la production urbaine. Le cas de la ville d'Antananarivo (Madagascar)*, thèse de doctorat en urbanisme, Université Paris-Est.
- RANAIVOARIMANANA N. (2013) " 'Mpanera Tany' or Major Stake Holders in Plot Transactions: Semi-informal Land Market and Speculation in Antananarivo", 5th European Conference on African Studies, African dynamics in a multipolar world, ECAS 2013, June 27-29 Lisbon.
- REDDY, K. V. (2002) *Class, Colonialism, and Nationalism: Madras Presidency, 1928-1939*, New Delhi, Mittal, 95p.
- REDDY R.G., HARAGOPAL G., (1985) "The Pyraveekar : The Fixer In Rural India", *Asian Survey*, vol. 25, n° 11, pp.1148–1162.
- REINICHE, M-L. (1979) *Les Dieux et les Hommes: Études des Cultes d'un Village du Tirunelveli Inde du Sud*, Paris, Mouton, 1979, 283p.
- REMY, J. (2005) "Négociations et transaction sociale", *Négociations*, vol. 1, n° 3, pp. 81-95
- RENARD, V. (2015) " La décision en urbanisme", *Tous urbains*, n°9.
- RENARD, V. (2015) "La question foncière : un mal français", *Alternatives économiques L'Économie politique*, vol. 1, n° 65, pp. 41-46
- RENARD, V. (1996) "Quelques caractéristiques des marchés fonciers et immobiliers", *Economie et statistique*, vol. 294, n°1, pp. 89-97.
- ROBERT, A.D. BOUILLAGUET, A. (1997) *L'analyse de contenu*, Paris, Presses Universitaires de France, 127p.
- ROCHER, G. (1968) *Le changement social, tome 3. Introduction à la sociologie générale*, Paris, HMH (coll. Points), 318 p.
- ROUANET, H. (2012) *Industrie immobilière et ancrage du capital financier étranger dans les*

métropoles indiennes, rapport de soutenance de 2ème année de doctorat, Université Paris-Est, (version auteure).

ROUANET, H. (2010) *Fabriquer la world city : Bangalore et ses promoteurs*, Mémoire de master 2 de géographie, Université Paris 1.

ROY, A. ONG, A. (eds.) (2011) *Worlding Cities, Asian Experiments and the Art of Being Global*, Oxford, Wiley- Blackwell Publishing Ltd, 352p

SAHU, B. P. (ed.) (1997) *Land System and Rural Society in Early India*, New Delhi, Manohar, 380p.

SAID, M. (2009) *Foncier et société aux Comores, le temps des refondations*, Paris, Karthala, 330p.

SAMI, N. (2013), "From farming to development: Urban coalitions in Pune, India", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 37, n°1, pp. 151-164.

SANYAL, B. (eds.) 2005, *Comparative Planning Cultures*, Londres, New York, Routledge, 415p.

SASSEN, S. (2009) *La globalisation. Une sociologie*, Saint-Amand, Gallimard, 341p.

SASSEN, S. (2001) "Global Cities and Global City-Regions: A Comparison", pp.78-95, in SCOTT, A. J. (ed.), *Global City-Regions, Trends, Theory and Policy*, New York, Oxford University Press.

SAUMAREZ SMITH, R. (1996) *Rule by records, Land registration and village custom in early British Panjab*, New Delhi, Oxford University Press, 451p.

SCOTT, A. J. (eds.) (2001) *Global City-Regions, Trends, Theory, Policy*, New-York, Oxford University Press, 467p.

SCOTT, R.W. LEVITT, R.E. ORR, R. J. (2011) *Global Projects, Institutional and Political Challenges*, USA, Cambridge Univ. Press.452p.

SEARLE, J. R. (1998) *La construction de la réalité sociale*, Mesnil-sur-l'Estrée, Gallimard, 303p.

SEARLE, J. R (2001) "Meaning, mind and reality", *Revue internationale de philosophie* 2, (n° 216), p. 173-179.

SEARLE, L. G. (2014) "Conflict and Commensuration, Contested Market Making in India's Private Real Estate Development Sector" in SHATKIN, G. (ed), *Contesting the Indian City : Global Visions and the Politics of The Local*, John Wiley & Sons, pp. 65-90.

SEARLE, L.G. (2010) *Making Space for Capital: The production of global landscapes in contemporary India*, Thèse de doctorat en anthropologie, Université de Pennsylvanie, 396p.

SEBASTIA, B. (2004) *Les rondes de saint Antoine, culte, affliction et possession à Puliampatti (Inde du sud)*, Thèse de doctorat en anthropologie et ethnologie, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS), 324p.

SEGAUD, M. (2008) *Anthropologie de l'espace, habiter, fonder, distribuer, transformer*, Paris, Armand Colin, 223p.

SEKAR, S. P. KANCHANAMALA, S. (2011) "An Analysis of Growth Dynamics in Chennai Metropolitan Area", Institute of Town Planners, *India Journal*, 8 - 4, October - December, pp. 31 - 57.

SELBY, M. A., PETERSON, I. V. (2008) *Tamil Geographies: Cultural Constructions of Space and Place in South India*, New York, State Univ of New York, 326p.

- SELZNICK, P. (1949) *TVA and The Grass Roots*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press, 274p.
- SCHAFFER S., ROBERTS L., RAJ K., DELBOURGO J., *The Brokered World, Go-Betweens And Global Intelligence, 1770-1820*, USA, Science history publication, 522p.
- SHATKIN, G. (ed), *Contesting the Indian City : Global Visions and the Politics of The Local*, Oxford, John Wiley & Sons, 322p.
- SRIVATHSAN, A. (2012) *Plans and Planning. The Discourse of City Development in Chennai* (version auteur).
- STRAUSS, A. (1997) *La trame de la négociation*, Paris, L'Harmattan, 319p.
- SUNDARAM, J. (2009) *Land system in Tamil Nadu*, Delhi, Bharatiya Kala Prakashan, 446 p.
- SUD N. (2014) "The Men In The Middle: A Missing Dimension In Global Land Deals", *The Journal of Peasant Studies*, vol. 41, n° 4, pp. 593–612.
- SUD, N. (2012) *Liberalization Hindu Nationalism and The State, a Biography of Gujurat*, New Delhi, Oxford University Press, 249p.
- SURESH, K. (2009) *Manifestation of information Technology industry in Chennai Metropolitan Area*, PhD Thesis, School of Architecture and Planning (S.A.P), Anna University, Chennai.
- THEURILLAT, T. (2012) "La ville négociée: entre financiarisation et durabilité", *Géographie, économie, société*, vol.13, n°3, pp. 225-254.
- TIOTSOP, F. GUILLOTREAU, P. ROUCHIER, J. (2014) "Le rôle de la confiance dans les relations d'échange : le cas du marché de poisson de Kribi", *Revue Française de Socio-Economie*, vol. 2, n°14, pp. 189-220.
- VERDEIL, E. (2008) "Compte rendu de : SANYAL, B. (ed.) (2005) *Comparative Planning Cultures*, Londres, New York, Routledge, 415p." *Géocarrefour*, vol. 80, n°3, mis en ligne le 28 janvier, consulté le 31 août 2012, <http://geocarrefour.revues.org/1144>
- VIJAYABASKAR, M. (2015) "Peripheral Agriculture? Macro and Micro Dynamics of Land Sales and Land Use Changes in the Changing 'Rural' Economy of Kancheepuram", communication lors du séminaire du CEIAS-EHESS, Paris, 6 mai 2015.
- VIJAYABASKAR, M (2010). "'Saving Agricultural Labour from Agriculture': Special Economic Zones and the Politics of Silence in Tamil Nadu", *Economic and Political Weekly*, vol. XLV, n°6, pp. 36-43.
- VIJAYABASKAR, M. (2008) "Can Cluster Development Programmes Ensure Decent Work? Evidence From Indian MSE Clusters in Global Value Chains", *Indian Journal of Labour Economics*, vol. 51, n°3, pp. 409-420.
- WADHWA, D. C. (2002) "Guaranteeing Title to Land", *Economic and Political Weekly*, pp. 4699-4722.
- WADHWA, D. C. (1989) "Guaranteeing Title to Land, A Preliminary Study", *Economic and Political Weekly*, pp. 2323-2334.
- WALDROP, A. (2004), Gating and Class Relations: the case of a New Delhi "colony". *City & Society*, 16, pp. 93–116

