HAL
open science

Quand les grands promoteurs immobiliers fabriquent la ville en Inde : regards croisés sur Bangalore et Chennai

Hortense Rouanet

▶ **To cite this version:**

Hortense Rouanet. Quand les grands promoteurs immobiliers fabriquent la ville en Inde : regards croisés sur Bangalore et Chennai. Architecture, aménagement de l'espace. Université Paris-Est, 2016. Français. NNT : 2016PESC1187 . tel-01743587

HAL Id: tel-01743587

https://theses.hal.science/tel-01743587v1

Submitted on 26 Mar 2018

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.

Université Paris-Est
Ecole doctorale « Ville, transports et territoires »

Thèse pour l'obtention du grade de Docteur en Aménagement de l'espace et urbanisme

Quand les grands promoteurs immobiliers fabriquent la ville en Inde. Regards croisés sur Bangalore et Chennai.

Hortense Rouanet

Soutenance publique le 9 décembre 2016

Composition du jury :

- Christian Lefèvre, Professeur à l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée : Directeur
- Ludovic Halbert, Chargé de recherche au CNRS, UMR LATTS : Co-encadrant
- Eric Denis, Directeur de recherche au CNRS, UMR Géographie-cités : Rapporteur
- Renaud Le Goix, Professeur à l'Université Paris-Diderot - Paris 7 : Rapporteur
- Armelle Choplin, Maître de conférences à l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée : Examinateur
- Loraine Kennedy, Directeur de recherche au CNRS, UMR CEIAS : Président du jury

Remerciements

À l'issue de la rédaction de cette thèse, je tiens à remercier l'ensemble des personnes qui m'ont accompagnée et soutenue.

Mes premiers remerciements vont à mon directeur de recherche, Christian Lefèvre, qui m'a accordé sa confiance au début et jusqu'à la conclusion de ce mémoire. Je tiens à souligner qu'il a encadré mon travail avec beaucoup d'ouverture d'esprit et de bienveillance. J'adresse ensuite mes chaleureux remerciements à mon co-encadrant de thèse, Ludovic Halbert, pour son écoute, ses conseils et toute l'attention qu'il a portée, jour après jour, à mon travail de recherche. Ludovic fait sans conteste partie des chercheurs dont l'on peut dire qu'ils sont à la fois impressionnants sur le plan scientifique et précieux sur le plan humain. Je mesure la chance que j'ai eu de travailler à ses côtés et je suis persuadée que bien d'autres doctorants s'en rendront compte après moi !

Je remercie également les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer cette thèse et d'avoir contribué aux discussions lors de la soutenance. J'espère pouvoir les recroiser par la suite.

Je tiens aussi à remercier vivement les institutions et les personnes qui m'ont accordé leur soutien au cours de ces années : l'Ecole Doctorale Ville, Transports et Territoires (Université Paris-Est) ; l'Agence Nationale de la Recherche - et particulièrement Natacha Aveline, directrice du projet de recherche Finurbasie auquel j'ai participé - ; Loraine Kennedy pour m'avoir proposé de collaborer au projet Chance2Sustain ; et Eric Denis pour son accueil à l'Institut Français de Pondichéry.

Une chercheuse m'a donné envie de suivre ses pas, à Bangalore puis à Chennai. Il s'agit d'Aurélie Varrel, du CEIAS. Les moments que j'ai partagés avec elle sur le terrain, qu'il s'agisse de longues journées d'observations dans la poussière des chantiers de construction, ou d'entretiens menés dans les lieux les plus branchés de Chennai, figurent parmi les souvenirs marquants de ces années de thèse. Je tiens à l'en remercier sincèrement.

Lors de mes séjours en Inde et à l'étranger, j'ai rencontré plusieurs chercheurs avec qui j'ai eu beaucoup de plaisir à échanger : Pushpa Arabindoo, Solomon Benjamin, Bhuvaneswari Raman, Gavin Shatkin, Llerena Searle, Véronique Dupont, Champaka Rajagopal, Marie-Hélène Zérah, Gabriel Fauveaud, Kamala Marius, Thierry Theurillat, Tara Saharan, Anna Dewaele et Bérénice Bon. Je tiens à les remercier pour nos conversations éclairantes et leurs conseils avisés qui ont, sans conteste, contribué au produit final de cette thèse.

En parallèle de mon activité de recherche, j'ai eu aussi la chance de pouvoir enseigner la géographie dans divers établissements et universités : pour m'avoir offert ces opportunités, je remercie Serge Weber, Armelle Choplin et Sylvy Jaglin à l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée ; Marie-Caroline Saglio-Yatzimirsky à l'INALCO ; Frédérique Célerier et Florent Le Bot à l'Université d'Evry.

Le LATTS est un endroit formidable pour préparer une thèse. Non seulement parce que l'on y

travaille dans de bonnes conditions matérielles, mais surtout parce que l'on y croise, chaque jour, des personnes agréables, passionnées par leur travail et disposées à s'entraider. Je remercie tous les chercheurs du laboratoire et notamment ceux avec qui j'ai eu le plaisir d'échanger lors de réunions. Cette thèse ne comportant pas de référence aux « systèmes socio-techniques » ou à l' « analyse socio-technique des systèmes », j'espère qu'ils ne m'en tiendront pas rigueur. Merci également aux personnels administratifs (notamment Valérie et Nathalie) et aux chercheurs qui se sont succédés à la direction du laboratoire, assumant cette fonction avec beaucoup de générosité : Olivier Coutard, puis Valérie November, Gilles Jeannot et Pascal Ughetto.

Il va sans dire que je remercie chacun des doctorants du laboratoire, avec qui j'ai partagé de grands moments de lattsitude : Pauline, Sylvère, Francesca, Louise, Sophie, Catalina, Juliette, Antoine, Félix, Florent, Zélia, Guilhem, Rina, Lise, Rémi, Elise, Daniel, Morgan, Simon et Alexandre. Les jeunes chercheurs du projet Euridice - Laurence, Servane, Jonathan et Vincent – ont, par leur sérénité et leur bonne humeur, largement contribué à relancer ma motivation lors des derniers mois d'écriture.

J'ai une pensée toute particulière pour mes camarades de la BNF - Lucie, Anna, Julie et Maxime – grâce à qui j'ai découvert qu'une bibliothèque pouvait être un endroit convivial et ensoleillé. De manière plus générale, j'aimerais remercier mes amis (amis. . . et néanmoins de féroces adversaires pendant les parties de 7 wonders) : Romain, Alice, Florent, Adrien, Rémi, mais aussi Aurélie, Laurène, Lucie, Aarthi et Sarah.

J'adresse mes remerciements et mon affection à ma mère, à ma sœur Sophie, à mon frère Pierre et à mes grands-parents. Leur présence et leur soutien ont beaucoup compté au cours de ces dernières années. J'espère qu'ils ne seront pas déçus lorsqu'ils tiendront cette thèse entre leurs mains.

Mes derniers remerciements vont à Jérémy. D'aucuns savent qu'il a largement contribué à la mise en page de ce volume. Mais, plus que pour son savoir-faire technique, c'est pour son écoute, pour sa gentillesse et pour la confiance qu'il m'a accordée que je souhaiterais lui adresser toute ma reconnaissance.

Sommaire

Introduction générale **11**

1 Promotion immobilière et transformations spatiales dans les grandes villes indiennes : les cas de Bangalore et Chennai **35**

I Bangalore et Chennai, deux régions urbaines affectées par des dynamiques de métropolisation 36

II L'essor des projets de promoteurs dans les espaces périurbains de Bangalore et Chennai 49

III Promotion immobilière et renouvellement urbain dans les centres de Bangalore et de Chennai 68

2 La genèse de la promotion immobilière en Inde **83**

I L'Inde indépendante : l'émergence d'opérateurs privés en dépit de politiques publiques dissuasives 84

II Les années 1990 : le tournant de la libéralisation et l'essor de la demande . 94

III Les limites du tournant libéral : encore de nombreuses contraintes sur le crédit et le foncier 102

3 L'immixtion de la finance de marché dans le secteur immobilier en Inde **109**

I La dérèglementation de l'investissement : quand l'Etat intervient pour ouvrir le marché immobilier indien à la finance internationale 110

II La finance de marché à l'assaut du secteur immobilier indien : le rôle des investisseurs et de leurs stratégies de placements 131

4 L'ancrage des investissements financiers dans les projets de promotion immobilière de Bangalore et Chennai 153

I Comment les promoteurs immobiliers font usage de leur capital social. L'exemple de Prestige Shantiniketan 155

II « *Doing the dirty work* » : sécuriser les acquisitions foncières 169

III Dans le labyrinthe administratif indien : les promoteurs immobiliers et la procédure d'approbation de leurs projets 179

5 De la professionnalisation à la stratégie de croissance : quand les promoteurs actionnent le levier de l'investissement financier 185

I Les recompositions en interne des entreprises 186

II La croissance des entreprises et de leurs marchés 200

6 Les grands promoteurs immobiliers et la construction d'une légitimité à produire la ville 213

I Les associations professionnelles : des lieux permettant la concertation et la diffusion des discours de promoteurs immobiliers 214

II Une vision pour le développement urbain en Inde 224

III Des visions qui aboutissent à des revendications sectorielles. Quand les grands promoteurs immobiliers défendent leurs intérêts. 244

Conclusion générale 257

Notes liminaires

Noms des villes

Les villes indiennes sont appelées par leur nouveau nom (Mumbai, Kolkata, Chennai). Exception est faite à cette règle pour la ville de Bangalore. Nous avons opéré ce choix car le nouveau toponyme – Bengaluru, officiellement adopté en 2007 – est fort peu utilisé par les habitants de cette ville et par les acteurs que nous avons interrogés au cours de notre enquête.

Unités indiennes

Les sommes d'argent et les surfaces sont d'abord exprimées suivant les unités de mesure indiennes.
1 *lakh* = cent mille
1 *crore* = dix millions

Conversion des unités

Les sommes d'argent sont exprimées en roupies et converties en euros. Nous avons converti au cours du 1er janvier de l'année mentionnée.
Pour les surfaces, les pieds carrés et les acres ont été respectivement convertis en mètres carrés et en hectares.
1 pied carré (*square foot*) = 0,09 m^2
1 acre = 0,40 ha

Traduction des citations

L'ensemble des citations (puisées dans des sources académiques anglophones ou des entretiens que nous avons réalisés) ont été traduites en français.

Citations tirées d'entretiens

Les informations et les citations extraites d'entretiens sont numérotées dans le texte. Un tableau des entretiens est présenté en annexe 1.

Sources presse en ligne

Le manuscrit présente de nombreuses informations et citations provenant de la presse écrite. Les références dans le texte indiquent le nom du journal ou de la revue, ainsi que le jour de la publication. La version numérique de ce manuscrit comporte des liens hypertextes vers les sources en ligne.

Sigles et acronymes

Les institutions et les textes de lois sont présentés une première fois dans le texte sous

leur nom complet en anglais, puis sous forme de sigles ou acronymes. Une liste des sigles et acronymes est présentée en page suivante.

Police

Sont en italiques tous les noms communs en anglais, hindi, kannadiga et tamoul. Les noms propres, la toponymie, les noms de projets immobiliers, ainsi que les noms d'entreprises et d'institutions ne sont pas en italique.

Découpage administratif et cartes

Depuis le 2 juin 2014, l'Union indienne compte un 29e Etat : le Télangana, né d'une scission avec l'Andhra Pradesh. Les fonds de carte sont antérieurs à cette réforme.

Liste des sigles et acronymes

AIM	Alternative Investment Market
AMFI	Association of Mutual Funds of India
BBMP	Bruhat Bengaluru Mahanagara Palike (Municipalité du Grand Bangalore)
BDA	Bangalore Development Autority
BMRCL	Bangalore Metro Rail Corporation Limited
BMRDA	Bangalore Metropolitan Region Development Authority
BSE	Bombay Stock Exchange
CMDA	Chennai Metropolitan Development Authority
COS	Coeffcient d'Occupation des Sols
CREDAI	Confederation of Real Estate Developers Associations of India
DIPP	Department of Industrial Policy and Promotion
DLF	Delhi Land and Finance limited
DRHP	Draft Red Herring Prospectus
DTAA	Double Taxation Avoidance Agreement
ECR	East Coast Road
FDI	Foreign Direct Investment
FII	Foreign Institutional Investment/Investor
FIPB	Foreign Investment Promotion Board
FVCF	Foreign Venture Capital Fund
HDFC	Housing Development Finance Company limited
HNI	High Networth Individual
HUDCO	Housing and Urban Development Corporation
IAS	Indian Administration Services
IIM	Indian Institute of Management
IPO	Initial Public Offering
IT	Information Technology
ITPL	International Tech Park Limited
JD	Joint-Development
JNNURM	Jawaharlal Nehru National Urban Renewal Mission
JV	Joint-Venture
KIADB	Karnataka Industrial Areas Development Authority
KOAPA	Karnataka Ownership Apartments Promoters Association
NDA	National Democratic Alliance
NRI	Non Resident Indian

NSE	National Stock Exchange
OCB	Overseas Corporate Body
OMR	Old Mahaballipuram Road
ORR	Outer Ring Road
PERE	Private Equity Real Estate
PIO	Person of Indian Origin
PPP	Public Private Partnership
REIT	Real Estate Investment Trust
REMF	Real Estate Mutual Fund
RBI	Reserve Bank of India
SEBI	Security Exchange Board of India
SEZ	Special Economic Zone
SPV	Special Purpose Vehicle
STPI	Software Technology Park of India
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
UB	United Breweries Group
VCF	Venture Capital Fund

Introduction générale

Cette thèse porte sur le rôle des promoteurs immobiliers privés dans la production des espaces urbains en Inde. Mon intérêt pour cette question a émergé en 2009, alors que je poursuivais la rédaction d'un mémoire de Master en géographie examinant l'impact des activités liées aux nouvelles technologies de l'information sur l'organisation spatiale et les paysages de Bangalore [Rouanet, 2009].

Je passais les premières semaines de mon enquête dans les quartiers centraux et péricentraux, notamment dans les rues résidentielles de Koramangala où je découvris un tissu dense de petites entreprises sous-traitantes. Mes investigations m'emmenèrent ensuite aux confins de la région urbaine, à Whitefield, là où se trouvait l'un des premiers parcs technologiques de Bangalore. En arrivant à Whitefield, après une heure de route, je fus surprise de voir surgir des dizaines de grands complexes immobiliers : des campus privés regroupant des immeubles de bureaux, des tours de logements, des lotissements à accès restreints, mais aussi des hôtels et des centres commerciaux. De part et d'autre d'une route défoncée par le passage des camions, ces bâtiments flambant neufs s'intercalaient entre de nouveaux chantiers et des terrains agricoles, dont certains étaient manifestement laissés à l'abandon. Je ne m'attendais pas à voir une telle frénésie de construction à plus de quinze kilomètres du centre-ville.

J'observais à Whitefield les soubresauts d'un boom de la construction qui avait commencé au milieu des années 2000, et qui, à Bangalore, était porté par la demande des entreprises de technologies de l'information, de biotechnologies et de services avancés aux entreprises. Afin d'étendre leurs activités, ces entreprises requéraient davantage de nouvelles constructions répondant « à des standards internationaux ». C'est ainsi que se multiplièrent des projets immobiliers d'un genre nouveau, construits dans un « style in-

ternational » [Stallmeyer, 2010], équipés de petites stations d'épuration et de générateurs d'électricité autonomes.

Bien vite, je constatais que l'essor de la demande ne se limitait pas seulement à l'immobilier de bureaux. On m'expliquait en entretien que les cols blancs de la nouvelle économie voulaient devenir propriétaires. Des revenus confortables leur en donnaient les moyens, tout comme les nombreuses possibilités de crédit qu'ils se voyaient offrir. D'après mes informateurs, l'offre de logements neufs se conformait davantage au mode de vie que cette classe sociale émergente était supposée rechercher : des logements spacieux et confortables, aménagés pour des familles mononucléaires, plutôt soucieuses de consacrer leur temps libre à la consommation, aux sports et à l'éducation de leurs enfants. J'eus l'occasion de visiter quelques-uns de ces complexes résidentiels et je constatais que leur style extérieur, très ostentatoire, semblait directement inspiré de tours singapouriennes, de maisonnettes nord-américaines, ou bien de villas victoriennes. À l'intérieur, je percevais ça et là les particularités locales du mode d'habiter. Sans doute fallait-il y voir l'intention de séduire des consommateurs fascinés par un « mode de vie international », comme le disaient les publicités, mais au demeurant très attachés à leur héritage culturel.

Les transformations profondes des paysages de Bangalore sont directement liées aux mutations de l'économie et de la société locales, qui ont pris racine au cours des années 1980 et 1990. C'est à cette période que Bangalore devint l'avant-poste d'un mouvement de délocalisation de services liés aux technologies de l'information vers les pays à bas coûts salariaux [Saxenian, 2007, Halbert et Halbert, 2007, Upadhya et Vasavi, 2013]. Ce mouvement fut encouragé par une batterie de politiques incitatives lancées par l'État central et par l'État régional du Karnataka, dont Bangalore est la capitale [Nair, 2005, Halbert et Halbert, 2007, Grondeau, 2009, Rouanet et Varrel, 2015]. Les investissements internationaux ont stimulé la formation de grandes entreprises indiennes de services informatiques et la prolifération de plus petites unités formelles et informelles, à qui sont sous-traitées une part non négligeable des tâches informatisées.

La spécialisation dans les nouvelles technologies de l'information, puis l'insertion de Bangalore dans des chaînes de valeur mondiales ont permis l'embauche de travailleurs qualifiés, à niveau de salaires élevé. Un informaticien programmeur indien fraîchement embauché peut ainsi espérer percevoir un salaire de 300 à 500 dollars par mois, ce qui est certes dix fois moins qu'un programmeur américain, mais beaucoup plus que la moyenne des salaires locaux [Upadhya, 2008, Lardinois, 2014]. Bien qu'il soit difficile d'estimer la quantité de cadres employés dans ce secteur et disposant d'un pouvoir d'achat élevé, on peut présumer du fait que ces populations constituent une clientèle de choix pour l'ensemble des secteurs

connexes : services à la personne, commerce de détail, santé, éducation, transport, restauration, etc. Le logement, comme les autres secteurs de biens de consommation, a répondu favorablement à la demande de ces classes moyennes supérieures [1].

Cependant, cette interprétation par la « demande » reste en partie insatisfaisante. Comment expliquer cette soudaine accélération de la transformation du cadre bâti ? Quels acteurs interviennent dans la production de ces nouveaux paysages et polarités inframétropolitaines ? Qui s'occupe de mettre à disposition le foncier pour installer ces nouvelles activités ? Et comment procède-t-on ? L'ensemble de ces questions, demeurées en suspens, m'ont poussée à aborder la transformation des paysages urbains, non plus du point de vue unique de la demande, mais aussi du point de vue de l'offre foncière et immobilière.

Plus particulièrement, ce manuscrit ressere la focale sur les entreprises privées de promotion immobilière, c'est-à-dire les *entreprises qui coordonnent les différentes étapes de développement des immeubles, de l'acquisition foncière à la construction, en vue de commercialiser les surfaces construites à des entreprises ou des particuliers qui en deviennent les propriétaires légaux.*

La production de la *world-class city* en Inde. Des travaux qui ouvrent la voie à l'étude des promoteurs immobiliers

Les promoteurs immobiliers ne sont pas des figures entièrement inconnues des travaux académiques portant sur les recompositions urbaines en Inde [Benjamin, 2008b, Goldman, 2011, Bautès *et al.*, 2011, Dupont, 2011, Birkinshaw et Harris, 2009]. Désignés comme une catégorie d'acteurs homogènes, ils sont présentés comme des gagnants tant des mégaprojets initiés par l'Etat fédéral et les Etats régionaux afin de transformer les métropoles en vitrines de l'émergence économique, que des politiques de renouvellement des centres d'agglomérations, les deux pouvant se combiner dans l'esprit de leurs initiateurs. Dans ces différents travaux, l'Etat occupe toujours le devant de la scène : on comprend qu'à l'occasion d'un

1. Dans cette thèse, nous utiliserons les termes « classes moyennes supérieures » pour faire référence aux cadres du secteur tertiaire à forte valeur ajoutée et à leurs familles. A Bangalore, ils sont nombreux à travailler dans le secteur des technologies de l'information, mais aussi dans les biotechnologies, l'industrie pharmaceutique, le conseil aux entreprises et les services financiers. Ces populations se désignent sous le terme de *middle class*, un terme qui est d'ailleurs repris dans les travaux anglophones [Baviskar et Ray, 2015, Jodhka et Prakash, 2016]. Nous n'avons pas retenu ce terme car il désigne en français des groupes sociaux intermédiaires. Notons que l'on parle également d'« élites » pour désigner ces populations qui disposent d'un important capital économique, culturel et social, et qui sont par ailleurs souvent issues de hautes castes [Naudet, 2012].

reviremment idéologique opéré dès les années 1990 en faveur de la transformation des métropoles en moteurs de la croissance du pays, les gouvernements centraux et régionaux facilitent l'installation de grandes entreprises et de populations aisées, au détriment des populations pauvres et de leurs activités économiques à faible valeur ajoutée.

Prenons l'exemple du travail de Michael Goldman, qui décrit la mise en place d'un mégaprojet de corridor entre Bangalore et Mysore [2], orchestré par une agence parapublique sous la tutelle du gouvernement régional [Goldman, 2011]. Après avoir expliqué que cette agence procède aux acquisitions foncières par des expropriations d'agriculteurs, M. Goldman signale que l'urbanisation des terrains, telle qu'elle est envisagée sur le papier, profite à l'Etat, à des firmes multinationales, ainsi qu'aux promoteurs immobiliers étrangers et indiens :

> « A l'image des firmes immobilières de New-York, Singapour et Dubai qui emportent aux enchères le droit d'aménager des *townships* à l'extérieur des villes indiennes, une firme de Dubai a conclu en 2007 un accord de 15 milliards de dollars (avec [*le promoteur immobilier*] DLF de Delhi) pour construitre, détenir, faire fonctionner et gouverner un prototype de *township*. Ce projet nommé Knowledge City, est prévu sur un terrain de 9 000 acres [*3 642 ha*] près de la ville de Bidabi, et jouxte le corridor qui est plannifié. » [Goldman, 2011] [p.12]

.

En d'autres termes, le processus de « *world-city urbanization* » que décrit M. Goldman profite surtout à des grandes entreprises qui sont déjà dominantes sur le plan économique. Les promoteurs figurent parmi ces dernières, participant de ces « forces du capitalisme globalisé » [*ibid*], parce qu'en construisant des bureaux pour les grandes entreprises, des logements de luxe et des centres commerciaux pour les classes moyennes supérieures, ils tirent profit des opportunitées foncières offertes par le gouvernement [3]. Cette idée est aussi présente chez Solomon Benjamin, notamment dans une publication de 2008, qui laisse clairement entendre que l'Etat se laisse influencer, dans son projet d'internationalisation des métropoles indiennes, par une cohorte d'acteurs - des entreprises, mais aussi des institutions internationales et des groupes sociaux - dominants sur le plan économique. Les promoteurs immobiliers sont cités parmi ces acteurs lorsqu'ils cherchent avant tout à faire

2. Mysore est la deuxième ville de l'Etat du Karnataka. Elle se situe à 146 km au sud-ouest de Bangalore.
3. Les promoteurs sont convoqués une seconde et dernière fois dans le travail de Michael Goldman [*ibid*, p.13] : l'auteur signale que les profits des plus grands promoteurs indiens augmentent (en dépit d'un contexte de crise financière internationale), ce qu'il interprète comme la conséquence directe de la consolidation de vastes réserves foncières facilitée par les acteurs publics.

valoir leurs intérêts :

> « Faire des métropoles des lieux branchés dignes des réclames sur papier glacé des magazines anglais, transformer Bangalore en Singapour, créer les conditions de la concurrence de Mumbai avec Calcutta pour le titre de « Nouvelle Shanghai » et Delhi de « Nouvelle Londres », ces rêves mondialisés sont portés par des intérêts divers. Les États et le gouvernement fédéral indiens, conseillés par des cabinets internationaux financés avec l'argent du développement et par les grands donateurs internationaux ; les institutions financières et les banques internationales ; bien sûr, les promoteurs immobiliers et les grandes chaînes de distribution qui cherchent à « organiser le commerce de détail » dans de gigantesques centres commerciaux ; et, tout à fait centrales, les élites expatriées revenues au pays. Ces dernières ont les moyens de leur consumérisme et sont nostalgiques des banlieues du New Jersey, se pinçant le nez devant une Inde qu'elles perçoivent comme couverte de bidonvilles, sale, anarchique et livrée au crime. » [Benjamin, 2008b] [p.2]

Les travaux portant sur les politiques de renouvellement des centres d'agglomérations, en étudiant également la mise en oeuvre des programmes de réhabilitation des *slums*[4][Dupont, 2011, Bautès *et al.*, 2011, Birkinshaw et Harris, 2009], désignent les promoteurs immobiliers privés comme les principaux bénéficiaires de ces programmes. Dans les différents cas étudiés, à Mumbai comme à Delhi, le gouvernement confie à des promoteurs immobiliers privés la construction des projets de rénovation sur site des grands *slums*, comprenant la construction de logements sociaux. Les promoteurs sont rémunérés soit par des permis de développement dans d'autres quartiers [Birkinshaw et Harris, 2009], soit en disposant d'une portion du terrain occupé par le *slum* pour y construire des bâtiments destinés à la vente (logements haut-de-gamme, bureaux, etc.) [Bautès *et al.*, 2011, Dupont, 2015]. Selon Véronique Dupont, ces programmes servent avant tout les intérêts des promoteurs, sans que l'Etat n'intervienne jamais pour faire valoir les droits et les besoins des populations relogées :

4. Un terme qui, en Inde, désigne diverses formes de logements informels, allant de la simple tente à des constructions en dur. Dans tous les cas, les *slums* qualifient des regroupements d'habitations précaires en matériaux de récupérations, qui se caractérisent également par l'absence ou l'insuffisance des infrastructures et services urbains de base [Landy *et al.*, 2010].

> « Les promoteurs privés vont chercher à maximiser leur profit en construisant du logement social de basse qualité, dans des ensembles d'immeubles très serrés, comme on a pu l'observer à Bombay. Cela revient alors à transformer des « bidonvilles horizontaux » en « bidonvilles verticaux ». C'est là où l'État joue mal son rôle, c'est à lui de mettre des conditions et à encadrer les pratiques du secteur privé. » [Dupont, 2015]

Nicolas Bautès, Eléonore Boissinot et Marie-Caroline Saglio-Yatzimirsky perçoivent aussi la façon dont les promoteurs instrumentalisent à leur avantage les programmes de réhabilitation des *slums* :

> « Il semble ici nécessaire de souligner la déficience d'un plan qui, en près de 25 ans, n'aura jamais atteint ses objectifs. (...) Les espaces verts n'auront jamais été aménagés et le plan aura été illégalement modifié dans le but de construire un immeuble supplémentaire destiné à la revente pour le bénéfice du promoteur et de la société coopérative de logement. » [Bautès *et al.*, 2011]

Par ailleurs, Véronique Dupont commente dans une autre publication l'attitude plus radicale des pouvoirs publics qui orchestrent l'éradication des bidonvilles à Delhi [Dupont, 2011]. Cette politique de renouvellement urbain se fait au nom de l'assainissement, de l'embellissement et de l'internationalisation de la capitale de l'Inde. Elle remarque également que la préparation d'un évènement sportif international (les jeux du Commonwealth en 2010) constitue une occasion pour procéder aux évictions et aux redéveloppements qui doivent permettre, *in fine*, de changer l'image de la ville [Dupont, 2011]. La géographe, qui regarde la démolition de *slums* car ce processus met en exergue la marginalisation des plus pauvres, explique que ces terrains sont ensuite mis en valeur dans le cas de partenariats publics-privés servant les intérêts promoteurs immobiliers.

Il se dessine plus ou moins explicitement dans l'ensemble de ces travaux l'existence d'un *nexus* politico-immobilier notamment autour de l'échange de ressources foncières et financières. Ce *nexus* repose sur la consolidation de liens interpersonnels entre les représentants de l'Etat (élus régionaux et locaux, mais aussi fonctionnaires en charge de l'aménagement) et ceux du monde immobilier (entreprises de promotion immobilière, grandes entreprises qui font construire leurs bureaux, mais aussi une variété d'intermédiaires fonciers). Il conforte des coalitions présentées comme une source d'oppression des citadins pauvres qui sont bien souvent évincés et rarement relogés [5]. Neha Sami a plus particulièrement

5. Cependant, la littérature nous montre aussi que ce rapport de force peut rencontrer des oppositions.

interrogé la nature de ces liens :

> « Les alliance urbaines ou les coalitions d'un autre type qui sont examinées dans cette étude prennent racine dans les réseaux sociaux personnels et sont formés autour de l'habileté des divers participants à mobiliser des ressources spécifiques, et à faire usage de leurs relations personnelles comme monnaie d'échange. » [Sami, 2012]

.

Cette analyse des « alliances urbaines » qui permettent les échanges de foncier urbain et de capitaux, fait écho aux « coalitions de croissance » [Logan et Molotch, 1987], ainsi qu'aux travaux s'en référant aux « régimes urbains » qui ont mis en lumière les interdépendances entre les acteurs publics locaux, les promoteurs, les goupes financiers et les grandes entreprises qui contribuent à orienter le développement urbain [Stone, 1993, Fainstein, 1994]. Ces travaux fondateurs de sociologie et sciences politiques, élaborés dans un contexte anglo-américain, ont notamment pointé le rôle des réseaux socio-personnels qui facilitent la coordination entre ces différentes catégories d'acteurs [Stone, 1989]. Le rôle de ces réseaux ne saurait être négligé en Inde où les interdépendances, à la fois sociales (de classe) et communautaires (de caste ou d'autres types de communautés socio-religieuses) organisent la société contemporaine, expliquant l'importance de ce *nexus* politico-immobibilier.

En définitive, ces travaux sur les recompositions spatiales et politiques des villes indiennes aident à qualifier un système d'acteurs qui, disons-le clairement, alimente des processus d'éviction sociale en organisant le déguerpissement des groupes sociaux et d'activités ne correspondant pas à la « ville de classe mondiale » à laquelle ces acteurs aspirent [6].

Ce faisant, ces travaux ne font qu'esquisser la figure des promoteurs et ne s'attardent pas à entrer dans l'analyse de leurs modes opératoires, des enjeux qui guident leurs actions, et des modèles urbains dont ils sont porteurs. Ils n'interrogent pas non plus les ressources qui les équipent dans la transformation des espaces. Ils négligent aussi l'historicité du processus,

Les travaux respectifs de Solomon Benjamin et de Neha Sami ont ainsi souligné l'existence de divers formes de résistances à ce *nexus* : des « coalitions de résistance » se forment, associant les populations des *slums* et les élus locaux, qui permettent à ces populations de conserver leur emprise sur le foncier urbain [Sami, 2012, Benjamin, 2008a].

6. Les plans d'aménagement des métropoles confèrent, sur le papier, une place aux populations déshéritées dans les métropoles de demain. La réalité est bien différente, pour plusieurs raisons. Les *slum dwellers* occupent des terrains bien localisés, notamment dans les centres-villes, qui sont susceptibles d'une forte valorisation. De plus, ils sont « indésirables », voires « impurs » aux yeux des classes moyennes supérieures (souvent de hautes castes) qui vont s'installer dans ces espaces. Enfin, ces populations pauvres et de basse caste infléchiraient les valeurs immobilières par leur seule présence.

suggérant implicitement que les promoteurs indiens sont tous et depuis longtemps des acteurs centraux de la production urbaine. Or « les promoteurs » en question appartiennent en réalité au petit nombre de très grandes entreprises de promotion immobilière dotées de vastes réserves foncières dans les métropoles indiennes et leurs périphéries, bien loin de la majorité des petits opérateurs qui conduisent une ou deux opérations à la fois. On voudrait donc comprendre quand, comment et pourquoi ce petit nombre de promoteurs est parvenu à prendre possession du foncier urbain pour en façonner les usages. Enfin, ces travaux n'interrogent pas la contribution des promoteurs immobiliers dans les autres dimensions de la fabrication urbaine, qu'elle soit *symbolique*, avec l'élaboration de visions et de représentations portant sur les espaces urbains et leur devenir, ou *politique*, lorsqu'ils pèsent sur le contenu des politiques du développement urbain et sur sa gouvernance.

Autant de questions nécessaires pour comprendre leur rôle dans la transformation des métropoles indiennes. Et qui ne sont pour l'heure peu investies par les études urbaines sur l'Inde, comme le rappelle Gavin Shatkin :

> « Il n'y a presque pas de travaux (...) consacrés au secteur immobilier – aux acteurs qui le constituent, aux modèles de développement urbain qu'ils adoptent, et à leur influence sur les politiques urbaines. »[Shatkin et Vidyarthi, 2014] [p.15]

Problématique de la thèse

Afin de contribuer au débat portant sur les recompositions urbaines en Inde, je propose d'étudier comment un nombre limité d'entreprises de promotion immobilière sont devenues des acteurs importants de la fabrication des métropoles, et participent aux dynamiques socio-spatiales et socio-politiques à l'œuvre dans les métropoles indiennes depuis les années 1990. La thèse entend décrire et expliquer, premièrement, comment les stratégies définies et mises en œuvre par certains promoteurs immobiliers, reposant sur la combinaison de ressources financières, sociales et politiques, renforcent la place de ces derniers dans le secteur de la construction, et plus généralement, sur la scène de la fabrication des métropoles indiennes ; et, deuxièmement, avec quels effets sur les dynamiques urbaines.

La littérature consacrée aux promoteurs immobiliers dans les pays d'économie capitaliste a montré que la structuration des filières de promotion immobilière est marquée par la transformation des circuits de financement, non sans lien avec l'évolution de la place des

acteurs publics - et en particulier de l'État central - dans les politiques du logement. En France, les travaux de Christian Topolav montrent qu'après la seconde guerre mondiale, afin d'inciter le secteur privé à développer des constructions collectives en masse, l'Etat est intervenu en réorganisant le lien entre les banques, les ménages et les opérateurs privés du secteur de la construction [Topalov, 1973]. Le secteur privé de la promotion immobilière prend son essor en France dans ce contexte, comme le rappelle Julie Pollard :

> « [*En France*], la promotion va se développer grâce à la combinaison de moyens de financements originaux : capitaux propres du promoteur, crédits d'accompagnement à court terme des banques, apports personnels des acquéreurs, complétés par des crédits à moyen terme. » [Pollard, 2007] [p.3].

Sans verser dans des comparaisons directes mal aisées, des évolutions similaires sont à l'œuvre dans les pays du Sud. En Inde, Christine Auclair rappelle que les gouvernements qui se sont succédés au niveau central ont longtemps rejeté la participation du secteur privé à la construction de logements [Auclair, 1998]. Les pouvoirs publics assument, jusqu'aux années 1980, un rôle central en tant que constructeur, promoteur, aménageur de parcelles à bâtir, et en tant que pourvoyeur de prêts et de subventions diverses. Mais la demande de logements augmente très rapidement, notamment dans les espaces urbains, faisant apparaître les difficultés du secteur public à répondre à l'ensemble des besoins. Par ailleurs, les transformations du modèle de croissance dans les années 1990 constituent une étape importante de cette transition : la priorité politique est donnée à l'intégration de l'économie nationale dans les échanges internationaux et au soutien à des entreprises formelles insérées dans les réseaux de production mondialisés. Ce changement de paradigme a une traduction urbaine : l'État diminue son implication directe dans la production de logements, confiant aux acteurs privés le soin de répondre aux besoins en logement, ce qui augure d'un tournant néolibéral dans les dynamiques urbaines. La libéralisation financière qui accompagne cette évolution de la politique nationale se traduit par ailleurs par un accroissement des capitaux internationaux souhaitant tirer profit de la croissance urbaine. Les opérateurs du secteur de la promotion, jusqu'alors dans la dépendance des acteurs publics, accèdent désormais à des sources de financement plus abondantes leur permettant de répondre à une demande provenant des classes moyennes supérieures et des activités économiques formelles. Parallèlement, le gouvernement fédéral indien décide de se saisir de la question urbaine, ce qui passe par l'adoption du 74e amendement à la Constitution qui promeut la décentralisation politico-administrative [7] [Kennedy et Zérah, 2011], la mise en place d'un

7. Cet amendement est adopté en 1992 et entré en vigueur en 1994. Il rend obligatoire la tenue des éléctions

programme national pour le renouvellement urbain (Jawaharlal Nehru National Urban Renewal Mission - JNNURM) [*ibid*], et une réflexion sur les régions urbaines et les autorités métropolitaines [Sivaramakrishnan, 2014]. Cette évolution répond à une volonté de faire des villes des moteurs de croissance [Kennedy et Zérah, 2008, Kennedy et Zérah, 2011].

Pourtant, l'introduction de politiques d'inspiration néolibérale, tout comme la forte demande immobilière, ne suffisent pas à expliquer l'essor des grandes firmes de la production urbaine. Cette thèse propose de questionner la capacité des promoteurs immobiliers à mettre en œuvre par eux-mêmes des stratégies qui leur permettent, au sein d'une structure de contraintes et d'opportunités avec lesquelles ils s'accomodent, de développer puis consolider leur place dans la fabrication des métropoles.

Au titre de ces stratégies, il convient d'observer tout d'abord comment ils s'emploient à tirer parti de la « financiarisation de la production urbaine », entendue comme :

> « Le rôle croissant des marchés financiers dans le fonctionnement économique, politique et social des territoires. » [Halbert et Le Goix, 2012], citant [French *et al.*, 2011]

Ainsi, quelques travaux récents ont laissé entrevoir l'entrée en scène de fonds d'investissement étrangers qui concluent des partenariats de capital-investissement avec des promoteurs immobiliers indiens [Goldman, 2011, Searle, 2010]. Ce nouveau circuit de financement résulte de deux évolutions parallèles : d'une part, l'essor de capitaux financiers internationaux cherchant à bénéficier de la rentabilité de marchés dits « émergents » [David, 2013, David et Halbert, 2014, Searle, 2014, Sanfelici et Halbert, 2015] ; d'autre part, une politique économique nationale visant à attirer des investissements internationaux, non pas tant pour favoriser le développement urbain que dans la perspective de poursuivre des objectifs macro-économiques, telle que l'équilibre de la balance des paiements. Je fais l'hypothèse que l'évolution des circuits de financement de la promotion immobilière constitue un levier actionné par les promoteurs immobiliers pour renforcer leur essor. On verra qu'un nombre d'ailleurs limité de promoteurs se sont repositionnés comme prestataires de services pour des investisseurs financiers « lointains », peu impliqués, mais pariant sur la forte rentabilité du marché indien. Notons tout de suite que les promoteurs qui concluent des partenariats avec des investisseurs financiers transnationaux ne se subordonnent pas forcément aux attentes de ces derniers, peuvent profiter de cette occasion pour soutenir la

locales, introduit des quotas (pour les femmes, les castes et les tribues répertoriées) et organise le transfert de responsabilité en matière de gestion urbaine aux collectivités locales [Kennedy et Zérah, 2011].

croissance de leur production et une diversification géographique vers d'autres marchés régionaux. Par différenciation avec une hypothèse qui insisterait sur le caractère hégémonique de la restructuration des circuits de financement dans la compréhension des dynamiques urbaines, l'essor de ce circuit de financement apparait comme une opportunité qui est inégalement saisie par les entreprises de promotion immobilière.

Cependant la compréhension du renforcement du rôle des promoteurs ne se fait pas uniquement à l'aune de la transformation d'un circuit de financement : cette analyse requiert la prise en compte des stratégies et des capacités des promoteurs à mobiliser des ressources sociales et politiques qui leur permettent de sécuriser l'accès au foncier et d'en réaliser la transformation socio-légale et matérielle, c'est-à-dire d'obtenir les autorisations à construire et à réaliser la promotion. Or, ici, au-delà des stratégies financières dont ils s'accommodent, il s'agit pour les promoteurs de tirer parti de leurs réseaux sociaux alors que la société indienne est, comme nous l'avons déjà souligné, organisée en diverses castes et communautés socio-religieuses. De nombreux travaux portant à la fois sur des populations vulnérables, tels que les habitants de *slums*, et sur les classes moyennes urbaines qui s'expriment à travers les associations de résidents, ont ainsi souligné l'importance des relations entre habitants et politiques, des *slum lords* aux élus de différents niveaux (conseillers municipaux, députés, etc) [Kumar et Landy, 2009, Van Dijk, 2011, Ghertner et Shatkin, 2014]. D'autres travaux originaux, comme celui de Liza Weinstein sur les organisations criminelles de Mumbai et l'évolution de leurs activités économiques, montrent que la prospérité des groupes tient à la capacité des dirigeants à développer des relations avec les représentants de partis politiques [Weinstein *et al.*, 2013]. Ce travail montre d'ailleurs que l'appartenance à une même caste favorise la circulation de capitaux et du foncier.