WANG, Y. P., WANG, Y. and WU, J. (2009), "Urbanization and Informal Development in China: Urban Villages in Shenzhen", *International Journal of Urban and Regional Research*, n°33, pp. 957–973.

WEBER, M. (1956/1967) *Economie et société, tome 1 : Les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, rééd. 1995, 410p.

WITSOE, J. (2012), Everyday Corruption and the Political Mediation of the Indian State, *Economic & Political Weekly*, vol. XLVII, n°6, pp. 47-54.

WHITEHEAD, J. (2012) "The Neo-liberal City, A Critical Geography", *Economic & Political Weekly*, vol. XLVII n°13, pp. 31-33.

WHITEHEAD, J. (2010) "John Locke and the Governance of India's Landscape : The Category of Waste Land in Colonial Revenue and Forest Legislation", *Economic & Political Weekly*, vol. XLV, n°50, pp. 83-93.

WOLFORD, W. BORRAS, S. HALL, R. SCOONES, I. WHITE, B. (2013) "Governing the Global Land Grab: The Role of the State in the Rush for Land", in *Development and Change*, vol.44, n°2, mars, 471p.

ZUKIN, S. (1995) *The cultures of cities*, Cambridge, Basil Blackwell.

Rapports et documents officiels :

Banque Mondiale (2013) *Urbanization beyond Municipal Boundaries*, Washington, D.C.

Banque Mondiale (2010) *Rising Global Interest in Farmland. Can it Yield Sustainable and Equitable Benefits ?* Washington, D.C.

Banque Mondiale (1998) *Reducing Poverty in India: Options for More Effective Public Services* World Bank, Washington, D.C.

Chance2Sustain (2014) "Engaging with Sustainability Issues in Metropolitan Chennai, City Report", avril 2014, disponible sur www.chance2sustain.eu.

CMDA (2008) *Second Master plan report for CMA 2026*, vol. I, II et III, Gouvernement du Tamil Nadu.

Gouvernement Order (G.O) Ms. N°1142, *Revenue Department*, 18/06/1954.

Gouvernement Order (G.O) Ms.N°900, *Revenue Department*, 11-7-1979

Gouvernement Order (G.O) Ms.N°940 *Revenue Department*, 24 -11-1998.

Gouvernement Order (G.O) Ms. N°289, *Housing and Urban Development*, 16/12/2010.

Government of India (2014) "*The Right to Fair Compensation and Transparency in Land Acquisition, Rehabilitation and Resettlement (Amendment) Ordinance*", 31/12/2014.

Government of India (1894): "The Land Acquisition Act", disponible sur <http://dolr.nic.in/hyperlink/acq.htm>.

Government of India (2005): "The Special Economic Zones Act", disponible sur <http://www.csez.com/documents/sezact.pdf>

Gouvernement of Tamil Nadu, (2012) *Vision Tamil Nadu 2023 : Strategic Plan for Infrastructure Development in Tamil Nadu*, mars, http://www.spc.tn.gov.in/pdfs/TN_Vision_2023.pdf.

Gouvernement of Tamil Nadu, (2011) *Wetlands*, Ministry of Environment and Forest, vol. 7, n°4, mars, http://tnenvis.nic.in/tnenvis_old/PDF/WET.pdf

Gouvernement of Tamil Nadu, (2007) "The Industrial Policy of 2007", Chennai, Industry Department

Gouvernement of Tamil Nadu, (2005) "Tamil Nadu Special Economic Zones Act", Chennai, Tamil Nadu Government Gazette.

Gouvernement of Tamil Nadu, (1997) *Tamil Nadu Acquisition of Land for Industrial Purpose Act TNALIPA*, http://www.lawsfindia.org/pdf/tamil_nadu/1999/1999TN10.pdf.

Gouvernement of Tamil Nadu, (1958) "*Tamilnadu Bhoodan Yagna Act de 1958*", disponible sur http://www.lawsfindia.org/pdf/tamil_nadu/1958/1958TN15.pdf.

Manual of Land Acquisition Laws in Tamil Nadu (2011) Chennai, Company Law Institute.

Mamallapuram Local Planning Authority, (2002) *Master Plan*, Gouvernement du Tamil Nadu.

Mc Kinsey Global Institute (2010) *India's urban awakening, building inclusive cities, sustaining economic growth*, Mc Kinsey report, Avril [en ligne], [consulté le 17 Janvier 2011].

MIRKO et al, (2005) *Urban Development along the IT Corridor in Chennai*, report, G. Dattatri (CMDA) and S. Mohan, K. Varghese (IIT, Chennai) (Eds.), 53p.

SPMEI (2008) "Special Economic Zones: Land Acquisition, Impact on Livelihood and Human Rights Violations in Tamil Nadu: A Report of Public Hearing", 3 December 2008, Sirapu Porulaathara Mandalam Ethirpu Iyyakam, Sriperumbudur, Tamil Nadu.

Document de presse :

Express Buzz, (2010) "Industrial Zone Threat To Natural Resources", 6/09/2010.

Financial Times (2012) "Maruti Suzuki plant to stay shut for riot probe", 23/07/2012.

Harward Business Review, "Why Mumbai at 1 pm is the Center of the Business World?", octobre 2010.

L'Observateur, (2010) "Après l'échec de la Logan, Renault se sépare de Mahindra", 23/04/2010.

Le Figaro, (2014) "L'Inde aussi traque en Suisse les milliards de ses évadés fiscaux", 27/06/2014.

Le Monde (2012) "Flambée de violence dans une usine Maruti Suzuki près de New Delhi", 23/07/2012.

The Business Standard (2013) "Things you must know about the Land Acquisition Bill, LARR, 2012", 30/08/2013,

The Economic Times, (2014) "Over 8.67 lakh Tamil Nadu farmers left agriculture in the last decade", 12/01/2014.

The Hindu (2013) "Chennai to push its boundaries, but how far?", 6/06/2013

The Hindu, (2013) "Fewer cultivators, farm labourers in TN", 31/05/2013.

The Hindu (2013) "Give residents back their land: Medha Patkar", 23/05/2013.

The Hindu, (2013) "Over 2000 farmers every day", 2/05/2013.