Cette perspective éclaire en contrepoint la compréhension des processus de la financiarisation de la production urbaine en montrant que l'« ancrage » des investissements financiers internationaux est une activité dans laquelle les promoteurs jouent un rôle central. L'« ancrage » des investissements financiers, qui a été initialement analysé dans les travaux de Thierry Theurillat portant sur l'insertion des capitaux apportés par des fonds de pension dans des projets de construction en Suisse, correspond à l'ensemble des pratiques visant à attirer les flux financier et à faciliter leur insertion dans l'environnement bâti des régions urbaines [Theurillat *et al.*, 2010, Theurillat, 2012a, Theurillat, 2012b]. Les travaux de T. Theurillat ont insisté sur le rôle des promoteurs immobiliers, qui parviennent à traduire et à négocier après des collectivités locales les attentes des gestionnaires d'actifs, tout en portant les exigences en matière de durabilité environnementale des gouvernements urbains. La question des modalités de l'ancrage des investissements financiers dans la production

urbaine a ensuite été posée dans le contexte des métropoles des pays dits « émergents », notamment par Louise David et Ludovic Halbert :

> « Les modalités de l'articulation entre logiques économiques et financières mondiales et fabrique concrète d'espaces urbains, noeuds et lieux de la mondialisation, sont encore méconnues dans leur ampleur, dans leurs formes et dans leurs implications en matière de durabilité. » [David et Halbert, 2010] [p.91]

En analysant les modalités de l'ancrage des capitaux apportés par des acteurs financiers internationaux et les implications sur les transformations matérielles des espaces urbains à Bangalore et dans la vallée de Mexico, les auteurs aboutissent à l'observation suivante :

> « *In fine*, que ce soit de manière directe [...] ou indirecte [...], les investisseurs n'accèdent aux territoires qu'ils convoitent que par le biais d'un système d'acteurs hétérogènes, d'ailleurs pas forcément locaux. En d'autres termes, les gestionnaires de capitaux sont tenus de négocier avec des détenteurs de ressources qui disposent de la capacité à interconnecter leurs logiques financières et le territoire urbain [...]. Les investisseurs [...], certes, utilisent des méthodes financières et développent de nouveaux produits d'investissement [...] mais le déploiement de ces outils et de ces pratiques n'est possible qu'à la condition que des acteurs, dans les territoires visés, se rendent capables de collaborer avec ces investisseurs internationaux. La liquidité réduite et l'opacité relative des produits immobiliers dans les métropoles des pays émergents où l'information est moins facilement accessible peuvent l'expliquer. » [David et Halbert, 2010] [p.100]

Les conclusions de ce travail guident notre compréhension du rôle assumé par les grands promoteurs immobiliers. Ces derniers contribuent à attirer les financements internationaux et à les insérer dans des activités de construction et, dans le même temps, ils disposent des ressources sociales et politiques qui permettent aux investisseurs bien souvent distants de tirer profit de la transformation matérielle des espaces urbains indiens [Searle, 2010, Halbert et Rouanet, 2014]. L'ancrage qu'ils réalisent apparaît ainsi comme un processus transcalaire qui combine la transformation du circuit de financement et la dimension socio-politique de la production urbaine. Les promoteurs apparaissent *in fine* comme des médiateurs de l'ancrage des capitaux, médiation réalisée entre la demande immobilière qu'ils contribuent de façonner, les territoires urbains, et les capitaux financiers eux-mêmes.

Par ailleurs, cette thèse - au carrefour de l'aménagement, de la géographie urbaine, et de la géographie économique - s'intéresse aux effets sur les dynamiques urbaines. Elle se propose ainsi d'observer comment la médiation croissante jouée par les grands promoteurs affecte la matérialité des espaces urbains (paysages, organisation spatiale, différenciation socio-spatiale), mais aussi les représentations qui circulent à leur égard. Cette question fait écho aux travaux de la sociologue britannique Ngai-Ling Sum, qui écrit que :

> « La transformation de divers intérêts économiques, politiques et sociaux en capacité d'action effective [*effective agency*] (...) ne dépend pas seulement de ressources matérielles et de capacités [*capacities*]. Elle dépend également d'une habileté [*ability*] à définir et à articuler des identités et des intérêts sous forme de stratégies d'accumulation spécifiques, de projets politiques, et de visions hégémoniques, dans et à travers différentes échelles. Ainsi, la capacité d'action a des bases matérielles et discursives. » [Sum, 2005] [p.1]

.

Cette approche invite à appréhender de manière plus complète la stratégie des grands promoteurs immobiliers lorsqu'ils s'efforcent de renforcer leur place dans la fabrication des métropoles indiennes. Les discours de promoteurs, leurs visions et leurs opérations immobilières doivent être examinées. Or le rôle des grands promoteurs se manifeste dans la promotion d'un idéal-type urbain de la « *world-class city* », retrouvant ainsi les « pratiques de mise en monde » (*worlding practices*) décrits dans la littérature [Roy et Ong, 2011]. La thèse montrera comment les promoteurs, forts de leur puissance économique, contribuent à promouvoir des modèles en matière de développement urbain et d'action publique, et dont nous montrons par ailleurs qu'ils visent à reconfigurer les rapports de pouvoir.

Une approche centrée sur deux régions urbaines

Afin de comprendre le rôle des grands promoteurs immobiliers dans les transformations urbaines, l'analyse sera menée à l'échelle de régions urbaines [8]. Le choix de Bangalore comme terrain principal s'est imposé dans la continuité de mes travaux de master, alors que j'avais commencé à établir quelques contacts avec des représentants du secteur de la promotion immobilière. De plus, à l'épreuve de ces premiers terrains de recherche, j'avais acquis la conviction que cette ville constituait un terrain d'observation privilégié de la mondialisation et de ses effets sur les dynamiques urbaines [Rouanet, 2009, Rouanet, 2010].

8. Nous présentons, à la fin de cette introduction générale, une carte de l'Union indienne en 2016 (Carte 1), puis les cartes des régions urbaines de Bangalore et Chennai (Carte 2, Carte 3).

En effet, la capitale de l'Etat du Karnataka, qui comptait 8,4 millions d'habitants au recensement de 2011, concentre le plus grand nombre de sièges sociaux d'entreprises de services informatiques, ce qui lui vaut le surnom de « Silicon Valley de l'Inde ». D'autre part, l'activité immobilière y est intense comme le confirme le grand nombre d'opérations d'investissements que j'ai pu enregistrer à Bangalore, ainsi que par les données des cabinets de conseils en investissement. En 2015, Jones Lang Lasalle classe Bangalore au 20e rang des destinations mondiales d'investissement en immobilier de bureaux, loin devant Mumbai et Delhi qui occupent respectivement la 34e et la 42e place (The Economic Times, 10 novembre 2015).

Si Bangalore constitue le terrain principal de cette recherche doctorale, il m'est apparu utile de confronter mes premières observations sur un autre terrain. Chennai, la capitale du Tamil Nadu (l'Etat voisin du Karnataka), présentait des dynamiques de transformations spatiales comparables à Bangalore. Certes moins avancée que cette dernière dans le processus d'ouverture économique et moins en pointe pour les services à « haute valeur ajoutée », l'agglomération de Chennai s'est néammoins affirmée, au cours des années 1990 et 2000 comme l'un des principaux centres pour les services de « *back-office* » internationaux (*Business Process Outsourcing*), à l'image des centres d'appels, des activités de comptabilité et de services après-vente. Cette dynamique économique, soutenue par une politique pro-urbaine et pro-croissance menée par le gouvernement régional, a stimulé directement la demande en immobiler haut-de-gamme notamment dans la partie sud de la région urbaine (le long d'Old Mahaballipuram Road) où nous avons plus particulièrement mené nos investigations. Dans la thèse, Chennai a donc le statut d'un « terrain-mirroir », apportant des éléments complémentaires par rapport au terrain principal, permettant ainsi de renforcer la solidité des résultats obtenus.

La déroulement de l'enquête : méthodes et reconstruction de l'objet

Les matériaux empiriques qui sont mobilisés dans cette thèse ont été collectés en Inde entre janvier 2010 et mars 2013. Nous avons effectué au total 12 mois d'enquête, répartis en quatre missions suffisamment éloignées pour nous permettre de traiter les informations. Un premier terrain réalisé en 2010 à Bangalore dans le cadre de notre mémoire de Master 2 en géographie nous a permis de nous familiariser tant avec les acteurs de la promotion immobilière locaux qu'avec le contexte institutionnel du développement urbain. Deux missions ont ensuite permis de récolter l'essentiel des données qualitatives présentées dans

cette thèse (de février à mai 2011, puis de mars à juin 2012). Enfin, en mars 2013, nous avons effectué un séjour de quelques semaines pour compléter les informations manquantes.

Au début de notre thèse, l'intérêt croissant de la littérature sur le rôle des marchés finaniers dans la production urbaine nous poussait à explorer, de façon centrale, les liens entre promoteurs immobiliers et grands investisseurs financiers internationaux [Henneberry et Roberts, 2008, David et Halbert, 2010, Theurillat, 2012b, Halbert *et al.*, 2014]. A l'image d'autres travaux en cours [Cattaneo Pineda, 2012, David, 2013, Sanfelici et Halbert, 2015], la question était de comprendre comment les promoteurs se saisissent (ou sont saisis par) des investissements financiers internationaux, et avec quels effets sur les dynamiques urbaines. Nous avons donc commencé notre terrain en entamant une recherche d'informations sur les opérations d'investissements financiers effectuées dans le secteur immobilier indien. Or, puisqu'il n'existe pas de base de données accessible concernant ces flux financiers, nous avons nous-mêmes recensé les opérations d'investissements à partir de la presse économique indienne, sans toutefois rechercher l'exhaustivité. Quelques 550 opérations ont été enregistrées pour l'Inde. À chaque fois, nous avons essayé de renseigner la provenance du flux d'investissement, le montant, l'entreprise destinataire, le nom du ou des projet(s) immobilier(s) financé(s) dans ce cadre, ses caractéristiques (taille et fonction), et si possible les coordonnées géographiques du projet immobilier. Notons cependant que la presse ne renseigne que rarement toutes ces informations dans un seul et même article. Nous avons donc cherché à compléter les informations sur les sites Internet des investisseurs et dans les documentations des entreprises de promotion immobilière (voir la mention à la littérature grise, ci-après).

Deux conclusions ont été tirées de cette base de données. D'une part, les acteurs de la finance internationale ne représentent qu'une partie des opérations d'investissements dans le secteur immobilier, ce qui nous a amené à veiller aux capitaux placés par des gestionnaires d'actifs indiens. D'autre part, les flux d'investissements financiers ciblent très majoritairement les grands promoteurs immobiliers locaux . C'est pourquoi, nous avons dès la première année resseré la focale sur les grands pomoteurs, une catégorie que nous définissons tant par des critères de volume d'activité que de taille :

1) La production de l'entreprise
   - l'entreprise est capable de développer au moins 5 opérations de développement immobilier en parallèle ;
   - l'entreprise doit avoir achevé au moins 100 000 m^2 depuis son établissement ;
   - l'entreprise est capable de développer des projets résidentiels et non résidentiels (centre commercial, bureaux ou hôtels) ;

2) La taille économique de l'entreprise
   - l'entreprise est un « groupe » constitué de plusieurs filiales et joint-ventures
   - l'entreprise compte au moins 100 employés permanents
   - le chiffre d'affaires annuel dépasse les 20 millions de roupies (275 000 d'euros)

Les entreprises sélectionnées sont présentées en page suivante, classées en fonction de leur production immobilière achevée pour l'année 2013. Les promoteurs immobiliers qui remplissent les critères sont plus nombreux à Bangalore (15) qu'à Chennai (6).

Nous avons effectué une première série de 42 entretiens semi-directifs au sein des entreprises de promotion immobilière ciblées [9]. Les acteurs interrogés sont, pour l'essentiel, les présidents directeurs des entreprises (portant les titres de *Chairman*, *Managing director* et/ou *Chief Executing Officer*), ainsi que les dirigeants des services et unités clefs : responsables financiers, chefs des projets et de l'ingénierie, chefs du service des acquisitions foncières et du service juridique [10]. Ils ont été contactés par e-mail, ou rencontrés fortuitement lors des salons de l'immobilier (*realty fair*) qui se tiennent régulièrement à Bangalore et à Chennai. Dans ces occasions, je ne me suis pas présentée comme une étudiante, mais plutôt comme une chargée de recherche sur le développement urbain en Inde, missionnée par mon université. Une fois introduite dans ce milieu, j'ai pu solliciter le carnet d'adresses de mes premiers interlocuteurs pour circuler dans cette communauté professionnelle.

Les questions abordées en entretien concernaient cinq points principaux : l'histoire de l'entreprise, les modalités d'accès au capitaux pour préfinancer les opérations, les modalités d'accès au foncier urbain, les stratégies de croissance futures (dans la région urbaine et en dehors) et la participation aux activités collectives de l'industrie immobilière (ce qui débouchait sur des questions concernant les relations entretenues avec les pouvoirs publics). Afin de préparer nos questions, nous avons effectué en amont un travail de recherche sur chaque entreprise (dans l'esprit des portraits d'entreprises collectés par Dominique Lorrain dans la revue *Flux*), ce qui nous a permis de poser des questions précises sur les principales opérations financières ou foncières. Les entretiens ont été réalisés en anglais, enregistrés sur dictaphone, puis retranscrits.

Bien souvent, les entretiens ont été complétés par des visites de chantier avec les responsables de projets, me permettant de glaner de précieuses informations sur les échéances

9. Un tableau des entretiens est présenté en annexe 1.
10. J'exclus de ce nombre les nombreux pré-entretiens menés avec les responsables de ventes (*sale manager*), qui n'ont pas été conclusifs, mais qui m'ont réorientée auprès d'autres personnels plus à même de répondre à mes questions.

Tableau 1 – Promoteurs immobiliers étudiés

Région de Bangalore			
	Promoteur immobilier	Début des opérations	Surfaces construites en m^2
1	Sobha Developers	1995	7 600 000
2	Prestige Group	1986	6 200 000
3	Embassy Group	1993	3 400 000
4	Brigade Group	1986	2 300 000
5	Puravankara	1975	2 200 000
6	Nitesh Estates	2004	2 000 000
7	Mantri Developers	1999	1 800 000
8	Bearys Group	1981	1 800 000
9	RMZ Corp	2002	1 800 000
10	Total Envir.	1990	1 300 000
11	Sterling Developers	1983	1 200 000
12	Adarsh Developers	1988	550 000
13	Vaswani Group	1992	550 000
14	Ozone Group	2005	460 000
15	Century Real Estate	1973	170 000

Région de Chennai			
	Promoteur immobilier	Début des opérations	Surfaces construites en m^2
1	Akshaya Homes	1995	870 000
2	GVR Infra Project	2004	750 000
3	Larsen & Toubro	1938	500 000
4	Doshi Housing	1989	430 000
5	Hiranandani (Mumbai)	1978	300 000
6	Marg properties	1994	230 000
7	Arun Excello	1989	150 000

Source : Enquête de terrain 2010-2013 et sites Internet des promoteurs.

de réalisation des programmes immobiliers, l'acquisition du foncier, la maîtrise en interne ou l'externalisation des opérations, la provenance des ouvriers et des matériaux. On remarque que les projets de certains promoteurs immobiliers, notamment ceux du groupe bangaloréen Prestige, sont souvent mentionnés. Les directeurs de cette entreprise on en effet accepté de m'ouvrir les portes de leurs projets à Bangalore et à Chennai, ce qui m'a

permis de développer plusieurs éclairages approfondis [11].

Le premier corpus d'entretien est complété par un second corpus de 22 entretiens, également semi-directifs, avec des acteurs qui entrent en relation avec les promoteurs immobiliers : 8 représentants de cabinets de conseils en investissements, 4 représentants des investisseurs financiers, 3 architectes et urbanistes, 2 juristes spécialisés sur les questions de sécurisation foncière, 2 agents immobiliers et 1 agent foncier non professionnel, 2 responsables au sein des agences publiques d'aménagement urbain (la Bangalore Development Authority et la Chennai Metropolitan Development Authority). J'ai eu plus de difficulté à entrer en relation avec les représentants des investisseurs, qui sont rarement présents sur le terrain et plus réticents à l'exercice de l'entretien que ne le sont les promoteurs immobiliers.

Il est important de préciser que nous avons systématiquement demandé l'autorisation des interlocuteurs pour les citer nominalement dans la thèse. Cependant, nous avons fait le choix *a posteriori* d'anonymiser 15 entretiens qui divulguent des informations de nature sensible, ayant par exemple trait aux pratiques informelles qui se jouent entre les acteurs du développement urbain.

Ces deux corpus sont complétés par d'autres sources, notamment les quotidiens de presse en langue anglaise (The Hindu, Times of India, Deccan Herald), les forums de discussion spécialisés (Skyscraper City, India Real Estate Forum), et les blogs tenus par des observateurs des changements urbains (Bangalore citizen matters). Ces sources secondaires apportent des informations qui n'ont pas été livrées en entretien, révélant ainsi l'envers du décors de la promotion immobilière.

Nous mobilisons également une littérature grise abondante, produite par les promoteurs et les collectifs de promoteurs. D'une part, les prospectus préalables à l'introduction en bourse (*red herring prospectus*) et les rapports d'activités annuels des promoteurs cotés constituent des mines d'informations concernant l'organisation de l'entreprise, la composition du capital, l'évolution de la production immobilière, l'évolution de la réserve foncière, et la localisation des opérations en Inde. Ces documents de plusieurs centaines de pages sont publiés tous les ans et archivés en ligne (sur les sites des promoteurs immobiliers), ce qui nous a permis d'analyser plus particulièrement l'évolution de cinq promoteurs cotés (Brigade, Nitesh, Prestige, Puravankara et Sobha), de leur date d'introduction en bourse à l'année financière 2013-2014. D'autre part, la plus importante association de promoteurs immobiliers, la Confederation of Real Estate Developers Associations of India (CREDAI)

11. Le projet de maisons individuelles Prestige Ozone (chapitre 1), le centre commercial de luxe UB city (chapitre 1), le projet multifonctionnel Prestige Shantiniketan (chapitre 4).

publie un nombre abondant de rapports ainsi qu'un magazine trimestriel (le *CREDAI Times*). Parce que ces sources exposent le point de vue des acteurs de l'industrie et leurs ambitions, elles constituent un matériau intéressant pour qualifier leurs stratégies de communication, ainsi que les enjeux et attentes qu'elles donnent à voir, ceci explique que nous citerons à plusieurs reprises des extraits de ces divers documents.

Organisation de la thèse

Cette thèse s'articule en six chapitres. Elle s'ouvrira par une mise en évidence du rôle des grands promoteurs immobiliers dans les transformations spatiales qui affectent les régions urbaines de Bangalore et de Chennai. A cette ocasion, nous verrons que les projets de promoteurs se multiplent, participant à l'expansion et à la réorganisation des agglomérations à l'échelle de vastes régions urbaines. Dans les espaces périurbains, ces transformations sont rapides et frappent par leur ampleur : des opérations de taille moyenne et de très grands complexes multifonctionnels sortent de terre en quelques années. Les centres-villes sont également transformés, les promoteurs cherchant à libérer la valeur du foncier industriel (à l'image de ce qui se passe à Mumbai depuis les années 1980), et plus récemment, à constituer des réserves à proximité des futures stations de métro.

Ce rôle dans la transformation matérielle des régions urbaines est récent, ainsi que l'explore le deuxième chapitre. En revenant sur l'histoire du secteur privé de la promotion immobilière en Inde depuis l'Indépendance (1947), et en nous appuyant sur une littérature peu développée, nous verrons que le secteur de la promotion immobilière a longtemps été relégué au second plan par les acteurs publics. Nous montrerons qu'une accélération s'est produite dans les années 1990, quand les classes moyennes supérieures se sont vues offrir de nouvelles possibilités pour financer la construction de logements.

Dans le troisième chapitre, nous montrerons qu'un second changement majeur s'est produit au milieu des années 2000, alors que le secteur de la finance internationale entre en scène : nous préciserons que l'« immixtion »[12] des capitaux financiers dans le secteur immobilier tient d'abord au rôle de l'Etat fédéral indien qui a fait évoluer le cadre de la réglementation nationale sur l'investissement financier et l'investissement étranger dans le secteur immobilier indien. Cette immixtion est mise en oeuvre par des gestionnaires d'actifs qui levent des fonds à destination du marché immobilier indien, et décidant des

12. Terme que nous empruntons au travail de Géry Deffontaines [Deffontaines, 2013], comme nous l'expliquerons au début du chapitre 2.

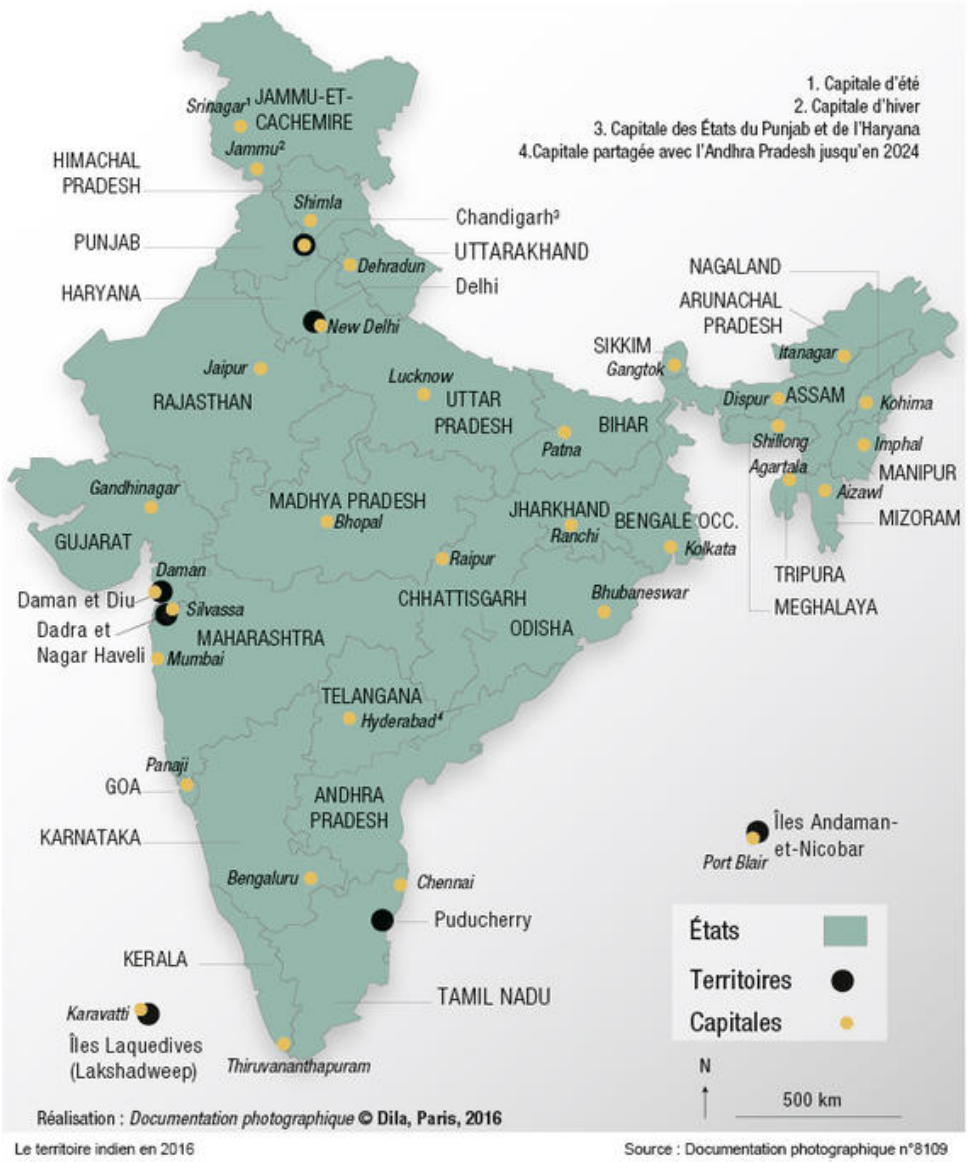
lieux où atterissent les investissements, et les promoteurs immobiliers locaux retenus pour les patenariats financiers.

L'ancrage des investissements financiers dans les marchés immobiliers indiens est effectué par un vaste réseau d'acteurs transcallaires et territoriaux (*Transcalar Territorial Networks*) [Halbert et Rouanet, 2014]. Le quatrième chapitre s'interessera au rôle joué par les promoteurs immobiliers dans ce processus. Parcequ'ils maîtrisent un ensemble de ressources sociales et politiques leur permettant de sécuriser les acquisitions foncières et la procédure d'approbation des projets auprès des autorités publiques, les grands promoteurs immobiliers sont des acteurs clefs du processus d'ancrage, et consolident ainsi leur position centrale au sein de la filière financiaro-immobilière qui se renforce depuis la seconde moitié des années 2000.

Nous montrerons dans le cinquième chapitre qu'en prenant en charge un ensemble d'activités et de risques pour le compte d'investisseurs distants, les grands promoteurs immobiliers sont parvenus à développer leur production, et sont devenus de puissants acteurs des marchés immobiliers régionaux. Des transformations se produisent également en interne à ces organisations, alors que les dirigeants des entreprises de promotion immobilière acceptent d'élargir les conseils de directions au-delà des cercles familiaux, et de professionnaliser leurs pratiques professionnelles ainsi que leur image afin d'adhérer aux standards du secteur financier international.

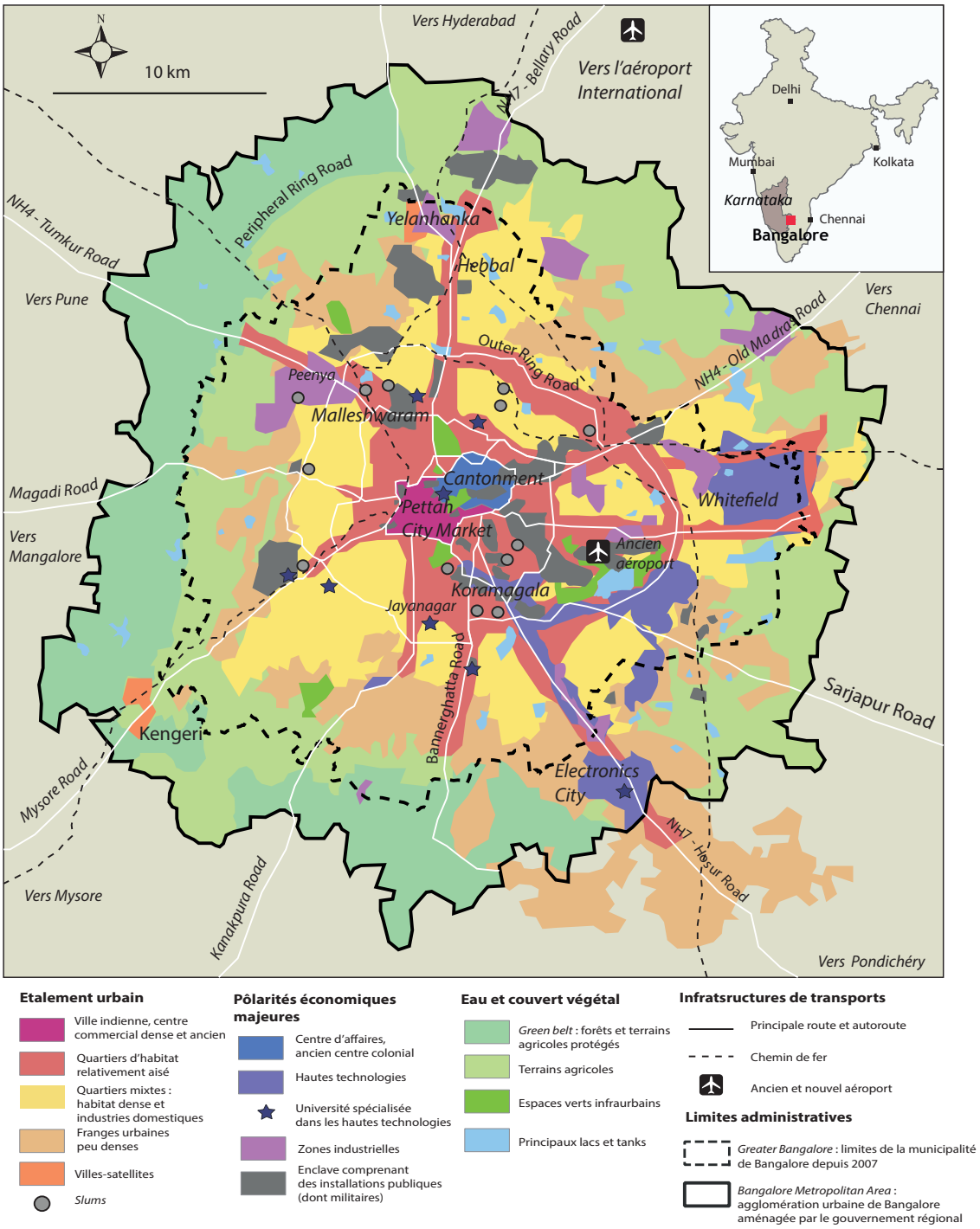
Parallèlement à cette accélération simultanée de la croissance de leur production et de leur professionnalisation, nous verrons que les grands promoteurs immobiliers se constituent en acteurs collectifs afin de faire valoir une vision du développement et du gouvernement des métropoles. En articulant des discours sur la ville, l'Etat et la société urbaine, les promoteurs immobiliers espèrent ainsi obtenir des avantages sectoriels. De plus, en cherchant à fabriquer les représentations et les politiques qui encadrent le développement urbain, ils s'efforcent de renforcer leur légitimité, toujours disputée, dans les transformations urbaines contemporaines.

Carte 1 – L'Union indienne en 2016



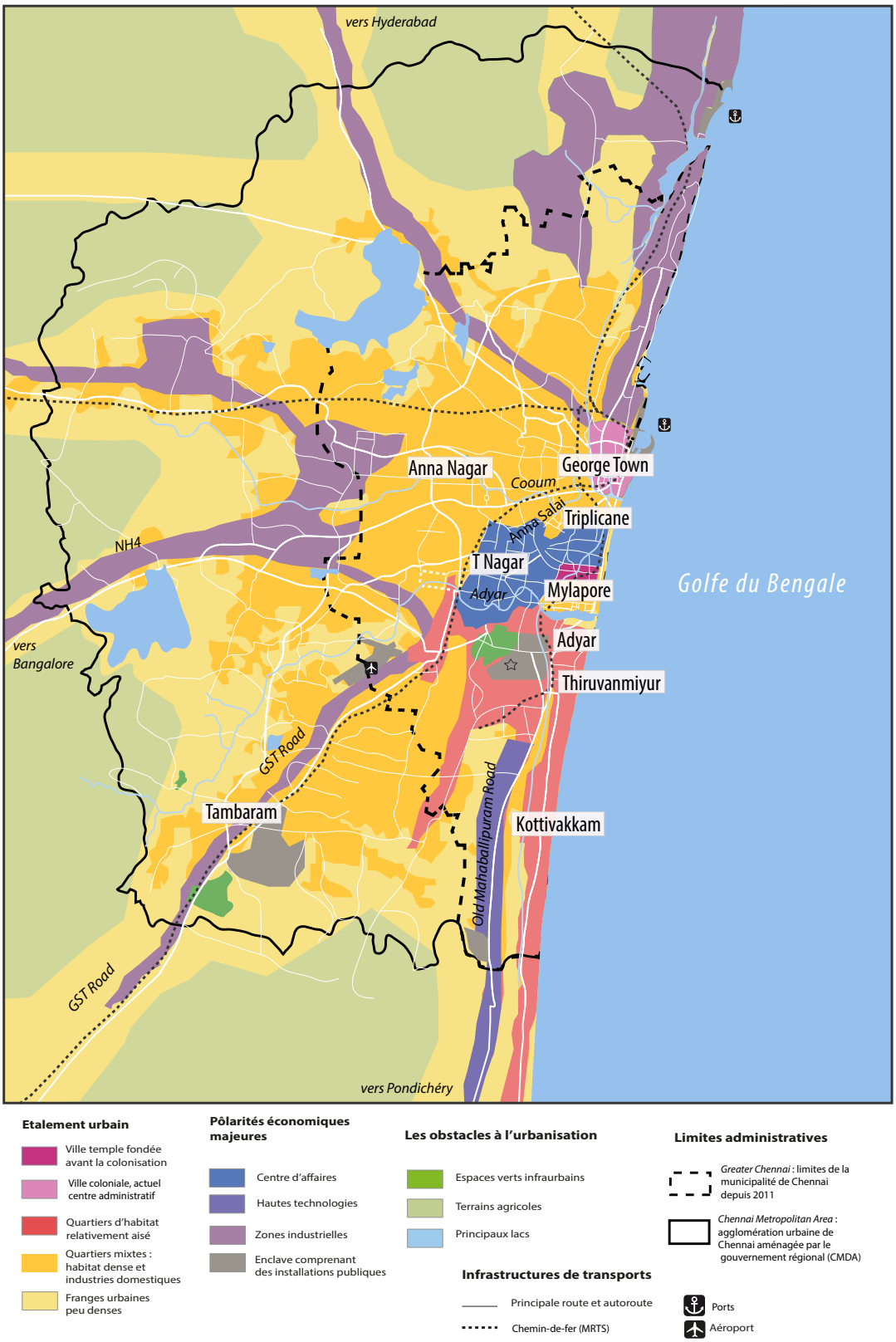
Source : La documentation française, 2016.

Carte 2 – La région urbaine de Bangalore



Sources : *BDA Master Plan for Bangalore 2005* pour le fond de carte ; [Nair, 2005] ; enquête de terrain 2010-2013. Réal : Hortense Rouanet.

Carte 3 – La région urbaine de Chennai



Réal : Hortense Rouanet.

Chapitre 1

Promotion immobilière et transformations spatiales dans les grandes villes indiennes : les cas de Bangalore et Chennai

Ce premier chapitre interroge la contribution des promoteurs immobiliers aux transformations spatiales qui se poursuivent dans les grandes villes indiennes sur la période récente, c'est-à-dire depuis l'accélération de la croissance économique au début des années 2000. À partir d'enquêtes menées à Bangalore et Chennai, doublées de réalisations cartographiques personnelles, on verra que l'essor d'opérations de promotion immobilière réalisées par des promoteurs privés – logements, bureaux et centres commerciaux – transforme la géographie urbaine dans trois de ses composantes : premièrement, à l'échelle des régions métropolitaines, l'essor des projets immobiliers amplifie le processus d'étalement et de polarisation, notamment dans les espaces périurbains et hypercentraux ; deuxièmement, des évolutions paysagères sans précédent se produisent : architecture d'inspiration « internationale », formes verticales, mais également une grande fragmentation avec la juxtaposition de projets immobiliers enclos, séparés les uns des autres et du reste de l'espace urbain ; troisièmement, l'essor des opérations de promoteurs - qui ne sont financièrement accessibles qu'aux firmes transnationales d'activités dites « à haute valeur ajoutée », ainsi qu'aux classes moyennes supérieures - amplifie la spécialisation fonctionnelle et sociale dans les espaces urbains concernés.

Afin de mieux saisir le caractère indissociable de ces transformations, ce chapitre suit la progression un raisonnement multiscalaire. Tout d'abord, il sera fait état de la contribution des promoteurs immobiliers aux transfomations observables à l'échelle régionale, c'est-à-dire les mutations de l'organisation spatiale des agglomérations et de leurs paysages (section I). Nous verrons ainsi comment l'essor des opérations de promoteurs apporte un

coup d'accélarateur au processus de métropolisation. Nous resserrerons ensuite la focale sur les espaces périurbains où ces transformations se produisent plus rapidement qu'ailleurs (section II) : des petites bourgades agricoles éloignées des centres urbains sont devenues, en quelques années, des pôles qui accueillent diverses activités liées aux technologies de l'information et les populations associées à ces activités. A cette occasion, nous décrirons quelques opérations de promoteurs immobiliers qui ont récemment été construits dans des espaces périubains. Enfin, nous verrons que les espaces centraux ne sont pas en reste : l'apparition d'opérations immobilières très haut-de-gamme sur d'anciens sites industriels participe à la recomposition socio-spatiale et fonctionnelle des centres historiques en quartiers d'affaires à l'allure internationale (section III).

I Bangalore et Chennai, deux régions urbaines affectées par des dynamiques de métropolisation

Cette première section montre de quelle manière les régions urbaines de Bangalore et de Chennai sont affectées par des dynamiques de métropolisation. Les géographes définissent la métropolisation comme deux dynamiques complémentaires :

1) d'une part, il s'agit d'un mouvement de concentration de populations et d'activités économiques « à forte valeur ajoutée » dans les principales aires urbaines d'un système urbain donné (définition de Géoconfluences, consultée le 10 septembre 2016). Les analyses de Pierre Veltz, de Saskia Sassen et de Peter Taylor ont enrichi la compréhension de ce processus : les auteurs montrent dans leurs travaux respectifs que la métropolisation implique la concentration des fonctions de commandement et des services avancés aux entreprises au coeur du nouveau système productif mondial dans un nombre limité de grandes villes en réseau [Veltz, 1996, Sassen, 2001, Taylor, 2003]. Or, si l'on restreint la métropolisation à la concentration des activités « à forte valeur ajoutée » ou aux fonctions de commandement de l'économie, des aires urbaines telles que Bangalore ou Chennai sembleraient beaucoup moins concernées par un processus qui, en Inde, se limiterait éventuellement à la seule ville de Mumbai. C'est pourquoi, nous préférons retenir la définition de Ludovic Halbert qui utilise ce terme au sens d'un procesus d'insertion des aires urbaines dans des relations de longue portée, quelle que soit leur nature [Halbert, 2010].

2) d'autre part, le terme de métropolisation désigne également les conséquences de ces concentrations sur l'organisation interne des régions urbaines. Les travaux de géographes souligent habituellement les effets de périurbanisation, c'est-à-dire d'étalement des aires

urbanisées, et de polarisation, correspondant à la réorganisation de l'espace urbain autour d'anciennes et de nouvelles centralités [Ascher, 2003, Halbert, 2010].

Ces deux définitions de la métropolisation nous conduisent à articuler cette première section en deux temps : tout d'abord, nous vérifierons dans quelle mesure Bangalore et Chennai occupent une place croissance dans le(s) système(s) urbain(s) indien(s) (c'est-à-dire le système national et les systèmes régionaux), en concentrant des hommes et des activités (A). Puis nous analyserons les transformations morphologiques affectant Bangalore et Chennai (B). A l'occasion de cette seconde sous-partie, qui analyse les transformations spatiales à l'échelle régionale, nous commencerons à mettre en évidence le rôle des promoteurs immobiliers dans la formation de nouveaux pôles et dans la transformation des paysages.