The Hindu (2008) "A Flexible Land Acquisition Process", 1/11/2008,

Documentaires et émissions radio :

CALBERAC, Y. (2010) *Ce qui fait terrain. Fragments de recherche*, 52 min.

de FLORE, R. (2013) *Incentives*, 14 min, disponible sur <http://www.canal u.tv/video/cerimes/incentives.13897> (VOST FR); <https://www.youtube.com/watch?v=1UpiE59riZM> (VOST EN).

RADIO FRANCE CULTURE (producteur), KAHN, S. (présentateur) (2012) "Le territoire nation dans tous ses états", interview de SASSEN, S., émission de la série *Planète terre*, Paris, 16 mai 2012.

RADIO FRANCE CULTURE (producteur), KAHN, S. (présentateur) (2012) "Où en est la mondialisation?", interview de SASSEN, S., émission de la série *Planète terre*, Paris, 23 mai 2012.

RAOULX, B. (2003) *Traplins in Vancouver*, 37 min.

Œuvres littéraires :

ADIGA, A. (2008) *The White Tiger*, Harper Collins India, 318 p.

LEWIS, O. (1978) *Les enfants de Sánchez : autobiographie d'une famille mexicaine*, Paris, Gallimard, 638p.

Annexes

Annexe 1 : Enquêtes menées de 2010 à 2014.

Les enquêtés signalés comme "informateurs" dans le texte sont des personnes dont nous n'avons pas souhaité dévoilé leur identité afin de ne pas compromettre leur situation.

Nom ou nom d'usage	Date	Lieu	Caste	profession/activité	durée de l'entretien	Langue	Traducteur
professionnels de l'urbanisme							
M. S. Kuppuswami	14/02/13	Adayar, Chennai		Professeur d'architecture	50 min	Anglais	aucun
Srivathsan	14/02/13	Anna Salai, Chennai		"Deputy editor" au quotidien The Hindu	1h07	Anglais	aucun
Acteurs publics							
Mr K.	08/02/13	Annai Salai, Chennai		Commissioner du DTCP	25 min	Anglais	oui
Mr Sh	08/02/13	Annai Salai, Chennai		Assistant du Comissioner du DTCP	1h	Anglais	oui
Mr Ve.	07/02/13	Egmore, Chennai		<i>guidance bureau</i> (pouvoir décisionnel de SIPCOT)	30 min	Tamoul/ Anglais	oui
Un agent de SIPCOT	11/05/12	Padappai		au bureau des projets de SIPCOT	31 min	Tamoul/ Anglais	oui
Acteurs du projet L&T							
Manager L&T	26/03/13	Little mount, Chennai		chargé du L&T South City project	20 min	Anglais et Tamoul	oui
Chargé de clientèle L&T	11/05/13	Siruseri		chargé de recevoir les clients et investisseurs	Visite du site et entretien 50 min	Tamoul	oui
fonctionnaires locaux							
Sub Registrar	de 2011 à 2014	Thiruporur	NR	enregistre les ventes, délivre les EC à Thiruporur.	entretiens et collecte de documents	Tamoul	oui
Village Administrative Officer de Siruseri	de 2010 à 2014	Kellambakam	NR	délivre les Chitta, renseigne sur les patta	entretiens et collecte de documents	Tamoul	oui
Village Administrative Officer de Pudupakkam	de 2011 à 2014	Kellambakam	NR	délivre les Chitta, renseigne sur les patta	entretiens et collecte de documents	Tamoul	oui
VAO de Mutthuka du (ancien VAO de Siruseri)	06/04/13	Kellambakam		délivre les Chitta, renseigne sur les patta	entretien et collecte de documents	Tamoul	oui
Sri L.	03/04/13	Thiruporur		ancien fonctionnaire à la retraite		Anglais	

Nom ou nom d'usage	Date	Lieu	Caste	profession/activité	durée de l'entretien	Langue	Traducteur
Tahsildar	08/04/13	Thiruporur		à la direction du Taluk Office. Délivre les Chitta et les patta	20 min	Tamoul	oui
habitants							
President Panchayat de Siruseri	02/04/13	Pudupakkam	SC	élu	1h	Tamoul	oui
	11/04/13	Siruseri			1h	Tamoul	oui
Conseiller du President Panchayat de Siruseri	05/04/13	Pudupakkam	NR	élu	35 min	Tamoul	oui
habitant de Pudupakkam	05/04/13	Pudupakkam	NR	agriculteur (propriétaire)	50 min	Tamoul	oui
Groupe de jeunes à Siruseri	06/04/13	Siruseri	NR	. jeunes employés . agriculteurs . sans emploi	50 min	Tamoul	oui
habitant de Pudupakkam	06/04/13	Siruseri	NR (mais haute caste)	précédemment agriculteur	35 min	Tamoul	oui
Groupe d'hommes	06/04/13	Kellambakam		rencontrés au VAO de Pudupakkam	50 min	Tamoul	oui
Clerc du President Panchayat de Pudupakkam	02/04/13	Pudupakkam	NR	assistant des élus du Panchayat	30 min	Tamoul	oui
Employé d'une entreprise IT	2012 07/04/2013	Chennai			jours entières	Anglais/Tamoul	oui
President Panchayat de Pudupakkam	04/04/2012 05/04/2012	Pudupakkam	Reddiyar	élu	1h par entretien	Tamoul	oui
	09/04/2013 11/04/2013	Chennai			1h par entretien	Anglais/Tamoul	Antoni
M. Ku	12/04/13	Siruseri	SC	précédemment agriculteur devenu employé à SIPCOT	1h	Tamoul	oui
	07/05/13	Siruseri			1h	Tamoul	oui

Kamban	de janvier à juin 2013	Pondichéry	Naidu	broker précédemment employé	entretiens, collecte de documents et tournage du film	Anglais/Tamoul	non
Mr G.	04/04/12	Eachankadu Pudupakkam	Naidu	agriculteur (propriétaire)	1h	Tamoul	oui
Mr Mo	2010 04/04/2012 2013	Eachankadu Pudupakkam	Vanniar	agriculteur (propriétaire)	2h par entretien	Tamoul	oui
Mr Sa	26/04/2012 janv. 2013	Pudupakkam et Oragadam	Vanniar	agriculteur (propriétaire)	5 journées entières	Tamoul	oui
Mr Ra	de 2010 à 2013	Pudupakkam	Naïka	agriculteur (propriétaire) broker	2 à 3 journées entières par an	Tamoul	oui
Raj	27/04/12	Kellambakam	devant l'office du VAO	SC	broker	1h	Tamoul Anglais
Gram Sabha (Réunion de village)	de 2011 à 2012	Pudupakkam			2h à 4h par réunions (2 réunions par an)	Tamoul	oui
Acteurs du projet Renault							
Manager de Renault	10/05/13	Chennai		A été à l'initiative du projet	2h	Français	non
MOE de Renault	2012 19/05/2013	Pondichéry		A été présent depuis le début du projet (un des 1er expatrié)	entretien téléphonique et entretiens 2h	Français	non
Fonctionnaires locaux							
Tahsildar	06/05/13	Sriperumbudur		à la direction du Taluk Office. Délivre les Chitta et les patta	20 min	Tamoul	oui
VAO d'Oragadam et de Chennakuppam	08/05/13	Oragadam		nouveau à son poste	1h	Tamoul	oui
Habitants							
Vice president du panchayat	08/05/13	Oragadam			40 min	Tamoul	oui