I.A L'évolution du système urbain indien : la situation de Bangalore et Chennai

La métropolisation touche aussi bien les pays du nord que les pays dits « émergents ». Sur le terrain indien, les géographes s'accordent sur ce point : en dépit d'une urbanisation relativement faible, les populations et les activités à forte valeur ajoutée ont tendance à se concentrer dans les principales aires urbaines du pays. Selon Véronique Dupont :

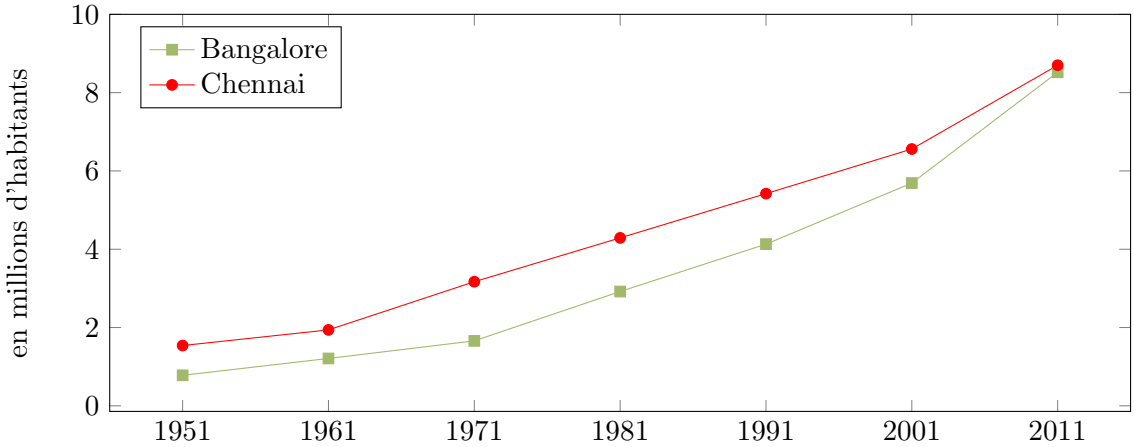
> « L'urbanisation en Inde au cours des cinquante dernières années s'est accompagnée d'un mouvement de concentration croissante de la population urbaine et des fonctions économiques dans les grandes métropoles, alors que les petites villes ont tendance à stagner dans la plupart des régions. Au lendemain de l'Indépendance, en 1951, l'Inde comptait 5 agglomérations urbaines de plus d'un million d'habitants, représentant 19 % de la population urbaine totale ; en 2005, 40 agglomérations de plus d'un million d'habitants abritent 40 % de la population urbaine » [Dupont, 2008].

De leur côté, Eric Denis et Kamala Marius-Gnanou nuancent : le système urbain indien est certes marqué par une croissance rapide des plus grandes villes - en particulier Delhi, qui a triplé son nombre d'habitants depuis l'Indépendance – mais d'autres dynamiques importantes sont à l'oeuvre, notamment la prolifération d'agglomérations de petite taille. Ceci correspond à une urbanistion sur place qui est liée à la croissance des bourgs [Denis et Marius-Gnanou, 2011].

Bangalore et Chennai ne sont pas en reste dans cette évolution d'ensemble du système

urbain indien contemporain comme en témoignent leurs croissances démographiques respectives. Le graphique ci-après (Figure 1.1) réalisé à partir des données de l'autorité du recensement en Inde, montre que ces agglomérations ont connu une croissance démographique accélérée dans la seconde moitié du XXe siècle : la ville de Chennai, qui comptait 1,54 million d'habitants en 1951, en dénombre 8,7 millions en 2011. Elle a donc vu sa population multiplier par 5,6 en 60 ans. Quant à Bangalore, qui comptait 780 000 habitants en 1951, elle accueille 8,52 millions habitants en 2011. Il y a donc à Bangalore 10 fois plus d'habitants aujourd'hui qu'au lendemain de l'Indépendance. Le graphique montre également que cette croissance s'accélère nettement après 2001, tant à Bangalore qu'à Chennai. Nous attribuons cette croissance à la fois à l'arrivée de populations migrantes, aux profils socio-économiques fortement hétérogènes, et à l'élargissant de l'aire urbaine car les municipalités de Bangalore et Chennai ont largement étendu leurs périmètres en 2007, puis en 2011 (ce que montre le Tableau 6.1). La croissance naturelle, plus faible dans les Etats du sud que dans ceux du nord de l'Inde, constitue ici un facteur explicatif d'importance secondaire.

Figure 1.1 – Croissance démographique à Chennai et Bangalore



Source : Compilation de recensements décennaux, *Census of India*, 2011. Réal : Hortense Rouanet.

Notons que Bangalore et Chennai participent pleinement du processus de métropolisation, au sens de la concentration de la population d'un système urbain dans les rangs supérieurs. Ainsi leur poids démographique augmente sur la même période. En 2001, Bangalore accueillait 12,35% de la population totale du Karnataka ; en 2011 cette proportion s'est élevée à 15,75%. En revanche, la dynamique de concentration en faveur de Chennai a ralenti lors de la décennie 2001-2011 : la ville représentait 6,95% de la population totale du Tamil Nadu en 2001, mais plus que 6,43% en 2011 (données fournies par l'autorité nationale

du recensement, Census of India). La primatie de ces deux capitales d'Etat est confirmée par l'écart démographique avec les villes de rang secondaire. En 2011, Mysore, la seconde ville du Karnataka, accueillait 0,9 million d'habitants, alors que Bangalore comptait 8,4 millions d'habitants. Au Tamil Nadu, la population de Coimbatore s'élevait à 2,1 millions d'habitants, contre 8,6 millions à Chennai.

Si les recompositions économiques associées à la mondialisation comptent, le poids démographique croissant de Bangalore et Chennai est un fait issu d'un processus déployé sur plusieurs siècles. La domination de Madras - l'ancien nom de Chennai - sur les autres villes sud-indiennes est ancienne, car la ville a été choisie au XVIIème siècle pour être l'un des premiers avant-postes de la *British East India Company* sur la Côte de Coromandel. Elle devint, à cette époque, la capitale de la Présidence de Madras, une vaste région administrative qui recouvrait la quasi totalité des Etats actuels d'Inde du sud [1]. Tout au long de la période coloniale, la ville attira populations et capitaux. Ceci stimula l'essor d'activités industrielles, la ville comptant de nombreux ateliers d'égrenage et de filature du coton [Muthiah, 2008]. Par ailleurs, la présence du port et le développement du chemin de fer lui ont conferé, dès cette époque, le rôle de capitale commerciale en Inde du sud. Cette tradition commerciale et industrielle perdure. Chennai compte aujourd'hui pour 40% de la production automobile en Inde, et produit 50% du cuir exporté depuis l'Inde.

Bangalore s'est affirmée comme un pôle important à l'échelle nationale seulement après l'Indépendance, lorsque l'État fédéral ordonna l'installation de centres universitaires et de grandes entreprises publiques tournées vers des activités de pointe : pour l'équipement des centrales électriques (Bharat Heavy Electricals Ltd), les télécommunications et l'électronique (Indian Telephone Industrieds Ltd et Bharat Electronics Ltd) et les machines outils (Hindustan Machine Tools Ltd) [Didelon, 2003, Parthasarathy, 2004]. À partir des années 1980, la ville bénéficia d'une politique développementaliste en faveur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), et fut choisie par l'Etat fédéral pour acceuillir la première implantation (en dehors des bureaux de Delhi) du *Software Technology Parks of India*, une société publique chargée de promouvoir le développement et l'exportation des logiciels. Au cours des années 1990 et 2000, Bangalore s'est affirmée comme la capitale des TIC en Inde, concurrençant ainsi les métropoles historiques. En 1998, S. Srinivas soulignait déjà que la capitale du Karnataka devançait largement les autres grandes villes indiennes pour le nombre d'entrepises de TIC [Srinivas, 1998][p.12]. Dix ans plus tard, Divya Leducq remarquait que Bangalore était la première ville indienne en termes de revenus générés par les exportations de services informatiques pour l'année 2008, devant Mumbai, la ré-

1. A l'exception des Etats princiers de Mysore, Coorg, Pudukottai, Travancore, Cochin et des comptoirs français.

gion de Delhi, Hyderabad et Chennai [Leducq, 2011]. La capitale du Karnataka fait donc figure dans la presse de « Silicon Valley de l'Inde », même si, en pratique, ses liens avec le secteur informatique nord-américain en ont fait plutôt l'« Inde de la Silicon Valley » [Parthasarathy, 2004].

I.B Les transformations morphologiques en lien avec la métropolisation

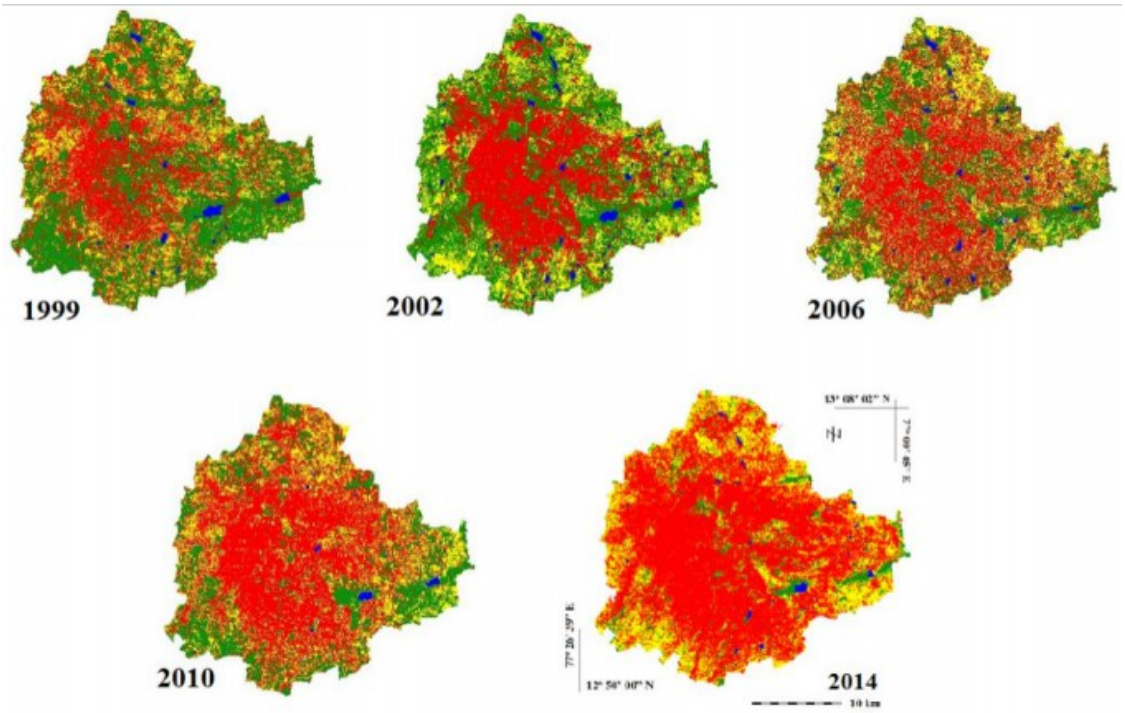
L'insertion de certaines métropoles indiennes dans une économie mondialisée, et la croissance démographique et économique associée se traduit par un ensemble de mutations géographiques d'envergure [Ascher, 2003, Halbert, 2010]. A Bangalore comme à Chennai, l'aire urbanisée s'étend rapidement (A), et se réorganise autour de nouveaux pôles et corridors périurbains (B). Par ailleurs, le paysage se transforme aussi rapidement, marqué par l'apparition de formes bâties de grande taille (C).

I.B.1 L'expansion urbaine : de la ville à la région métropolitaine

La concentration de populations et de leurs activités se traduit par l'expansion de l'espace urbanisé. Le processus frappe par sa rapidité et son ampleur : en quelques années, Bangalore et Chennai se sont étendues au point de constituer de vastes régions métropolitaines. Le travail de télédétection réalisé par H.A. Bharath, présenté ci-après (Figure 1.2), permet de visualiser la croissance exponentielle de l'aire bâtie dans la région de Bangalore, dans la première moitié des années 2000. Sur la période 1999-2010, la tache urbaine s'étend très rapidement en direction de l'est, du sud-est et du nord-ouest. Par ailleurs, les chiffres publiés par H.S. Sudhira confirment que l'urbanisation s'est accélérée entre 2002 et 2006 (+61,61% d'aire bâtie), période qui a justement été marquée par l'explosion des investissements dans cette région, en particulier dans le secteur des nouvelles technologies de l'information.

A Chennai, d'autres travaux de télédétection montrent également une expansion de l'aire bâtie au détriment des terres agricoles périurbaines [Srinivas, 1991, Sekar et Kanchanamala, 2011]. Par ailleurs, l'agence parapublique en charge de l'aménagement confirme, dans un rapport rendu public, une expansion rapide de la ville de Chennai au détriment des terres agricoles qui ont été diminuées de moitié en une dizaine d'années. Ainsi, rien que dans les limites administratives, les terres agricoles sont passées de plus de 40 000 ha en 1991 à 20 000 ha en 2002 (CMDA, cité par [Chadchan et Shankar, 2012]).

Figure 1.2 – Croissance de l'aire bâtie (*built-up area*) à Bangalore



Année	Aire bâtie (en km²)	Variation (en %)
1992	142,54	
2002	186, 54	+30,78
2006	301, 27	+61,61

Sources : [Bharath *et al.*, 2015] (cartes), [Sudhira, 2010] [p.89] (données).

En raison de son ampleur et de l'intensité des transformations de l'usage des sols, l'expansion morphologique des aires urbanisées a suscité une recomposition des périmètres d'action publique, en particulier ceux des gouvernements locaux. Des modifications successives des limites municipales ont multiplié par dix la taille de la municipalité de Bangalore depuis 1949 (de 69 à 741 km^2 en 2007), permettant l'intégration de villages urbains et d'autres municipalités de taille moyenne (Tableau 6.1). À Chennai, l'expansion de la municipalité est toute récente : en 2011, la *city corporation* est passée de 176 km^2 à 426 km^2. En revanche, les périmètres des agences parapubliques en charge de l'aménagement urbain (respectivement, la *Bangalore Development Area* et la *Chennai Metropolitan Development Area*), qui ont été fixés dans les années 1970, restent stables (environ 1200 km^2 dans les deux cas).

Tableau 1.1 – Expansion des périmètres de compétence des municipalités et des agences parapubliques en charge de l'aménagement urbain.

a) Municipalités			
Bengaluru Bruhat Mahanagara Palike		**Greater Chennai Corporation**	
Année	Aire (en km^2)	Année	Aire (en km^2)
1949	69		
1963-1964	112	1961	128,83
1969	134	1978	174
1979	161	1981	176
1995	226		
2007	741	2011	426
b) Agences parapubliques en charge de l'aménagement urbain			
Bangalore Development Authority		**Chennai Metropolitan Development Authority**	
Année	Aire (en km^2)	Année	Aire (en km^2)
1976	1219,5	1974	1189

Sources : Compilation des données fournies par les plans directeurs régionaux (*CDP Master Plan Bangalore 2015* et *Second Master Plan for Chennai 2006*) ; Réal : Hortense Rouanet.

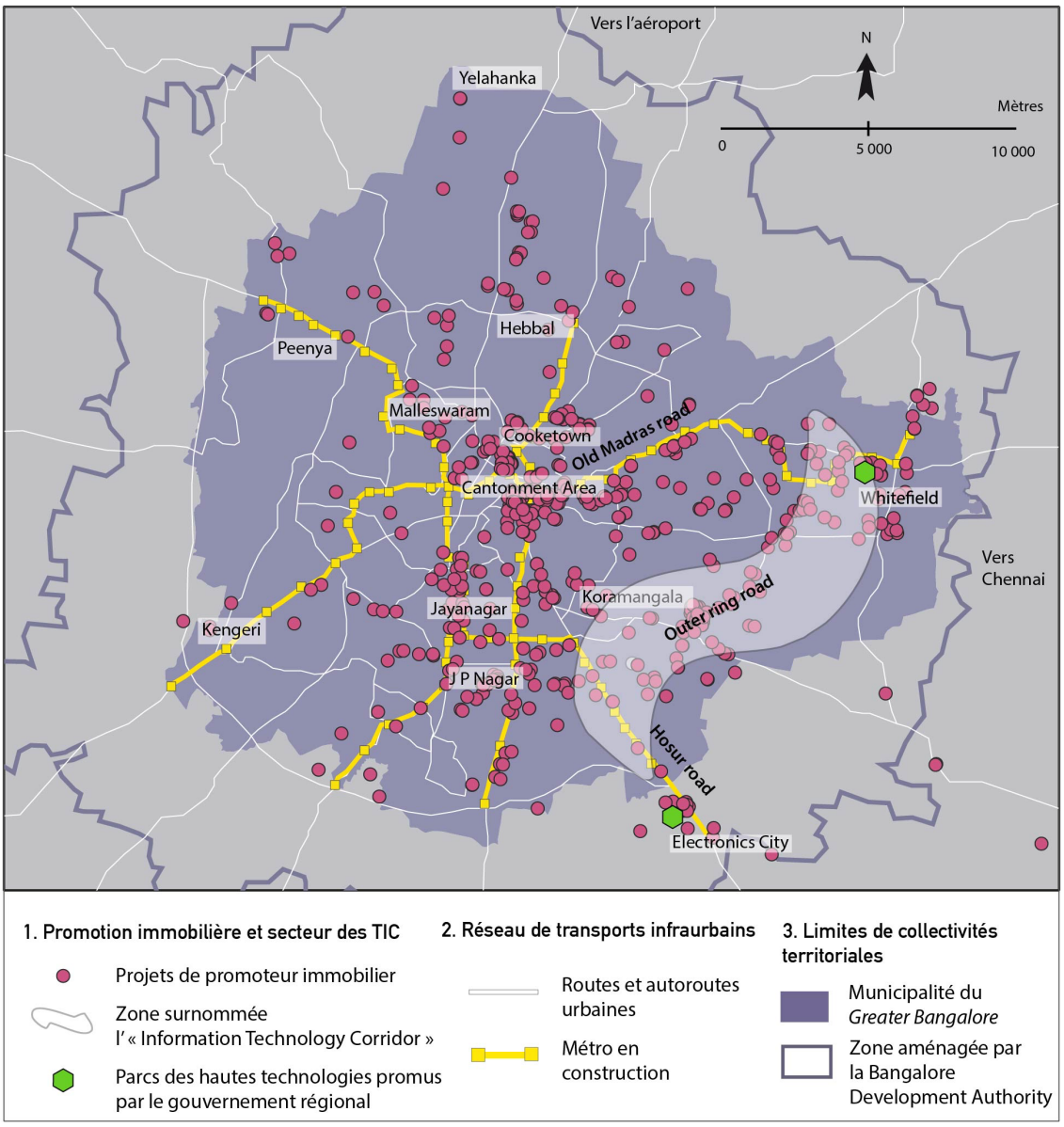
I.B.2 La localisation des opérations immobilières : mise en évidence d'un effet de polarisation

Après l'expansion urbaine, la réorganisation de l'espace urbain autour de nouvelles centralités constitue un signe visible de la métropolisation. La Carte 1.1, qui présente la répartition des projets de promoteurs immobiliers à Bangalore, montre une polarisation des projets dans un nombre limité de quartiers : dans l'ancien centre colonial (*Cantonment area*, et notamment près de MG road, Brigade road, Lavelle road) et dans quelques quartiers péricentraux (à Malleshwaram, Cooketown, JP Nagar, Koramangala), qui sont par ailleurs des quartiers résidentiels privilégiés par les populations aisées depuis les années 1970 [Varrel, 2010, Rouanet, 2009].

De plus, ces projets sont aussi concentrés le long de grandes artères qui relient le centre-ville aux différents pôles de développement périurbains, initiés par le gouvernement régional (comme on le verra dans la section II de ce chapitre). A Bangalore, ces corridors de développement immobilier s'étendent vers le sud (Hosur road, vers Electronics city) et l'est (Old Madras road, vers Whitefield). Le long de ces grands axes, de récentes polarités périurbaines émergent, là où se développent des quartiers d'affaires (*secondary business*

districts). L'essor de projets immobiliers contribue donc au développement polycentrique de l'espace urbain.

Carte 1.1 – Projets de promoteurs immobiliers à Bangalore

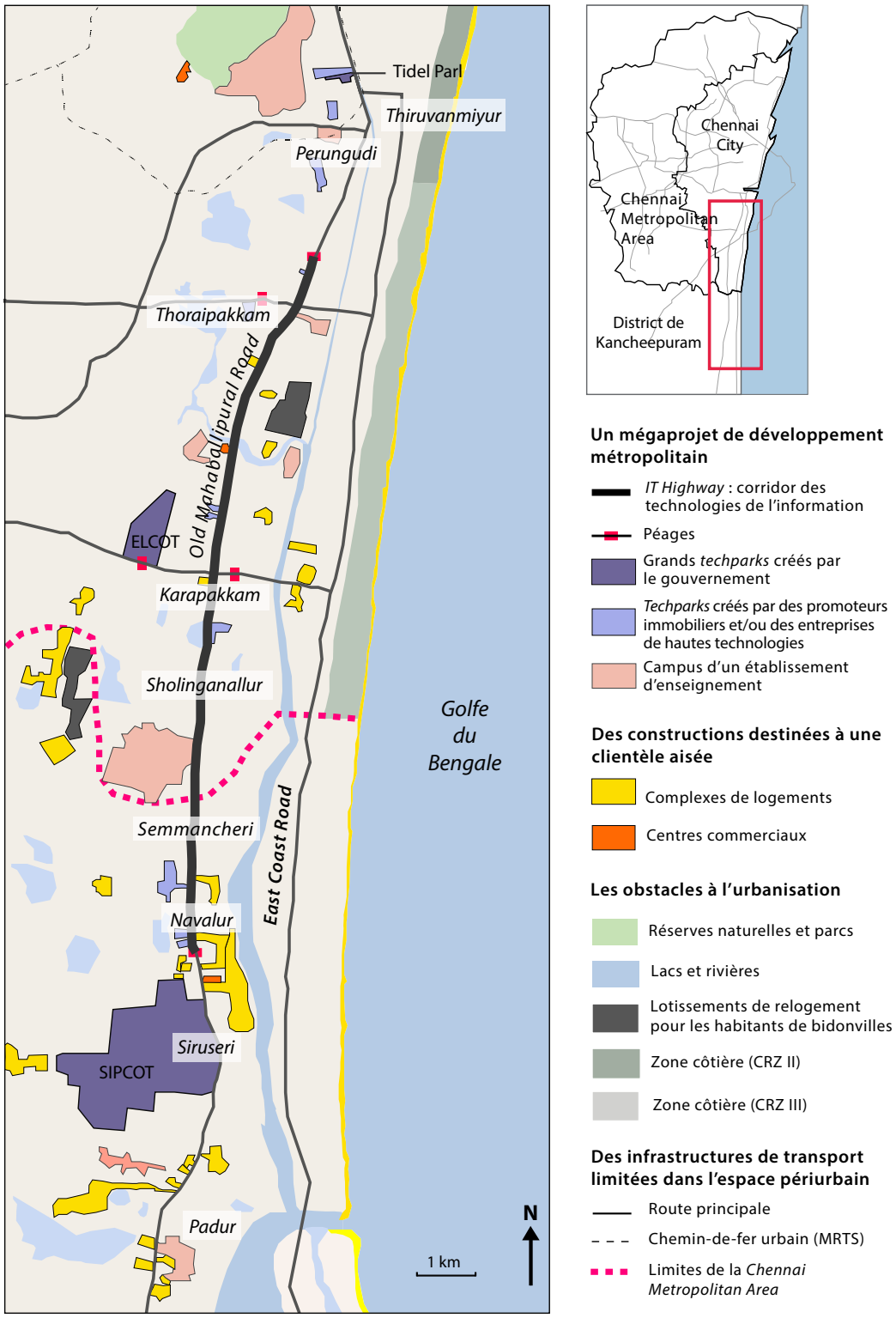


Source : Image satellite Google map 2014 ; sites web des promoteurs immobiliers, données recueillies entre 2010 et 2013 ; Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator.

Une première polarité de ce type a émergé dans la région de Bangalore autour du grand campus d'Electronics City, crée à la fin des années 1980 à 25 km au sud-est du centre-ville. Puis, au début des années 2000, une seconde polarité émerge à Whitefield, à plus de 15 km à l'est (en direction de Chennai). Quelques années plus tard, les promoteurs ont commencé à développer des projets résidentiels et commerciaux le long d'Outer ring road, une route qui relie les deux pôles entre eux. Les promoteurs cherchent actuellement à investir vers le nord, le long de la route qui mène à l'aéroport international. Les points chauds de l'activité de construction se situent donc dans les pourtours péricentraux et périurbains de l'agglomération. Selon un rapport de la Deutsche Bank Research publié en 2006, à Bangalore, plus de 50 % des nouvelles constructions sont développées dans les pôles secondaires non contigus au noyau central (*peripheral location*). Le *Central Business District* de Bangalore, qui correspond au centre colonial élargi, ne représenterait que 15 % des nouvelles constructions.

Dans la région urbaine de Chennai, les projets immobiliers sont fortement concentrés au sud de l'agglomération, entre l'Old Mahaballipuram road et l'East Coast Road (Carte 1.2). Quelques poches de développement immobilier apparaissent également à l'ouest, dans l'anticipation d'un projet de corridor entre Chennai et Bangalore, ainsi qu'au sud-ouest, le long de la National Highway 45 et à proximité immédiate de l'aéroport. Selon Sébastien Oliveau et Pushpa Arabindoo, qui se sont intéressés aux phases historiques de l'urbanisation à Chennai dans leurs travaux respectifs, l'espace urbain a commencé à s'étendre vers le sud dès le XIXème siècle (après une période d'expansion industrielle vers le nord), alors que les élites cherchent à se loger dans des quartiers moins arides tout en demeurant à proximité du fort Saint George [Oliveau, 2007], [Arabindoo, 2009]. L'étalement résidentiel vers le sud s'est poursuivit tout au long du XXème siècle, puis s'est renforcé après la libéralisation économique alors que l'automobile et les deux roues sont devenus des moyens de locomotion plus accessibles [*ibid*]. L'installation de *Tech Parks* d'initiative publique, puis la constitution d'un projet d'autoroute urbaine (l'*Information Technology Highway*, également surnommé le *IT corridor*), que nous évoquerons plus en détail dans la deuxième section de chapitre, annoncèrent alors le coup d'envoi du développement de grands projets de promoteurs.

Carte 1.2 – Le *IT corridor* de Chennai



Sources : Images satellites Google map 2014 ; enquête de terrain 2010-2013. Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator.

I.B.3 La verticalisation du bâti, une transformation paysagère induite par les opérations des promoteurs immobiliers

En outre, le rôle des promoteurs dans les transformations spatiales des grandes agglomérations se vérifie par leur capacité à introduire dans le paysage de nouvelles formes urbaines, plus hautes, qui contrastent radicalement avec le reste de l'environnement bâti [2]. Les rares données statistiques montrent que les promoteurs immobiliers privés sont actuellement les premiers producteurs d'immeubles de grande hauteur dans ces agglomérations. Ainsi, le Tableau 1.2 montre que 23 des 25 plus grands immeubles de Bangalore sont des projets de promoteurs immobiliers qui ont été édifiés au cours des 8 dernières années. Le plus haut de ces projets, Mantri Pinnacle, vient d'être terminé au sud de la ville, à proximité de Bannerghatta Road. Il s'agit d'une tour résidentielle de 46 étages, qui s'élève à 153 mètres.

Dans les quartiers centraux de Bangalore et de Chennai, cette tendance au développement vertical est plutôt limitée, et contraste avec le paysage du centre de Mumbai où les gratte-ciels sont nombreux et atteignent jusqu'à 250 m (selon les données fournies par Emporis). Les règles fixées par les autorités régionales d'urbanisme, et notamment les Coefficients d'Occupation des Sols (*Floor Space Index* ou FSI à Chennai, également appelé *Floor Area Ratio* ou FAR à Bangalore), expliquent ce décalage. Dans la capitale économique et financière de l'Inde, l'étalement urbain est limité par le site de presque-île, c'est pourquoi les autorités mumbaites en charge de l'aménagement ont fait le choix du développement en hauteur. À Chennai et à Bangalore, où l'étalement urbain ne rencontre pas les mêmes limites naturelles, les COS moyens demeurent relativement faibles à l'intérieur des limites métropolitaines, et en particulier dans les centres. D'autre part, on explique cette différence par la méfiance des ingénieurs, urbanistes et architectes indiens à l'égard des bâtiments de très grande hauteur, qui ont longtemps été considérés comme coûteux et dangereux, notamment dans les régions soumises au risque sismique [Kavilkar et Patil, 2014].

Il convient de ne pas négliger pour autant les pratiques d'« informalité urbaine » [Roy, 2005, Roy, 2009] : quelques règles, bien connues des promoteurs immobiliers, leur permettent de construire des étages supplémentaires. Les COS sont par exemple plus élevés pour les bâtiments destinés à accueillir des entreprises de services informatiques (*Bangalore Revised Master Plan 2015*). Cependant, ces exceptions doivent se conformer à une limite supérieure, fixée par l'autorité de l'aéroport et par l'autorité de la sécurité incendie.

2. Ceci contraste avec les autres filières de la construction et les types d'habitats qu'elles produisent (*flats*, *bungalows*, etc.), comme nous le verrons dans le chapitre 4.

Tableau 1.2 – Classement des 25 immeubles de plus grande hauteur à Bangalore et Chennai

	Bangalore			Chennai		
	Nom du projet	*Hauteur*	*Année*[3]	*Nom du projet*	*Hauteur*	*Année*[3]
1	Mantri Pinnacle	153 m	2015	Hiranandani - Bayview	134 m	2015
2	Hiranandani - Eden	129 m	2015	Hiranandani - Tiana	130 m	2015
3	Brigade Northstar World Trade Centre	128 m	2010	Hiranandani - Edina	115 m	2015
4	UB Tower	128 m	2008	TVH Ouranya Bay 1	111 m	2013
5	Brigade Exotica 1	120 m	2014	TVH Ouranya Bay 2	111 m	2013
6	UB Concord Tower	115 m	2008	TVH Ouranya Bay 3	111 m	2013
7	Salapuria Gold Summit A	112 m	2013	TVH Ouranya Bay 4	111 m	2013
8	Subbhas Chandra Bose Tower	106 m	1973	TVH Ouranya Bay 5	111 m	2013
9	Aqualila Heights 3	105 m	2012	TVH Ouranya Bay 6	111 m	2013
10	Aqualila Heights 2	105 m	2011	Hiranandani - Birchwood	104 m	2011
11	Aqualila Heights 1	105 m	2011	Hiranandani - Greenwood	104 m	2011
12	UB Canberra Tower	105 m	2008	Hiranandani - Seawood	104 m	2011
13	Commerzone	94 m	2012	Hiranandani - Brentwood	104 m	2011
14	Pimento	90 m	2014	Hiranandani - Oceanic	104 m	2011
15	Salapuria Gold Summit B	87 m	2013	Hiranandani - Pinewood	104 m	2013
16	Dan Hotel Whitefield	84 m	2015	RR Skyline 2	90 m	2009
17	Golden Grand Maple	80 m	2010	ETA Techno Park	82 m	2009
18	Salapuria Luxuria 1	80 m	2014	DLF Gardencity	74 m	2013
19	Visvesvarya Tower	80 m	1980	Olympia Opaline Garnet	74 m	2011
20	Bearys Lakeside Habitat Omega	78 m	2015	Olympia Opaline Amethyst	74 m	2011
21	Bearys Lakeside Habitat Alpha	78 m	2015	Olympia Opaline Aquamarine	74 m	2011
22	L&T South City B5	76 m	2012	Olympia Opaline Jasper	74 m	2011
23	L&T South City B1	75 m	2012	Olympia Opaline Amber	74 m	2011
24	Sobha Tulip Apartments	75 m	2007	Olympia Opaline Coral	74 m	2011
25	Marriott Hotel Whitefield	75 m	2014	Olympia Opaline Citrine	74 m	2011

Sources : base de données en ligne Emporis consulté le 6 janvier 2015 ; forum Skyscraper city consulté le 6 janvier 2017 ; Réal : Hortense Rouanet.

3. Année d'achèvement des travaux.

Les transgressions sont nombreuses, impliquant aussi bien de petits que de grands groupes de promotion immobilière. Dans bien des cas, des promoteurs construisent des étages supplémentaires et ne se soucient pas d'obtenir le certificat final d'achèvement des travaux et le certificat d'occupation, dans la mesure où ils ont déjà vendu les logements (entretien 12 *project manager*, entretien 64 CMDA). Mais, régulièrement, les municipalités menacent de raser l'ensemble des constructions illégales.

Si l'on compare nos deux terrains, la verticalisation du bâti est plus limitée à Chennai qu'à Bangalore. Dans ses limites métropolitaines, la ville ne compte que 181 bâtiments de plus de 15 m de hauteur, contre 442 à Bangalore et 2888 à Mumbai. Le Tableau 1.2 montre également ce décallage, qui tient à deux explications : d'une part, l'installation d'un radar de détection des cyclones en 2007 a entraîné une limitation stricte des nouvelles constructions qui ne doivent pas dépasser 60 m de hauteur dans un rayon de 1 km autour du port, soit dans une partie importante du centre-ville ; d'autre part, les développements immobiliers le long de la côte sont très limités pour des raisons de protection de l'environnement. En effet, sur une bande de terre appelée « zone littorale » *Coastal Regulation Zone* (Carte 1.2), les nouvelles constructions ne doivent pas dépasser 15 m [4].

Ces règles ne sont pas applicables en dehors du périmètre de compétence du CMDA, l'agence parapublique en charge de l'aménagement. On remarque d'ailleurs que les bâtiments de grande hauteur à Chennai sont pour l'essentiel des tours de grands projets résidentiels, toutes localisées dans la partie sud de la région urbaine et au-delà des limites de la *Chennai Metropolitan Area* (par exemple, Hiranadani Upscale, TVH Ouranya Bay, DLF Garden City, Olympia Opaline). La photographie en page suivante (Photographie 1.1) présente l'une des neufs tours de grande hauteur que comptent le projet Hiranandani Upscale, actuellement construit par le promoteur Hiranandani. Elle comprend 42 étages et mesure 134 m de hauteur. C'est actuellement le plus haut bâtiment dans la région de Chennai.

4. La zone littorale est une bande de terre qui s'étire sur 500 m de large depuis la mer et sur 55 km du nord au sud. Comprise dans les limites métropolitaines, elle traverse, au nord, des quartiers d'urbanisation ancienne et, sur plusieurs dizaines de kilomètres au sud, des franges périurbaines où de vastes demeures en bord-de-mer ont été érigées non loin des huttes de pêcheurs. Les normes de construction qui s'appliquent exceptionnellement dans la zone littorale visent à empêcher la densification et la construction de bâtiments de grande hauteur. Ces mesures répondent à la préservation de milieux naturels fragiles (mangroves, *backwaters*, plages et criques), et par conséquent, à la protection des populations dont la subsistance dépend de ces espaces.

Photographie 1.1 – La tour Bay View en construction dans le projet Hiranandani Upscale à Egattur

Source : Hortense Rouanet 2015.

II L'essor des projets de promoteurs dans les espaces périurbains de Bangalore et Chennai

Ainsi, à mesure que les espaces ruraux sont rattrapés par les taches urbaines, nous assistons à un processus de périurbanisation, qui se caractérise par la formation de pôles et de corridors périrubains, et que l'on ne peut comprendre sans observer le pas de deux entre promoteurs privés et aménageurs publics (A). Si les politiques d'aménagement peuvent constituer une opportunité pour des opérateurs privés de capitaliser sur l'appréciation foncière associée à l'intervention des autorités publiques, dans bien des cas, les promoteurs conservent une forte part d'autonomie. Ceux-ci sont actifs bien au-delà des périmètres d'ac-

tion publique, contribuant à prolonger la dynamique de périurbanisation. Ils parviennent également à développer par anticipation des espaces envisagés pour les projets d'aménagement des acteurs publics. Dans ce cas, l'action des promoteurs a pour effet de neutraliser ces politiques de développement ou, à tout le moins, de les façonner à leur image, ce qui a des conséquences sociales et fonctionnelles (B) mais également environnementales (C).

II.A Des pôles et des corridors périurbains

La notion de périurbain en Inde est récente : on en est longtemps resté à l'idée de front d'urbanisation ou de frange périurbaine (*rural-urban fringe*) [Landy, 2002] [p.198]. Véronique Dupont souligne en 2005 le lien entre métropolisation et périurbanisation, deux processus engendrant des espaces à la fois « hétérogènes » (*mixed*) et « disputés » (*disputed*) [Dupont, 2005]. C'est la géographe indienne Pushpa Arabindoo qui souligne leur « mise en ordre spatial » (*spatial reordering*) par les autorités planificatrices (bien souvent organes des Etats régionaux), et qui d'après elle ouvre ainsi la voie « au secteur immobilier et aux élites » [Arabindoo, 2009] [p.886]. Cette planification passe par la création de pôles et de corridors qui relèvent d'un vocabulaire d'aménagement du territoire ancien en Inde, réinventé à partir des années 1990-2000 [Marius-Gnanou, 2010].

II.A.1 Les pôles périurbains de formation récente : les promoteurs immobiliers suivent les aménageurs publics

La Carte 1.1 établie à partir de notre base de projets immobiliers géolocalisés dans la région de Bangalore, montre que les projets de promoteurs se concentrent dans un petit nombre de lieux : soit dans le centre historique, soit autour de pôles périurbains (Whitefield, Electronics City, Hebbal), soit le long de grandes artères radiales qui relient ces pôles entre eux.

Ces points chauds du développement immobilier ne doivent rien au hasard. Certaines de ces zones ont été ciblées et aménagées par des acteurs publics, notamment les agences parapubliques en charge du développement industriel et du développement des hautes technologies. Whitefield constitue un bon exemple de ce processus qui connaît plusieurs étapes (Figure 1.3) : dans un premier temps, l'Etat régional a décidé de l'aménagement d'un grand *Tech Park*, c'est-à-dire d'un parc fermé réservé aux activités des technologies de l'information, avant que dans un deuxième temps, les promoteurs immobiliers se précipentent sur les terrains agricoles et les friches industrielles dans l'immédiate proxi-

mité du parc, développant ainsi des centres commerciaux, des logements et d'autres *Tech Parks* privés. Notre observation rejoint donc celle de Solomon Benjamin qui, observant les transformations survenues à Bangalore dans les années 2000, écrit que « Les promoteurs tendent à constituer des « réserves foncières » dans des zones où ils espèrent que le développement des technologies de l'information apportera une plus-value aux terrains » [Benjamin, 2008b].

A Whitefield, qui n'était dans les années 1980 qu'une bourgade agricole isolée, le Karnataka Industrial Areas Development Board (KIADB) [5] fut le premier aménageur urbain avec la constitution de l'Export Promotion Industrial Park (EPIP Zone) en 1994, une zone de 270 ha destinée à accueillir des activités des technologies de l'information tournées vers les exportations [6], puis de l'International Tech Park limited (ITPL), qui a ouvert ses portes en 1998 (Carte 1.3). Ce parc tertiaire, localisé dans l'EPIP zone, est issu d'un Partenariat Public-Privé (PPP) entre le Karnataka Industrial Area Development Board (KIADB) qui apporte le foncier, le groupe Tata qui apporte une partie des financements, et Ascendas, un grand groupe immobilier de Singapour qui coordonne la construction du projet en se finançant sur les marchés financiers [7] [8] [9].

Les promoteurs immobiliers ont commencé à bâtir à Whitefield moins d'un an après le lancement du *Tech Park* (Figure 1.3), traduisant ainsi leur capacité à suivre, voire anticiper les projets d'aménagement publics. C'est là qu'en 1999, Adarsh lance Palm Meadows (terminé en 2004), la première *gated community* comptant plus de 20 maisons à Bangalore

5. Le KIADB est une agence parapublique créée en 1966 par l'Etat du Karnataka dans le but de faciliter le développement industriel et l'implantation d'entreprises. L'agence procède à des acquisitions foncières (ce qui implique des expropriations), puis elle subdivise des parcelles qu'elle viabilise et loue à des entreprises publiques et privées. Depuis sa création, le KIADB revendique le développement de près de 23 000 ha de foncier au Karnataka.