Nom ou nom d'usage	Date	Lieu	Caste	profession/activité	durée de l'entretien	Langue	Traducteur
President Panchayat d'Oragadam	10/05/12	Oragadam	SC		50 min	Tamoul	oui
ex-president du panchayat	mai-12	Oragadam	SC		50 min	Tamoul	oui
M. O.L	mai-12	Oragadam	SC	habitante des nouvelles constructions de Renault	50 min	Tamoul	oui
Mr. O	08/05/13	Oragadam	SC	travailleur agricole	1h15	Tamoul	oui
M. Be Ven	11/05/13	Oragadam	SC	agriculteur (propriétaire)	1h	Tamoul	oui
M. Lak	mai 2012 2013	Chennakupam	Naidu	2h par entretien	agriculteur	Tamoul	oui
M. Chik	2012 2013	Chennakupam	Naidu	agriculteur (propriétaire)	agriculteur	Tamoul	oui
Karthik	13/04/12	Chennakupam	SC	jeune ouvrier agricole, fait des études en ingénierie	2h	Tamoul	oui
M. Venk	2012 2013	Chennakupam	SC	ancien agriculteur à la tête de l'union des travailleurs	4 journées entières	Tamoul	oui

Annexe 2 : Lexique des termes employés par les enquêtés.

Pour simplifier la lecture, nous avons choisi d'écrire le tamoul avec des lettres romaines, les voyelles longues comportent un trait (ex: ā, Ū). Pour certains termes où il existe plusieurs façons d'écrire, nous avons choisi les terminologies les plus utilisées dans la littérature par les chercheurs et professionnels (ex: comme pour les noms de ville ou les termes fréquemment employés comme "panchayat")

Anglais	Tamoul	Français	Exemples/contexte
Verbes			
I decide	nan moudivepanitein	j'ai décidé	
action (to take)	Nadavadikai	faire un procès	expression généralement utilisé en anglais
change	Mātra	changé, change	le plus couramment utilisé
refuse/reject	niragarippu	refuser	
pressured	pressured	oppressé	utilisé en anglais dans l'interview
pushing me	thallunanga	m'ont poussé à	
threatened	meratti	menacé	
Temps			
now	ippo	maintenant	
before	munyadi	avant	
beginning/starting	aramathilaye	début	ex: au début de l'année
permanent	nirantharam	permanent	ex: permanent life (like before with agriculture)
our day	enga naal	nos jours	
king period	raja kalam	au temps des rois	
Lieu/structure villageoise			
this area	intha areala	cette zone	pour désigner le village
own place	sontha idam	mon lieu (de naissance)	littéralement: "relative place" (native place)/le lieu de mes parents (là où je suis né)
outside	veliya	extérieur	
traditional house	koorai veedu	maison traditionnelle indienne	maison avec des feuillages séchés en guise de toit
paddy straw house	vaikol veedu	maison avec des tiges de riz séchées	une sorte de koorai veedu
concrete house	concrete house	maison en béton (en dur)	
big big buildings	peria peria buildings	grands grands bâtiments	
urban/urbanism	nagaramayam	urbain	ex: nagaramayam vazhkai (vie urbaine)
right place	sariyana idam	le bon endroit	contexte: le village fut le bon endroit pour implanter l'entreprise
our life	enga vazhkai	notre vie	
our village	enga grammam	Notre village	
Emploi			
job	velai	emploi	
agriculture	vivasayam	agriculture	
coolie work	coolie velai	travail de coolie	utiliser pour désigner les travailleurs des champs
industrial work	thozhichalai velai	emploi industriel	pour parler des emplois dans les entreprises qui se sont implantées
company work	company velai	travail dans les entreprises	
nothing (Idle)	summa	rien	utiliser pour décrire sa situation présente: il ne fait rien, il n'a pas d'occupation, de travail
removing waste grass	kalai eduka	enlever les mauvaises herbes	description du travail de coolie
income	varumanam	revenu	

Anglais	Tamoul	Français	Exemples/contexte
there is no agriculture at all	vivasayamey suthama illa	il n'y a plus d'agriculture du tout	litteralement: "agriculture fully no"
no rules that company will give work	no "rules" (that company will give "velai")	Il n'y a pas de règles comme quoi les entreprises doivent donner du travail	les accords qu'ils ont eu n'ont pas été formalisés.
compulsory	compulsory	obligatoire	les accords qu'ils ont eu n'ont pas été formalisés. (utilisé en anglais)
it totally changed to industrial related work	muzhusavey thozhichalai sammanthapatta velayavey mariduchu	Cela a totalement changé en emploi liés aux industries	
demand	Thattupadu	demande	ex: il y a une demande dans le travail (offre/demande)
Situation/ états			
atmospher	soozhnilai	atmosphère	
good	nalla	bien	en parlant du développement actuel
fast	vegam	rapide	"now everything is fast"
changed	maviduchu	a changé	
spoil	spoil	gâcher, ruiner	ex: they spoil agriculture
spoil	pazhagi pochu	gâcher, ruiner	
other expenses	matha selavugal	autres dépenses	
problem	prachanigal	problème	
luxurious	vasathiyana	luxueux	
help	udavi	aide	
dirty	asutham	sale	
Sentiments			
sad	varutham	triste	
proud	perumai	fier	en parlant du développement actuel
guilty	kutram	coupable	coupable d'avoir vendu son terrain
angry	kovam	furieux	
shameful	kevalam	honteux	
happy	sandoshama	heureux	
respect	mariyadai	respect	ex: ils n'ont eu aucun respect pour nous
knowledge	arivu	connaissance	
Personnes/acteurs			
they	avege	ils	Souvent employé lorsque les personnes abordent pour la première fois un nouvel acteur. Employé également pour faire référence à des groupes: les villageois, les personnes de l'extérieur
the head	thalaivar	le chef	utilisé pour parler du panchayat président ou encore des personnes à la tête d'une organisation (ex: la personne en charge de l'union des travailleurs)
graduates (people)	pattatharinga	personnes diplômées	

Anglais	Tamoul	Français	Exemples/contexte
educated (people)	padichavanga	personnes éduquées	
uneducated people	Jananga	personnes non-éduquées	Personnes qui ne sont pas allées à l'école ou ont arrêté la scolarité tôt (primaire). Cette expression est également utilisée pour désigner les SC par les SC eux-même et les autres castes.
uneducated	padikathava	non-éduqué	
important people	mukkiyamana aalunga	des personnes importantes	pour parler de certaines personnes importantes au village
rich people	panakara makkal	les gens riches	
people	makkal	les gens	
our people	yenge makkal	notre peuple	sous entendu les habitants de notre village
some people	silā peru	des gens	
other state people	other state la irundu varavanga	les gens d'autres états	
others	mathavanga	les autres	
outside people	veliya irundu makkal	les gens de l'extérieur	
outside people	velila irukuravanga	ceux de l'extérieur	langage familier
people from here/inside people	Inga irukuravanga	ceux d'ici	
people from here	Inga irukuravangaluku	ceux d'ici	utilisé pour désigner les gens du village (les gens d'ici)
this village people	Itha gramma ālungaluku	les gens de ce village	utilisé pour désigner les gens du village (les gens d'ici)
land owner	nilam sontha karanga	propriétaire de terre	littéralement "sontha karanga" signifie "relatives" / "membre de la famille.
village people	grammathula irukuravanga	les gens du village	
hindi people	hindi ālunga	les Hindi	utiliser pour désigner les personnes qui parlent Hindi
lady	pombala	femme	terme familier pour désigner une femme ayant 40-45 ans
companies	companies	industries	
company people	company aalunga	les gens des entreprises	
Future husband	mappilai	futur époux	homme que l'on va chercher pour marier sa fille
the one who write on a mat	kanakupillai	celui qui écrit	signifie littéralement celui qui écrit sur un paillason, utilisé pour désigné le VAO
foreign companies	foreign companies	industries étrangères	
main big companies	mukiyamana periya companinga	les principales plus grandes industries	principales industries qui se sont implantées dans le village
who ever relationship	yarellam pazhaka vazhakam	celui relation	ex: yarellam nilam (celui qui a de la terre)
who ever have	vachi irukangalo	celui qui a	