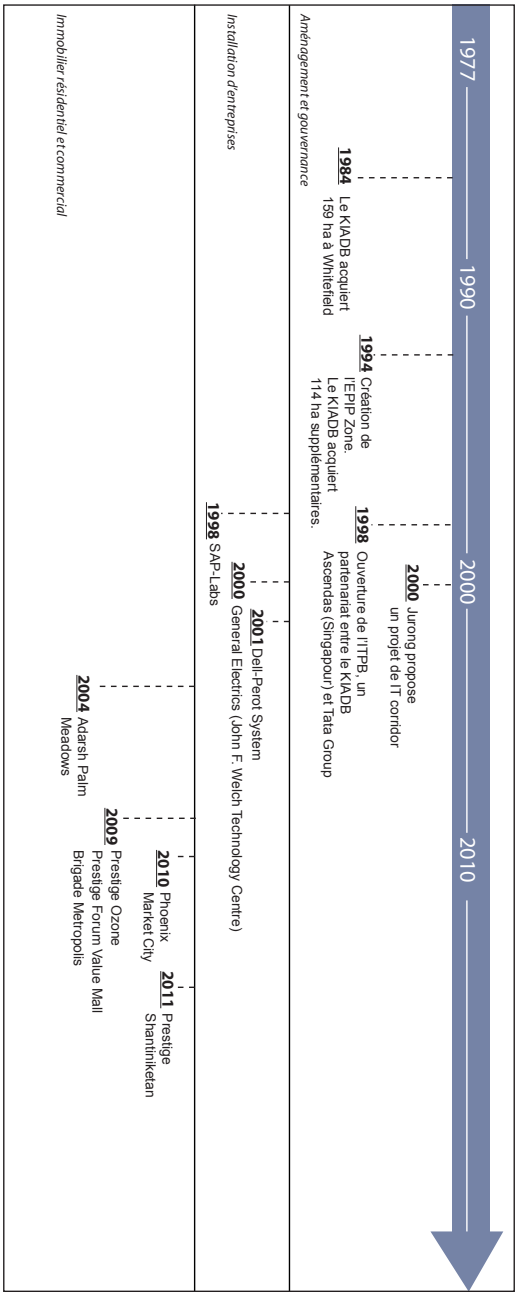
6. La création de cette zone entre dans le cadre de la politique pan-indienne des *Export Processing Zones*, les zones franches de première génération [Grasset et Landy, 2007, Kennedy, 2014]. Par ailleurs, la création de l'EPIP zone témoigne d'une évolution majeure des années 1990, puisque les Etats régionaux assument désormais le rôle de promoteurs des zones franches.

7. Ascendas est un groupe qui développe des projets immobiliers en Asie et qui gère, pour compte de tiers, des potefeuilles d'actifs (c'est-à-dire d'immeubles) qu'elle introduit sur les marchés financiers. Par exemple, l'ITPL participe au patrimoine d'une société de type *Real Estate Investment Trust* cotée à la bourse de Singapour (site web de cette société Ascendas India Trust, consulté le 25 septembre 2016). Après l'ITPL de Bangalore, Ascendas a développé d'autres grands *Tech Parks* en Inde, notamment à Chennai et Hyderabad.

8. Le groupe Ascendas a racheté les parts du groupe Tata dans le *Tech Park*, et il possède actuellement 92,8% des parts, alors que le KIADB est très minoritaire avec seulement 7,2% des parts.

9. De ce point de vue, l'ITPL constitue l'une des premières historiques en Inde du sud de ce qui s'est développé après 2005, à savoir l'immixtion de la finance de marché dans la production immobilière (voir le chapitre 3).

Figure 1.3 – Flèche chronologique : le développement de Whitefield



Sources : [Heitzman, 2004] ; [Nair, 2005] ; enquête de terrain 2010-2013. Réal : Hortense Rouanet.

[Varrel, 2010]. Les opérations immobilières se multipliant rapidement, le paysage qui en résulte aujourd'hui est celui d'une « ville de projets de promoteurs », marquée par des des complexes immobiliers de taille moyenne, de tours et de formes cubiques. La Carte 1.3

et la Photographie 1.2 (a.), qui présente le paysage non loin de l'ITPL, attestent bien de ce bourgeonnement de projets immobiliers de toute sorte (des logements, des bureaux et un hôtel) construits sur les vestiges d'un paysage agricole encore récent. Quelques vergers sont encore présents, mais certains ont déjà été partiellement défrichés et achetés par des promoteurs immobiliers (cf. les mentions de réserves foncières de promoteurs, que nous avons pu renseigner auprès des promoteurs concernés).

En somme, si l'impulsion a pu être donnée par une opération d'aménagement de 270 ha des agences parapubliques de l'Etat du Karnataka et mise en oeuvre, pour son bâtiment emblématique (l'ITPL), par un PPP dominé par un groupe immobilier singapouréen, l'urbanisation massive qui s'en est suivie sur une zone de preque 6000 ha [10], a reposé sur l'investissement de promoteurs immobiliers privés ayant constitué des réserves foncières (*land banks*) à plusieurs kilomètres à la ronde. Cette saisie massive du foncier par les promoteurs a d'ailleurs dépassé de très loin le projet des agences étatiques qui a été alors mis en défaut en raison du manque cruel d'infrastructures nécessaires à soutenir l'essor d'une quasi-ville nouvelle de plus de 100 000 habitants et d'autant d'employés : les routes d'accès se sont bientôt retrouvées saturées et les services urbains de base (eau, électricité, assainissement) sont restés trop limités. Au point que les projets de promoteurs mettent en avant les solutions autonomes qu'ils déploient (tels que les générateurs électriques autonomes et les stations d'épuration) dans leur argumentaire commercial.

10. Ce qui correspond à la zone que nous avons cartographiée (Carte 1.3).

Carte 1.3 – Whitefield, une banlieue technopolitaine dans la région de Bangalore

Source : Image satellite Google map (2014) ; enquête de terrain 2010-2013. Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator.

Photographie 1.2 – Les paysages du périurbain autour de Bangalore et Chennai

a. Whitefield, vu depuis le complexe Prestige Shantiniketan (Bangalore, mars 2010).

b. La zone du *IT corridor* à Karapakkam, vue depuis le complexe Prestige Cyber Towers (Chennai, juillet 2015).

Source : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator

II.A.2 Les corridors des technologies de l'information, nouvelles lignes de force des régions urbaines sud-indiennes

Preuve de l'emballement immobilier que suscite les grands projets portés par les acteurs publics dans certains espaces périrubains, les terrains sont parfois achetés et développés alors même que le projet d'aménagement est au stade de la planification. C'est le cas du méga-projet de corridor des technologies de l'information (*IT corridor*) à Bangalore, qui a finalement avorté dans sa forme planifiée, mais n'en a pas moins donné lieu à une urbanisation de grande ampleur en raison de l'activisme des promoteurs.

Le premier projet avait été commandé en 2001 par l'agence parapublique d'aménagement de Bangalore (*Bangalore Development Autority* - BDA) à Jurong Town Consultants, un bureau d'études sous la tutelle de l'État de Singapour [Heitzman, 2004] [p.206-207] ; [Nair, 2005] [p.340-344] ; [Lefevre, 2009]. Jurong proposait de développer une bande qui relierait Whitefield à Electronics city, formant un arc de cercle de 25 km dans le quart sud-est de l'agglomération. Le corridor devait principalement accueillir des entreprises (20 % de la superficie) et des logements destinés aux catégories aisées (40 % de la superficie, la totalité des unités permettant d'accueillir un million d'habitants). Dans le même temps, le bureau d'études français SCE-CREOCEAN, mandaté par le BDA pour la formulation du plan directeur de Bangalore de 2005, proposait un projet concurrent de corridor des technologies de l'information qui relierait un ensemble de centralités secondaires dans le sud-est de l'aire urbaine [11].

Les deux projets ont finalement été fusionnés par le BDA en 2006, à travers le projet plus modeste appelé « Hi Tech City » (allant de l'Outer Ring road à Hosur road). Or, 5 années s'étaient déjà écoulées depuis la commande du premier projet, et les promoteurs immobiliers avaient entre temps mis la main sur près de 32 % du foncier qui avait été identifié par les bureaux d'études pour le projet. L'agence de développement industriel de l'Etat, le KIADB, ne put donc procéder aux acquisitions foncières et le projet fut abandonné par le gouvernement régional (Business Standard, 11 avril 2006) [12].

Cet exemple illustre les « blocages » rencontrés par les pouvoirs publics, notamment régionaux, en matière de mise en oeuvre de grands projets d'aménagement. Si la littérature exis-

11. SCE-CROCEAN formule également une série de propositions qui concernent la valorisation de l'héritage précolonial dans le centre, le développement d'un centre d'affaire dans le quartier de MG Road, et la préservation de la ceinture autour de Bangalore [Lefevre, 2009][p.40].

12. Il convient de noter de surcroît, qu'avec l'arrivée au pouvoir d'une coalition politique pro-rurale, il est apparu moins important de développer un projet de *IT corridor* qui favoriserait la concentration de richesses dans la métropole bangaloréenne de façon trop ostentible.

tante a d'ores et déjà pointé la résistance de coalitions associant des populations rurales ou urbaines (tels que les habitants de *slums*), des personnels administratifs locaux et des élus en quête de réserves électorales (*vote bank politics*) [Benjamin, 2008a, Roy et Ong, 2011] contre l'essor de grands projets de « modernisation » urbaine, il convient également d'interroger le rôle ambivalent des promoteurs privés. Loin de toujours soutenir la mise en oeuvre des grandes opérations urbaines visées par les gouvernments régionaux, ils peuvent également les anticiper et les détourner par leur capacité à mobiliser le foncier et à obtenir les autorisations règlementaires nécessaires.

À Chennai, l'État régional est parvenu à conduire un mégaprojet de *IT highway* (surnommé *IT corridor*) jusqu'à son terme [Kennedy *et al.*, 2014, Varrel, 2011]. À la différence du projet bangaloréen de disctrict spécialisé, le *IT corridor* de Chennai est un projet plus modeste d'autoroute urbaine qui relie les trois IT *Parks* promus par différentes agences dépendantes de l'Etat régional : du nord au sud, TIDEL Park (qui a ouvert ses portes en 2000-2002), ELCOT park à Shollinganallur (ouvert en 2007) et SIPCOT park à Siruseri (ouvert en 2005) (ces projets sont localisés sur la Carte 1.2). Entre 2005 et 2008, la route (Old Mahapallipuram Road) a été goudronnée, élargie et des trottoirs sont installés sur 4 kilomètres [Varrel, 2011]. En 2011, la route est étendue sur 17 km au sud, et des péages ont été installés aux extrémités nord et sud (Carte 1.2). Les promoteurs immobiliers locaux y ont vu une occasion de faire du profit : les acquisitions foncières ont commencé au début des années 2000, afin de construire des parcs privés destinés à accueillir des entreprises de services informatiques et des projets de logements dont les plus grands sont localisés au sud, au-delà des limites métropolitaines, ce que nous indique la Carte 1.2 réalisée à partir d'une image satellite récente.

La Photographie 1.2 (b.) présente le paysage de Karapakkam, un village périurbain situé en plein milieu du *IT corridor* de Chennai et dans les limites de la zone sous l'égide du CMDA. Cet espace est composé de projets immobiliers de grande hauteur, vraissemblablement récents (principalement de l'immobilier d'entreprise et quelques projets de logements destinés aux classes moyennes supérieures) qui s'intercalent le long de la route. La photographie est d'ailleurs prise depuis le toît d'un complexe de bureaux développé par l'un des principaux promoteurs de Bangalore (Prestige Cyber Towers). On remarque aussi plusieurs grands chantiers (au premier plan et au deuxième plan à gauche). De ces premiers éléments, on peut donc tirer deux conclusions : d'une part, les autorités publiques opèrent un rôle majeur en pointant - ou plutôt en confortant - les directions de l'urbanisation ; d'autre part, les grands promoteurs immobiliers dont on a identifié les projets (Marg, Vishranti, Prestige), ont la capacité d'obtenir des opportunités foncières très avantageuses, pusiqu'ils développent des projets sur de grands terrains, le long d'un corridor de développement.

Mais le paysage révèle également les éléments du tissu périurbain préexistant. Sur la droite, on identifie un temple (*Gangai Amman Koil*) et des petits immeubles colorés (indiqués « *flats* »), qui associent des commerces au rez-de-chaussée et quelques logements dans les étages. Comme on le verra dans le chapitre 2, ce type de construction repose sur de l'autopromotion de petits propriétaires, parfois organisés en sociétés coopératives. Les *flats* sont, encore à l'heure actuelle, réalisés par des entrepreneurs du bâtiment et des *builders* locaux. Cette photographie éclaire donc également la concurrence foncière entre différentes filières de production du logement.

II.B Les projets immobiliers dans les paysages périurbains : fragmentation et spécialisation socio-fonctionnelle

II.B.1 Les *gated communties* et leur clientèle

Observons maintenant ces projets à une échelle plus fine. Les projets de promoteurs ont pour caractéristique principale d'être des complexes d'immeubles enclos, c'est-à-dire physiquement délimités par un mur d'enceinte, et dont l'accès est contrôlé par des gardiens. Leur fonction est clairement identifiable depuis l'extérieur : résidentielle lorsqu'il s'agit de tours d'appartements (*apartments*) et de maisons individuelles (*villas*), ou non-résidentielle tertiaire (*commercial*) lorsqu'il s'agit de bureaux, d'hôtels ou de centres commerciaux. Les complexes résidentiels enclos sont génériquement qualifiés de « *gated communities* » par les promoteurs immobiliers, terme qui correspond peu ou prou à la définition qui est retenue par la littérature académique :

> « (...) des quartiers résidentiels dont l'accès est contrôlé, et dans lesquels l'espace public est privatisé. Leurs infrastructures de sécurité, généralement des murs, des grilles et une entrée gardée, protègent contre l'accès des non-résidents. Il peut s'agir de nouveaux quartiers ou de zones plus anciennes qui se sont clôturées, et qui sont localisés dans les zone urbaines et périurbaines, dans les zones les plus riches comme les plus pauvres (Blakely et Snyder 1997, cité par [Le Goix, 2001] ».

L'explosion des *gated communities* en Inde au cours des années 2000 a été largement commentée par les sociologues, urbanistes et architectes [King, 2005, Waldrop, 2004, Falzon, 2004, Milbert, 2008, Varrel, 2010]. La littérature académique « indienne » perçoit les deux modalités annoncées dans la définition : premièrement, la fortification de quartiers anciens :

Anne Waldrop explique que le sentiment d'une insécurité croissante (à la suite de violents faits divers) pousse les élites de New Delhi (hindous de hautes castes) à installer des portes à l'entrée des rues qu'ils occupent [Waldrop, 2004] ; deuxièmement, le développement de projets immobiliers nouveaux : Anthony King évoque un « *villa phenomenon* » en Inde, c'est-à-dire l'apparition de complexes immobiliers fermés, construits comme un tout par un promoteur immobilier, alors que Mark-Anthony Falzon fait la même constation à Mumbai [Falzon, 2004, King, 2005].

Isabelle Milbert remarque que la multiplication des *gated communities* au cours des années 2000 s'inscrit dans un processus global de fragmentation de l'espace urbain :

> « L'essentiel des constructions nouvelles en Inde aujourd'hui se fait derrière des murs : qu'il s'agisse des « Zones Economiques Spéciales » (SEZ), de quartiers neufs (« *townships* »), de zones industrielles, de campus, de zones de sécurité militaire, des enclaves médicales, des zones touristiques (...) ».[Milbert, 2008]

I. Milbert remarque cependant que la fermeture des quartiers indiens n'est pas un processus nouveau : ils se pratiquait déjà pour des espaces de taille et de composition socio-économique très variables : rues résidentielles, grands campus universitaires, *townships* de logements sociaux. Les séparations ne font donc que matérialiser plus visiblement la fragmentation des classes sociales.

En outre, Aurélie Varrel, qui analyse l'introduction de ce type de développement urbanistique à Bangalore, rappelle qu'il est lié à la circulation transnationale de modèles urbanistiques et architecturaux [Varrel, 2010]. Les plans de construction de la première génération de *gated communities* (complexes d'appartements ou *condominums*) sont copiés sur des plans d'immeubles construits à Singapour : il s'agit de groupes d'immeubles édifiés autour d'une esplanade centrale, comprenant quelques aménités collectives sommaires telles que des machines à laver ou un garage intégré [13]. Nous retrouvons ici l'incarnation d'un élément qui traverse plusieurs chapitres de la thèse et qui fait écho aux travaux sur l'urbanisation asiatique : les *gated communities* en Inde reposent sur des processus de circulation de « modèles » et d'interréférencements entre grandes villes, notamment d'Asie, qui accompagnent la métropolisation et les pratiques de « mise en monde » (*worlding cities*) qui y participent [Roy et Ong, 2011].

Le complexe Prestige Ozone est emblématique des *gated communities* de « *villas* » (mai-

13. Les premiers promoteurs à lancer ces produits sont mumbaïtes, mais ce sont des semi-échecs à la fin des années 1980, comme on l'expliquera dans le chapitre suivant.

Photographie 1.3 – A l'intérieur de Prestige Ozone, un lotissement de luxe à Whitefield

Source : Hortense Rouanet 2012.

sons individuelles spacieuses) qui se sont multipliées à Bangalore dans la deuxième moitié des années 2000. Le lotissement est situé dans le sud-est de Whitefield, en retrait d'une grande artère (Carte 1.3). Il jouxte de vastes terrains agricoles (dont certains sont en friche, comme le montre la photographie en annexe), un couvent carmélite, ainsi qu'un grand centre commercial développé par le même promoteur, Prestige Group. En outre, le lottissement est assez grand. Il s'étend sur un terrain de 19 ha et compte 281 maisons qui sont construites sur quatre modèles (de 190 à 370 m^2, soit de 2 à 4 chambres). Le style extérieur des maisons (arcs, colonnes, pergolas, tuiles) et leur couleur évoquent à

dessein à la fois les pays méditerranéens et la Californie du Sud (Photographie 1.3, photos a. et d.). Le pavillon collectif (*clubhouse*) est construit dans le même style, rappelant un clocher d'église hispanique (Photographie 1.3, photo b). Notre observation de ce projet est confortée par celles d'Elizabeth Chacko et de Paul Vargese, qui écrivent que :

> « La plupart des enclaves de Bangalore présentent des styles éclectiques qui intègrent les éléments d'une architecture internationale et de paysages européens et américains idéalisés » [Chacko et Varghese, 2009].

Prestige Ozone est délimité par un mur d'enceinte de grande hauteur (Photographie 1.3, photo d.), de telle sorte qu'il est impossible d'y pénétrer, à moins de se présenter à l'unique portail d'entrée. Près de ce portail, deux gardiens notent scrupuleusement les plaques d'immatriculation des visiteurs, puis passent un miroir d'inspection sous chaque véhicule entrant. Les piétons ne peuvent pas s'introduire facilement : il leur faut écrire leur nom sur un cahier, et celui du résident qu'ils sont venus rencontrer et qui aura préalablement averti de leur visite. Le projet est donc fermé et surveillé pour garantir le sentiment de sécurité des résidents, et empêcher à d'éventuels voleurs ou rodeurs de pénétrer dans les foyers.

À l'intérieur du complexe, des panneaux avertissent des règles exceptionnelles qui s'appliquent à Prestige Ozone : les usagers sont priés de circuler à moins de 15 km/h, sous peine de devoir s'acquitter d'une amende de 500 roupies, une somme plutôt conséquente même pour les salairés des grandes entreprises voisines (Photographie 1.3, photo c.). De telles mesures sont généralement votées par les associations de propriétaires afin de garantir la sérénité des résidents et de leurs enfants.

Ces derniers sont d'ailleurs assez nombreux à déambuler entre les maisons, les terrains de jeux et la piscine du pavillon collectif. En effet, en accédant à la propriété dans une *gated community*, les résidents peuvent profiter d'un ensemble d'aménités qui leur sont exclusivement réservées : piscines, cours de tennis, piste de *jogging*, salle de cinéma, etc. La maintenance de ces aménités est à la charge des propriétaires, au prorata de la taille de leur parcelle [*ibid*].

S'il ne nous a pas été possible de poursuivre notre observation à l'intérieur des villas de ce projet en particulier, nous avons pu visiter les villas témoins d'un autre projet réalisé par le même promoteur. Ainsi, chaque villa de Prestige Golfshire comprenait toutes les aménités attendues pour un logement de luxe, notamment une salle de gym, un sauna, une piscine individuelle (en plus de la grande piscine du pavillon collectif), plusieurs places de

parking et une ingénierie domotique de pointe.

Tout ceci a un coût. Au lancement des ventes, les *villas* de Prestige Ozone ont été mises sur le marché au prix de 3,51 à 6,9 *crores* (450 000 à 900 000 euros) selon leur taille (entretien 12 *project manager*). Qui, en Inde, peut se permettre un tel achat ? Un responsable des ventes, que j'interrogeais à ce propos, expliqua que la plupart des propriétaires de Prestige Ozone sont de très riches particuliers indiens (« *High Networth Individuals* »), rentiers ou patrons d'entreprises, ainsi que des multinationales de l'informatique qui ont acheté quelques *villas* pour loger leurs cadres expatriés (*ibid*).

Mais, selon cette source, la clientèle de Prestige Ozone est une niche, peu représentative du marché dans son ensemble :

> « Prestige Ozone est un projet résidentiel très haut-de-gamme. La clientèle est fortunée et paie comptant, sans contracter d'emprunt bancaire. Pour les projets moins onéreux, par exemple les appartements ou les maisons semi-mitoyennes, la clientèle est moins fortunée, mais plus diversifiée : il y a des développeurs en informatique, des cadres de centres d'appels, des gens qui gagnent plutôt bien leur vie (...) enfin, qui sont capables de mettre au moins 90 *lakhs* dans un trois pièces (environ 120 000 euros). Il y a des NRIs [a] qui projettent de revenir en Inde (...). Je vois aussi beaucoup de ménages qui souhaitent réaliser un investissement locatif. À Whitefield, il y a les grands *IT Parks*, alors ils savent qu'ils trouveront toujours des locataires (...) Ils se disent qu'il faut acheter dès maintenant. » [*ibid*]
>
> *a.* La proportion des indiens non-résidents au sein de la clientèle est difficile à évaluer, comme le remarque Aurélie Varel [Varrel, 2014]. Un seul promoteur immobilier présente, dans son rapport d'activité, la part de sa clientèle NRI : 25 % des acheteurs, soit une très forte proportion.

Ces propos confirment mes observations personnelles, menées sur le terrain à l'occasion de foires immobilières et de visites de projets immobiliers. Les discussions informelles engagées avec des résidents de Adarsh Vista et Brigade Gateway – principalement des femmes au foyer et des retraités, présents pendant les journées de semaine - laissent entendre que les familles qui occupent ce type de logements sont anglophones, que leurs membres ont poursuivi des études supérieures et qu'ils travaillent à proximité, dans des entreprises de technologies de l'information. Dans les projets de villas, on croise parfois quelques occidentaux. Cammie, qui vit à Adarsh Vista avec son époux, est une femme au foyer de nationalité américaine. Elle explique ainsi son arrivée dans le projet immobilier :

> « Nous sommes arrivés il y a plus de trois ans à Bangalore. Nous avons d'abord vécu à Dallas, d'où je suis originaire, puis quelques années au Canada. J'ai suivi mon époux qui travaille pour Texas Instruments et qui est d'origine indienne (...) Nous avons acheté la maison, car nous pensons nous installer durablement en Inde. (. . .) Je me sens bien ici, ça ressemble complètement à la maison où j'ai grandi. Et comme c'est un complexe fermé, j'ai pu connaître mes voisins rapidement, notamment en assistant aux réunions de l'association des résidents. ».

Sans pour autant chercher ici à proposer une étude poussée des profils socioéconomiques des résidents, on peut conclure que les populations qui s'installent dans ces complexes résidentiels appartiennent à la classe moyenne supérieure. Les nouveaux-venus, en choisissant d'habiter ces espaces enclos, se mélangent peu aux populations pauvres qui préexistaient dans ces espaces ruraux, en dehors des quelques personnes employées à leur service (chauffeurs, femmes de ménages, jardiniers, etc.) (conversations informelles n°7, 8 et 10 réalisées dans deux *gated communties*). De cette manière, l'essor de logements de luxe enclos a contribué de façon significative à la fragmentation sociale à Whitefield.

II.B.2 Les grands projets immobiliers autonomes : des morceaux de villes, sortis de terre en quelques années

Les espaces périurbains évoluent de par la présence d'une myriade de projets immobiliers moyens qui se juxtaposent dans le paysage, mais aussi en raison de l'apparition de « grands projets immobiliers autonomes » sortes de mini-villes privées qui assemblent plusieurs fonctions (logements, commerces, bureaux, hôtels). Construits sur plusieurs dizaines d'hectares, ces grands projets (appelés aussi des « *townships* intégrés »[14]) combinent des milliers de logements, des bureaux, des hôtels et des centres commerciaux.

Au nord de Bangalore, on trouve l'un de ces grands projets immobiliers périurbains : le Manyatta Business Park, construit par le promoteur bangaloréen Embassy entre 2008 et 2015 (Carte 1.4). Le projet est situé à proximité du périphérique de Bangalore (Outer Ring Road) et de l'autoroute radiale qui relie le centre-ville au nouvel aéroport (Bellary road). La première phase du projet est un ensemble planifié de bureaux, sur le modèle des *Office Parks* qui sont apparus dans les banlieues nord-américaines dans les années 1960 :

14. Le terme « *integrated township* » est utilisé, dans le langage commun, pour décrire ce type de développement. Je lui préfère le terme de « projet immobilier autonome » car, dans le contexte indien, les « *townships* » renvoient aux développements immobiliers enclavés, réalisés dans les villes indiennes par les États afin d'accueillir les travailleurs du secteur public.

des immeubles d'acier et de verre, très massifs, s'intercalent au milieu de pelouses verdoyantes. La zone mesure 300 acres (120 ha), et est classée *Special Economic Zone*[15] pour les entreprises du secteur des technologies de l'information. IBM, Nokia, Philips, Capgemini, Accenture comptent parmi les principaux locataires du parc. Le projet comporte une seconde phase de 124 acres (50 ha), qui est constituée de parcelles viabilisées pour la construction de maisons individuelles (Carte 1.4).

La coordination des opérations de construction et de commercialisation fut menée par le promoteur immobilier pour son propre bénéfice, et pour celui des divers investisseurs financiers qui ont épaulé le promoteur du *Tech Park*[16]. Cependant, l'assemblage des terrains et la transformation des usages n'auraient pas été possibles sans la coopération de grands élus et de hauts fonctionnaires de l'administration régionale. En effet, plus de la moitié du foncier où se trouve le projet a été acquis par différentes agences parapubliques de niveau régional avant d'être transféré au promoteur immobilier. L'acquisition des terrains par l'Etat, puis leur transfert a été orchestré entre 2000 et 2008, tout au long des mandatures de deux gouvernements successifs, ce qui nous est rapporté par la presse et les blogs de mobilisation citoyenne (Bangalore Citizen Matters, 14 février 2013).

15. Les *Special Economic Zones* (SEZ) sont des zones franches aménagées, destinées à accueillir des activités d'exportation. Les entreprises sont localisées dans les SEZ bénéficient d'abattements fiscaux importants. Nous reviendrons sur les SEZ et leurs conditions de création dans le chapitre 3.

16. HDFC, l'un des principaux établissements de crédit immobilier en Inde, avait acheté 22% des parts de ce projet en 2006. Or, en 2012, la grande banque d'investissement américaine Blackstone est entrée en possession de 50% des parts de trois *Tech Parks* développés par Manyata (Manyata, Embassy Golf Links à Bangalore et Embassy Tech Zone à Pune). Cette opération financière de 200 millions de dollars a permis au promoteur de racheter les parts de HDFC dans le projet Manyata (The Economic Times, 18 octobre 2012). A l'heure actuelle, Embassy et Blackstone sont conjointement propriétaires des trois *Tech Parks*, et procèdent au rachat d'autres *Tech Parks* en Inde, vraissemblablement dans la perspective de les coter en suite en bourse sous forme de *Real Estate Investments Trust* (REIT) (voir le chapitre 3 pour l'explication de ce terme).

Carte 1.4 – Manyata Tech Park à Hebbal (Bangalore)

Source : Plan du complexe immobilier disponible sur le site web du promoteur Embassy India (fond de carte) ; enquête de terrain 2010 - 2013 ; Hortense Rouanet 2010 (photos) ; Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator.

Tout commença en 2000 lorsque Embassy présenta au gouvernement du Karnataka un projet d'*Information Technology Park* à proximité de Hebbal. Allèguant qu'il possédait déjà 190 acres (76 ha) dans cette zone, le promoteur immobilier formula une demande auprès du ministère du commerce et à l'industrie pour obtenir des terrains supplémentaires. Le *Karnataka Industrial Authority Developement Board* (KIADB), l'agence régionale en charge des acquisitions foncières pour l'installation d'industries, fut chargée d'acquérir 8 acres (3 ha) auprès des villageois. Le promoteur immobilier demanda alors au KIADB d'obtenir 100 acres supplémentaires (40 ha), qui serviraient au développement d'une phase résidentielle dans le projet. Le KIADB répondit favorablement à la demande du promoteur : 99 acres (40 ha) furent expropriés dans les villages de Rachenahalli et Nagavara, sans que le gouvernement régional n'ait été consulté [17].

Quelques années plus tard, le promoteur bénéficia à nouveau des largesses des représentants de l'Etat. Le *Bangalore Development Authority* (BDA) travaillait depuis 2003 sur la formation d'un futur site d'aménagement urbain dans la zone du *Tech Park*, l'Arkvathy layout, en lieu et place de 16 villages périurbains. Ce projet entrait en conflit avec celui du chef du gouvernement régional, le *Chief Minister* SM Krishna, qui souhaitait créer dans cette zone un parc de 130 acres (52 ha) destiné aux entreprises de biotechnologies. Le projet devait être une collaboration entre Embassy et le ministère des technologies de l'information et des biotechnologies. Le *Chief Minister* qui lui a succédé- Dharam Singh - aurait donc ordonné au BDA d'annuler la procédure en vue de l'acquisition des terres villageoises, laissant ainsi la voie ouverte aux investissements du promoteur.

II.C Les impacts environnementaux du développement immobilier dans les espaces périurbains

L'essor de projets immobiliers dans les espaces périurbains des grandes agglomérations indiennes a des conséquences environnementales qu'il convient de souligner, au même titre que les conséquences sociales et fonctionnelles. À Chennai comme à Bangalore, les développements immobiliers remplacent progressivement les espaces naturels et les espaces anthropisés préexistants, comme le montre la photographie ci-après (Photographie 1.4) qui présente un développement immobilier de grande hauteur construit en gagnant sur un lac. À Bangalore, la disparition des lacs naturels et des *tanks* [18] atteste des effets

17. Le KIADB, qui est dirigé par un fonctionnaire (*Commissioner*) nommé par le chef du gouvernement régional, est normalement chargé d'exécuter les acquisitions foncières ordonnées par le gouvernement mais n'a pas l'autorité de décider de ces acquisitions.

18. Les tanks sont des étangs-réservoirs, en partie ou complètement artificiels, qui permettent le stockage des eaux de pluie et des eaux de ruissellement [Varrel, 2008b]. Ils sont fréquents dans le sud de l'Inde et en

d'un développement immobilier prédateur de ressources. La ville comptait 261 lacs en 1961, et près de 80 au milieu des années 1980. Aujourd'hui, on en recense une vingtaine, dont la plupart sont pollués et partiellement asséchés [Sudhira *et al.*, 2007]. À l'origine, les lacs et les *tanks* ont une fonction centrale dans l'économie et la vie religieuse des sociétés villageoises. Comme le rappelle Aurélie Varrel, ils permettent le stockage de l'eau et l'irrigation de petites cultures maraîchères environnantes. De plus, ils participent à la subistance de familles modestes qui viennent y chercher des ressources (poissons, argile) et ils constituent des lieux importants d'un grand festival hindou local, la fête de *karaga* [Varrel, 2008b, Srinivas, 2001].

Des chercheurs locaux et des responsables d'ONG locales semblent être seuls à s'inquiéter des effets de cette urbanisation rapide sur l'environnement. « La ville est déjà morte » explique une étude réalisée par l'*Indian Institute of Sciences* de Bangalore (étude citée par First Post, 5 mai 2016) :

> « Ce qui était autrefois la Ville Jardin, ne peut plus prétendre à ce titre. C'est une jungle bétonnée, emplie de de poussière, qui étouffe sous les pots d'échappement. Les lacs ont disparu, les arbres ont été coupés pour faire de la place aux immeubles. La ville s'est étendue, sans vraiment être aménagée. Les routes sont mal entretenues et inadaptées. Le niveau des eaux souterraines descend, en raison d'un surexploitation. Et il n'y a pas de système de drainage digne de ce nom. »

Par ailleurs, le poème de Christa Moss sur Whiteflied (présenté en annexe) traduit, non sans un certain lyrisme, cette même impression d'urbanisation prédatrice. On remarque que l'auteure déplore ouvertement l'essor des projets immobiliers (dans le dernier paragraphe), qui auraient provoqué la destruction des espaces naturels et de l'« âme » de Whitefield.

A Chennai, le tableau n'est pas moins sombre car les promoteurs construisent illégalement sur des zones inondables qui sont aussi des écosystèmes fragiles (bord de mer, de lac, de rivière et marécages) [Coelho et Raman, 2013]. Les conséquences sont désastreuses pour les populations installées dans certains de ces projets ; ainsi, après de fortes pluies de

particulier dans la région de Bangalore où les cours d'eau naturels sont rares. Dans cette région, les *tanks* sont bien souvent à l'origine du développement d'un noyau villageois. En matière de toponymie, le suffixe kannadiga « *kere* » permet de distinguer un lac naturel d'un *tank*. Un exemple connu est le grand Vartur Kere au sud de Whitefield, tristement célèbre car ses eaux moussent sous l'effet des pollutions déversées.

moussons de novembre-décembre 2015, la zone du corridor des technologies de l'information (Old Mahaballipuram Road), où les grands projets immobiliers ont été construits au milieu de marais s'est retrouvée complètement inondée pendant plusieurs semaines. Sur la Photographie 1.2 (b.) qui présente le paysage de Karapakkam, on aperçoit au loin ces marais, à droite et à gauche de la route (mention du *Pallikaranai wetland*) .

Photographie 1.4 – Développement immobilier de grande hauteur surplombant le lac de Bellandur (Bangalore)

Source : [Sudhira *et al.*, 2007] [p.383].

III Promotion immobilière et renouvellement urbain dans les centres de Bangalore et de Chennai

Les quartiers centraux de Bangalore et de Chennai sont également concernés par de profondes mutations spatiales, sociales et fonctionnelles. Ici aussi, les promoteurs jouent un rôle important, notamment par leur capacité à tirer parti d'opportunités foncières qui relèvent tantôt du processus de destruction créatrice autour de friches industrielles (A), tantôt de la capture de la rente foncière, en lien avec les grands projets d'équipement, avec l'exemple d'une station de métro intégrée à un projet commercial et résidentiel (B). Dans

les deux cas, les promoteurs immobiliers, en développant leurs projets dans les centres historiques, se positionnent en tant qu'acteurs-clefs du processus de renouvellement urbain.

Les trois études de cas qui alimentent cette section ont été selectionnées car elles sont emblématiques à plusieurs égards. Premièrement, par leur forme et leur allure extérieure, les projets immobiliers construits sont représentatifs de l'environnement bâti qui est produit par les grands promoteurs immobiliers indiens. Deuxièmement, ces opérations de promotion attestent des dynamiques de renouvellement fonctionnel qui se produisent dans les centres historiques des grandes villes indiennes. Ils ont été développés sur de vastes terrains industriels en situation centrale ou péricentrale, occupés par des activités peu rentables et par des d'installations devenues obsolètes. Les promoteurs, qui déterminent l'usage de ces terrains en fonction de l'« usage optimal » (*highest and best use*, entretien 52 conseiller en investissements) afin d'en tirer le profit maximum, orchestrent alors la construction de projets tels que des centres commerciaux, des immeubles de bureaux ou des logements de luxe. Nos cas d'études nous amènent à approfondir plus particulièrement le recyclage du foncier industriel dans les centres urbains. Ceci complète l'abondante littérature sur les promoteurs immobiliers qui cherchent aussi activement à recycler le foncier des *slums*, utilisé par les plus nécessiteux pour se loger et pour subsister. Ceci a été décrit dans divers travaux qui laissent entrevoir le rôle de promoteurs dans les projets de réhabillitation des grands *slums* de Mumbai [Bautès *et al.*, 2011, Giraud et Cadavid, 2011]. Par ailleurs, ceci est également présent dans le travail de Véronique Dupont qui traite de la destruction des *slums* de Delhi, alors que le gouvernement urbain souhaite donner la priorité aux projets de régénération urbaine qui correspondent à sa vision d'une ville « propre, verte et belle » (*a « clean-green beautiful » vision*). [Dupont, 2011]. Troisièmenent, la fabrication de ces trois projets révèle le fonctionnement classique du montage des projets immobiliers dans les grandes villes indiennes. Ainsi, pour accéder au foncier industriel dans les centres-villes, les promoteurs immobiliers conviennent de partenariats avec les acteurs publics et les grands industriels locaux qui sont originellement propriétaires.

III.A *From mills to malls* : promotion immobilière et reconversion du foncier industriel dans les centres urbains

La reconversion des friches industrielles dans les centres des grandes villes indiennes est un processus déjà décrit par la littérature académique, tout particulièrement étudié à Mumbai [D Monte, 1998, Banerjee-Guha, 2002, Adarkar et Menon, 2004] [19]. Dans cette ville, les

19. Nous empruntons le titre de cette sous-partie à Mariam Dossal [Dossal, 2005] qui a écrit une revue d'un ouvrage traitant du déplacement des ouvriers du textile à Mumbai [Adarkar et Menon, 2004].

filatures de coton de Worli et Lower Parel, dont certaines datent de l'époque coloniale, ont été fermées dans les années 1980 [20] avant d'être détruites à partir des années 1990 pour faire place à de grands projets de logements, de bureaux et de centres commerciaux. Ces grands projets attirent des populations aisées dans des quartiers traditionnellement ouvriers, et concourent à l'éviction progressive des classes populaires qui ne trouvent plus le moyen de s'y loger, d'y travailler et d'y consommer [Banerjee-Guha, 2002]. Le même processus est à l'oeuvre à Chennai et à Bangalore [Didelon, 2003], qui sont deux centres industriels anciens dans le sud du pays, notamment pour le textile. A travers deux exemples de projets de centres commerciaux construits sur des friches industrielles, l'un à Chennai et l'autre à Bangalore, on verra que ces transformations sont pilotées par de puissantes entreprises locales de promotion immobilière et /ou par les propriétaires du foncier qui s'improvisent promoteurs immobiliers afin de monétiser la valeur de ces terrains bien situés.