Transaction/interaction			
forgery	forgery	fraude	ex: forgery paper: documents frauduleux
behaviour	nadavadikai	comportement	
life style	vazhkai murai	style de vie	
custom of exchange products	panda matru murai	la coutume d'échanger des produits	panda=produit/matru=échange/murai = coutume
assurance	vurudhi	assurance	dans le sens de promesse
warranty/garanty	poruppu	garantie	plus fort que promesse, une garantie
ask more	eathi kettein	demandé plus	ex: nous avons demandé plus au gouvernement (négociation)
bought	vangetange	acheté	
sold	vithutanga	ont vendu	
separate organisation	thaneer niruvanam	une organisation (séparée) à part	utilisé pour parler d'une entité du gouvernement
little project	chinna project	petit projet	
big project	peria project	grand projet	
they were cheated	avanga emathitanga	ils ont triché	
buyer	vangaravanga	l'acheteur	utilisé par plusieurs pers.
link	sammantham	lien	ex: pas de lien entre des personnes
registration	aramikum	enregistrement	sous entendu l'enregistrement de sa terre au register office
fully supported	muzhu atharavu	total soutien	le gouvernement a totalement soutenu les entreprises
gouvernement is first only, we are under them only	Gouvernement thaan mudalla naangaathuku keezha thaan	le gouvernement est en premier, nous passons après eux seulement	
Chitta adangal form	chitta adangal	formulaire Chitta adangal	formulaire qui permet de recenser la classification de la terre
parent document/land document	parent document/land document		le document qui retrace tt l'historique des propriétaires de la terre
terre publique	poramboke/gouvernement land	terre du gouvernement	On distingue: dry land, wet land, Eri, Maikkal, Kalwai
(we) have rules also	rules kooda irruku	(nous) avons des règles aussi	
They should discuss	discuss panniyey aganam	ils auraient dû en discuter	
permission	permission	permission	
vendor	vendor	vendeur	pour désigner celui qui vend sa terre
mediator	mediator	médiateur	en parlant de l'intermédiaire
Terre			
agricultural land	Kazhini	terre agricole	
land	nilam	terrain	terrain sans précision sur l'occupation
hereditary land	poorvigam nilam	terre ancestrale	
hereditary place	poorvigam idam	lieu ancestral	
our land	yenga nilam	notre terre	
father land	Appa nilam	la terre de mon père	
our all land	enga ella nilathayum	toutes nos terres	
Expressions de langage			

Anglais	Tamoul	Français	Exemples/contexte
like this	intha mathiri	comme cela	ex: je vends du lait c'est comme cela que je nourris ma famille.
like that	atha mathiri	comme cela	ex: si le marché est à tel prix alors que gvt proposera tel prix, cela se passe comme ça .
that mean/I mean	athavathu	je veux dire...	effet de langage, "mmm.. Je veux dire par là.."
otherwise/if not	appadi illana	autrement	ex: autrement/ si cela ne c'était pas produit, je n'aurai jamais vendu ma terre.
that is	avlothan	c'est tout	ex: cela s'est passé comme cela, c'est tout. Terme également utilisé pour dire : " ce sera tout" chez un commerçant par exemple
there is nothing	onnum illa	il n'y a rien	souvent utilisé en début de phrase juste après des questions du type, racontez-moi, que s'est-il passé..
what's up for us?	namakku enna?	qu'est ce qu'on y gagne?	
this /that	intha/atha	là/ là-bas	doit être utilisé avec un substantif ex: cet endroit/ cet endroit là bas
here/there	inga/anga	ici/là-bas	peut être utilisé seul ex: assieds-toi là ! Assieds-toi là-bas!
Expressions/citations			
I had some money in my hand	En kaila kondjam kâsu irunduthu	J'avais de l'argent dans ma main	Expression utilisé à la suite de la transaction. Après la vente de sa terre, l'habitant a reçu de l'argent (une somme importante et il devait décider quoi en faire).
thats it, no link between ma land and me.	Avlothan enakum en nelathukum sammantham illa	c'est tout, il n'y a plus de lien entre ma terre et moi	littéralement: moi et ma terre pas de lien.
What comes for me if I see him	avarai parpathal enna vara pogudu	Qu'est-ce que je gagnerai à le voir?	utilisé pour parler d'une personne ayant acheté le terrain. Quel intérêt de revoir l'acheteur? Plus aucun lien entre cette personne et moi. (langage soutenu)
You can't keep even single paper	oru paper koda ninge yatchika mudiyade	Tu ne peux même pas garder un seul papier	papier au sens formulaire, attestation
My family is going on/running	Kudumbam odikitu irukku	ma famille s'en sort financièrement	
They will reject us	Engala niragarichitanga	Ils vont nous rejeter	En parlant des companies qui ne leur donnent pas du travail, si on y va leur demander, ils vont nous rejeter.
They didn't give job, even to a single person	Orthavangaluku kooda velai kudukala	Ils n'ont pas donné de travail, même pas à une personne.	kudukala (gave, angl/ a donné, frcs) = terme familial
They were taking all the lands	Ella nilathayum eduthu kitu irukuranga	Ils étaient en train de prendre ttes les terres	

Anglais	Tamoul	Français	Exemples/contexte
technically	technically	théoriquement	utilisé en anglais par l'enquête langage oral contexte: "they started to buy the land technically", pas de façon directe, ils ont d'abord commencé par acheter les terres que les gens utilisaient le moins puis les terres agricoles etc (stratagème selon l'enquête)
The development is only for the place not for this village people	Development verum edathuku mattum thaan intha villagela irukuravangaluku illa	le développement est seulement pour le lieu mais pas pour les gens du village	
We gave all our land to companies	Enga nilatha ella companykum koduthu irukom	On a donnée toutes nos terres aux industries	
We can't go inside	Oullé poga varyié illa	On ne peut pas y entrer	Utilisé pour parler des terres vendues et cédées à Renault
We never thing to stop agriculture	Vivasayatha niruthanumnu ninaikavey illa	Nous n'avons jamais pensé à arrêter l'agriculture	Contexte: son père, son grand père cultivaient, donc nous n'avons jamais eu l'idée d'arrêter, de changer de métier.
Before the coming of companies, there were more respect for people who have land	Company varathuku munnadi nilam vachi irunthavangaluku mariyadai irundudu	Avant la venue des entreprises, il y avait plus de respect pour ceux qui avaient des terres.	
village life is better	gramma vazhai siranthatu	la vie de village est meilleure	
all the agriculture land become buildings	Ella vivasaya nilamum buildinga ayiduchu	Toutes les terres agricoles sont devenus des bâtiments	
agriculture only is our life	vivasayam thaan enga vazhkai	l'agriculture est notre vie	
they gave to the companies what they needed	Companyku enna thevayo atha avanga tharuvanga	Ils ont donné aux companies ce dont elle avaient besoin	contexte: le gouvernement a donné aux entreprises l'espace dont elles avaient besoin
Big companies came inside our state	periya companigal namma state kulla varudu	De grandes entreprises sont venues dans notre Etat	
I know that one car company will come	oru car company varapoguduru enaku theriyum	je savais qu'une entreprise de voitures allaient venir (s'implanter)	
Now nissan company in my land	ippo Nissan company thaan en nilathula irukku	Maintenant la société Nissan (est) sur ma terre	
Now Oragadam is an industrial place	ippo Oragadam ore industrial idam	Maintenant Oragadam est un lieu industriel	