III.A.1 Le centre commercial Express Avenue à Chennai, en lieu et place des ateliers d'Indian Express

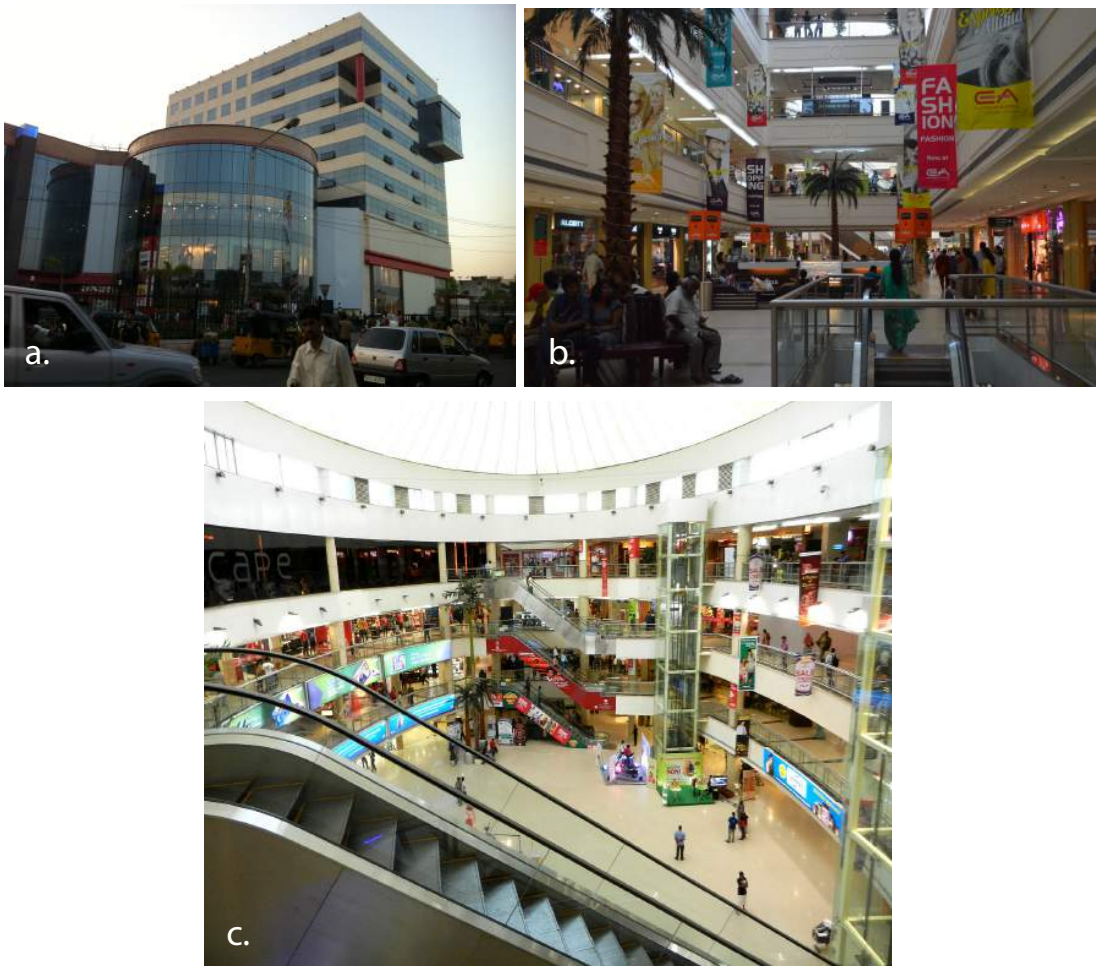
Le premier de ces projets, l'Express Avenue Mall, est situé en plein coeur du centre colonial de Chennai, à quelques centaines de mètres de l'artère principale Anna Salai. Inauguré en août 2010 après trois années de travaux, il s'agit du plus grand centre commercial [21] de Chennai, par sa superficie et par le nombre de visiteurs qui franchissent quotidiennement ses portes. D'une superficie totale de 150 000 m^2, il comprend quatres composantes (Photographie 1.5) : un centre commercial (85 000 m^2), un hôtel (9 000 m^2), une zone de bureaux (19 000 m^2) et un parking (37 000 m^2). L'organisation du centre commercial est calquée sur celle des *shopping malls* « à l'américaine ». Il comporte cinq niveaux. Le sous-sol est entièrement loué à une chaîne indienne d'hypermarché. Au rez-de-chaussée et dans les deux premiers étages, on trouve des enseignes indiennes et occidentales qui vendent des vêtements, des chaussures, des cosmétiques et des produits culturels (Photographie 1.5, b. et c.). Le dernier étage comprend un cinéma multiplex de huit salles, une salle d'arcade et une grande aire de restauration (le *food court*). Une aile du centre commercial est réservée aux marques occidentales de luxe. Le tout est surveillé, climatisé et quotidiennement nettoyé par les employés de la société de gestion du *mall*, Express Infrastructure (voir ci-après). Afin d'attirer le public, le hall central accueille régulière-

20. Car elles ne pouvaient pas soutenir la concurrence d'ateliers plus modernes et plus vastes, installés en lointaine périphérie.

21. L'Express mall n'est pas le premier centre commercial à Chennai. La ville comptait déjà quelques centres commerciaux plus petits, notamment l'un des plus anciens construits en Inde : le Spencer Plaza, édifié en 1991 sur le site d'un grand magasin qui datait de la fin du XIXeme siècle.

ment des animations commerciales, telles que des expositions automobiles, des expositions d'appartements-témoins, des compétitions sportives, des défilés de mode, etc.

Photographie 1.5 – Express Avenue Mall à Chennai



Source : Hortense Rouanet (a.) et Forum Skyscrapercity (b. et c.).

Le *mall* a été érigé sur un vaste site industriel, appelé l'*Express estate*. L'historien S. Muthiah fait mention de ce site dans son ouvrage consacré à Chennai [Muthiah, 2008] [p.76-79] et rappelle que le terrain avait été à l'origine vendu par le Madras Club [22] au patron de l'Indian Express, un groupe de presse qui publie un quotidien local en langue anglaise. L'entreprise y installa ses bureaux, ainsi que les ateliers qui permettaient le tirage

22. Depuis 1832, le terrain accueillait le Madras Club, un club réservé à un cercle fermé d'hommes britanniques. À l'Indépendance, le Madras Club déménage au sud de la ville, car il fusionne avec l'Adyar Club, un autre grand club réservé aux élites, mais plus ouvert aux Indiens de haute caste [Muthiah, 2008].

des journaux. Puis, au milieu des années 2000, le groupe décida de déménager les ateliers à Ambattur, un quartier péricentral industriel de l'ouest de Chennai, et de reconvertir le terrain en projet commercial de grande ampleur, qui hébergerait également la rédaction du groupe de presse. Pour ce faire, le groupe s'est improvisé promoteur immobilier : sa filiale Express Infrastructure a coordonné la construction d'Express Avenue Mall. A l'heure actuelle, cette même filiale réalise le *management* du *mall*, c'est-à-dire la mise en location des espaces de vente et de bureaux, et la gestion des espaces communautaires. Ce cas illustre bien comment les grands propriétaires fonciers dans les centres des agglomérations sont attirés par la valorisation de leurs terrains dans la mesure où les activités qui y étaient installées sont en perte de profit. Pour valoriser leur foncier, certains se constituent promoteurs immobiliers. D'autres, et c'est plus souvent le cas, font appel à des promoteurs immobiliers locaux déjà constitués.

III.A.2 À Bangalore, la reconversion des distilleries de UB Group en complexe immobilier de luxe

Le second projet présenté dans cette section illustre ce deuxième cas de figure. Il s'agit de UB City, un grand compexe immobilier de luxe construit dans le centre de Bangalore. Le projet est situé en plein coeur du quartier « chic » et résidentiel d'Ashok Nagar, à la lisière de Cubbon Park [23]. L'histoire de la reconversion du foncier appartenant au grand groupe United Breweries dans cette partie de la ville est bien connue dans le petit milieu des promoteurs immobiliers. J'en ai eu d'abord connaissance par l'un des principaux directeurs de Prestige Group (entretien 24 promoteur), mais je compris rapidement qu'aucun détail du développement du projet n'échappait aux observateurs du marché immobilier, en particulier aux participants des forums de discussion spécialisés (Skyscraper city).

Le terrain de 13 acres (5 ha) où le projet a été construit accueillait autrefois les distilleries et les bureaux de United Breweries (UB Group), un grand groupe industriel indien qui est le deuxième producteur mondial de boissons alcoolisées. Ce terrain avait été acheté aux Britanniques en 1947 par Vittal Mallya [24], le fondateur de United Spirits et le père de l'actuel directeur Vijay Mallya [25].

23. C'est-à-dire au sud-ouest du *Cantonment*, l'ancienne partie civile de la ville coloniale.
24. Il a donné son nom à la rue où se trouve UB city.
25. Vijay Mallya est une figure emblématique du capitalisme bangaloréen. En 1983, il a hérité de son père la direction de UB Group, dont il s'est employé à diversifier les activités (ingénierie, production d'engrais, aviation), tout en consolidant l'activité principale de production d'alcool. Les bières Kingfisher, distribuées par UB Group, représentent la moitié des ventes de bières en Inde. Son succès sur le plan des affaires lui laissa espérer le même succès en politique. En 2002, Mallya devint député à la Chambre Haute

En septembre 2003, Vijay Mallya cède 3 ha du terrain à Raheja Construction, un promoteur de Mumbai. Mallya empoche alors 40 *crores*, soit un peu plus de 5 millions d'euros. Raheja Construction construit un hôtel 5 étoiles de 297 chambres, le JW Mariott, destiné à accueillir une clientèle liée au tourisme d'affaire [26]. Parallèlement, Mallya fait d'autres projets pour tirer profit à long terme du reste du foncier. Il entre en contact avec un promoteur local, Irfan Razack de Prestige Group. Pour Irfan Razack, le projet s'annonce une belle affaire : le terrain est vaste, très bien localisé, offrant de nombreuses possibilités, et la propriété du terrain est clairement établie depuis plusieurs décennies, ce qui écarte tout risque de litige devant les tribunaux. Razack soumet à Mallya un projet de centre commercial de luxe, UB city, développé dans le cadre d'un contrat de co-développement (*joint-development agreement*). UB Group et Prestige se partageraient ainsi la propriété du terrain et des espaces à construire, quatre tours de surfaces commerciales : Concorde, Canberra, Comet, ainsi que UB Tower, une haute tour isolée qui abriterait le nouveau siège social de UB Group. Ces différents immeubles sont représentés sur la carte de l'ancien site industriel (Carte 1.5). Le projet plait à Mallya. Les travaux débutent donc en 2004 et UB city ouvre ses portes en 2008.

du Parlement de l'Inde (*Rajya Sabha*). Mais Mallya subit ensuite deux échecs consécutifs. Il fut d'abord confronté à la faillite de sa compagnie aérienne en 2012 (Kingfisher Airlines), puis poursuivit en justice en 2015 par un consortium de banques indiennes pour cause de défaut de paiement. Vijay Mallya se vit alors contraint de céder la majorité de ses parts de sa filiale de production d'alcool (United Spirits). En février 2016, le leader mondial des boissons alcoolisées (Diageo) devint actionnaire majoritaire, et Vijay mallya démissionna du poste de directeur général. La presse rapporte qu'à l'occasion de sa démission, Mallya s'est vu offrir un « parachute » de 515 *crores* (75 millions d'euros) ainsi que plusieurs propriétés foncières et immobilières en Inde, d'une valeur totale de 290 *crores* (39 millions d'euros) (Economic Times, 27 février 2016). Refusant d'obtempérer aux convocations de la justice indienne, Mallya a pris la fuite à Londres où il réside actuellement.

26. Un tourisme qui s'est développé à mesure que les entreprises bangaloréénnes ont intensifié leurs échanges avec des entreprises situées dans d'autres métropoles indiennes et étrangères.

Carte 1.5 – UB City, la transformation des anciennes distilleries de United Breweries dans le centre de Bangalore

Source : Google map(fond de carte) ; enquête de terrain 2010-2013. Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator.

Fort du succès immédiat de UB City, Mallya et Razack annoncent une seconde collaboration en octobre 2010, afin d'exploiter le reste du foncier (Times of India, 18 octobre 2011). L'ancienne demeure familiale des Mallya, un *bungalow* croulant qui occupe la parcelle adjacente à UB City, sera rasée pour laisser place à deux tours, les *Kingfisher towers*, qui comprendront 82 appartements de luxe, d'une surface unitaire de 740 m^2 chacun. Il s'agit encore une fois d'un projet de co-développement où le promoteur est minoritaire : sur les 82 appartements, Prestige ne peut en commercialiser que 42. Les 40 appartements restants demeurent la propriété de Mallya, qui prévoit de commercialiser 30 appartements et d'en conserver 10 pour ses proches et lui-même, dont une vaste *penthouse* de 3 700 m^2 accessible par un ascenseur privé [27]. Le projet est actuellement en travaux, et les appartements commercialisés ont été pré-vendus à plus de 20 *crores* l'unité (soit 3,7 millions de dollars), un record pour le marché résidentiel de Bangalore. En mai 2016, Prestige a annoncé la fin des travaux (Live Mint, 18 mai 2016). Cette annonce survient après de nombreuses péripéties. En 2014, la cour de justice du Karnataka interrompit la vente des appartements car une partie des garanties présentées aux créanciers par Vijay Mallya reposait sur sa compagnie aérienne, laquelle fit faillite entre temps (Business Standard, 18 août 2014). Le UB Group avait déjà vendu 7 appartements. Le reste des appartements détenus par UB Group n'ont toujours pas été vendus en 2016 selon le promoteur immobilier Prestige (Live Mint, 18 mai 2016).

III.B La construction du métro : une opportunité profitable pour les promoteurs immobiliers

La multiplication des projets de chemin de fer métropolitains en Inde depuis le début des années 2000 s'est présentée comme une occasion pour les promoteurs immobiliers de redoubler d'effforts pour accéder à des terrains bien localisés dans les centre-villes. Ces opportunités foncières contribuent à leur conférer une place croissante dans des localisations et des projets majeurs, notamment car ils sont les seuls à disposer des ressources techniques et financières pour y parvenir, ce qui, nous le verrons, reflète leur habileté à s'insérer dans de nouveaux circuits de financement durant les années 2000 (voir chapitres 3 et 4).

27. Le projet de Kingfisher Towers n'est pas sans rappeler un autre projet résidentiel de luxe : Antilia Building, la tour personnelle de Mukesh Ambani et le logement le plus cher au monde, qui surplombe les *slums* du centre de Mumbai.

III.B.1 Les projets de métro et la forte spéculation immobilière dans les centre-villes

La venue du métro constitue un moment fort de la transformation des centres urbains, puisqu'elle restructure la géographie des projets immobiliers et impacte les valeurs du foncier. L'enquête de terrain montre que les promoteurs négocient les terrains à proximité des stations, dans l'anticipation d'une plus forte demande dans ces quartiers. La venue du métro entraîne alors la formation de micro-marchés immobiliers avant même l'ouverture des stations. Le directeur des ventes d'un projet immobilier à Chennai explique que :

> « La connectivité [a], c'est la clef du succès d'un projet immobilier. Les gens veulent pouvoir se déplacer rapidement d'un point à l'autre, ils sont fatigués de passer la moitié de leur temps libre dans les embouteillages (...). En ce moment, nous cherchons des terrains dans le centre-ville, là où le métro va bientôt passer. Notre zone de recherche se situe dans un rayon de 500 m autour des stations. Les terrains sont chers, mais il vaudront 10 à 20 % plus cher l'année prochaine, alors c'est le moment ou jamais. Prenez, par exemple, le quartier de Nanganallur où j'étais ce matin, les prix ont monté en flèche à cause de la construction du métro. En 2010, on pouvait acheter un appartement pour 4 000 roupies par pied carré (580 euros par m^2), aujourd'hui vous ne trouverez rien en dessous de 8 000 roupies par pied carré (1 160 euros par m^2). ».
>
> *a.* Entendu comme l'accès des usagers aux réseaux infraurbains de transport rapide.

D'autre part, la venue du métro sert indirectement les affaires des promoteurs immobiliers, dans la mesure où ils bénéficient de la commercialisation des droits à bâtir. En effet, afin de réaliser les acquisitions foncières nécessaires à la construction de ce grand projet, les agences publiques en charge du métro compensent les propriétaires par la délivrance de *Transferable Development Rights* (TDR) [28], c'est-à-dire des droits de construire ailleurs avec un bonus de COS. Par exemple, en perdant un terrain à bâtir de 1000 m^2, un propriétaire se voit offrir la possibilité de bâtir sur 1500 m^2 dans un autre quartier de l'agglomération. Ce droit, valable pour 5 ans, peut être revendu. C'est pourquoi de nombreux propriétaires dédommagés dans le cadre de la construction de métro de Bangalore,

28. L'outil TDR avait d'abord été imaginé par les urbanistes américains afin de préserver les bâtiments historiques du centre de New-York. Le TDR existe à Mumbai depuis 1991, mais il a été introduit tradivement dans les villes du sud : à Bangalore en 2005 (entretien 64 BDA) et à Chennai en 2012 (entretien 63 CMDA). Selon un aménageur en chef de la Bangalore Development Authority, il s'agit d'un moyen plus rapide pour acquérir des terrains dans le cadre des projets d'équipements que l'acquisition sans compensation sous l'empire du *Land Acquisition Act* de 1894 ou du KIADB *Act*.

ont revendu leurs droits à des promoteurs immobiliers (entretiens 7 & 29 promoteurs). Ces derniers ont, avec l'aide d'intermédiaires spécialisés dans ces transactions (les *TDR aggregators*), constitué des banques de TDR qu'ils ont utilisés pour construire de grands projets plus denses ou plus hauts, y compris dans les centres des agglomérations. En 2011, Irfan Razack de Prestige Group a ainsi déclaré avoir acheté 5 à 6 *lakhs* de pieds carrés (46 à 55 000 m^2) de surface constructible en TDR qui profiteront à ses futurs projets immobiliers à Bangalore (Times of India, 18 mai 2011).

III.B.2 Les stratégie de l'Etat et des promoteurs pour capturer la valorisation foncière autour des projets de métro

Dans le cadre des prospections antérieures à la venue du métro, on a pu assister à un réagencement des relations promoteurs / autorités publiques qui ont mis au point diverses modalités pour valoriser la rente foncière et immobilière autour du projet de métro. A Delhi, les travaux de Bérénice Bon ont montré que l'agence en charge du métro a fait le choix d'un modèle « Rail + Immobilier », par lequel des parcelles sont concédées à des opérateurs privés à des prix qui incluent la réalisation de l'infrastructure [Bon, 2015] [29]. De cette manière, les promoteurs paient en partie le métro, mais accèdent à des terrains bien situés qu'ils n'auraient pu obtenir sans l'intervention des autorités publiques qui procèdent au réquisitionnement du foncier et à l'évacuation de ses occupants.

A Bangalore et Chennai, les projets de métros [30] sont principalement financés par l'Etat central, les Etats régionaux et l'aide internationale publique sous forme de prêts à faible taux d'intérêt. La Banque Asiatique de Développement, l'Agence Japonaise de Coopération Internationale et l'Agence Française de Développement [31] figurent parmi les bailleurs. Le développement immobilier n'a pas été, pour l'heure, retenu comme une solution de financement. Seul Mantri developers, un puissant promoteur bangaloréen, est parvenu à

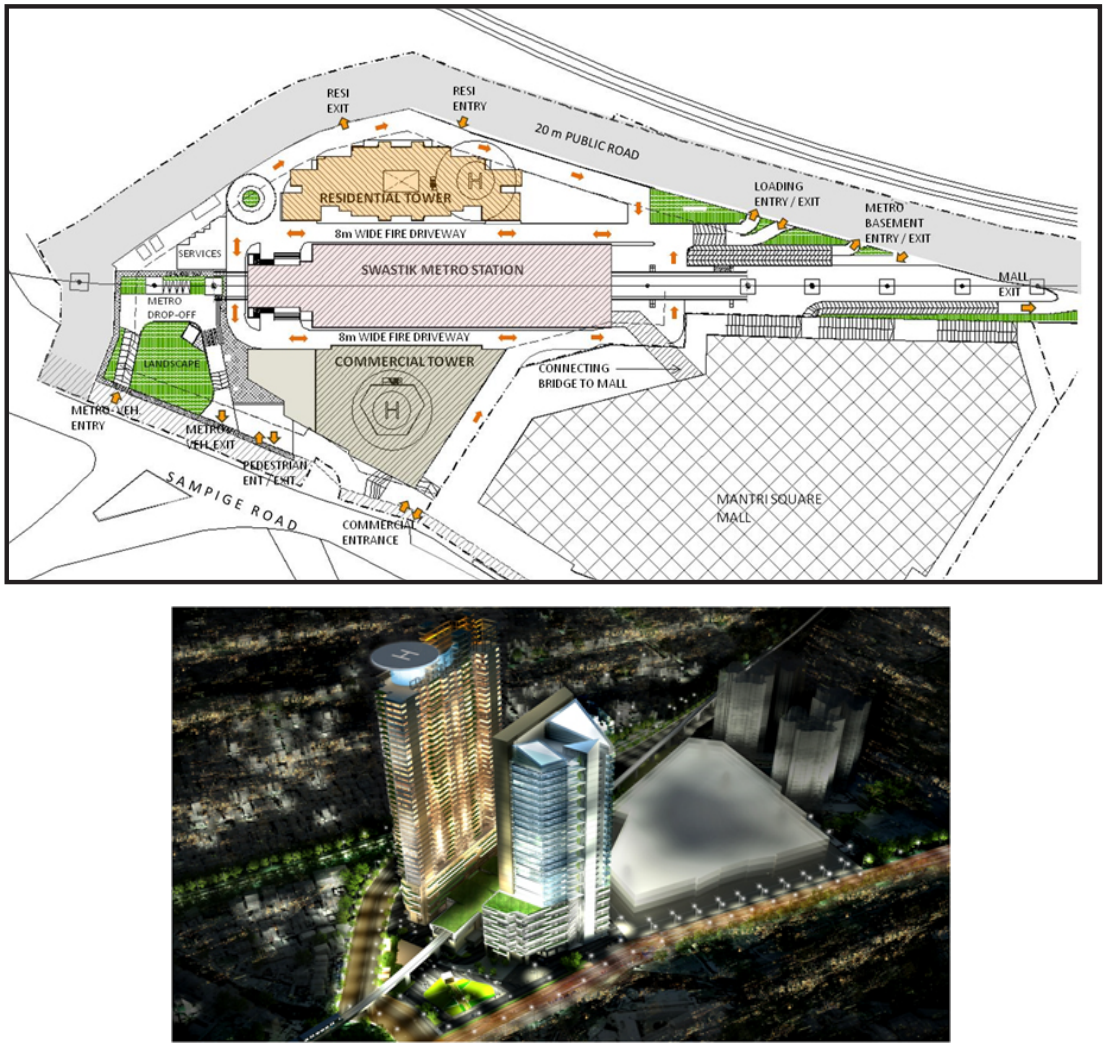
29. Il arrive que l'agence en charge du métro, la Delhi Metro Rail Corporation Limited, assume elle-même la promotion de grands projets immobiliers, en particulier sur les terrains qui n'ont pas séduit les promoteurs immobiliers.

30. A Bangalore, le *Namma metro*, réalisé en deux phases, comportera 102 stations et 114 km de rail lorsqu'il sera achevé en décembre 2020. Deux tronçons sont actuellement opérationnels, avec une douzaine de stations desservies. Le projet de métro de Chennai est plus modeste : la première phase, une fois terminée, comportera 42 stations pour 45 km de rail et une seconde phase est en cours de planification. Dans les deux cas, la Delhi Metro Rail Coporation Limited est intervenue dans la phase de planification des projets au début des années 2000.

31. En 2015, l'AFD a accordé un prêt de 200 millions d'euros à l'agence en charge de la construction du métro de Bangalore pour le financement de la deuxième phase du projet (Economic Times, 18 septembre 2015).

négocier avec les autorités du rail pour construire une station de métro associée à un complexe commercial (Figure 1.4). Cette expérience de partenariat, bien qu'elle soit relativement unique dans le contexte sudindien, mérite d'être détaillée tant elle est emblématique de l'habileté de certains promoteurs à multiplier les initiatives, y compris auprès de pouvoirs publics, afin d'étendre leurs réserves foncières.

Figure 1.4 – Mantri Square Sampige Road, plan du projet et dessin commercial



Source : site web de Mantri developers

L'histoire de ce projet est relatée par le patron de Mantri developers, Sushil Mantri, dans son autobiographie (encadré 1 en page suivante). En 2003, Mantri developers avait remporté aux enchères publiques un terrain de 20 acres (8 ha) pour la somme de 90 *crores* (environ 12 millions d'euros). Le terrain abritait d'anciennes filatures de textile, détenues par l'entreprise publique Mysore mills. Le terrain, vaste et bien localisé, se situait à moins d'un kilomètre de l'hypercentre. Le promoteur vit l'opportunité d'y construire un très grand centre commercial. Or, après cet achat, il se vit notifier que le gouvernement prévoyait de construire une station de métro sur cette parcelle. Il proposa un accord de co-développement à l'agence publique en charge de la construction du métro : selon les termes de cet accord, la *Bangalore Metropolitan Railway Corporation Limited* (BMRCL) devait acquérir une partie du terrain, sans rien lui verser, ce qu'elle fit en 2007. De son côté, le promoteur se chargerait de construire sur ce terrain la station de métro pour 35 *crores* (4,7 millions d'euros), insérée entre deux immeubles, dont le promoteur pourrait percevoir les revenus locatifs pendant 99 ans. Mantri developers a achevé les travaux du centre commercial Mantri Square en 2010 puis les travaux de la station Mantri Square Sampige road en 2014, celle-ci étant reliée au centre commercial par un pont.

Cependant, le projet de construction des deux immeubles a été retardé : le promoteur avait obtenu la permission de construire des immeubles de petite hauteur (3 et 4 étages) de part et d'autre de la station. Mais il voulut négocier la construction de tours de plus grande hauteur, une tour de 200 logements, qui s'élève sur 32 étages (112 m) et une tour de bureaux de 27 étages (100 m). La municipalité (le BBMP) se montra d'abord réticente face au projet proposé par Mantri et la BMRCL, accusant le promoteur d'empiéter sur des terrains publics (The Hindu, 8 septembre 2013). Mais, subissant les pressions du gouvernement régional très en faveur de ce projet, le BBMP finit par donner son accord en août 2013. Ce cas illustre bien l'attitude ambivalente de l'Etat indien à l'égard des promoteurs immobiliers et de leurs projets : si les élus et les hauts fonctionnaires de l'Etat régional semblent vouloir faciliter le développement de projets immobiliers privés, quitte à intervenir pour accélérer les procéures d'approbation, les élus locaux se montrent plus réticents, en tout cas moins disposées à fermer les yeux sur les pratiques irrégulières de certains promoteurs immobiliers.

Encadré 1 : Mantri Square Sampige : naissance d'un projet de station de métro en Partenariat Public-Privé (PPP)

Source : [Mantri, 2013]. Trad : Hortense Rouanet

« L'un des fonctionnaires s'approcha de moi et, prenant l'air typiquement impassible des bureaucrates, m'annonça la nouvelle : « Mr Mantri, votre terrain va être traversé par une station et une ligne de métro. » (...) Quand la nouvelle concernant le plan d'aménagement du métro tomba, je savais que j'avais deux options : premièrement, poursuivre en justice les autorités qui avaient omis une information capitale avant l'enchère du terrain ; deuxièmement, créer la surprise avec une proposition qui pourrait m'être favorable sur le long terme. Quand tout le monde s'attendait à me voir contacter mes avocats, je me suis adressé à la *Bangalore Metro Rail Corporation Limited* (BMRCL) pour soumettre un modèle de partenariat (...). Les représentants du gouvernement qui étaient présents à ce rendez-vous étaient persuadés qu'il y avait un piège quelque part, car, selon l'expérience de chacun, personne ne serait aussi généreux sans avoir des intentions cachées. Pendant plusieurs semaines, ils lurent et relurent les documents qui présentaient le PPP. Pour se rassurer, ils ordonnèrent à iDeCK (une joint-venture formée entre la banque de financement des infrastructures IDFC et le gouvernement du Karnataka) de vérifier tous les détails de ma proposition, sa viabilité financière, ses termes et ses conditions, et de leur rendre compte. Après une étude approfondie, iDeCK annonça au gouvernement que cette proposition était plus avantageuse pour le gouvernement que pour Mantri Developers ! ».

Conclusion

Ce chapitre a montré que les promoteurs immobiliers privés ont, par la mise en œuvre de leurs projets, fortement contribué à la transformation des paysages et de l'organisation spatiale de grandes métropoles indiennes, ainsi qu'à la spécialisation fonctionnelle des espaces urbains. Le tableau qui est peint dans ce chapitre laisse apparaître un rapport de force : dans les périphéries, les exploitations agricoles et les terres villageoises disparaissent, faisant place à de grands *Tech Parks* et à des mini-villes privées, juxtaposées sommairement les unes aux autres ; dans les centres, les vestiges d'un passé industriel sont remplacés par des *malls* et des tours de logements de luxe. Par leurs projets, les promoteurs font donc -

littéralement - de la place aux multinationales du secteur teritiaire, et aux classes moyennes supérieures, au détriment d'un tissu socio-économique préexistant.

Loin de nous cantonner à une étude de la ville uniquement à travers des grands promoteurs immobiliers, nous avons montré ici que le développement de projets immobiliers privés combine les interventions d'acteurs multiples qui devancent et/ou facilitent l'action des promoteurs immobiliers. À travers une série d'études de cas, nous avons vu comment quelques grands propiétaires de foncier industriel libèrent de vastes terrains nécessaires au développement immobilier. Les agences parapubliques d'aménagement et d'urbanisme jouent également un rôle déterminant, en impulsant une réorganisation de l'espace urbain autour de nouvelles polarités. Dans ce contexte, le rôle des grands promoteurs est crucial : si leur activisme foncier tend, selon le cas, soit à conforter les politiques d'aménagement, soit à les rendre impossibles en raison de leur habileté à les devancer, les promoteurs sont toujours des acteurs-clefs de la nouvelle géographie métropolitaine, de ses paysages et des processus de sélection et d'éviction socio-spatiales et socio-économiques à l'oeuvre.

Ces constatations me conduisent à poser deux questions : qui sont ces entreprises de promotion immobilière qui transforment si rapidement les villes indiennes, et comment sont-elles parvenues à s'imposer comme des acteurs majeurs de l'offre en surface bâtie ? Cette dernière question suppose d'analyser l'évolution des entreprises privées du secteur de la construction sur le long terme, de l'Indépendance de l'Inde à nos jours, en mettant en perspective l'essor de la demande et la disponibilité des ressources – financières, foncières, matérielles - nécessaires à la construction d'immeubles. Nous soutenons l'idée que c'est en raison notamment d'une profonde mutation des modalités de financement que ces derniers ont pu accroître leur rôle dans la transformation des grandes villes indiennes.

Chapitre 2

La genèse de la promotion immobilière en Inde

L'objectif de ce chapitre est de présenter les principaux protagonistes de notre étude - les promoteurs immobiliers privés des villes indiennes - en rappelant les conditions historiques qui ont tantôt facilité, tantôt ralenti l'essor de leur activité.

Les politiques foncières et du logement de l'Inde indépendante ont longtemps visé à limiter l'initiative privée, la provision de logements pour les populations étant considérée comme la prérogative de l'Etat socialiste. Ceci n'a cependant pas empêché l'apparition de différentes catégories d'opérateurs privés pourvoyant à une partie de la demande (section I). C'est cependant avec le tournant de la libéralisation dans les années 1980 et 1990 que le secteur de la promotion immobilière connaîtra une expansion considérable : se développe ainsi une offre résidentielle pour les classes moyennes supérieures au pouvoir d'achat accru par un crédit immobilier rendu plus accessible (section II). Il n'en reste pas moins qu'à la fin des années 1990, les promoteurs immobiliers sont toujours confrontés à des difficultés, antérieures à la libéralisation économique, qui limitent leur mainmise sur la fabrication des logements : une politique foncière réduisant les possibilités d'acquisition de terrains et une insuffisance de moyens financiers permettant d'initier les opérations de promotion immobilière (section III). Cet exposé des difficultés financières rencontrées par les entreprises de promotion immobilières constitue un préalable fondamental, dans la mesure où nous allons montrer par la suite comment s'est opérée, au milieu des années 2000, l'entrée en scène d'acteurs financiers internationaux, et l'arivée d'un flot d'investissements qui a permis à un petit nombre de promoteurs d'accélérer leurs stratégies de croissance et de développer des parts sur les marchés immobiliers.

Ce chapitre s'appuie sur le petit nombre de travaux académiques qui décrivent l'émer-

gence d'opérateurs privés de la construction de logements en Inde, dans des contextes urbains différents : Hyderabad [Lavigne *et al.*, 1987], Ahmedabad [Patel, 1995], Chennai [Auclair, 1998] et Bangalore [Varrel, 2008a]. Jusqu'ici, ces travaux n'ont pas été mis en perspective au prisme d'une analyse à l'échelle nationale. Il en incombe à une contrainte analytique majeure : d'une région à l'autre de l'Union indienne, les lois foncières [1] et celles encadrant la production des logements sont différentes. De ce fait, les acteurs qui interviennent dans la sphère de la promotion immobilière ont mis en place des processus opératoires propres à leurs territoires d'implantation.

I L'Inde indépendante : l'émergence d'opérateurs privés en dépit de politiques publiques dissuasives

La politique publique de logement qui est menée de l'Indépendance (1947) aux années 1990 laisse peu de place au développement de l'initiative privée pour la production résidentielle. Les pouvoirs publics, soucieux de se garantir l'accès aux ressources nécessaires pour la promotion de logements sociaux, préemptent le foncier des grandes villes et découragent fortement l'investissement privé et la production de logements locatifs par le secteur privé (A). Néammoins, une filière privée de la construction se développe en réponse à la demande en logement de ménages aisés (B). Qu'ils se nomment *contractors*, *builders* ou *developers*, ces acteurs constituent les ancêtres des groupes de promotion immobilière que nous étudierons par la suite, c'est pourquoi il convient de rappeler comment et dans quelles conditions ces différents acteurs sont apparus sur la scène de la production du logement.

I.A Les politiques publiques du logement

I.A.1 La politique de l'État bâtisseur et la préemption du foncier urbain

Au lendemain de l'Indépendance, l'Union Indienne doit faire face à une importante pénurie de logements. En 1961, les autorités enregistrent un déficit de 3,6 millions d'unités

1. Le foncier relève du domaine de compétence des Etats régionaux : les assemblées des États votent les lois relatives à l'utilisation et à l'aménagement des terrains, aux taxes foncières, au transfert des propriétés foncières (Constitution de l'Inde, annexe 7, liste II, *State List*). Les régimes fonciers en vigueur dans les régions indiennes sont donc différents, étant inspirés par les systèmes de propriété traditionnels codifiés à l'époque coloniale (systèmes *zamindari*, *rayatwari*, *mahalwari*, etc.). Toutefois, l'Assemblée nationale (*Lok Sabah*) peut voter une loi foncière afin d'orienter la politique nationale. Dans ce cas, la loi n'entre en vigueur que si le texte est ensuite adopté - et modifié si nécessaire- par les assemblées régionales.

de logements dans les villes pour une population urbaine qui s'élève à 78,9 millions de personnes (d'après les chiffres du *Census of India* pour 1961).

Suivant les idéaux égalitaristes du Congrès national indien, parti qui dominera la vie politique indienne de l'Indépendance aux années 1970, l'Etat est considéré comme plus légitime pour produire des logements à destination de la population indienne [Auclair, 1998]. Le logement étant perçu comme un moyen d'améliorer le bien-être du peuple, et l'Etat comme seul capable d'assurer le progrès économique et de réduire les inégalités sociales, la responsabilité d'assurer un logement pour tous incombe alors aux pouvoirs publics. Le gouvernement fédéral n'envisage pas le recours au secteur privé « ce dernier étant considéré comme une source d'exclusion des pauvres de l'accès au logement et en même temps structurellement incapable de répondre à l'ampleur de la demande » (*ibid*) [p. 41]. Dès lors, si l'État ne s'attribue pas un monopole exclusif dans le secteur de la construction de logements comme il a pu le faire dans d'autres secteurs, tout est fait pour favoriser les acteurs publics au détriment des opérateurs et des investisseurs privés.

Tout d'abord, l'Etat engage des programmes de construction dont il a la maîtrise à travers des offices publics de logements (*housing boards*). Les programmes de construction de logements sociaux sont définis et partiellement financés au niveau de l'Etat fédéral [2], puis coordonnés par des offices publics de logements implantés dans chaque Etat régional. Pour les deux Etats qui nous intéressent, sont ainsi créés respectivement en 1961 et 1962 le *Tamil Nadu Housing Board* (TNHB) et le *Karnataka Housing Board* (KHB) [3]. Une telle production de logements sociaux est destinée en priorité aux fonctionnaires et à des populations considérées prioritaires par les pouvoirs publics. Si les employés du gouvernement central bénéficient d'un programme permanent de construction à leur égard, se succèdent des catégories de la population en fonction de priorités changeantes, allant de la réponse à une situation d'urgence sanitaire avec le programme destiné aux réfugiés du Pakistan [4] (1951) en passant par le soutien aux politiques industrielles (logements à destination des ouvriers en 1951) et aux populations à bas revenus (1954) et à revenus moyens (1959).

2. En 1970, le gouvernement ordonne la création de la Housing and Urban Developement Corporation (HUDCO), un organisme public placé sous le contrôle du Minsitère du logement, dont la mission est notamment de pourvoir au financement des programmes de construction de logements sociaux et de nouvelles villes-satellites en Inde, ainsi que de réquisitionner les matériaux de construction nécessaires.
3. Qui succède au *Mysore Housing Board*, créé en 1956.
4. La Partition de l'Inde et du Pakistan provoqua l'une des plus importante vague migratoire de l'histoire mondiale. Selon les données du *Census of India* en 1951, l'Inde a accueilli 7,2 millions de réfugiés Hindous et Sikhs à la suite de cet évènement. Les réfugiés du Pakistan occidental et du Pakistan oriental (l'actuel Bengladesh) se sont majoritairement installés dans les grandes villes, tout particulièrement à Delhi où la population a doublé entre 1941 et 1951.

D'autre part, un ensemble de politiques règlementaires et foncières sont mises en oeuvre afin d'assurer aux offices de logement le foncier urbain nécessaire pour construire les logements sociaux. Du côté de l'aménagement urbain, les agences rattachées aux gouvernements régionaux se voient attribuer le droit d'interdire la construction d'immeubles par des particuliers ou des opérateurs privés dans des zones délimitées. À Delhi, le gouvernement s'y emploie dès 1959 : le foncier « vacant » qui est compris dans les limites urbaines entre dans le domaine public alors que l'ensemble du foncier est placé sous le contrôle de la *Delhi Development Authority* (DDA), l'agence régionale d'aménagement et d'urbanisme créée deux années plus tôt [Kacker, 2005]. Dans le reste du pays, les États régionaux limitent les activités de construction privée à travers les plans directeurs d'aménagement urbain et la pratique du zonage. Autour de Bangalore, la zone désignée « ceinture verte » (*green belt area*) est ainsi établie à la fin des années 1970 par la *Bangalore Development Authority* (BDA) - c'est-à-dire l'agence d'aménagement de Bangalore, placée sous l'autorité du gouvernement régional - qui continue encore aujourd'hui d'y interdire l'activité de promotion immobilière [5], non sans que de nombreuses infractions y soient observées [Venkataraman, 2013].

Cependant, c'est surtout à travers la politique de maîtrise foncière que les autorités publiques associent leur domination sur la production de logements. Ceci est tout d'abord vrai pour le foncier « agricole » qui entoure les espaces urbains : sa conversion pour un usage urbanisable est fortement limitée, seul un agriculteur enregistré étant en mesure d'obtenir le changement de statut de son foncier.

La propriété foncière urbaine n'est pas en reste. Ainsi le gouvernement propose au Parlement une loi de plafonnement de la propriété foncière urbaine, appelée ULCRA (*Urban Land Ceiling and Regulation Act*). Votée en 1976 par l'Assemblée nationale de l'Inde (*Lok Sabah*), au plus fort de l'état d'urgence (juin 1975-mars 1977), alors que le Premier Ministre Indira Gandhi contrôle les libertés politiques, l'ULCRA fait écho au projet de socialisation du foncier urbain qui constitue l'un des vingts points annoncés dans le programme de 1975 (*Twenty Points Programme*), parmi d'autres mesures destinées à redresser l'économie tout en luttant contre la pauvreté. Cette loi interdit aux individus, aux familles,

5. Les terrains de la ceinture verte sont exclusivement réservés aux activités agricoles. Les constructions résidentielles sont autorisées, à conditions qu'elles se ne comptent pas plus d'un étage, et qu'elles constituent les excroissances naturelles des villages (*gramthana land*). Seuls les individus enregistrés en tant qu'agriculteurs sont autorisés à acheter des terrains agricoles et à convertir ces sols pour un autre usage. Cependant, une loi régionale (*Karnataka Land Reforms Act 1961*, section 109) autorise le *commissionner* de district à accorder une permission spéciale aux organisations qui souhaiteraient construire des écoles, hôpitaux, bibliothèques, temples et des logements pour les catégories à faible revenu. Cette permission doit être validée par un certificat du BDA.

aux associations et aux entreprises de posséder plus de 500 m^2 de foncier non-bâti dans les grandes villes et plus de 200 m^2 de foncier non-bâti dans les petites villes. Les propriétaires fonciers sont tenus de céder leurs terrains vacants excédentaires aux agences d'aménagement et d'urbanisme. La loi prévoit d'indemniser les propriétaires jusqu'à 10 roupies par m^2, le dédommagement total ne pouvant excéder 2 *lakhs* (200 000 roupies), quelle que soit la taille de la parcelle. Adoptée par 17 États régionaux[6], puis appliquée dans 64 agglomérations, cette loi signale un tournant important en matière de politique urbaine, témoignant de l'influence croissante de l'aile gauche du parti du Congrès. Dans son esprit, cette loi sert un objectif social. Un rapport du Minsitère des Travaux et du Logement intitulé *Socialisation of Land* précise que :

> « Le problème de la hausse des prix du sol urbain, menant à la spéculation, est un problème universel, caractéristique des pays où le droit à la propriété est reconnu sous une forme ou une autre [...]. Une des solutions envisagées est celle d'un plafond à la propriété individuelle urbaine [...]. L'objectif est de socialiser tous les terrains urbains et aménageables, d'imposer un plafond à la taille des propriétés et de décourager le logement « de luxe » en vue d'éliminer les profits non productifs, en assurant une croissance planifiée des villes et en apportant des capitaux pour les programmes sociaux de logement » (cité et traduit par [Auclair, 1998] [p.54].