Anglais	Tamoul	Français	Exemples/contexte
we lost nature	naanga eyarkaiyai izhanthutom	nous avons perdu la nature	
Before nature were helping us	Munnadi eyarkai udavi seinjithu	Avant la nature nous aidait	
my life has gone	En vazhkai poiduchu	ma vie est partie	
Lot's of companies came here	Neraiya companies inga vandudichi	Beaucoup d'industries sont venues ici	

Table des figures

Figure 1 : Localisation des Zones Economique Spéciales (SEZ) en Inde.....	29
Figure 2 : Etats de l'Union indienne en 2007.....	71
Figure 3 : Localisation des cas d'études dans la périphérie sud de Chennai.....	73
Figure 4 : Chennai, cartographié par les français, 1764.....	87
Figure 5 : Ville de Chennai, 1909.....	89
Figure 6 : Découpage administratif de la Présidence de Madras - 1859.....	90
Figure 7 : Densité de la population indienne (2001).....	92
Figure 8 : Découpage des localités villageoises et urbaines au Tamil Nadu.....	95
Figure 9 : Entités administratives de l'aire métropolitaine de Chennai.....	96
Figure 10 : Les acteurs publics de l'urbanisme à Chennai.....	99
Figure 11 : Corridors routiers de la métropole de Chennai, 1991.....	105
Figure 12 : Les industries de la métropole de Chennai.....	118
Figure 13 : Site de Oragadam, SIPCOT Park.....	126
Figure 14 : Le tracé du IT Corridor.....	129
Figure 15 : Développement industriel, résidentiel et universitaires à Siruseri (village du IT Corridor).....	131
Figure 16 : Extraits des documents relatifs à la propriété d'une parcelle, racheté par l'entreprise L&T (Patta et Chitta Adangal).....	182
Figure 17 : Notifications du gouvernement autorisant la conversion des zones humides (Gouvernement Order).....	186
Figure 18 : Occupation des sols (existant et prévisionnel) au sein de territoire de MLPA - Extrait.....	188
Figure 19 : Terres publiques à Pudupakkam (Occupation des sols).....	191
Figure 20 : Occupation des sols à Siruseri.....	198
Figure 21 : Emplois et niveaux de formation à Siruseri, 2006.....	199
Figure 22 : Prise de décision de M. Mo.....	225
Figure 23 : Prise de décision de M. Sa.....	227
Figure 24 : Prise de décision de M. Ku.....	228
Figure 25 : Acteurs impliqués et intermédiaires dans le projet L&T.....	236
Figure 26 : Emprise industrielle sur les villages de Oragadam et de Chennakupam.....	317
Figure 27 : Occupation des sols à Oragadam et Chennakupam.....	319
Figure 28 : Un territoire fragmenté.....	328
Figure 29 : Les agences parapubliques : guichet unique et intermédiaire dans l'élaboration des projets ?.....	345
Figure 30 : Acteurs concernés dans le projet industriel de Renault-Nissan.....	346

Table des illustrations

<i>Illustration 1 : Entrée du parc SIPCOT, Siruseri</i>	11
<i>Illustration 2 : Champs de bananes à Siruseri</i>	12
<i>Illustration 3 : Le développement industriel à Siruseri</i>	13
<i>Illustration 4 : Cultures de riz à 30-40 km au sud de Siruseri</i>	14
<i>Illustration 5 : Activités le long du Corridor Automobile (Oragadam Complex)</i>	127
<i>Illustration 6 : Activités le long du IT Corridor</i>	132
<i>Illustration 7 : Résidence immobilière L&T real estate (Phase I - Siruseri)</i>	146
<i>Illustration 8 : Evolution du site L&T (Phase I - Siruseri)</i>	148
<i>Illustration 9 : Entrée de la résidence L&T et équipements de loisirs (Siruseri)</i>	150
<i>Illustration 10 : L'emprise du développement industriel et résidentiel à Siruseri</i>	151
<i>Illustration 11 : Affiche publicitaire d'un groupe immobilier</i>	153
<i>Illustration 12 : Chaîne de production de l'usine Renault-Nissan (vue depuis la SH 57)</i>	159
<i>Illustration 13 : Evolution du site de l'usine (Oragadam)</i>	161
<i>Illustration 14 : Typologies d'habitats à Siruseri</i>	208
<i>Illustration 15 : Nouveaux commerces à Siruseri (Complex Stores)</i>	209
<i>Illustration 16 : Réfection des routes à Siruseri</i>	210
<i>Illustration 17 : Propriété de M. Sa</i>	213
<i>Illustration 18 : Contrat de location longue durée pour un terrain agricole au Tamil Nadu</i>	244
<i>Illustration 19 : Extrait d'un acte de vente (deed of absolute sale)</i>	258
<i>Illustration 20 : Rédacteur assistant la population dans leur démarches administratives (document writer)</i>	260
<i>Illustration 21 : Film Incentives, réalisé en 2013</i>	287
<i>Illustration 22 : Organisation du parc de SIPCOT "Oragadam Complex"</i>	300
<i>Illustration 23 : Plan masse de l'usine Renault-Nissan, Oragadam</i>	302
<i>Illustration 24 : Réservoir d'eau (Eri) à Siruseri</i>	306
<i>Illustration 25 : Comblement d'un réservoir d'eau (Eri) dans le cadre de l'implantation de constructions (Siruseri SIPCOT park)</i>	308
<i>Illustration 26 : Ecole reconstruite par les entrepreneurs (Oragadam)</i>	310
<i>Illustration 27 : maisons reconstruites par les entrepreneurs (Oragadam, 2013)</i>	312
<i>Illustration 28 : Voie rapide traversant les villages de Oragadam et de Chennakupam</i>	318
<i>Illustration 29 : Constructions "au ras des habitations", Oragadam, 2013</i>	326
<i>Illustration 30 : Parution écrite de la demande officielle d'expropriation des terrains dans le cadre du projet Renault</i>	356

Table des encadrés

<i>Encadré 1 : Les castes au Tamil Nadu</i>	41
<i>Encadré 2 : La notion de Corridor en géographie des transports</i>	120
<i>Encadré 3 : Phases du projet de L&T</i>	147
<i>Encadré 4 : Descriptif du projet d'usine automobile (Oragadam, TN)</i>	163
<i>Encadré 5 : Le mariage au Tamil Nadu, une contrainte sociale</i>	206
<i>Encadré 6 : Description des journées du festival de Pongal, fête des récoltes, Tamil Nadu</i>	253
<i>Encadré 7 : Séjour de Pongal à Pudupakkam, extrait du carnet de terrain</i>	254
<i>Encadré 8 : Les variations de prix des terres agricoles en fonction des aménagements urbains</i>	272
<i>Encadré 9 : Les étapes de la procédure légale d'expropriation</i>	349
<i>Encadré 10 : Phasage de la procédure d'acquisition par SIPCOT (Oragadam Complex)</i>	354
<i>Encadré 11 : Les nouvelles mesures intégrées à la LARR</i>	374
<i>Encadré 12 : Les "malentendus" de l'analyse monographique de cas d'étude (FLYVBJERG, 2006)</i>	398