Il s'agit donc d'empêcher ce qui est considéré comme l'accaparement des ressources foncières par les individus les plus fortunés, de réduire les prix du foncier et de garantir aux États suffisamment de terrains pour construire des logements destinés aux populations destinataires des programmes de logements sociaux, dont certaines sont des populations pauvres.

I.A.2 Le blocage des loyers : un frein à l'investissement locatif

La priorité accordée à la production de logements par le secteur public est par ailleurs redoublée par une méfiance à l'égard du marché locatif privé. Afin de limiter le risque d'une spéculation sur les loyers de la part des propriétaires privés, les Parlements régionaux votent des Lois de contrôle des loyers (*Rent Control Acts*)[7] qui gèlent les loyers. Ceci

6. Le Karnataka fut l'un des 11 États à appliquer immédiatement le texte central. Le gouvernement du Tamil Nadu a rédigé et voté son propre texte, le *Tamil Nadu Urban Land (Ceiling and Regulation) Act* en 1978.

7. Les lois régionales de contrôle des loyers sont calquées sur une loi qui s'applique à Bombay depuis 1947. Les lois de contrôle des loyers appliquées à Madras et à Bangalore (votées en 1960 et 1961) sont

encourage les locataires, si ce n'est à rester dans leurs logements, du moins à conserver leurs droits d'usage et à les négocier auprès d'autres locataires à l'occasion de leur déménagement [Milbert, 1988]. La création d'un marché locatif parallèle accompagnant le plafonnement des loyers décourage la mobilisation de l'épargne des classes moyennes supérieures vers la construction de logements locatifs. Les propriétaires se montrent ainsi bien souvent réticents à mettre leurs biens immobiliers en location, réclamant des cautions très élevées pour compenser la perte de revenus [Nijman, 2000]. Ne percevant pas l'intérêt d'entretenir des logements qui ne leur rapportent pas assez, ils ont également tendance à laisser se dégrader les immeubles [Milbert, 1988].

I.A.3 Un bilan décevant sur les plans qualitatifs et quantitatifs

Cette politique du logement a été largement critiquée par les acteurs privés du secteur immobilier. Ainsi, Manoj Namburu, un proche des grands promoteurs immobiliers indiens [8], dresse le bilan de la politique de l'État bâtisseur :

> « Bien que cette initiative [les programmes de construction de logements sociaux] ait tout d'abord contribué à approvisionner les petites classes moyennes et les classes moyennes intermédiaires en logements bon marché, la corruption endémique au sein des offices de logements a très vite affecté la qualité de leurs constructions, de telle sorte qu'ils sont devenus inopérants et peu fiables. De surcroît, ils n'étaient pas du tout de taille à répondre à la demande croissante de logements » [Namburu, 2007] [p.XVI].

La critique ne provient pas que des milieux privés. Les pouvoirs publics eux-mêmes constatent rapidement l'échec de la stratégie de l'État bâtisseur. La production de logements publics est inférieure aux objectifs [9] formulés par la Commission au plan (*Planning Commis-*

moins restrictives qu'à Bombay. Les loyers ne sont pas gelés, mais peuvent être réévalués périodiquement. Les loyers des nouvelles constructions sont évalués sur la base des coûts de construction et de la valeur actuelle du foncier (amendement de 1973 au *Tamil Nadu Rent Act* de 1960). Notons qu'une étude réalisée à Bangalore en 1988 avec le soutien de la Banque mondiale indique que la pénurie de logements disponibles à la location serait attribuable pour partie à la Loi de Contrôle des loyers [Tewari et Kumar, 1986] [p.44]. Les auteurs de cette étude restent prudents, admettant que l'insuffisance de logements locatifs est également imputable à la flambée des valeurs foncières dans la région urbaine de Bangalore.

8. Manoj Namburu a réalisé une série de portraits de promoteurs dans l'ouvrage cité. Il est actuellement le *chairman* de Alliance Infrastructure Projects, une nouvelle entreprise de promotion immobilière qui siège à Bangalore.

9. Pour le 3e plan quinquennal (1961-1966), 252 000 logements ont été construits par le secteur public au lieu des 435 000 projetés [Auclair, 1998].

sion)[10] et surtout très insuffisante au regard de la croissance démographique. Le déficit de construction de logements s'est d'ailleurs aggravé dans la seconde moitié du XXème siècle, atteignant 10,6 millions d'unités manquantes en 2001 pour une population urbaine de 286 millions de personnes (données du *Census of India* en 2001). De plus, la littérature constate que les programmes de construction de logements sociaux ont davantage profité aux groupes de revenus moyens et supérieurs qu'aux groupes les plus défavorisés « parce que les plus pauvres vendent leurs droits au logement pour en tirer un profit et faire face aux besoins urgents d'alimentation et autres nécessités de base » [Pugh, 1990] [p.178] cité par [Dupont, 2008] [p.25].

Les limites rencontrées par les pouvoirs publics favorisent le développement d'une filière privée de production du logement, dont les principaux clients sont les ménages aisés. Dans les faits, nombreux étaient les ménages qui ne répondaient pas aux critères des offices publics de logement ou qui n'avaient guère la patience d'attendre une dizaine d'années avant de pouvoir disposer d'un logement par ce biais, d'autant plus que ces logements étaient jugés de piètre qualité. Les ménages qui en avaient les moyens s'improvisaient donc maîtres d'œuvre de leur logement, tout en ayant recours aux services d'opérateurs privés. Ce processus s'affirme dans les années 1960, alors que la stratégie du gouvernement pour répondre à la pénurie de logements connaît une inflexion. Il ne s'agit plus seulement de fournir directement des logements aux ménages, mais de les inciter à faire bâtir leur maison, en leur accordant des parcelles et des prêts à faible taux d'intérêt [Auclair, 1998][p.74-86]. C'est ainsi que le secteur de la promotion, comme dans bien d'autres contextes nationaux, se constitue avec le soutien de l'Etat.

I.B Les premiers développements d'une filière privée de la construction

Sur la scène du logement urbain, deux filières de production immobilière privée coexistent : la filière dite de l'« autopromotion » (ou de la promotion immobilière patrimoniale) et la filière de la promotion immobilière spéculative, dont nous allons expliquer le fonctionnement (ces deux modèles sont représentés sur la Figure 2.1). Ces filières impliquent la participation de divers types d'entreprises privées - des *contractors*, des *builders* et des *developers* - qui apparaissent (et disparaissent parfois) dans la conjoncture économique et foncière difficile qui précède les années 1990.

10. Depuis sa création en 1950, la Commission au Plan est chargée par le gouvernement central de l'Inde de rédiger un document qui fixe les objectifs de production sur une période de cinq ans. L'actuel premier ministre, Narenda Modi, a ordonné en 2014 la dissolution de la Commission au Plan.

I.B.1 Les *contractors*

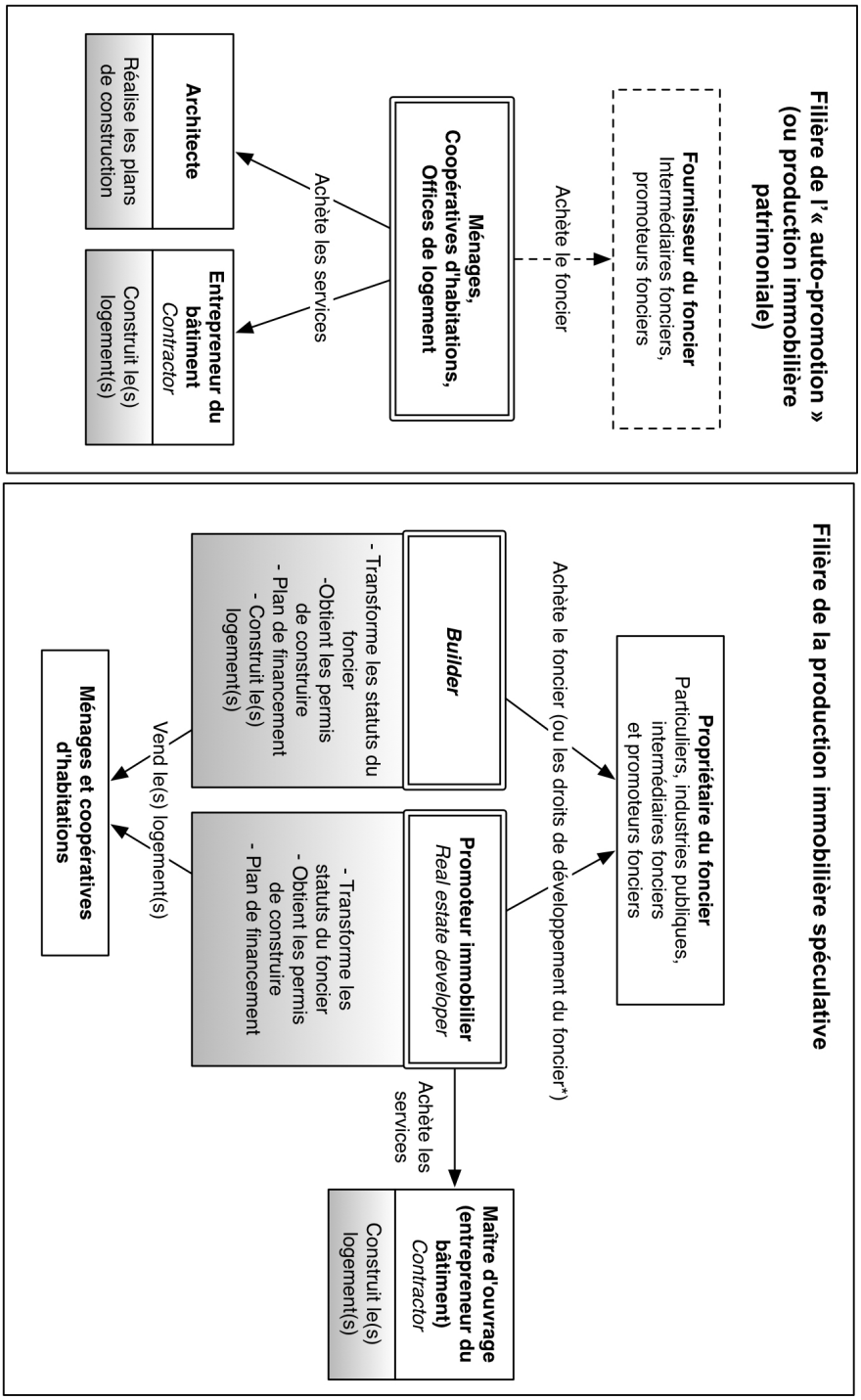
L'autopromotion est le mode de production du bâti privilégié par les classes moyennes supérieures jusque dans les années 1980. L'expression renvoie à une mode de production dans lequel les ménages initient chaque étape du développement immobilier. Au départ, ils disposent déjà d'une parcelle ou se procurent le foncier auprès d'un courtier spécialisé (*land broker*, également appelé *property broker* ou *agent*). Puis ils sous-traitent les plans de construction à un architecte et s'acquittent de l'obtention des permis de construire auprès des autorités locales. On se retrouve donc dans un mode d'autopromotion comme décrit par Christian Topalov et par Michel Lescure dans le contexte français [Topalov, 1973, Lescure, 1982].

Une grande partie des travaux est confiée à un entrepreneur du bâtiment (*general contractor*) qui achète les matériaux de construction et fournit les outils nécessaires à la maîtrise d'œuvre. Celui-ci dispose d'équipes d'ouvriers, d'ingénieurs ou de techniciens très qualifiés, mais il recrute généralement la main-d'œuvre faiblement qualifiée auprès de sous-traitants spécialisés (*petty contrators*).

La profession de *contractors* émerge dans un contexte d'autant plus difficile que les matériaux de construction sont rationnés par les pouvoirs publics. En effet, la fabrication et la distribution du ciment et de l'acier sont contrôlées par l'État qui préfère réserver ces matériaux pour les entreprises publiques et les grands travaux (Isabelle Milbert 1989). Les prix sont maintenus à des niveaux très bas afin de garantir l'approvisionnement des offices publics de logement, ce qui n'encourage guère l'investissement privé pour la fabrication de matériaux. Face à ces difficultés, les entrepreneurs et les individus cherchent à s'approvisionner au « marché noir » [11], via des fournisseurs de matériaux liés aux réseaux d'organisation criminelle. Qu'ils transitent par des réseaux légaux ou illégaux, les matériaux de construction sont distribués de manière fluctuante, ce qui fragilise considérablement la chaîne de production [12].

11. Ce qu'ils pratiquent toujours aujourd'hui, comme nous l'expliquerons dans le chapitre 4.
12. Isabelle Milbert remarque que la pénurie de matériaux de construction culmine au début des années 1980, aboutissant à une « crise dramatique » qui affecte l'ensemble du secteur privé de la production immobilière [Milbert, 1989].

Figure 2.1 – Deux modes de production du bâti : l'autopromotion et la promotion immobilière



Sources : D'après [Auclair, 1998] ; Réal : Hortense Rouanet, fait avec Omnigraffle

L'attitude des pouvoirs publics est ambivalente. D'un côté, ils bloquent l'accès des opérateurs privés aux ressources essentielles à leur développement, en particulier le foncier et les matériaux de base. De l'autre, les offices publics de logements leur sous-traitent la réalisation des travaux de logements sociaux. Par exemple, Parshwanath Group, une entreprise fondée à Ahmedabad par les frères Patel au début des années 1960, travaillait initialement pour l'office du logement du Gujarat avant de démarrer une activité destinée aux particuliers [Mukhija, 2004] [p. 2235]. Par ailleurs, les pouvoirs publics encadrent l'activité des entrepreneurs du bâtiment via un Code National de la Construction (*National Building Code of India*) édicté en 1970. Le Code formule un ensemble de normes très strictes concernant les matériaux utilisables, la taille des pièces et les indices d'occupation des sols.

I.B.2 *Builders* et *developers* : les promoteurs immobiliers privés

À partir des années 1970, les opérateurs privés du secteur de la construction intègrent progressivement la fonction d'acquéreurs fonciers [Patel, 1995, Auclair, 1998], adoptant ainsi un mode de production spéculative, ne visant pas à répondre aux attentes d'un propriétaire, mais du marché [Topalov, 1973, Lescure, 1982]. Deux nouvelles professions émergent alors : les *builders* et les *developers*. Dans le langage courant, ces termes sont synonymes et désignent les opérateurs privés qui prennent en charge chaque étape de la production résidentielle : l'achat des terrains, la conception des opérations immobilières, puis leur production. Ils proposent des appartements « en l'état futur d'achèvement » ou bien livrés « clef en main » à des ménages, sans que ces derniers aient à se soucier de l'acquisition des terrains et des autorisations de construire.

Toutefois, la littérature académique observe une distinction entre ces deux termes [Auclair, 1998] [p.213-221]. Les *builders* maîtrisent en interne la production du gros œuvre, alors que les *developers* confient cette fonction à des sociétés de construction extérieures (Figure 2.1). Les *developers* sont donc des maîtres d'ouvrage qui « jouent le rôle d'intermédiaires entre les différentes parties : acquéreurs, propriétaires fonciers, entrepreneurs, organismes publics et circuits financiers » [Auclair, 1998] [p. 218]. Dans les faits, Christine Auclair remarque qu'il existe de nombreux opérateurs qui se situent à mi-chemin entre les deux professions, réalisant une partie des travaux, mais déléguant certaines tâches à des sous-traitants.

Le secteur de la promotion demeure faiblement professionnalisé jusqu'aux années 1990, et souffre d'une très mauvaise réputation. Il n'existe aucune licence ni aucune loi régissant la profession de promoteur bien que, paradoxalement, les ingénieurs, les architectes, les

électriciens et les plombiers doivent posséder une licence spéciale. Dans ces conditions, les promoteurs immobiliers font figure de structures quasiment occultes, ce qui leur vaut le surnom de « *fly-by-night operators* »[13] (entretien 13 promoteur).

Par ailleurs, ils sont réputés entretenir des pratiques de corruption ou de détournement des subventions publiques. La littérature retrace par exemple comment, afin de financer leurs projets, certains *builders* faisaient enregistrer de fausses sociétés coopératives au nom de leurs amis, de leurs proches ou de membres fictifs [Mehta et Mehta, 1987] [p.1702] ;[Patel, 1995] [p.111-112]. Ils achetaient ensuite un terrain grâce à leur capital propre ou par la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement des logements auprès des ménages investisseurs, puis ils utilisaient les subventions publiques pour financer la construction du projet immobilier. Une fois les travaux achevés, les membres de la société fictive démissionnaient les uns après les autres, remplacés par les acquéreurs réels des logements.

I.B.3 L'ULCRA, une opportunité pour les promoteurs immobiliers ?

L'émergence des professions de *builders* et de *developers*, qui sont des acquéreurs fonciers privés, peut sembler paradoxale dans un contexte où l'État resserre son emprise sur le sol des villes indiennes en limitant les possibilités de détention foncière par des parties privées. La littérature académique apporte des éléments de réponse, montrant comment la loi de plafonnement du foncier urbain de 1976 aurait davantage servi les intérêts des promoteurs qu'elle n'aurait entravé leur développement [Narayanan, 2003].

D'une part, l'ULCRA créé un effet de rareté foncière dans les villes qui fait monter les prix des parcelles, et donc les prix des logements, ce qui incite les opérateurs à investir. D'autre part, les *builders*, les promoteurs et les coutiers fonciers (*land brokers*) parviennent à tirer parti des nombreuses conditions dérogatoires prévues dans le texte de loi original afin d'accéder au foncier. La réquisition foncière est annulée si le gouvernement estime que celle-ci cause une « difficulté excessive » (*undue hardship*) à son propriétaire ou si cette réquisition n'est pas dans l' « intérêt public » (*public interest*) (sections 20 et 21 de l'ULCRA). Une dérogation peut aussi être accordée si le propriétaire foncier s'engage à construire des logements à prix abordables pour les « catégories sociales les plus fragiles » (*economically weakers sections*). Par ailleurs, le foncier agricole situé dans les agglomérations urbaines n'est pas concerné par cette loi de plafonnement, tout comme le foncier industriel dont l'utilisation sert le « bien commun » (*common good*). En conséquences,

13. Cette dénomination renvoie implicitement au fait qu'ils sont susceptibles de disparaître soudainement après avoir empoché les premiers versements des clients.

les ambiguïtés dans le texte de loi sur les notions d' « intérêt public », de « difficulté excessive » et de « bien commun » sont instrumentalisées par les élus et les fonctionnaires qui permettent aux grands propriétaires de conserver leur foncier excédentaire, notamment contre le versement de dessous-de-tables [Narayanan, 2003]. Les interactions entre élus locaux, propriétaires fonciers, promoteurs et *builders* se sont donc renforcées dès cette époque, dans le cadre de l'application de l'ULCRA, consolidant durablement des pratiques d'échanges de faveurs. Les propriétaires qui ne veulent pas participer à ces formes d'interaction avec l'appareil politico-administratif entrent en litige avec le gouvernement et voient généralement leur plainte rejetée par les tribunaux concernés.

Les études menées sur les conditions d'application de la loi à Mumbai révèlent que presque toutes les parcelles qui auraient pu être récupérées ont en fait bénéficié de dérogations, précipitant l'échec de la politique de construction de logement social [Narayanan, 2003, Siddiqi, 2013]. Des dérogations sont d'abord prévues afin d'alléger le coût de cette loi pour les finances publiques : le gouvernement du Maharashtra autorise les propriétaires fonciers à conserver jusqu'à 70 % de leur foncier vacant à la condition qu'ils acceptent de renoncer au reste du foncier sans exiger de compensation [Narayanan, 2003] [p.184]. Certains propriétaires fonciers font construire à la va-vite de petites constructions illégales pour que le foncier ne soit pas considéré comme « non-bâti ». D'autres propriétaires s'évertuent à faire construire des habitations « à prix abordable » (*affordable housing*), espérant attirer l'indulgence des autorités. Ces habitations sont bien souvent trop onéreuses pour les ménages aux revenus modestes, et elles échouent entre les mains de clients plus fortunés.

II Les années 1990 : le tournant de la libéralisation et l'essor de la demande

En 1988, Isabelle Milbert écrit que :

> « Il existe, en particulier à New Delhi et à Bombay, un secteur de la promotion immobilière de bon standing, qui constitue un bon refuge pour de l'argent gagné dans des opérations officielles. Des « promoteurs » ou des « entrepreneurs » animent de solides *lobbies* et contribuent à doter les grandes villes indiennes de quelques quartiers neufs, où se mêlent immeubles commerciaux et logements de haut de gamme » [Milbert, 1988] [p. 1184]

.

L'auteur observe ici les prémisses d'un considérable mouvement d'expansion du secteur

privé de la construction, qui se poursuit au cours des années 1990 - période pendant laquelle l'investissement privé dans le secteur du logement a été multiplié par 4 - jusqu'à l'éclatement de la première bulle immobilière en 1997 [Milbert, 2010].

Cette section propose d'expliciter le lien entre le développement d'un secteur immobilier professionnalisé dans les années 1990, l'essor de la demande, et l'essor de l'offre immobilière. On explicitera d'abord les conditions socio-économiques et règlementaires qui ont encouragé l'expansion du secteur du logement (A) : en effet, afin de favoriser l'accès à la propriété des classes moyennes supérieures de la société indienne, le gouvernement central autorise le développement d'un secteur formel de crédit au logement qui était jusqu'alors inexistant. D'autre part, les entreprises du secteur privé, déjà bénéficiaires des mesures de privatisation, d'ouverture économique et des nouvelles politiques industrielles régionales, tirent parti de conditions plus favorables pour emprunter et faire construire des immeubles. Les répercusions sont immédiates (B) : dans les grandes villes, les promoteurs immobiliers privés construisent davantage, contribuant à l'apparition de formes immobilières inédites qui visent à répondre à la demande croissante des classes moyennes supérieures et de certaines entreprises du secteur privé.

II.A L'essor du crédit au logement pour les classes moyennes supérieures

La politique nationale du logement de 1988 (*Housing national policy*) marque un tournant dans la stratégie gouvernementale. La Commission au plan ordonne la création d'une Banque Nationale du Logement (*National Housing Bank*, NHB), agence publique de régulation du crédit au logement placée sous l'autorité de la Banque centrale de l'Inde (*Reserve Bank of India*). La NHB est établie dans le but de favoriser l'achat de biens immobiliers par les ménages disposants de revenus moyens.

Pour atteindre cet objectif, elle encourage le développement d'un réseau de sociétés de crédit pour le logement. Plusieurs établissements de prêts voient le jour sur le modèle de la *Housing Development Finance Corporation* (HDFC) qui procure depuis 1977 des prêts à long terme aux ménages et aux coopératives d'habitation. Les nouveaux établissements sont fondés par des entreprises privées ou des particuliers (par exemple, *Dewan Housing Finance limited*), ou encore comme des coentreprises issues de grands établissements financiers appartenant à l'État [14](Tableau 3.1).

14. Les compagnies d'assurance et les banques ont été nationalisées en 1956 et 1969.

Tableau 2.1 – Les premiers établissements de crédit immobilier en Inde

Etablissement de crédit au logement	Début des opérations	Initiateurs	Activité des initiateurs
HUDCO	1971	Ministère du logement	
HDFC	1977	• Industrial Credit and Investment Corporation of India (ICICI) • International Finance Corporation [15] • Agha Khan Fund for Economic Development	banque publique spécialisée dans le crédit industriel
Dewan Housing Finance Ltd (DHFL)	1984	Rajesh Kumar Wadhawan	particulier
Manipal Housing Finance Syndicate	1986	• Manipal Group • Syndicate Bank	conglomérat privé et banque publique
Can Fin Homes	1987	Canara Bank	banque publique
SBI Home Finance	1987	State Bank of India	banque publique
PNB Housing Finance	1988	Punjab National Bank	banque publique
LIC Housing Finance	1989	Life Insurance Corporation of India	compagnie d'assurance publique
GIC Housing Finance	1989	General Insurance Corporation of India	compagnie d'assurance publique

Source : D'après les sites web des établissements de crédit immobilier. Réal : Hortense Rouanet.

15. L'International Finance Corporation est une institution financière internationale qui encourage l'essor du secteur privé dans les pays du Sud. Elle a été créée sous l'égide de la Banque mondiale en 1950.

C'est le cas de la *LIC Housing Finance*, créé par la *Life Insurance Corporation of India*, une compagnie nationale d'assurance-vie qui finançait déjà des prêts immobiliers à long terme et à faible taux d'intérêt dans les années 1950 pour les fonctionnaires des gouvernements régionaux percevant de bas salaires.

Depuis 1988, la NHB édicte les règles de fonctionnement des sociétés de prêts immobiliers dans l'objectif de rendre le crédit accessible aux classes moyennes : le montant des prêts est élevé (de 60 à 85 % du prix d'achat), relativement bon marché (les taux d'intérêt varient de 13 à 18,5 % dans un pays caractérisé par un très fort taux d'inflation) et de longue durée (de 7 à 20 ans) [16].

Il va sans dire que ces prêts sont proposés aux ménages qui présentent les garanties jugées nécessaires, ce qui est toujours le cas aujourd'hui. Des revenus élevés et réguliers sont exigés : ainsi la banque ICICI n'accorde de prêts qu'aux ménages disposant d'un revenu supérieur à 15 000 roupies par mois, et ces derniers doivent pouvoir justifier de trois années de revenus salariaux ininterrompus [17]. De ce fait, la majeure partie des familles indiennes, employées dans le secteur informel, doivent trouver des solutions alternatives aux prêts des sociétés de crédit immobilier pour se loger. Dans bien des cas, l'épargne des ménages et les crédits du secteur financier sont complétés par des capitaux rassemblés via des systèmes de prêts informels, notamment au sein des familles. Pour les ménages plus modestes, le prêt sur gage est couramment pratiqué, les bijoux des femmes mariées servant habituellement de garantie. [18]

Parallèlement, la Banque centrale encourage les banques à accorder des prêts pour le logement. En 1990, le logement figure parmi les secteurs prioritaires pour les accords de prêts bancaires (aux côtés de l'agriculture, des petites entreprises, et de la vente de détail).

16. Les sociétés de prêts immobiliers se financent en empruntant elles-mêmes à des taux d'intérêt inférieurs (10 à 14% en 2010 selon un rapport publié par le cabinet de conseils KPMG).

17. Selon la brochure *ICICI Bank Home Loan Eligibility* accédée lors d'une foire immobilière à Chennai en mars 2012.

18. Les plus pauvres, qui ne sont pas éligibles aux prêts des établissements de crédit, ont recours à un système informel d'épargne collective appelé *chit fund* (ou tontine) [Benjamin, 2000, Benjamin, 2004]. Les *chit funds* sont constitués d'un groupe de 20 à 50 individus, qui procèdent chacun à un versement périodique, généralement mensuel, pour une durée fixée à l'avance. Le promoteur du fonds perçoit généralement 5 % de commission sur la valeur des versements. Le reste de la somme est attribué à l'un des membres, sélectionné par un système d'enchères : ce dernier remboursera la somme totale avec intérêts. Un membre ne peut pas percevoir la caisse plus d'une fois. A mesure de l'avancement des versements, les enchères sont mécaniquement moindres, de telle sorte que ce système constitue une opportunité d'accès au crédit pour certains membres, et d'épargne pour d'autres. Aujourd'hui, les *chits funds* sont habituellement gérés par des établissements bancaires et des sociétés spécialisées, suivant le respect d'une réglementation nationale (*Chit fund Act 1982*).

Les banques indiennes doivent accorder un minimum de 32 % des capitaux prêtés à ces secteurs prioritaires. Toutefois les banques ne développeront l'activité de prêt immobilier qu'à la fin des années 1990, au plus fort de la bulle spéculative [UNHabitat, 2008] [p. 14].

Enfin, le gouvernement incite les ménages à investir dans le logement par d'autres moyens. La loi centrale concernant l'imposition (*Income Tax Act*, 1961) est modifiée pour mettre en place des déductions fiscales sur les emprunts d'achats immobiliers pour les constructions neuves, à la condition que l'acheteur possède le bien immobilier pendant au moins cinq années [UNHabitat, 2008][p.18]. Des déductions fiscales portant sur les revenus locatifs sont également mises en place.

Les prêts accordés aux classes moyennes supérieures permettent l'essor d'un procédé permettant de préfinancer les chantiers de construction : la vente-sur-plan (ou Vente en l'État Futur d'Achèvement). Par ce procédé, les biens immobiliers sont vendus avant même le début des travaux. Les ménages signent un contrat de réservation de leur logement au début du chantier, puis ils effectuent un versement à chaque étape de la construction. Ils deviennent légalement propriétaires à l'achèvement des travaux.

Les dérives de ce système sont bien connues, en Inde comme ailleurs : devant le risque que les opérateurs n'abandonnent le chantier ou qu'ils utilisent l'argent de l'acquéreur pour commencer un autre projet immobilier, les contrats de vente-sur-plan évoluent vers un système de paiement à chaque étape de la construction (étage par étage). Par ailleurs, l'essentiel des transactions financières se fait en argent liquide, de la main à la main. Les futurs acquéreurs doivent donc se protéger doublement, et faire signer des reconnaissances de paiement auprès des opérateurs.

En outre, les établissements de crédit au logement ne s'adressent pas seulement aux ménages qui projettent un achat immobilier. Ils sont également autorisés à accorder directement des prêts aux entreprises qui veulent acheter ou construire de l'immobilier à fonction non-résidentiel (comme des bureaux), ainsi qu'aux opérateurs privés du secteur de la construction, à la condition qu'ils soient enregistrés en tant que sociétés privées (en vertu du *Companies Act* de 1956).

II.B Une période faste pour les promoteurs jusqu'à l'éclatement de la bulle

L'essor de la demande et la plus grande disponibilité de capitaux, ont eu des répercussions immédiates sur les opérateurs privés du secteur de la construction. La fin des années 1980

et le début des années 1990 sont notamment marquées par l'apparition d'une myriade de nouvelles entreprises de promotion immobilière (de type *buidler* ou *promoteur*). Il est par ailleurs intéressant de remarquer que certaines entreprises qui dominent actuellement le secteur de la production immobilière en Inde du sud sont nées au cours de cette période, à l'image de Prestige Estates (enregisté à Bangalore en 1986), de Marg (à Chennai en 1994) et de Sobha (à Bangalore en 1995). Ces trois promoteurs font l'objet de portraits en annexe.

De plus, forts de ces nouvelles sources de financement, les promoteurs immobiliers ont alors contribué à l'émergence d'un nouveau type de production résidentielle dans les espaces urbains. Ils produisent des *flats*, c'est-à-dire des petits immeubles qui s'élèvent sur 3 ou 4 étages et qui contiennent 12 à 24 appartements [Auclair, 1998] [p.22] (Photographie 2.1). Cette verticalisation s'impose dans la mesure où le foncier urbain est onéreux et qu'il est difficile d'accès aux opérateurs. Par ailleurs, les familles indiennes « élargies » cessent progressivement de cohabiter dans le même foyer, ce qui rend possible l'installation des familles mononucléaires dans de plus petits logements, tels que les appartements.

Les *flats* sont résolument destinés à une clientèle aisée [19]. Le niveau élevé des prix de vente prévu pour ces appartements opère une sélection drastique des candidats à l'achat. Les appartements sont également conçus pour répondre aux attentes des classes moyennes supérieures. Selon le prix de vente, chaque appartement comporte 2 à 4 pièces principales (45 à 100 m^2), pourvu de quelques équipements qui reflètent le niveau de vie de ses occupants, tels que des sanitaires, des balcons, et parfois même d'une petite pièce pour l'employée de maison (*maid room*). Dans les villes du sud, les immeubles de *flats* ont été progressivement édifiés dans les quartiers résidentiels aisés, au milieu des *bungalows* [20], l'habitat traditionnel des familles aisées (Photographie 2.1).

Au milieu des années 1990, dans les grandes villes du sud et notamment à Bangalore, les promoteurs nord-indiens participent à la diversification de l'offre en introduisant des nouveaux « produits » immobiliers. Ils introduisent d'abord des *condominums*, c'est-à-dire

19. Peu de promoteurs s'intéressent au développement d'opérations immobilières « à prix abordables » (*affordable housing*), en direction des ménages modestes. Mukhija rappelle que Parshwanath Group (à ne pas confondre avec Parsvnath Group, un grand nom du secteur immobilier à Delhi), qui opère toujours dans le secteur de la promotion immobilière à Ahmedabad, s'était initialement développé grâce à des prêts accordés aux ménages modestes par une agence régionale, la *Gujarat Co-operative Housing Finance Corporation* [Mukhija, 2004] [p.2235]

20. Les *bungalows* (ou *villas*) sont de grandes maisons familiales, généralement construites sur des parcelles de taille moyenne (1 000 à 2 000 m^2) et végétalisées, en retrait de la voie de circulation. Introduits par les Britanniques à l'époque coloniale, les *bungalows* deviennent rapidement l'habitat privilégié de la bourgeoisie « indigène » en Inde du sud [Varrel, 2008a].

Photographie 2.1 – Immeubles de *flats* à Chennai et Bangalore

(a) Près de Domlur, HAL Airport road, Bangalore.

(b) À Adyar, Indiranagar, Chennai.

Source : Hortense Rouanet 2013 (a) et 2011 (b)

de grands ensembles de tours d'appartements, fermés par un mur d'enceinte, et incluant quelques équipements collectifs pour les résidents. Raheja Residency (Figure 2.2), qui est construit à Koramangala entre 1996 et 1999 par un promoteur de Mumbai, constitue la première réalisation de ce type dans le contexte bangaloréen. L'ensemble réunit 8 immeubles et plus de 700 appartements. Toutefois, le succès des *condominums* ne fut pas immédiat à Bangalore. Aurélie Varrel note que la vente des appartements du projet Raheja Residency ne s'achève qu'en 2001, et elle suggère que les ménages bangaloréens étaient alors peu familairisés avec ce nouveau produit immobilier [Varrel, 2010].

Figure 2.2 – Raheja Residency à Koramangala, Bangalore.

Source : Hortense Rouanet 2010.

Aussi convient-il de remettre en contexte ce semi-échec. Après une période faste pour les promoteurs immobiliers (de 1989 à 1995), la demande baisse brutalement [21] et les promo-

21. Dans le chapitre 3 (section I.A.2) nous aborderons plus en détail cette crise qui coïncide avec l'arrivée de la crise économique asiatique de 1997. Nous préciserons notamment les facteurs qui expliquent la baisse de la demande.

teurs sont forcés de « casser les prix ». En moyenne, les prix s'effondrent de 40% en deux ans, de la mi-1995 à la mi-1997 (India Today, 4 août 1997). A Bangalore, plusieurs projets sont mis en suspens ou annulés, et les journaux de 1997 signalent que pour les plus grands projets tels que Prestige Acropolis à Koramangala, seulement un quart des appartements a été vendu [*ibid*]. On comprend donc mieux pourquoi les ventes des appartements de Raheja Residency ont été si longues.

Les conséquences de cette crise sont sévères. Les premiers promoteurs à faire faillite sont ceux qui ont adopté des systèmes de financements très risqués, en empruntant pour rembourser leurs emprunts [22] [Varrel, 2010]. En ce sens, l'éclatement de la première bulle immobilière a finalement permis d'assainir le secteur immobilier, en le débarassant des entreprises qui prennaient des risques importants [*ibid*].

III Les limites du tournant libéral : encore de nombreuses contraintes sur le crédit et le foncier

Comme nous l'avons vu, l'État a davantage favorisé les entreprises et les classes sociales qui cherchent à acquérir des appartements dans des immeubles qu'il n'a prêté attention au secteur qui fabrique ces immeubles. Cette section insiste sur deux éléments qui limitent les capacités productives du secteur immobilier, et qui perdurent tout au long des années 1990 : la faiblesse des capitaux permettant d'initier des opérations immobilières (A) et les difficultés d'accès au foncier dans les espaces urbains (B).

III.A Des difficultés pour accéder aux capitaux d'amorçage

Jusqu'au milieu des années 2000, outre les préfinancements des clients acquéreurs en VEFA, les promoteurs immobiliers ne pouvaient recourir qu'aux emprunts bancaires et aux investisseurs privés pour préfinancer leurs projets. Or, ces types de capitaux sont, comme nous allons le voir, disponibles en quantité limitée, et représentent des solutions fort coûteuses.

Les banques acceptent de prêter aux promoteurs, dans la mesure où ils sont enregistrés (*incorporated*) auprès des autorités en tant qu'entreprises [23]. Cette condition a largement contribué à la formalisation et à la professionnalisation des promoteurs immobiliers tout

22. Le « système de Ponzi », était également utilisé par des promoteurs de premier plan, comme le souligne l'exemple de DFL présenté dans la section ci-après (encadré 2.)
23. En vertu du *Companies Act* de 1956, remplacé par une nouvelle loi cadre du même nom en 2013.

au long des années 1990. En revanche, seuls les prêts pour les travaux sont autorisés : les prêts pour l'acquisition foncière par des promoteurs privés sont interdits, disposition qui perdure encore à l'heure actuelle. Les taux d'intérêts pratiqués à l'encontre des promoteurs immobiliers sont élevés - jusqu'à 19% de taux d'intérêt - ce qui augmente considérablement le prix de vente des logements [24]. De surcroît, chaque société de crédit fixe un plafond à l'enveloppe de prêts réservée aux opérateurs immobiliers, inférieur à l'état de la demande (jusqu'à 15% du total des prêts qu'une banque peut accorder). Les promoteurs sont donc contraints, dans tous les cas, de chercher des sources de financement complémentaires.

L'essentiel du capital d'amorçage (*seed capital*) permettant d'acheter des terrains et de démarrer la production de projets est apporté – c'est-à-dire prêté ou directement investi - par des parents ou des relations des promoteurs immobiliers souvent désignées sous le terme de « *friends* ». Il n'est d'ailleurs pas rare que les entreprises de promotion soient issues de groupes familiaux opérant une stratégie de diversification de leur activité entrepreneuriale, évoquant ainsi le processus de « *capital switching* » dans la production urbaine, développé par David Harvey [Harvey, 1982]. Dans ce cas, le capital d'amorçage provient des activités historiques de ces firmes. Un exemple bien connu à Chennai est la famille Vummidi, qui prospère depuis le début du XXe siècle dans la vente de bijoux (entretien 32 promoteur). Ramiah, l'un des fils de la famille Vummidi a démarré une activité de *builder* en 1986. Barath Building Construction était alors une petite structure d'auto-entrepreneuriat. L'entreprise de construction conserve encore son bureau principal à T Nagar, au cœur du quartier commerçant de l'or et de la soie.

Par ailleurs, les promoteurs recherchent des investisseurs pour chaque nouvelle opération de financement. Sushil Mantri, qui a déménagé à Bangalore en 1999 pour y démarrer une activité de promoteur, relate dans son autobiographie les difficultés qu'il a rencontrées pour constituer un capital d'amorçage alors qu'il n'avait pas encore noué de relations dans cette ville [Mantri, 2013]. Ses frères ne lui ont pas apporté leur aide, contrairement aux usages en vigueur dans la communauté *marwari* [25]. Pour financer ses premiers projets de construction, Sushil Mantri se tourne vers ses relations de Mumbai et de Pune, ville dont il est originaire. Trois « amis », hommes d'affaires fortunés, consentent à lui accorder des prêts : UV Patel, le directeur des fonderies Ahmenagar Forgings à Mumbai ; Rajesh Malpani, directeur de la firme de construction et d'infrastructures Malpani Group ; et Mr Tulsyan, un homme d'affaires établit à Pune.

D'autres promoteurs ont élaboré des systèmes de financement pour le moins risqués. KP

24. De 10 à 25% selon Jones Lang Lasalle, 2012.
25. Les *marwari* sont une caste de marchands, originaires du Rajasthan.

Singh, le patron de DLF raconte ainsi comment les acquisitions foncières de son entreprise ont été financées via un circuit de prêts en chaîne au sein du système bancaire parallèle [26], puis en utilisant les frais et taxes versés par leurs clients avant de les rembourser au gouvernement (encadré 2).