Table des tableaux

<i>Tableau 1 : De la restriction à la libéralisation économique au sein de l'Union indienne</i>	52
<i>Tableau 2 : Règlements adoptés par l'Etat du Tamil Nadu en faveur d'un développement par Grands Projets</i>	54
<i>Tableau 3 : Evolution et projection du nombre d'habitant à Chennai (1971 - 2026)</i>	93
<i>Tableau 4 : Evolution des plans d'aménagements de la ville de Chennai</i>	101
<i>Tableau 5 : Nombre d'industries implantées dans la Présidence de Madras de 1928 à 1938</i>	112
<i>Tableau 6 : Définition des terres en zone humide (wet land)</i>	181
<i>Tableau 7 : Classement des terres publiques transférables et non transférables</i>	190
<i>Tableau 8 : Synthèse des d'actions dans le cadre des ventes et rétentions de terrain au groupe L&T</i>	223
<i>Tableau 9 : Documents administratifs de propriété</i>	259
<i>Tableau 10 : Eléments négociés lors des échanges fonciers et attribuant au sol une "valeur foncière"</i>	273
<i>Tableau 11 : Recensement des tarifs proposés lors des expropriations de terrain à Oragadam</i>	362

Remerciements	3
Sigles	7
Notes	8
SOMMAIRE	9
INTRODUCTION GENERALE	10
CHAPITRE 1 : LES ENJEUX LOCAUX DES GRANDS PROJETS.	21
I. Constat : La quête de foncier "disponible" à large échelle.	22
1. La localisation des projets en périphérie des métropoles.	22
2. L'action villageoise réduite à la résistance et à la lutte contre les projets.	26
Conclusion : Recueillir le point de vue des villageois des périphéries pour mieux appréhender les dynamiques de projets.	34
II. Revue de la littérature : Les habitants, perçus comme un groupe uni dans l'analyse des grands projets.	36
1. L'habitant, loin d'être exclu et bénéficiaire des projets.	36
2. Les catégories englobantes ne révèlent pas les alliances d'acteurs.	40
3. La question foncière ne se résume pas aux stratégies économiques dans la conduite des projets.	45
Conclusion : L'attractivité économique ne justifie pas les moyens.	49
III. Cadre de la recherche : La politique des grands projets par l'analyse des acteurs.	51
1. La libéralisation économique par la mise en œuvre de mesures économiques, sociales et foncières.	51
2. Le renforcement du rôle des Etats régionaux.	55
3. Les leviers de l'internationalisation dans les discours : l'informatique, les investisseurs étrangers et l'homogénéisation des pratiques.	56
Conclusion : Les acteurs régulent un système politique par l'usage de règles constamment négociées.	60
IV. Problématique : Le sol, l'objet de négociations.	60
1. Dans quelle mesure le grand projet est-il un ensemble d'intérêts négociés ?	61
2. La nécessité de décomposer les processus changés, recomposés et incertains pour identifier les micro-logiques.	62
3. En quoi les différents rapports au sol sont-ils constitutifs des règles qui régissent le marché ?	65
Conclusion : Les processus de production des grands projets.	69
V. Méthodologie : Le choix d'une approche inductive à l'échelle micro.	69
1. La comparaison et l'analyse ethnographique pour étudier les processus d'implantation.	70
2. La description du quotidien : récit, documentaire et spatialisation des faits.	76

3. L'appréhension du terrain : l'accès aux données, la traduction et autres difficultés.	81
Conclusion : Capter les micro-logiques en allant au plus près d'elles.	82
Conclusion générale : Le projet négocié.	83
CHAPITRE 2 : L'EMERGENCE DE LA METROPOLE DE CHENNAI, VOLONTE PUBLIQUE ?	85
Introduction	85
I. Urbanisme de Chennai : la gestion <i>a posteriori</i> des territoires.	86
1. La métropole, un ensemble de villages.	86
2. La gestion de la planification par des organes étatiques en concurrence.	95
3. La planification du territoire controversée	100
Conclusion : La planification de Chennai ne renseigne pas l'ensemble des micro-logiques.	109
II. Industrialisation de Chennai : le long défi des Chennaïtes.	110
1. L'action privée déclenche l'industrialisation de Chennai	110
2. L'institutionnalisation de cette industrialisation : les Corridors industriels.	116
Conclusion : Les acteurs locaux initiateurs de l'industrialisation de Chennai.	122
III. Hétérogénéités du sud de Chennai : Quelles opportunités ?	123
1. La forte pression foncière au sud	123
2. La mise en oeuvre de Corridors discontinus.	125
3. Les manques d'équipements inégaux.	134
Conclusion : Le sud, un endroit propice à la négociation d'implantation d'activités humaines et immobilières.	139
Conclusion générale : La multiplicité des acteurs du terrain dans l'élaboration des Corridors industriels.	140
CHAPITRE 3 : LA CONQUETE DU MARCHE INDIEN : STRATEGIES MARKETING ET REALITES	
LOCALES.	144
Introduction	144
I. L&T : Des logements pour loger les employés des industries.	146
1. Un ensemble résidentiel haut de gamme.	146
2. Le IT Corridor, une bonne réputation et un réseau politique : les facteurs d'une implantation sûre.	154
Conclusion : Siruseri, des opportunités à créer à partir de liens existants.	156
II. Renault : s'intégrer au marché indien.	157
1. Une chaîne de production complète au sein d'un pôle automobile.	157
2. La formalisation écrite et des interlocuteurs de confiance : facteurs d'une implantation sûre.	162

Conclusion : Oragadam, des liens inexistants mais des opportunités à saisir.	171
III. L'anticipation des négociations des implantations.	172
1. Comment négocier et avec qui ?	172
2. Où négocier et en fonction de quoi ?	174
Conclusion générale : De l'anticipation à la concrétisation de la stratégie : la fragilité des micro-logiques.	176
CHAPITRE 4 : L'ASSEMBLAGE DES SOLS : "CONVAINCRE LE ROI ET LES SOLDATS".	178
Introduction	178
I. Négociation institutionnelle : Comment contrer la loi légalement?	180
Introduction	180
1. Le transfert des terres humides : "petit à petit" (L&T).	180
2. Le transfert des terres publiques : un échec pour L&T.	189
Conclusion : L'anticipation des négociations institutionnelles : reformuler les règles pour mieux les adapter à l'action.	194
II. Négociations individuelles : à qui s'adresse-t-on ?	195
Introduction	195
1. L'assemblage foncier : Comment accéder aux terrains ?	195
2. Une transaction familiale, l'exemple de M. Mo.	200
3. Une transaction rapide à une entreprise de renom, l'exemple de M. Sa.	211
3. Une transaction aux multiples intermédiaires, l'exemple de M. Ku	216
4. Les cas de non-transaction : spéculation et rétention ?	218
Conclusion : La multiplicité des enjeux au sein des négociations individuelles.	221
III. Analyse des prises de décisions : Vendre ou pas ?	222
1. Hiérarchisation des variables : Pourquoi vendre ?	222
2. Les échelles des transactions : Vendre à qui ?	232
Conclusion : Choisir de vendre ou non, c'est agir bien au-delà d'un projet immobilier.	235
Conclusion générale : Le remembrement des sols contraint par l'intérêt stratégique des acteurs.	237
CHAPITRE 5 : PROPRIETES ET MARCHES FONCIERS AU TAMIL NADU.	241
Introduction	241
I. Historique des transactions au Tamil Nadu : Qu'est-ce que la propriété et quels enjeux ?	243
1. La propriété foncière : la terre, des hommes et des dieux.	243

2. Les documents, contrats et accords : qu'est-ce qui atteste de la propriété ?	256
Conclusion : Définir la propriété pour mieux envisager la structuration des marchés fonciers.	264
II. Marché foncier au Tamil Nadu : qu'est-ce qui le caractérise ?	265
1. Des règles trop contraignantes : Comment s'affranchir des taxes foncières ?	267
2. "Market Price" : Qu'est-ce qui fixe les prix ?	271
Conclusion : La valeur des sols, une question d'attitude et de posture stratégique.	276
III. Un des acteurs du marché : le <i>Land broker</i>.	277
1. L'intérêt croissant de la médiation dans la production immobilière et urbaine.	279
2. Les comportements et actions qui produisent le marché : quels sont les objectifs des brokers?	286
Conclusion : Les brokers, créateurs de richesses.	292
Conclusion générale : La propriété, un construit instable à maîtriser.	294
CHAPITRE 6 : CREER UNE USINE C'EST "FACILE", MAIS OÙ ? ANALYSE DES MUTATIONS DES SOLS ET DES USAGES.	296
Introduction	296
I. La découverte d'un lieu à industrialiser : quelles ressources et pour qui ?	298
1. La mise en œuvre d'une SEZ au sein d'un parc industriel international : quelles contraintes ?	298
2. Le devenir des ressources communes sur le lieu d'implantation du parc.	303
Conclusion : Les terres communes : des modifications architecturales aux transformations des ressources.	315
II. La découverte d'un lieu de vie : quels usages des sols ?	316
1. Les contraintes des agriculteurs : comment poursuivre ?	316
2. Les contraintes des logements : où aller et comment ?	322
Conclusion : Un territoire segmenté	327
Conclusion générale : Fragmentations spatiales : quels enjeux sociaux ?	329
CHAPITRE 7 : UN PROJET MONTE "AU FUR ET A MESURE". NEGOCIATIONS ET PRATIQUES D'ACQUISITIONS FONCIERES.	334
Introduction	334
I. Contexte juridique d'expropriation : Lois et acteurs de la négociation.	336
1.1 Les spécificités du TN : la négociation incluse dans la loi.	336
1.2 La multiplicité des acteurs : du guichet unique à l'organigramme.	343
Conclusion : Les multiples ressources dans l'exercice de la négociation.	347

II. Mise en œuvre : l'utilisation stratégique des procédures.	349
2.1 La recherche de terrains "disponibles" : quels critères de localisation ?	351
2.2 L'accès à l'information : une diffusion restreinte et une information peu accessible.	354
Conclusion : Les différents niveaux de négociation.	360
III. L'organisation ou la désorganisation des revendications.	360
3.1 Les compensations financières : objet des conflits ?	360
3.2 Les compensations et recours en justice : moyens de se faire entendre.	363
3.3 L'emploi : entre promesses et concurrences.	369
Conclusion : Quelles négociations et quels intérêts ?	371
Conclusion générale : Perspectives des acquisitions publiques.	372
CHAPITRE 8 : LES PERSPECTIVES DE L'ANALYSE DES MICRO-LOGIQUES	377
I. Les enjeux locaux : Une observation par la décomposition des processus.	377
1.1 Les bases de notre analyse : des spécificités, des acteurs, des incertitudes.	377
1.2 L'observation des pratiques pour identifier la structuration des pouvoirs.	381
II. Les stratégies et leurs spatialisations : la réciprocité des processus	389
2.1. Les statuts d'acteurs n'informent pas leur capacité d'action.	389
2.2 L'articulation des stratégies et des processus spatiaux par la maîtrise de la négociation.	391
III. Essai d'une urbaniste : tenter la théorisation.	394
3.1 L'apport du changement d'échelle.	394
3.2 Le cadre théorique : à qui s'adresse cette thèse ?	397
Conclusion générale : Un grand projet, théâtre des jeux d'acteurs.	402
CONCLUSION DE LA THESE	406
Bibliographie	413
Annexes	430
Table des figures	443
Table des illustrations	444
Table des encadrés	445
Table des tableaux	445

Résumé :

Cette thèse s'intéresse à l'interaction des transactions dans le montage opérationnel de grands projets immobiliers et industriels. Depuis deux décennies à Chennai (capitale du Tamil Nadu, Inde), les pouvoirs publics font la promotion des Corridors de développement économique, qui transforment des hectares de terre, voire des villages entiers. Si les politiques publiques, la gestion des organisations ou les conflits qu'entraîne l'émergence de ces projets impliquant des acteurs multiples et exogènes sont étudiés, peu de travaux s'attachent à décomposer les mécanismes anticipés, les multiples formes de négociations et les contextes historiques dans lesquels s'inscrivent ces projets. En étudiant la rencontre de la localité avec le projet et les reconfigurations de la société locale qu'elle implique, nous changeons de perspective : nous donnons à voir comment les forces locales s'approprient ces vecteurs de croissance pour asseoir ou défendre leur position sociale. A travers l'étude ethnographique de villages, nous décrivons et renseignons les représentations associées au sol et les pratiques d'acquisition foncière afin d'éclairer les micro-logiques : ces processus fragiles et incertains dans lesquels les acteurs s'impliquent de façon coordonnée ou non. Cette approche soulève les paradoxes dans la concrétisation des projets, qui malgré leur planification, découlent tant de rapports de forces que de compromis. Elle rend également compte de la production d'innovations foncières qui articulent les normes juridiques, les jeux politiques, les croyances et appartenances sociales qui s'imposent.

Mots-clés : Corridor, Zone Economique Spéciale, terre agricole, transaction, négociation, Chennai, Inde.

Abstract :

This thesis examines the interactions of transactions entailed in the process of setting up residential and industrial Mega-Projects. In Chennai (capital of Tamil Nadu, India), the regional government has been promoting Economic Development Corridors, which, for over two decades, have been transforming hectares of private agricultural lands, public lands and even entire villages. Although research on public policies, foreign private investment or land conflicts is well documented, little attention has been paid to the upstream mechanisms, the multiplicity of negotiations and the historical context in which those projects develop. By studying the interaction between villages and projects and the social and spatial local transformation taking place, this work presents a new perspective : how do local actors appropriate those vectors of growth to strengthen and defend their social position? Using ethnographic methodology, we describe and examine the meaning of land and land acquisition practices in order to bring to light the "micro-logics": fragile and uncertain processes in which actors implement non-linear and flexible strategies. This approach allows highlighting the paradoxes inherent in the process of project concretisation and which result from power relationships and compromises. In addition, it allows to unpack "land innovations processes" which emerge from legal norms, the interplay of political forces, beliefs and social roles.

Key-words : Corridor, Special Economic Zones, Agricultural Land, transaction, negotiation, Chennai, India.