Encadré 2 : Le financement des premiers projets de DLF dans les années 1980
Source : [Singh, 2011] [p. 191-192]. Trad : Hortense Rouanet

« Comme la *Reserve Bank of India* avait interdit aux institutions financières d'accorder des prêts aux entreprises immobilières, le financement était un gros problème. Je détestais faire des dettes pour acheter des terrains et pour financer les activités d'aménagement, mais j'étais obligé de contracter des emprunts à court terme à des taux d'intérêt exorbitants auprès d'agences de prêt non financier (*non-finance lending agencies*) afin de financer mes efforts agressifs d'assemblage foncier à Gurgaon. Ces emprunts étaient toujours pour six mois. Quand il était temps de rembourser, j'empruntais à nouveau pour payer l'emprunt. C'était vivre de façon dangereuse. Mais si je ne le faisais pas, il y avait un risque que les affaires s'effondrent. (...)
Je suis parvenu à survivre seulement parce que le gouvernement de l'Haryana, à cette époque, autorisait les *builders* à prélever des *External Development Charges* (EDC, frais externes de développement) auprès de ceux qui achetaient nos parcelles viabilisées. Les EDC devaient être reversés au gouvernement pour qu'il développe des infrastructures à Gurgaon telles que des routes, des trottoirs, des égouts, des réseaux de distribution d'eau, des parkings, etc. Par chance, le gouvernement nous autorisait à reverser ces charges plusieurs mois après les avoir collectées. Nous payions nos dettes à court-terme avec ces liquidités. Je pouvais renouveler cet argent seulement si le marché continuait de croître. Comme le marché était stable et que les prix augmentaient, j'étais capable de maîtriser mes finances sans me trouver débordé. »

Ces différents exemples soulignent comment la promotion immobilière est limitée par un déficit de financement nécessaire à la constitution de réserve foncière, à l'engagement

26. Ce que l'on appelle également le *shadow banking*, c'est-à-dire des banques d'affaires non enregistrées qui échappent à la régulation edictée par la Banque centrale.

de la phase de conception des projets, et à la pré-commercialisation des logements, ce qui permet le déblocage des prêts bancaires. Cette situation de faible développement du circuit de financement initial est observée dans d'autres contextes de pays « émergents ». C'est le cas du Brésil où Daniel Sanfelici et Ludovic Halbert évoquent les difficultés de développement d'une industrie de la promotion immobilière spéculative dans les années 1990, c'est-à-dire avant qu'un afflux de capitaux en provenance des marchés financiers permette l'essor d'une vingtaine de grands promoteurs nationaux désormais cotés en bourse [Sanfelici et Halbert, 2015].

III.B Une tardive libéralisation du foncier

Bien qu'ils en aient été les principaux bénéficiaires, les promoteurs immobiliers ont fini par s'opposer à la loi de plafonnement de la propriété foncière urbaine. La géographe indienne Harini Narayanan s'interroge en ces termes :

> « Pourquoi les grands promoteurs de Mumbai, qui ont été parmi les plus grands bénéficiaires des largesses permises par l'ULCRA, en ont aussi été les détracteurs les plus virulents ? Une explication pourrait tenir à la nature flexible de la loi, qui aurait engendré de l'arbitraire et de la corruption. Cela les aurait rendus accablés et anxieux. Ils auraient désiré se voir soulagés des délais d'attente prévus par les dérogations à la loi, et des coûts induits par l'obtention de ces dérogations » [Narayanan, 2003] [p.194].

La métropole de Delhi, placée sous le contrôle direct du gouvernement central, ouvre la voie en abrogeant la loi de plafonnement foncier dès 1991 [27]. Mais il faut attendre 1999 pour que les autres lois régionales de plafonnement foncier soient définitivement abolies : la *Lok Sabah* vote une loi de suppression (*ULCRA Repeal Act 1999*), consécutivement approuvée par les parlements du Karnataka et du Tamil Nadu. Au Maharstratra, l'abrogation de l'ULCRA attendra novembre 2007. Au-delà de cette abrogation, l'adoption de mesures en faveur d'une libéralisation foncière a été vigoureusement soutenue par la *Jawaharlal Nehru National Urban Renewal Mission* (JNNURM), la politique de rénovation urbaine lancée par le gouvernement central en 2005. Ainsi, la libéralisation du foncier constituait une

27. À Delhi, la modification de la loi foncière porte aussi sur le contrôle de l'activité des opérateurs privés : le gouvernement de Delhi sera désormais responsable de l'enregistrement des licences d'exercice de la profession, renouvelable tous les trois ans [Auclair, 1998] [p.85]. Cette loi impose aux promoteurs de respecter des conditions de profit sur la vente des opérations et stipule que l'ensemble des transactions immobilières doit être effectué par l'intermédiaire d'opérateurs privés autorisés.

condition pré-requise pour que l'Etat régional bénéficie d'un prêt de la JNNURM utilisé pour financer la construction de grandes infrastructures, dont le métro de Mumbai. Notons que cette initiative de libéralisation du foncier émane directement de la Banque mondiale, qui était impliquée dans le financement de la JNNURM (Economic Times, 3 décembre 2007).

Conclusion

Ce chapitre a décrit les conditions d'émergence d'opérateurs privés du secteur de la construction en Inde, de l'Indépendance à la fin des années 1990. Dans un premier temps, nous avons vu que l'Etat décourageait l'expansion du secteur privé en limitant l'accès au foncier urbain, aux matériaux de construction et aux capitaux nécessaires au préfinancement des opérations de construction. Cependant, la demande forte en constructions bâties, et notamment en logements, est importante depuis l'Indépendance, et l'Etat ne parvient pas seul à y pourvoir malgré une politique de construction de masse pour le logement social. C'est pourquoi les classes moyennes supérieures se tournent vers un ensemble d'opérateurs (*contractors*, *builders* et *developers*) pour faire construire leurs logements. Ces opérateurs sont des structures petite taille, faiblement professionnalisées, qui assurent un petit nombre de projets à la fois.

Un changement majeur s'opère à la fin des années 1980 alors que l'Etat facilite la création d'établissements de crédit au logement. Les capitaux deviennent accessibles aux ménages et aux entreprises pour préfinancer des projets de développement immobilier via le système de la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement. Le secteur privé répond à cette incitation en mutipliant les opérations de construction de petits immeubles dans les grandes villes (tels que les *flats*). Nous avons également remarqué que la plupart des grands promoteurs immobiliers de Bangalore et de Chennai que nous avons étudiés pour cette thèse se sont constitués en entreprises à cette époque, espérant tirer profit d'un environnement légal et financier amélioré.

Cependant, des difficultés majeures limitent toujours l'essor de la filière de la promotion spéculative : tout particulièrement, en l'absence de possibilités d'accès aux capitaux d'amorçage, les promoteurs ont recours à leurs capitaux propres et à des sources d'investissement privées fort coûteuses pour financer l'acquisition des terrains, puis lancer les études préalables à la commercialisation des unités de logements. Le marché immobilier indien est aussi frappé de plein fouet par l'éclatement de la première bulle spéculative en 1997 : après avoir atteint un pic en 1995, les prix de l'immobilier s'effondrent et un grand nombre d'entreprises sont contraintes de mettre fin à leurs opérations.

A la fin des années 1990, un second changement se produit, toujours à l'initiative des pouvoirs publics. Les Etats régionnaux procèdent à la libéralisation du foncier par l'aborgation de l'ULCRA, et cette réforme laisse entrevoir de belles perspectives de développement pour le secteur de la promotion immobilière. Les promoteurs ont désormais le droit d'acquérir de vastes terrains pour y construire des opérations de grande envergure. Les marchés immobiliers se remettent alors de l'éclatement de la première bulle de 1997. Le boom des technologies de l'information et l'accélération des délocalisations en provenance des pays du nord font repartir la demande sur les marchés immobiliers urbains. Les promoteurs sentent qu'il faut construire plus, et surtout s'adapter aux demandes de nouvelles clientèles, beaucoup plus regardantes sur la qualité des projets.

Il apparaît donc que le financement de ce « saut d'échelle » et de ce « saut de gamme » rend d'autant plus urgente l'amélioration des conditions de financement des opérations immobilières. Le recours aux capitaux privés apparaît toujours comme une solution possible, mais très insuffisante au regard des besoins rencontrés par les promoteurs qui souhaitent répondre à une demande croissante. Les capacités de financement d'un individu ou d'une famille ne suffisent plus pour répondre à l'intensité des besoins de financement constituant une opportunité pour le recours aux marchés financiers (situation décrite par exemple par André Orléan dans *Le Pouvoir de la finance*) [Orléan, 1999]. Pour accroître l'offre en constructions neuves et retenir les investissements productifs dans les frontières nationales, le gouvernement procède alors à la libéralisation de l'investissement dans le secteur de la construction dans les années 2000.

Chapitre 3

L'immixtion de la finance de marché dans le secteur immobilier en Inde

Les sources de financement de l'immobilier en Inde connaissent une transformation profonde au milieu des années 2000, alors que le gouvernement fédéral autorise les investissements financiers dans le secteur de la construction. La période qui s'en suit est marquée par une très forte croissance de ce type d'investissements. Entre 2005 et 2009, le secteur immobilier a attiré près de 10 milliards de dollars, ce qui a permis de financer la construction d'une variété de projets dans les villes indiennes (Jones Lang Lasalle Research, *Rebooting Indian Real Estate*, 2015).

L'objectif de ce chapitre est de présenter les formes d'« immixtion » [1] des acteurs financiers (indiens et étrangers) dans la production immobilière en Inde, que nous définissons comme les modalités d'interpénétration de la finance de marché et de la promotion immobilière, procédant à la fois de l'infrastructure socio-légale mise en place par l'Etat, et des stratégies opérées par les investisseurs financiers eux-mêmes. Nous consacrons un chapitre entier à préciser ces formes d'immixtion, car ce processus a transformé les modalités de financement de la promotion, du moins pour les promoteurs qui ont réussi à capter les flux d'investissements financiers, avec pour effet secondaire de lever le verrou historique de l'accès au foncier (ce que nous verrons dans le chapitre 5). D'autre part, les formes d'immixition que nous observons pour l'Inde expliquent pourquoi, au sein de la filière financiaro-immobilière qui émerge avec la dérèglementation de l'investissement, les investisseurs financiers ne sont

1. Le titre de ce chapitre renvoie à une expression tirée de la thèse de doctorat en sociologie de Géry Deffontaines [Deffontaines, 2013]. Selon l'auteur de cette thèse, le processus d'immixtion d'acteurs financiers dans la commande publique à l'occasion de Partenariats Public-Privé s'inscrit dans un mouvement socio-économique plus large également qualifié de « financiarisation ». Nous entendons reprendre ce terme pour l'apliquer dans le contexte du secteur privé de la promotion immobilière.

pas devenus plus dominants dans la conduite des opérations de promotion, contrairement à ce qui a été observé dans des travaux portant sur « financiarisation de l'immobilier » dans les villes du nord [Theurillat, 2012b, Guironnet et Halbert, 2014, Weber, 2015].

Pour comprendre cette immixtion, nous observons dans une première section le rôle de l'Etat fédéral indien qui a créé, pas à pas, les conditions légales et institutionnelles permettant l'afflux des capitaux financiers indiens et étrangers dans la production immobilière indienne (section I). Ce point est conforté par la littérature académique qui s'intéresse à la « financiarisation de la production urbaine » [Halbert et Attuyer, 2016], et souligne l'importance des évolutions socio-légales dans la mobilisation des capitaux provenant des marchés financiers [Gotham, 2006, Gotham, 2009]. Afin de mettre en évidence les possibilités offertes et les restrictions imposées aux investisseurs par la règlementation nationale, nous mobiliserons un corpus de textes de lois et de circulaires qui sont accessibles sur les sites du Gouvernement fédéral de l'Inde.

Dans une seconde section, nous décrirons les modèles d'affaires que les investisseurs - ou plus exactement les gestionnaires d'actifs - ont privilégiés entre 2005 et 2013, c'est-à-dire dans les premières années de leur présence sur le marché immobilier indien (section II). Nous préciserons par quels acteurs, véhicules et lieux transitent les capitaux qui sont injectés dans le secteur immobilier. Cette description des formes d'immixtion *choisies* par les gestionnnaires d'actifs permettra d'apporter une première série d'explications concernant le caractère relativement passif des gestionnaires d'actifs dans la conduite des opérations de promotion immobilière en Inde. Cette seconde section sera documentée par la base de données que nous avons produite et qui recense, à partir de la presse économique, 500 opérations d'investissement en Inde, complétée par une revue des sites Internet des 50 gestionnaires d'actifs qui réalisent plus de trois opérations en Inde.

I La dérèglementation de l'investissement : quand l'Etat intervient pour ouvrir le marché immobilier indien à la finance internationale

Plusieurs chercheurs ont affirmé que la libéralisation économique ne signifiait pas l'affaiblissement du rôle des États nation [Held *et al.*, 1999, Sassen, 2003]. Bien au contraire, les États sont profondément impliqués dans le processus de suppression des anciennes règles qui freinent la circulation des capitaux à l'échelle mondiale (la déreglementation), puis dans la reformulation des règles, des directives et des institutions qui encadrent cette

circulation. Les travaux de Kevin Fox Gotham ont d'ailleurs mis en lumière le rôle du gouvernement fédéral des Etats-Unis l'approfondissement des interactions entre les marchés financiers et la production immobilière : au début des années 1960, le Congrès des États-Unis a imaginé et encouragé le développement de véhicules d'investissements règlementés permettant la cotation des patrimoines immobiliers (*Real Estate Investment Trusts*) [Gotham, 2006, Gotham, 2009]. Les politiques publiques américaines ont donc rendu possible la « financiarisation de l'immobilier », compris comme la transformation d'une marchandise immobile (un bien immobilier) en une multitude d'actifs financiers « liquides », c'est-à-dire échangeables à court terme sur les marchés financiers internationaux [*ibid*].

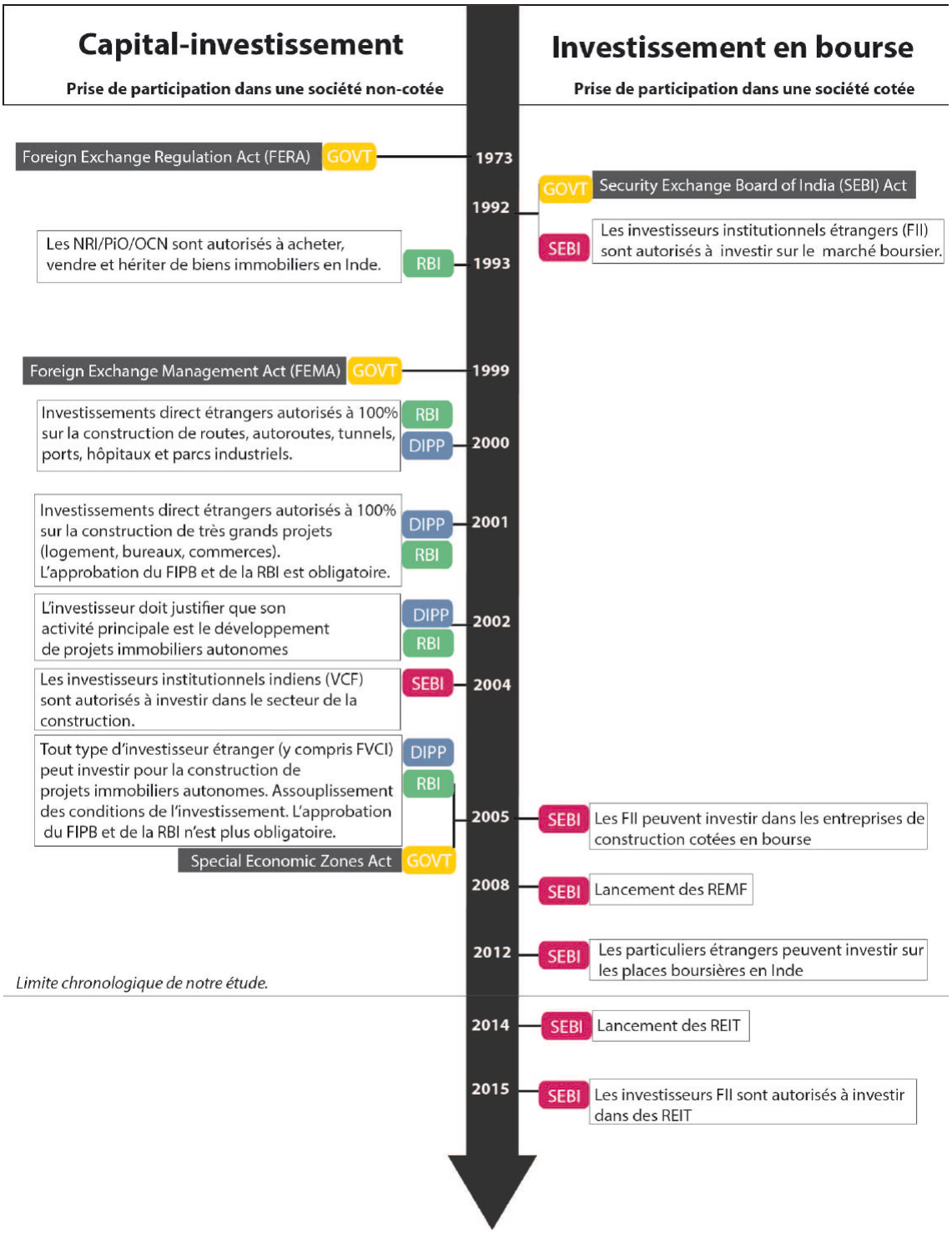
Une analyse similaire peut être transposée à notre cas d'étude. Au milieu des années 2000, trois institutions de niveau fédéral ont tracé la route de l'investissement financier indien et étranger en direction des chantiers de construction : la Banque centrale de l'Inde (*Reserve Bank of India*- RBI) ; le Secrétariat d'État à la politique et à la promotion de l'industrie (*Department of Industrial Policy and Promotion* - DIPP) ; et enfin l'Autorité des marchés financiers (*Security Exchange Board of India* - SEBI). Ces trois institutions ont assoupli les règles qui interdisaient aux investisseurs financiers et aux investisseurs étrangers [2] de participer au préfinancement d'opérations immobilières. Les réformes sont menées en quelques années, d'abord afin d'intégrer les investisseurs « proches » du marché - telles que les diasporas indiennes et les *promoteurs immobiliers étrangers* (A) - puis s'accélèrent en 2004 et 2005, afin d'élargir aux *big players* de la finance internationale qui se sont récemment tournés vers les marchés qu'ils qualifient d'« émergents » (B).

Cette section retrace la chronologie du processus de déreglementation en interrogeant les ressorts qui guident l'action étatique privilégiant bien souvent des objectifs de politique macro-économique que de développement urbain. Les règles et les directives présentées dans cette section (et dans la Figure 3.1) rendent compte de l'environnement règlementaire national dans les premières années du processus de dérèglementation [3] qui dirige les flux d'investissements vers des activités de développement immobilier, et vers des grands projets immobiliers autonomes de type *township*.

2. Quelle que soit la catégorie d'investisseur : particulier, entreprise privée, ou investisseur financier côté en bourse. Les différentes catégories d'investissements étrangers reconnues par la RBI sont présentées dans l'encadré 9.

3. Les évolutions règlementaires récentes, entreprises après l'arrivée de Narendra Modi à la tête du gouvernement en mai 2014, ne sont pas prises en compte dans ce chapitre, puisqu'elles ont été mises en place après notre période d'observation.

Figure 3.1 – La dérèglementation de l'investissement domestique et étranger dans le secteur de la construction en Inde



Sources : D'après les sites web du SEBI ; RBI ; DIPP, *Government of India* ; Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator

I.A Les premières années de la libéralisation économique : l'ouverture du secteur immobilier aux investisseurs « proches » du marché

Dans le cadre du mouvement de libéralisation économique, le gouvernement fédéral indien a procédé, pas à pas, à l'ouverture du secteur de la promotion immobilière aux capitaux étrangers. Cette ouverture ne s'est cependant faite que tardivement (par rapport aux autres secteurs de l'économie), et que très progressivement. En effet, l'Etat a d'abord cherché à intégrer les investisseurs étrangers « proches » du marché indien (c'est-à-dire les diasporas et les promoteurs étrangers), susceptibles d'investir en Inde sur le long terme. Après avoir rappelé les conditions de mise en place de la libéralisation économique et le traitement particulier réservé au secteur immobilier, nous évoquerons les premières étapes de la dérèglementation, qui ont été marquées par l'ouverture aux investissements des diasporas (1993), l'adoption d'une nouvelle loi-cadre sur l'investissement étranger (le FEMA en 1999), puis l'ouverture du marché aux *promoteurs immobiliers* étrangers (2001).

I.A.1 L'immobilier, un secteur à part dans la libéralisation économique en Inde

En Inde, le mouvement de libéralisation économique a été amorcé à la suite d'une crise économique sévère en 1991 [4] : le gouvernement congressiste de l'époque, sous l'influence du Fonds Monétaire International et de la Banque mondiale, décida la mise en place d'un programme d' « ajustement structurel » [Jaffrelot, 2006]. Cette solution a imposé des dévaluations importantes de la roupie, l'adoption d'actions en urgence afin de limiter les dépenses publiques, ainsi qu'une restructuration profonde du « modèle » de croissance qui doit désormais reposer sur l'essor du secteur privé. Le contrôle public de l'économie, et en particulier le système des autorisations administratives - appelé *Licence Raj* (« règne des autorisations ») - a été peu à peu démantelé, afin d'encourager les entreprises à croître en taille et à produire davantage [*ibid*].

Par ailleurs, l'un des principaux objectifs de la réforme était d'ouvrir le marché indien

4. Au printemps 1991, la guerre du Golfe provoque une hausse du prix du pétrole et un ralentissement des transferts financiers de la part des migrants indiens basés au Moyen-Orient. L'Inde connaît alors une grave crise de sa balance des paiements, telle que le pays n'a plus que l'équivalent de deux semaines d'importations en devises dans ses caisses [Chaudhuri, 2001]. Mais le FMI et la Banque mondiale refusent d'accorder un prêt supplémentaire à l'État indien. Le premier ministre Narashima Rao décide donc de mener un programme de réforme libéral pour redresser l'économie. L'artisan de ces réformes est le ministre des Finances, Manmohan Singh, ancien gouverneur de la Banque centrale de l'Inde, qui est également considéré comme proche du FMI et de la Banque mondiale.

sur l'extérieur. Les participations étrangères [5] étaient donc autorisées jusqu'à 51% dans la plupart des secteurs de l'économie [6] et jusqu'à 100% pour les entreprises de télécommunications, d'énergie et de construction d'infrastructures (autoroutes, ports maritimes et aéroports) [Chaudhuri, 2001]. L'idée était à la fois de rétablir la balance des paiements et de stimuler le développement de l'appareil productif indien et de ses infrastructures.

Encadré 3 : Les catégories d'investissements étrangers reconnues par la Banque centrale de l'Inde

Source : *Master Circular on Foreign Investment in India, July 2013.* Réal : Hortense Rouanet

1. ***Foreign Direct Investments* (FDI)** : investissements réalisés par une entreprise étrangère ou un particulier étranger afin d'acquérir des parts d'une entreprise indienne non cotée. La loi précise que ces parts peuvent être des titres de participation au capital (*equity*), des actions privilégiées (*preference shares*), des actions privilégiées convertibles (*convertible preference shares*) ou des obligations convertibles (*convertible debenture*).
2. ***Foreign Institutionnal Investements* (FII)** : investissements réalisés par une entreprise financière étrangère pour acquérir des actions d'une entreprise cotée sur une place boursière indienne.
3. ***Foreign Venture Capital Investments* (FVCI)** : investissements de fonds étrangers (*Foreign Venture Capital Investor*) pour acheter des parts de fonds d'investissement indiens (*Venture Capital Investor*).
4. ***Investments on Non-Rapatriable Basis*** : investissements des diasporas (NRI, PIO, OCB).

Or, l'immobilier faisait partie des quelques secteurs qui sont demeurés fermés aux investissements directs étrangers tout au long des années 1990. Ceci prolongeait une politique

5. Les participations étrangères (*Foreign Direct Investments*) étaient l'une des quatre catégories d'investissements étrangers reconnues par la Banque centrale de l'Inde (encadré 9.)

6. Chaque secteur d'activité a été reclassé dans l'une de ces trois listes : 1) les secteurs pour lesquels les investissments étrangers sont autorisés jusqu'à 51% de prise de participation dans le capital, sans l'accord préalable de la Banque centrale, 2) les secteurs pour lesquels sont autorisés les échanges de technologies avec l'étranger, 3) les secteurs pour lesquels ni les investissements étrangers ni les échanges de technologies ne sont autorisés, sauf autorisation exceptionnelle de la Banque centrale [Chaudhuri, 2001].

au demeurant ancienne : cette interdiction avait été formulée dès l'Indépendance, puis réaffirmée en 1973 par le vote de la loi FERA (*Foreign Exchange Regulation Act*). Le FERA était la loi-cadre qui règlementait les échanges et les transactions monétaires avec l'étranger. Cette loi interdisait explicitement aux étrangers (particuliers et entreprises) d'investir pour acheter des biens fonciers et immobiliers en Inde, ou pour acheter des participations au capital d'entreprises indiennes de construction (article 31(1), FERA 1973). Selon nous, l'interdiction plonge ses racines dans la tradition politique ruraliste des élus indiens qui se déclarent réticents à laisser de grands établissements privés, de surcroît étrangers, tirer profit de l'urbanisation des terres villageoises.

I.A.2 1993 : l'ouverture aux investissements des la diaspora indienne

Cette interdiction s'est avérée problématique pour les entreprises étrangères qui cherchaient à s'implanter en Inde à long terme afin d'y développer leurs activités productives. C'est pourquoi, en mai 1993, la loi FERA a fait l'objet d'un premier amendement pour donner la possibilité à ces entreprises – à l'exception des banques et sociétés financières - d'acheter et de demeurer propriétaires de bâtiments situés en Inde (notification 133/93 du 26 mai 1993, RBI) [7]. Seule condition requise : ces bâtiments devaient être exclusivement destinés à accueillir leurs propres activités.

Dans la foulée, la Banque centrale a procédé à un deuxième amendement concernant les diasporas : les ressortissants indiens non-résidents (*Non Residents Indians* – NRI), les étrangers d'origine indienne (*Persons of Indian Origin*- PIO) [8], ainsi que leurs entreprises (*Overseas Corporate Bodies* -OCB) [9] ont été autorisés à acheter, vendre ou hériter d'une propriété foncière ou immobilière située en Inde (notification 152/93 du 26 mai 1993,

7. Jan Nijman remarque que cette possibilité requérait, dans les années 1990, de longues et pénibles procédures pour obtenir les autorisations spéciales de la *Reserve Bank of India* [Nijman, 2000] [p.578]. C'est pourquoi la grande majorité des entreprises étrangères préfèraient louer des surfaces de bureaux plutôt que de les acheter.

8. Les statuts de *Non Resident Indian* (NRI) et de *Person of Indian Origin* (PIO) sont définis dès 1973 dans la loi FERA (section 2, sous-section 1). Le terme NRI désigne un citoyen indien, détenteur d'un passeport indien, qui a résidé à l'étranger plus de 182 jours durant l'année fiscale écoulée. Ce statut permet d'ouvrir un compte bancaire spécifique (*Non Resident External Account*) pour faire transiter des fonds en devises étrangères vers l'Inde. Le statut de *Person of Indian Origin* (PIO) recouvre trois situations différentes. Peuvent prétendre au statut de PIO : (1) un citoyen étranger qui a été de nationalité indienne par le passé ; (2) un citoyen étranger qui descend d'un parent ou d'un grand-parent indien ; (3) l'époux(se) étranger(e) d'un citoyen indien ou d'un PIO. Ce statut exclue les ressortissants du Pakistan, du Bangladesh, du Népal, du Sri Lanka, du Bhoutan, d'Iran, d'Afghanistan et de Chine.

9. Les OCB sont des entreprises étrangères dont le capital est détenu à plus de 60% par un ou des NRI et/ou PIO.

RBI). Cette mesure de facilitation de l'investissement s'inscrivait dans un vaste projet politique qui a pris forme au cours des années 1990 : pour la première fois depuis l'Indépendance, l'État indien cherchait à inclure la diaspora dans la construction nationale [Therwath, 2007].

Suivant les nouvelles directives de la Banque centrale, les NRIs et PIOs ont obtenu la possibilité d'envoyer des fonds en Inde pour acheter un logement par l'intermédiaire des comptes bancaires spécifiquement attribuables aux expatriés. Ils peuvent, au même titre que les citoyens indiens résidents, souscrire à un prêt immobilier dans une banque ou un établissement de crédit spécialisé. Ils ont également obtenu la possibilité de signer un contrat de VEFA pour réserver un appartement auprès d'un promoteur. Toutefois, plusieurs conditions ont été mises en place pour décourager les spéculations à court terme. Les NRIs et PIOs ne peuvent ni acquérir une ferme, ni une plantation, ni un terrain agricole. En cas de revente d'un bien immobilier, les NRIs et PIOs ne sont pas autorisés à rapatrier à l'étranger plus que la somme versée lors de l'achat initial, et seulement après avoir observé une période de 3 ans à compter de la date d'achat initial du bien immobilier. Enfin, le rapatriement des fonds est autorisé pour un maximum d'un million de dollars par année financière (d'avril à mars) et de deux maisons ou appartements par individu.

La stratégie d'ouverture économique visait à attirer des capitaux dans l'économie nationale par les marchés immobiliers. L'Etat a ciblé, dans un premier temps, des investisseurs proches du marché indien, tout en prenant une série de mesures pour limiter les sorties de capitaux. En dépit des précautions dont le législateur s'est entouré afin d'éviter une surchauffe sur le marché immobilier indien, des nuisances spéculatives ont été constatées. Certains observateurs ont laissé entendre que l'entrée en scène des Indiens expatriés – considérés comme fortunés - aurait provoqué une vague de spéculation sans précédent. La presse les a tenus *a posteriori* responsables de la flambée des prix survenue au milieu des années 1990, tout particulièrement dans les quartiers aisés des grandes villes où des NRI investissaient de véritables fortunes dans l'achat d'appartements haut-de-gamme (*Bombay Times*, 28 mai 1998, cité par [Nijman, 2000]).

Cette idée est aussi répandue dans les écrits des promoteurs. Sushil Mantri, une figure de la promotion immobilière en Inde du Sud, se rappelle qu'à Bangalore, les prix immobiliers ont atteint des sommets avant de s'effondrer de 50% en 1997 :

> « Je compris plus tard que l'une des causes de cette crise fut le rôle joué par les entreprises et par les NRI de Hong-Kong. Craignant que la Chine ne s'empare de Hong-Kong, ils avaient investi de manière spectaculaire dans l'immobilier de quelques villes, surtout à Bangalore et à Pune. Quand leurs craintes se sont avérées infondées, ils ont été bien contents de récupérer leur argent, ce qui s'est soldé par un *crash* sans précédent. » [Mantri, 2013] p. 100-101.

Cependant, la littérature académique nous invite à considérer ces assertions avec beaucoup de prudence. Jan Nijman avance l'idée que la demande provenant de clients NRIs, quoiqu'importante, aurait été exagérée, notamment par les promoteurs qui y voyaient un moyen d'augmenter artificiellement les prix [Nijman, 2000]. Constatant l'explosion des prix de l'immobilier à Mumbai entre 1992 et 1996, puis leur effondrement, l'auteur souligne qu'il n'existe pas de preuve empirique permettant d'imputer les turbulences du marché local aux seules forces du « capitalisme global », telles que les multinationales ou les expatriés enrichis. Il montre que la demande provenait alors aussi bien d'acteurs étrangers que d'acteurs indiens [10]. Il remarque également que la hausse des prix a été amplifiée par la faiblesse de la disponibilité foncière, ce qui est particulièrement vrai à Mumbai, en raison notamment des contraintes géographiques, ainsi que d'un environnement règlementaire poussant les prix immobiliers à la hausse (l'ULCRA, voir chapitre 2).

I.A.3 1999 : un cadre règlementaire plus souple pour l'investissement étranger

En 1999, le Parlement a abrogé la loi FERA, devenue incompatible avec la politique d'ouverture économique menée par les gouvernements qui se sont succédés depuis 1991 [11]. Le FERA est remplacé par une nouvelle loi-cadre plus souple - le FEMA (*Foreign Exchange*

10. Les investisseurs financiers indiens auraient leur part de responsabilité dans la flambée des prix immobiliers à Mumbai. Après le krach boursier d'avril 1992, les fonds indiens auraient délaissé l'achat de titres de propriété d'entreprises, préférant investir directement dans des biens immobiliers bien situés [Nijman, 2000]. Bien qu'il n'existe pas d'étude qui retrace les circuits de capitaux, Jan Nijman remarque que le début de l'augmentation des prix immobiliers dans la région de Mumbai coïncide avec la chute de l'investissement dans le marché financier, pointant un processus de « *capital switching* » à la manière de David Harvey [Harvey, 1982].

11. A la fin des années 1990, les principaux partis de la vie politique indienne semblent s'être accordés sur la nécessité d'une nouvelle loi-cadre sur les investissements étrangers. La réforme a été menée par deux gouvernements successifs, de couleur politique opposée. Le texte a d'abord été préparé sous l'égide d'un ministre des finance appartenant au parti du Congrès, puis réévalué et approuvé en 1998 par un nouveau gouvernement fédéral, dominé par une coalition de partis politiques de droite et de centre-droit (National Democratic Alliance) (*The New Indian Express*, 23 avril 2009).

Management Act), entré en vigueur en juin 2000 - qui vise à promouvoir une plus grande ouverture économique et à encourager les investissement en provenance de l'étranger. La loi FEMA affecte le secteur immobilier car elle accorde aux particuliers étrangers le droit d'acheter un bien immobilier en Inde, à condition que ces derniers prouvent avoir passé plus de 182 jours sur le territoire indien au cours de l'année fiscale écoulée (d'avril à mars) et qu'ils précisent la raison de leur séjour à durée indéterminée (emploi, situation maritale, etc.).

Au-delà du cas des particuliers étrangers, cette nouvelle loi définit également les institutions désormais en charge de formuler les règles et/ou les directives de l'investissement étranger (*power to make rules and regulations*). Cette fonction est partagée entre la Banque centrale de l'Inde (*Reserve Bank of India*) et le Secrétariat d'État à la politique et promotion de l'industrie (*Department of Industrial Policy and Promotion* - DIPP) qui dépend du Ministère de l'Industrie et du Commerce. La Banque centrale - dont le rôle est précisé plus en détails dans l'encadré 4 - définit les différentes catégories d'actifs autorisés à l'investissement étranger, le seuil minimum de capitalisation, la durée de blocage des capitaux (avant rapatriement), les conditions prérequises et les procédures que doivent suivre les investisseurs. Elle légifère par le biais de décrets d'applications (*regulations*) publiés au Journal Officiel. Au 1er juillet de chaque année, la Banque centrale publie une circulaire générale (*master circular*) qui regroupe l'ensemble des décrets d'application concernant l'investissement dans un secteur d'activité. Les décrets qui émanent de la Banque centrale ont valeur d'amendements de la loi-cadre FEMA. Parallèlement, le DIPP publie des communiqués sur une base régulière (*press notes, press releases, circulars*). Depuis 2010, le DIPP publie un document (biannuel, puis annuel depuis 2012), le *Consolidated FDI Policy Circular*, qui précise l'ensemble des secteurs ouverts aux investissements, en distinguant les secteurs qui doivent passer par une approbation formelle du FIPB (*approval route*), ceux qui en sont dispensés (*automatic route*), ainsi que les types d'investisseurs étrangers autorisés. C'est la Commission pour les investissements étrangers (*Foreign Investment Promotion Board* – FIPB), placée sous l'égide du Ministère des Finances, qui est chargé d'accepter ou de rejeter les propositions d'investissements pour les secteurs de l'économie soumis à la procédure d'approbation (*approval route*). Les observateurs académiques remarquent que la pluralité institutionnelle se répercute sur le climat d'investissement, notamment lorsque les directives se contredisent entre elles [Shah, 2012]. Toutefois, un amendement au FEMA voté en 2000 prévoit que, en cas de contradiction, par exemple, entre la Banque centrale et le DIPP, les directives de la première prévalent sur celles de la seconde.

Encadré 4 : La Banque centrale de l'Inde, clef-de-voûte du système bancaire en Inde

La Banque centrale de l'Inde (*Reserve Banque of India* - RBI) est à l'origine une banque privée créée en 1935, puis nationalisée en 1949. La RBI émet la monnaie nationale et sert de banque à l'État en finançant les emprunts des gouvernements. Elle règlemente également l'activité des institutions financières privées (notamment les conditions de prêts des banques), et elle peut, en cas de crise, leur accorder des prêts.

Par ailleurs, elle est l'autorité centrale qui surveille les échanges commerciaux et financiers avec l'étranger : elle peut lancer des poursuites et sanctionner par des pénalités. Elle fonctionne comme une « agence de surveillance » du marché indien, édictant des règles de transparence, de *reporting* et d'évaluation des acteurs économiques.

La RBI est contrôlée par le gouvernement central, qui nomme le directeur général, ainsi que les dix-neuf autres membres qui composent son comité central.

I.A.4 2001 : L'ouverture aux promoteurs immobiliers étrangers

Quelques mois après l'entrée en vigueur de la nouvelle loi-cadre, le DIPP a autorisé les Investissements Directs Etrangers dans le secteur de la construction (*Press Note N°4 2001 series, section 4*, DIPP) [12]. En formulant cette autorisation, le législateur énonce des directives strictes qui confinent les IDE aux grands projets immobiliers de type « *integrated township* ». Ainsi les entreprises étrangères sont autorisées à acquérir des parts dans le capital d'entreprises indiennes non-cotées qui construisent des « *integrated townships* », ce qui inclue des logements, des locaux commerciaux, des hôtels, des hôtels de tourisme, des équipements de niveau régional et municipal, et des transports rapides de masse. Le terme d'« *integrated township* [13] », plus courant en Inde dans le langage des aménageurs

12. Le même texte autorise les investissements sur la production de matériaux de construction.

13. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 2, les premiers *townships* sont de grands ensembles de logements entourés par une clôture, qui se sont multipliés dans les années 1950 et 1960 (Varrel, 2010). Ils ont été construits par des entreprises publiques ou privées afin d'accueillir des employés à proximité de leur lieu de travail (usine, administration, université, etc.). Dans le contexte contemporain, le terme *township* réapparaît pour désigner des grands complexes d'immeubles, généralement construits par la même entreprise. Les promoteurs immobiliers privés usent à loisir de ce terme. Ils lui accolent les adjectifs « *integrated* » ou « *self-contained* » afin d'insister sur l'autonomie fonctionnelle des projets immobiliers, car les résidents

que des décideurs économiques, caractérise un ensemble résidentiel de grande taille, fermé par une clôture. Les directives précisent que le projet doit être de très grande taille : le terrain identifié doit mesurer au minimum 100 acres (40 ha) et obéir aux règlementations régionales concernant l'aménagement. En l'absence de telles réglementations, le promoteur doit construire au moins 2 000 unités de logement pour accueillir 10 000 personnes.

Par ailleurs, le DIPP exige un investissement minimum de départ assez élevé : de 10 millions de dollars pour un investissement dans une filiale en propriété exclusive ou de 5 millions de dollars pour un investissement dans une joint-venture avec un partenaire indien. Le rapatriement des capitaux n'est permis qu'après une période de trois ans (*lock-in period*), à compter de l'apport de l'investissement minimum légal. Si la moitié du projet n'est pas construit avant cinq ans, à compter de la date d'acquisition foncière, l'investisseur ne pourra pas non plus rapatrier les fonds. En restreignant fortement la liquidité des investissements, et en imposant un seuil de taille, le gouvernement espère ainsi dissuader des investisseurs opportunistes qui privilégieraient la spéculation foncière à la réalisation effective des opérations immobilières. Enfin, chaque projet d'investissement requiert l'approbation préalable du FIPB ou de la Banque centrale qui se prononcent sous 4 à 6 semaines (*approval route*).

L'année suivante, le DIPP formule de nouvelles conditions, toujours plus restrictives (*Press Note n°3 2002 series*). Selon la nouvelle réglementation, l'investisseur étranger doit être enregistré en tant qu'entreprise indienne (selon le statut du *Companies Act* 1956), c'est-à-dire comme filiale indienne en propriété exclusive d'un investisseur étranger ou comme joint-venture formée avec un partenaire indien. Ces statuts lui permettant d'acquérir et d'assembler du foncier pour le projet. De surcroît, l'investisseur étranger doit justifier auprès de la Banque centrale que son *activité principale* est le développement de *townships* et qu'il a mené à bien plusieurs projets de ce type par le passé.

De telles conditions ont limité significativement les investisseurs éligibles - en les restreignant aux seuls promoteurs - ce qui a donc restreint l'afflux des capitaux. Les premiers entrants ont été peu nombreux : seulement 9 opérations immobilières impliquant des promoteurs étrangers ont été annoncées entre 2002 et 2005. Les projets ont été portés par des promoteurs spécialisés dans les opérations de grande taille. La majorité d'entre eux sont originaires de Singapour (Ascendas, Singapore Housing Board, Keppel Land, Lee Kim Tah Holdings), de Malaisie (Kontur Bintang, IJM Berhad) ou encore d'Indonésie (Salim Group, Ciputra Group) (Asia Times, 23 décembre 2004).

sont sensés pouvoir y habiter, travailler, se détendre et consommer sans sortir de l'enclave.

Cette ouverture contrôlée repose par ailleurs sur la mobilisation des ressources des Etats fédérés. Les promoteurs étrangers ont investi le plus souvent en partenariat avec un organisme public d'aménagement, en mesure d'allouer plusieurs dizaines d'hectares de foncier dans les régions des grandes villes. Le conglomérat indonésien Salim Group fut le premier investisseur étranger à tenter l'expérience [*ibid*]. Le groupe s'est associé à l'agence en charge de l'aménagement dans la région Kolkata (*Kolkata Municipal Development Authority*) pour le développement d'un projet de 124 ha. Salim Group a injecté 100 millions de dollars et construit l'ensemble du projet, tout en bénéficiant des ressources foncières, règlementaires (par l'expropriation) et politiques de cette agence, soulignant à quel point la tentative d'internationalisation des promoteurs immobiliers dans les grandes villes indiennes s'appuie et est permise par l'enrôlement d'acteurs publics locaux.

D'autres promoteurs étrangers choisissent de former un partenariat avec des acteurs privés locaux, et notamment des promoteurs immobiliers indiens. L'exemple de plus célèbre est celui d'Emaar MGF. En décembre 2004, Emaar Properties de Dubai signe un accord de joint-venture avec deux jeunes entreprises de construction basées à Delhi, MGF Developments et Sareen Estates. Outre leur bonne connaissance des marchés immobiliers locaux, ces entreprises disposent d'une réserve foncière permettant le lancement rapide de projets immobiliers, ainsi que des ressources socio-politiques nécessaires à leur réalisation. En quelques années, la joint-venture est devenue l'un des plus important groupe de construction en Inde (pour la production et le chiffre d'affaires), et l'un des seuls à avoir développé sa présence à l'échelle pan-indienne [14].

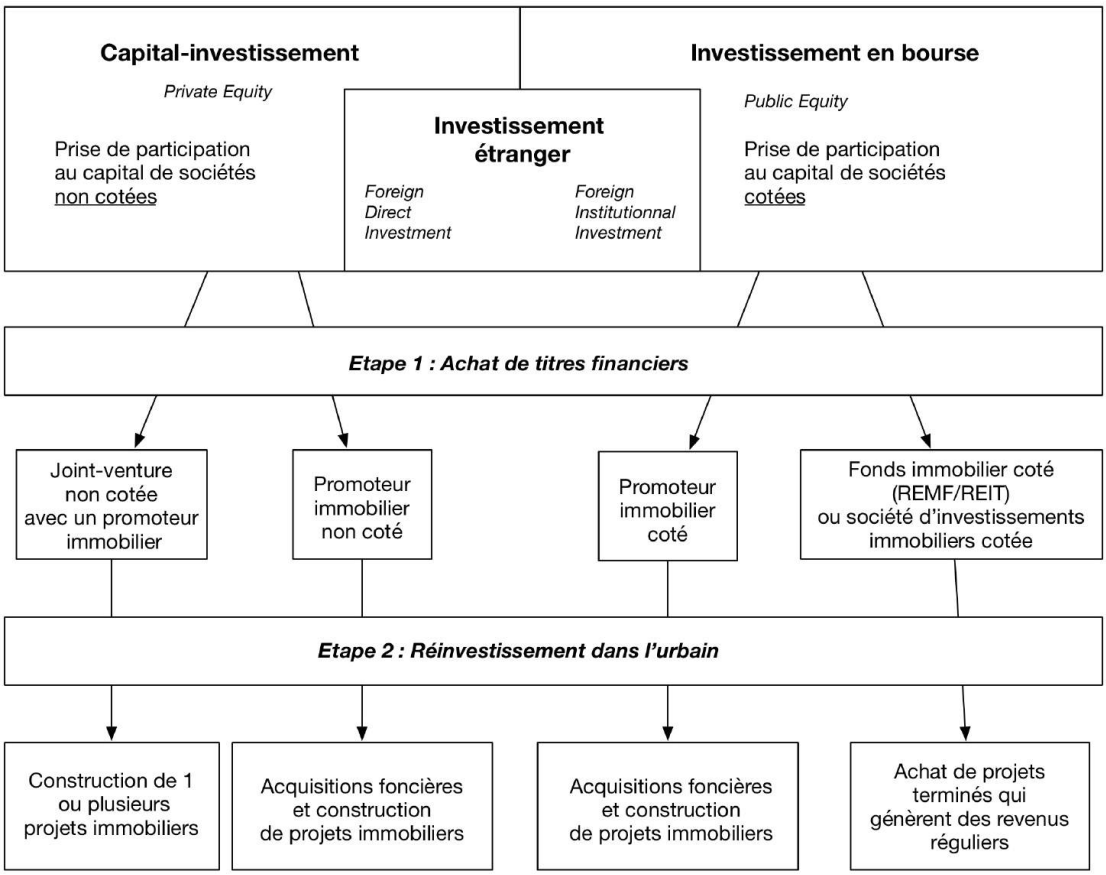
I.B L'ouverture aux investisseurs financiers indiens et étrangers en 2004-2005

Les années 2004-2005 constituent retrospectivement un point d'inflexion décisif dans l'ouverture des activités de développement immobilier à des investisseurs financiers, d'abord indiens (en 2004), puis étrangers (en 2005). Les changements règlementaires que nous allons évoquer dans cette sous-partie ont permis à ces acteurs fianciers d'investir dans les entreprises de promotion immobilière, soit en prennant des parts dans le capital d'entreprises non-cotées (voie du capital-investissement ou *private equity*), soit en investissant en bourse dans des entreprises cotées (voie de l'investissement boursier ou *public equity*) (ces deux circuits de l'investissement financier dans la production urbaine sont présentées dans

14. On remarque au passage qu'Emaar MGF a aussi multiplié les projets dans la région de Delhi, où il s'est illustré en développant le village des jeux du Commonwealth (site MGF Commonwealth Village, consulté le 30 septembre 2016).

la Figure 3.2). De plus, nous verrons que ces années sont marquées par la mise en place d'un nouveau cadre règlementaire pour les zones franches indiennes (les *Special Economic Zones* ou SEZ) qui constituent de nouvelles opportunités d'investissement pour les investisseurs financiers étrangers.

Figure 3.2 – Les multiples formes de l'investissement financier dans le secteur immobilier en Inde



Source : D'après le site web du DIPP, *Government of India* ; RBI ; SEBI. Réal : Hortense Rouanet

I.B.1 2004 : l'entrée en scène des investisseurs financiers indiens

En avril 2004, les acteurs financiers indiens, constitués en *Venture Capital Funds* (VCF) [15] sont autorisés à investir dans le secteur de la construction [Das, 2009] [p.113]. Ils peuvent

15. Il s'agit d'une catégorie de fonds de capital-investissement (*private equity*) qui achète des participations au capital de sociétés non cotées, à un stade précoce de leur développement. En français, on parle de fonds de « capital-risque ».

donc prendre des parts dans des sociétés indiennes cotées et non-cotées. Cette réforme est menée par l'Autorité des marchés financiers (*Security Exchange Board of Indian* – SEBI), institution néée avec la libéralisation économique (présentée dans l'encadré 5). Par un amendement au texte fondateur des VCF datant de 1996, le SEBI supprime le secteur immobilier de la liste des secteurs proscrits à l'investissement (*SEBI (Venture Capital Funds)(Amendment) Regulations 2004*).

Encadré 5 : Le *Security Exchange Board of India*, l'autorité des marchés financiers en Inde

Source : D'après [Bénicourt, 1994] ; site web du SEBI

Depuis 1992, le ***Security Exchange Board of India* (SEBI)** est l'organisme national qui gouverne les marchés financiers en Inde. Sa mission est de promouvoir le développement des marchés boursiers, tout en veillant à la protection et à l'information des investisseurs.

Le gouvernement lui confère le pouvoir d'édicter les règles de fonctionnement et de sanctionner les acteurs qui les transgressent. Le SEBI publie donc des décrets dans le Journal officiel (*Gazette of India*) règlementant l'achat ou la vente de titres pour chaque catégorie d'intervenants (particuliers, sociétés cotées, fonds communs de placements, sociétés de gestions d'actifs, etc.). Depuis 1995, l'accord préalable du gouvernement avant la promulgation de chaque nouvelle règle n'est plus nécessaire. Par ailleurs, le SEBI délivre les certificats d'enregistrement qui permettent aux intervenants d'effectuer des transactions sur les places boursières indiennes, tout en se réservant la possibilité de les annuler en cas de fraude (fausses informations, manipulation de cours, etc.).

Bien qu'il possède le statut d'organisme d'État autonome (*statutory corporate body*), l'indépendance du SEBI est toute relative. Le directeur du SEBI est nommé par le gouvernement central qui peut le révoquer à tout moment. Il est assisté par deux fonctionnaires du gouvernement (représentant du Ministère des Finances et du Ministère de la Justice), d'un représentant de la RBI, et de deux autres membres permanents, également nommés par le gouvernement.

De plus, les investisseurs financiers établis à l'étranger et enregistrés auprès du *SEBI (Foreign Venture Capital Investors - FVCI)* sont autorisés depuis 2001 à investir dans les fonds établis en Inde (VCF). Cependant, cette autorisation ne s'applique pas encore au secteur immobilier. Le changement ne se fera guère attendre : la législation sur l'investissement

direct étranger évolue quelques mois plus tard.

I.B.2 2005 : une porte ouverte aux acteurs de la finance internationale

Par un nouveau décret, le DIPP et la RBI autorisent l'investissement direct pour tout type d'investisseur étranger (*Press Note 2 2005, DIPP*) : la mention relative aux « activités principales » de l'investisseur disparaît, ouvrant une voie d'investissement pour les fonds d'investissement établis à l'étranger qui ne sont pas des sociétés de construction (FVCI). En revanche, les investisseurs sont toujours contraints de placer leurs capitaux dans des projets en construction : ils ne peuvent pas acquérir des immeubles achevés pour les mettre en location. Le texte précise que les IDE sont autorisés à 100% sur les « *townships*, les logements, les infrastructures bâties, les projets de construction (ce qui inclut, mais ne se limite pas seulement aux logements, constructions commerciales, hôtels, hôtels de tourisme, hôpitaux, institutions éducatives, équipements récréatifs, infrastructures de niveau municipal et régional). » (*Press note 2 2005, DIPP*).

Les directives sur l'investissement deviennent moins contraignantes à cette occasion (Tableau 3.1). Le DIPP et la RBI revoient très à la baisse les conditions qui concernent la taille minimum du projet immobilier (10 ha pour un projet de lots viabilisés, 50 000 m^2 pour un projet construit), tout en maintenant des conditions favorisant les grands investisseurs financiers, notamment une capitalisation minimum de départ élevée. Enfin, les investisseurs peuvent désormais accéder au marché par « voie automatique » (*automatic route*), c'est-à-dire sans requérir l'autorisation de la Banque centrale ou du gouvernement. Une simple notification doit être transmise au bureau régional de la Banque centrale dans un délai de 30 jours suivant la réception des fonds.

Tableau 3.1 – Les directives pour l'Investissement Direct Etranger dans des projets immobiliers en Inde
Les IDE sont autorisés à 100% sur :

(A) Projets immobiliers autonomes, logements, et autres projets de constructions Source : DIPP Press Note 2, 2005	
Superficie / taille minimum du projet	• terrain de **10 hectares** pour des lots viabilisés de logement. • surface bâtie de **50 000 m²** pour tout projet de construction [16]. • pour un projet mixte, on appliquera au choix l'une des deux conditions ci-dessus.
Investissement minimum de départ	• **10 millions de dollars** (USD) pour un investissement dans une filiale en propriété exclusive. • **5 millions de dollars** (USD) pour un investissement dans une coentreprise.
Échéancier de l'investissement	• Les capitaux doivent être apportés dans les **6 mois** qui suivent le début des travaux. • Le rapatriement n'est pas possible avant **3 ans** (*lock-in period*), à compter de l'apport de l'investissement minimum légal. Cette obligation s'applique y compris en cas de transfert des parts vers un autre investisseur étranger. • Une autorisation de sortie anticipée [17] peut être accordée par le *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB).
Échéancier des travaux	• Au minimum **50%** du projet doit être développé avant **5 ans**, à compter de la date d'achat de la première parcelle. Si cette condition n'est pas remplie, l'investisseur n'est pas autorisé à revendre ses parts. • L'investisseur n'est pas autorisé à revendre des terrains non construits.
Normes et permis de construction	• Le projet doit être conforme aux normes prescrites par le Code la construction. • L'investisseur est responsable de l'obtention des autorisations nécessaires, y compris celles qui concernent la validation des plans de construction.

(B) Hôpitaux Source : DIPP Press Note 2, 2000 et Press Note 2, 2006

Exemptés des règles (A), pas de directives.

(C) Hôtels et installations touristiques
Source : DIPP Press note 4, 2001 et Press Note 2, 2006

Exemptés des règles (A), pas de directives.

16. La *Press Note 2* de 2005 ne précise pas comment la surface construite doit être calculée. Trois méthodes

(D) Parcs logistiques et industriels Source : DIPP Press Note 3, 2008

Exemptés des règles (A), directives spécifiques :

Installations dans le projet	• Le projet doit contenir au moins 10 unités, et une unité ne doit pas couvrir plus de 50% de la surface du terrain. • Un minimum de 66% de la surface du terrain réservé à l'activité de production.

(E) Zones Economiques Spéciales Source : Special Economic Zones Act, 2005

Exemptés des règles (A), directives spécifiques :

Superficie minimum du projet	• SEZ d'électronique, de services informatiques, de biotechnologies et de joallerie : 10 ha min. • SEZ d'entreposage : 40 ha min. • autres SEZ spécialisées dans un seul secteur : 100 ha min. • autres SEZ spécialisées dans plusieurs secteurs : 1000 ha min. • 25% de la zone réservée aux activités de production (cette part fut ensuite relevée à 50%).

Ces transformations règlementaires autorisent donc les étrangers (entreprises et sociétés financières) à prendre des participations dans les promoteurs immobiliers indiens, qu'ils soient cotés ou non cotés. En effet, le SEBI, qui fait autorité sur les places boursières indiennes (la *Bombay Stock Exchange* et la *National Stock Exchange*) [18], autorise en 2005 les promoteurs cotés à céder des titres à des investisseurs étrangers (*Foreign Institutionnal Investors -FII*) [19]. Les mêmes règles concernant l'investissement minimum, les échéanciers, la période d'immobilisation de l'investissement (règles de 2005 présentées dans le tableau 3.1) sont précisées par le SEBI. L'investissement doit, par ailleurs, toujours servir à des activités de construction : les FII ne peuvent pas investir dans d'autres entreprises que des entreprises de promotion (Economic Times, 21 mai 2006). Dès lors que ces règles sont respectées, les promoteurs peuvent céder en bourse jusqu'à 24% de leur capital à des FII [20].

sont possibles, incluant ou non les murs et les parties communes : *carpet area*, *built-up area* ou *super built-up area*, ces différentes méthodes sont précisée dans le chapitre 6 (section III).

17. Il est rare que le FIPB accorde une telle autorisation, sauf en cas d'annulation ou d'abandon du projet par le promoteur immobilier.

18. Les deux principales places boursières indiennes siègent toutes deux à Mumbai : la *Bombay Stock Exchange* (BSE) qui existe depuis 1875 et la *National Stock Exchange* (NSE) qui n'ouvrit ses portes qu'en 1994.

19. Et ce, bien que les FII soient autorisés à investir sur les places boursières indiennes depuis 1992.

20. Les NRIs et PIOs peuvent, quant à eux, détenir jusqu'à 10%.

Dans une seconde phase, l'assemblée générale des actionnaires peut voter une résolution qui relève cette part à 100% (d'après le site de la RBI, consulté le 22 août 2016).

Dans ce nouveau contexte, plusieurs entreprises de promotion immobilière ont rapidement cherché à entrer en bouse, soit à Mumbai sur les deux principales places boursières indiennes, soit en créant une société d'investissement cotée à l'Alternative Investment Market (AIM) à Londres (encadré 6). L'étude des dates d'introduction en bourse des principaux promoteurs immobiliers met d'ailleurs en exergue une vague d'entrée en bourse qui ce produisit en Inde entre 2006 et 2010 (Tableau 3.2). Parmi ces opérations, on peut signaler l'introduction en bourse du promoteur immobilier DLF en 2007. L'opération permit à l'entreprise d'empocher 2,2 milliards de dollars, un record historique sur le marché boursier indien. À la suite de ce succès, de grands promoteurs tels que Omaxe, Puravankara, Kolte Patil et Brigade Group ne tardèrent pas à déposer une demande officielle d'introduction en bourse (*Red Herring Prospectus*) auprès du SEBI.

L'investissement boursier en immobilier est par ailleurs facilité en avril 2008, avec l'apparition d'une nouveau véhicule d'investissement boursier. Le SEBI autorise la création des *Real Estate Mutual Funds* (REMF) alors que les représentants des secteurs de la construction et de la finance demandaient depuis le début des années 2000 la création d'un régime de REIT en Inde (cf. encadré 6) (Talat Ansari & al.,2008). À cette occasion, le SEBI dicte les règles de fonctionnement des REMF. Sous couvert de réduire leur exposition au risque et de protéger leurs actionnaires, ces règles limitent les stratégies de placement de leurs gestionnaires. La première contrainte est d'ordre géographique : un fonds REMF ne peut pas concentrer dans une seule ville plus de 30% de la valeur de ses investissements. Il n'est pas non plus autorisé à concentrer plus de 15% de ses investissements dans un seul projet immobilier. Enfin, il ne peut pas acquérir plus de 25% du capital social d'une société immobilière non cotée. D'autres mesures impliquent l'achat de biens immobiliers qui ne risquent pas de perdre de la valeur, c'est-à-dire biens situés et de belle facture : le SEBI impose que chaque bien immobilier acquis par un fonds REMF soit évalué en parallèle par deux sociétés accréditées par une agence de notation, tous les 90 jours à compter de la date d'achat de ce bien.

Encadré 6 : L'introduction en bourse : le choix de Londres, plutôt que Mumbai

Un petit nombre de promoteurs immobiliers indiens ont cherché à attirer les flux d'investissements boursiers en entrant directement sur les places boursières étrangères. Ces promoteurs ont créé des filiales d'investissement dont la mission consiste à financer la construction de leurs projets en Inde et, à plus long terme, à acquérir des projets en cours d'achèvement (entretien 1 promoteur). Moins d'un an après leur création, ces sociétés ont été introduites en bourse sur l' *Alternative Investment Market* (AIM). L'AIM est un marché boursier géré par la Bourse de Londres (*London Stock Exchange*) et dédié aux petites entreprises en croissance. Ces entreprises accèdent aux investissements boursiers tout en évitant l'implication règlementaire de l'Autorité des marchés financiers du Royaume-Uni (*Financial Services Authority*). Ainsi, Ishaan Real Estate, coté à l'AIM depuis 2006, a investi dans un portefeuille de 9 projets immobiliers qui ont été développés en Inde par le promoteur K Raheja Corp. Ishaan Real Estate détient 40% dans des parts de ces projets. Sur ces 9 projets immobiliers, 4 sont labellisés Zones Economiques Spéciales. On peut donc penser que cette société cotée a pour vocation de devenir une société REIT (*Real Estate Investment Trust*), c'est-à-dire un véhicule d'investissement coté qui achète des titres de sociétés de promotion immobilière et des immeubles achevés générant des revenus réguliers.

Tableau 3.2 – Les entrées en bourse des promoteurs immobiliers indiens et de leurs sociétés d'investissements

Année de l'Appel Public à l'épargne	Promoteurs immobiliers cotés à Mumbai (NSE/BSE)	Sociétés d'investissements immobiliers cotées à Londres (AIM), incluant une activité de promotion immobilière
1992	Vijay Shanti	
1995	Marg Constructions	
2006	Sobha Developers Parsvnath Developers	Ishaan Real Estate plc (Raheja Group) Unitech Corporate Parks plc (Unitech) Hirco plc (Hiranandani) Alpha Tiger West Pioneer Properties plc
2007	DLF HDIL Omaxe IVR Prime Puravankara Kolte Patil Brigade Group	Dev Property Developement (Indiabulls)
2009	Godrej Properties	
2010	Prestige Estates Projects Nitesh Estates	

Sources : compilation des informations à partir de www.moneycontrol.com ; www.bseindia.com ; Réal : Hortense Rouanet.

I.B.3 Les Zones Economiques Spéciales : des points d'entrée pour les IDE immobiliers

Enfin, en 2005, l'Inde adopte un nouveau régime de zones franches [21]. La loi *Special Economic Zones Act 2005*, qui constitue l'une des réformes clés d'une politique économique tournée vers les exportations, énonce une série d'avantages offerts aux entreprises domiciliées dans une Zone Economique Spéciale (*Special Economic Zone* – SEZ). Ces avantages sont d'abord d'ordre fiscal : les entreprises sont exonérées de droits de douane, de la TVA, de droits d'accise [22] et ne paient pas non plus l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premières années de leur installation (de moitié pour les cinq années suivantes) [Grasset et Landy, 2007]. Par ailleurs, la procédure d'installation, via un système de guichet unique, est présentée comme plus simple et plus rapide - et donc peut-être moins exposée à la corruption - que la procédure classique. A l'intérieur de la zone franche, les entreprises accèdent à des infrastructures de bonne qualité (générateurs électriques autonomes, climatisation des bureaux, fibre optique).

Contrairement aux premières générations de zones franches, les initiateurs d'une SEZ ne sont pas obligatoirement des acteurs publics. Un simple particulier ou une entreprise privée telle qu'un promoteur immobilier, peut proposer la notification d'une SEZ, seul ou en partenariat avec une agence régionale de développement industriel. Les SEZ constituent d'ailleurs de belles opportunités pour les promoteurs immobiliers privés. Les zones franches sont vastes [23], et seulement une partie (25% au départ, puis 50% par la suite) est dévolue aux activités productives (*processing area*). Comme le soulignent Jérémy Grasset et Frédéric Landy, « tout le reste [*non-processing area*] peut être consacré aux fonctions résidentielles ou récréatives, souvent fort lucratives pour les promoteurs qui parviennent de plus à mettre sous le boisseau les réglementations environnementales et sociales » [Grasset et Landy, 2007]. Cette observation est également celle de Loraine Ken-

21. En 1990, l'Inde ne comptait que 8 *Export Processing Zone* en activité. Les années de l'ouverture économique ne coïncident pas immédiatement avec un regain d'intérêt pour la politique des zones franches [Kennedy, 2014]. Il faut attendre la loi de 2005 sur les Zones Economiques Spéciales pour constater la prise d'ampleur de ce phénomène. En 2010, 573 projets de SEZ ont reçu une approbation « formelle » du gouvernement, et le pays compte déjà une centaine de SEZ en activité [Kennedy, 2010].

22. Le droit d'accise est un impôt indirect qui frappe la production et la consommation de certains produits dont la consommation est considérée comme nuisible à la société (ex : les alcools, tabacs et certains produits de l'industrie pétrochimique).

23. La loi fixe une taille minium par type de SEZ : 10 ha pour les SEZ d'électronique, de services informatiques, de biotechnologies et de joaillerie ; 40 ha pour les zones d'entreposage (*Free Trade Warehousing Zones*) ; 100 ha pour les autres zones spécialisées dans une seule activité et 1000 ha pour les zones qui réunissent plusieurs secteurs.

nedy [Kennedy, 2014][p.87].

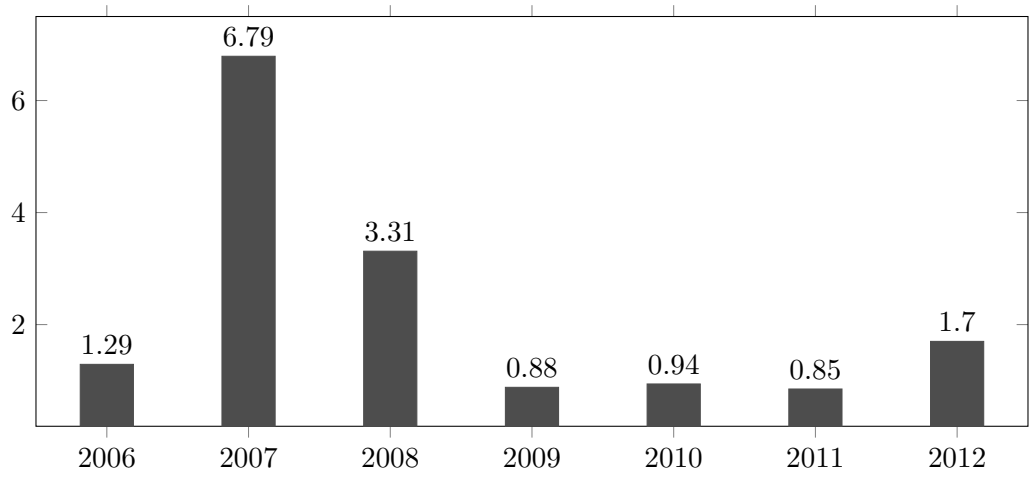
La loi précise que les *Special Economic Zones* peuvent être développées grâce à des Investissements Directs Etrangers, du moins la partie qui n'est pas dévolue aux activités productives. En effet, les IDE sont autorisés jusqu'à 100% au cas par cas pour le développement de *townships* comprenant des logements, des aménagements récréatifs et éducatifs. Cette nouvelle disposition élargit donc la fenêtre d'opportunités offerte aux entreprises et aux investisseurs financiers indiens, tout en contraignant la « forme urbaine » de ces investissements dans des développements immobiliers enclos.

II La finance de marché à l'assaut du secteur immobilier indien : le rôle des investisseurs et de leurs stratégies de placements

Les réformes menées au milieu des années 2000 que nous avons décrites dans la section précédante, ont permis une diversification des sources de financement de la production immobilière et un accroissement sans précédent des capitaux disponibles. Les trois années qui suivirent la réforme de 2005 furent marquées par l'explosion du capital-investissement (Figure 3.3) et de l'investissement direct étranger dans le secteur immobilier (Figure 3.4). On voit d'ailleurs que le pic est atteint en 2007 pour le capital-investisssement (indien et étranger) : le cabinet Grant Thornton enregistre 6,79 milliards de dollars investis dans le secteur immobilier indien. Ainsi, au plus fort de cette période, la presse économique indienne annonçait chaque mois, parfois même chaque semaine, de nouveaux projets de construction impliquant des fonds immobiliers de capital-investissement (connu dans le jargon comme des *Private Equity Real Estate Funds* - PERE) (en témoignent quelques coupures de presse présentées en annexe).

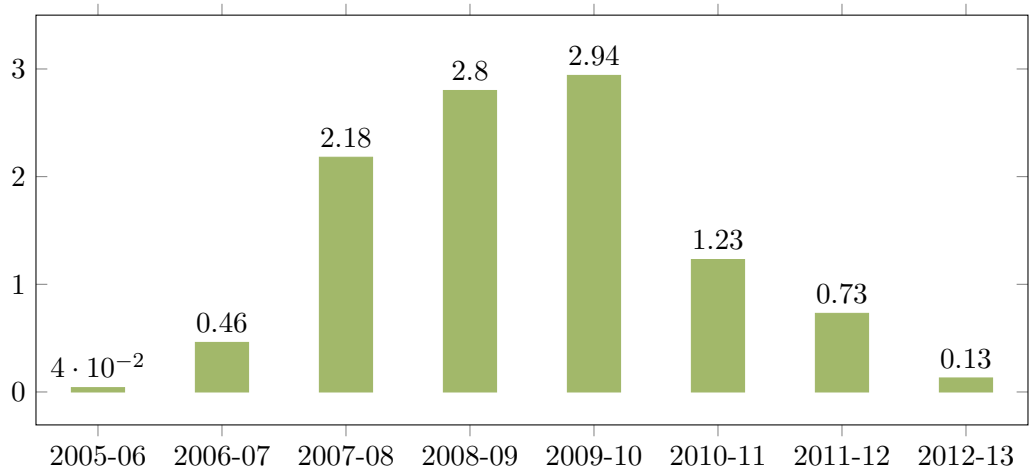
En mobilisant les résultats obtenus à partir de notre base de données des investissements, nous présenterons tout d'abord les investisseurs qui sont présents sur le marché indien dans les premières années de l'ouverture (2005-2011) : il s'agira d'identifier les différentes catégories d'investisseurs et leurs stratégies de placement sur le marché immobilier indien (A). Dans un second temps, à partir des nombreuses informations géographiques qui nourrissent cette base de données, on tirera des conclusions sur la géographie des investissements financiers dans le secteur de la promotion immobilière, en cherchant à qualifier l'origine et la destination des capitaux (B).

Figure 3.3 – Le capital-investissement dans le secteur immobilier en Inde (en milliards de dollars)



Source : D'après les données de Grant Thornton Real Estate Inteligence Services, Ernst and Young Research (2013). Réal : Hortense Rouanet

Figure 3.4 – Les Investissements Directs Etrangers dans le secteur immobilier en Inde (en milliards de dollars)



Source : D'après les données du DIPP, *Governement of India* ; Ernst and Young Research (2013). Réal : Hortense Rouanet

II.A Qui sont les investisseurs financiers et quelles sont leurs stratégies ?

La filière de l'investissement financier est une chaîne constituée d'une multitude d'acteurs et d'intermédiaires, dont le rôle consiste à orienter les flux de capitaux en direction de projets immobiliers situés en Inde. Par l'identification des différentes catégories d'investisseurs financiers, l'analyse de leur organisation interne et l'exposé de leurs stratégies sur le marché immobilier indien, cette sous-partie cherche à qualifier les caractéristiques spécifiques à l'investissement financier en Inde : on verra qu'il s'agit de *hot money*, c'est-à-dire d'investissements qui se déplacent rapidement d'un marché à l'autre en quête de rendements rapides et très élevés, afin de compenser un niveau de risque considéré comme important par les acteurs des marchés financiers.

II.A.1 L'organisation et le fonctionnement des fonds PERE

Les fonds PERE (*Private Equity Real Estate*) qui ciblent le marché indien sont des véhicules d'investissements à durée de vie limitée (de 7 à 9 ans en moyenne) [24] qui mutualisent les placements de plusieurs clients-investisseurs. Ces investisseurs de départ sont appelés des « associés commanditaires » (*limited partners*) [25]. La plupart des fonds PERE sont créés à l'initiative d'un établissement financier de premier plan - telle qu'une banque, une société d'investissement, une société de crédit immobilier - appelé « commandité » (*general partner*). Ce dernier délègue la gestion des investissements à l'une de ses filiales, le gestionnaire d'actifs pour compte de tiers.

Les gestionnaires d'actifs sont chargés d'annoncer une stratégie de placement pour chaque fonds et de collecter les capitaux auprès de clients-investisseurs. Dans un deuxième temps, ils identifient des projets d'investissements en Inde qui correspondent *a priori* à leurs attentes de rendement et de risque, puis ils négocient la structure des investissements avec les promoteurs immobiliers locaux et réalisent la transaction des capitaux en avertissant le bureau régional de la Banque centrale (conformément à la législation de 2005). Au cours des années suivantes, les gestionnaires surveillent l'état d'avancement des chantiers,

24. La période de fructification du fonds est estimée et annoncée dès son lancement par le gestionnaire pour compte de tiers.

25. Les fonds PERE basés à l'étranger qui sont actifs sur le marché indien, sont très souvent organisés sous forme de sociétés en commandite (*limited partnerships*) sur le modèle des fonds en capital-risque (*venture capital funds*) américains. Ces sociétés réunissent deux types d'associés : les commandités (*general partners*), qui sont les professionnels rémunérés pour leur activité de gestion du portefeuille d'investissements, et les commanditaires (*limited partners*) qui sont des investisseurs passifs qui apportent des capitaux.

la santé financière des promoteurs, la vente des appartements et tiennent régulièrement informés les clients-investisseurs.

La Figure 3.5 permet d'illustrer la structure organisationnelle d'un gestionnaire d'actifs indien emblématique de la filière. HDFC, la première société de crédit immobilier en Inde, a fondé deux filiales spécialisées dans la gestion de fonds immobiliers : une filiale en propriété exclusive (Griha Investments) et une coentreprise, détenue à 19,5% par la State Bank of India, une grande banque commerciale indienne. Une autre filiale de HDFC, HDFC Property Venture, conseille la gestion des fonds PERE. Les fonds *inshore* reçoivent les participations financières d'investisseurs « indiens », tandis que le fonds *offshore* basé à l'île Maurice est *a priori* réservé aux participations étrangères (site web HDFC Property Fund).

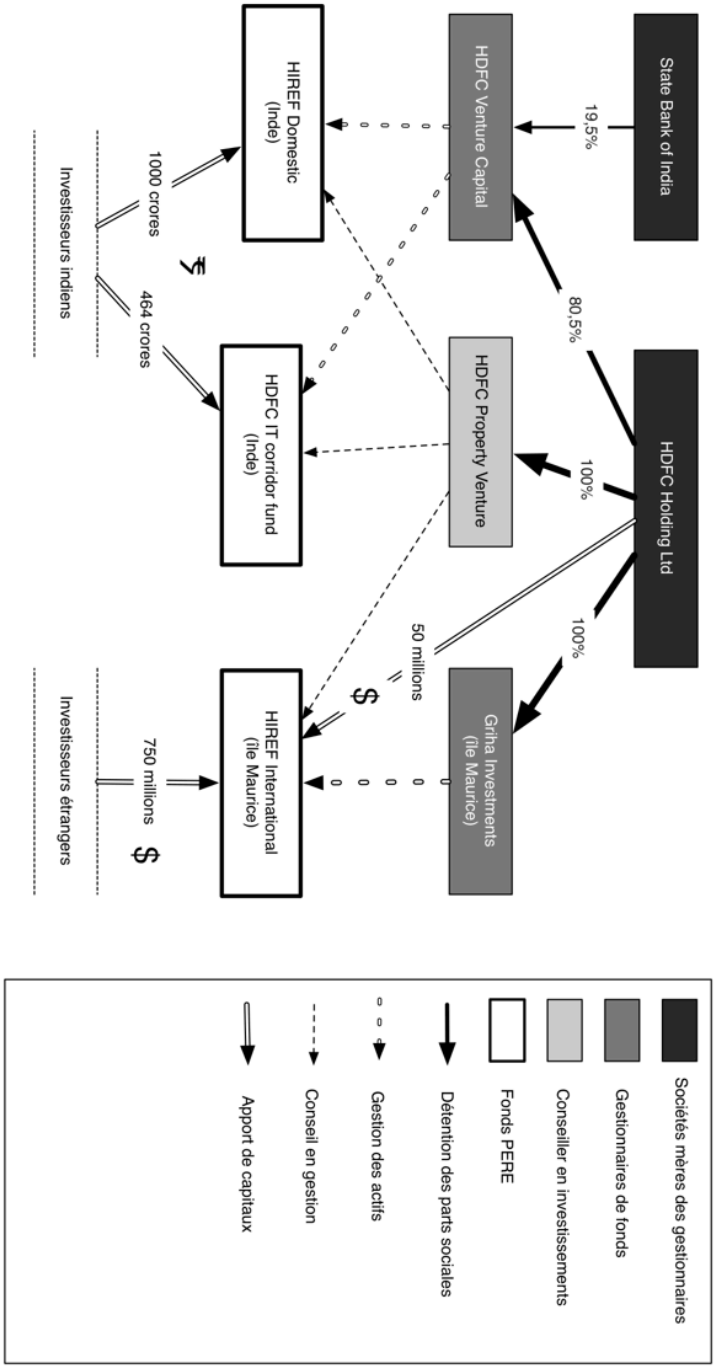
Les gestionnaires d'actifs n'apportent pas ou peu de fonds propres. Leur rôle consiste à porter la responsabilité de la gestion des investissements. La plupart des capitaux sont fournis par les clients-investisseurs : pour les fonds immobiliers VCF enregistrés en Inde, les capitaux proviennent d'investisseurs financiers et de banques indiennes (environ 50% des capitaux), d'entreprises (20%), de riches expatriés (20%) et de particuliers fortunés résidants en Inde (*High Networth Individuals*) (10%)(Economic Times, 21 mai 2006). Pour les fonds enregistrés à l'étranger, la composition des clients-investisseurs est à peu près similaire. Le fonds *offshore* de HDFC, créé en août 2007, a reçu 50 millions de dollars de la maison mère HDFC et 750 millions de dollars de 34 investisseurs étrangers, parmi lesquels figurent des « fonds souverains, banques, entreprises, fonds de fonds et riches particuliers » (site web HDFC Property Fund).

II.A.2 Investir en partenariat avec les promoteurs immobiliers locaux

Les gestionnaires de fonds PERE privilégient les investissements « au niveau du projet » (*project-level investment*) : ils entrent en partenariat avec un promoteur immobilier local pour le développement d'un projet immobilier bien précis (parfois deux ou trois opérations de promotion) (ce qui est indiqué sur la Figure 3.2). Les fonds PERE apportent les capitaux contre une prise de participation souvent minoritaire dans la joint-venture. Le promoteur immobilier, quant à lui, se charge de chaque étape du développement immobilier, de l'acquisition foncière à la pré-commercialisation des unités. Le Tableau 3.3 présente quelques exemples de projets immobiliers financés par ce moyen.

L'investissement au niveau de l'entité (*entity level investment*) est une forme de capital-investissement moins fréquente. Dans ce cas, le fonds PERE prend une participation directe

Figure 3.5 – La gestion et la détention des fonds PERE : l'exemple de HDFC



Source : D'après le site web HDFC Property Fund. Réal : Hortense Rouanet

dans une société de promotion immobilière non cotée en bourse (Figure 3.2). Sur le marché bangaloréen, l'une des transactions les plus importantes fut réalisée en 2007 par le *hedge fund* Ochziff Capital. Le fonds a acheté 25% de l'entreprise de promotion Nitesh Estates pour la somme de 55 millions de dollars (Economic Times, 7 décembre 2006). Ce mode d'investissement implique que l'investisseur financier prenne part aux décisions stratégiques de l'entreprise. Pour cela, il délègue son représentant qui siège au conseil d'administration de l'entreprise.

Lorsque les objectifs de rentabilité ont été atteints - ou lorsque les investisseurs ont besoin de récupérer leurs capitaux car la clôture du fonds approche ou qu'une crise de liquidité se dessine - les gestionnaires négocient une voie de sortie leur permettant d'optimiser l'investissement initial. Plusieurs possibilités sont envisageables. Pour un investissement au niveau d'un projet immobilier, la stratégie classique consiste à revendre les parts détenues

Tableau 3.3 – Projets immobiliers construits à Bangalore et Chennai grâce à des investissements financiers

	Promoteur immobilier		Investisseur financier		Joint-venture			Projet immobilier		
Date	**Nom**	**Domiciliation**	**Gestionnaire du fonds**	**Fonds PERE et sa domiciliation**	**Nom de la joint-venture**	**Montant apporté par l'investisseur**	**Part de l'investisseur**	**Nom du projet**	**Localisation**	**Description**
2006	Embassy Property Devlopments	Bangalore	HDFC Property Ventures	HIREF Domestic fund (Inde)	Manyata Promoters	46,72 M$	22%	Manyata Embassy Tech Park	Bangalore, nord, Outer Ring Road	Bureaux pour des entreprises IT, localisés dans une grande SEZ de 101 ha (1 M de m²).
2006	Shriram Properties	Chennai	Sun Apollo	Sun Apollo India Real Estate Fund LLC (Mauritius)	n/a	195 M$	50%	The Gateway	Chennai	Grand projet multi-fonctions : 300 appartements, hôtel de luxe, centre commercial, bureaux pour entreprises IT sur un terrain de 23,4 ha (440 000 m²).
2007	Ozone Group	Bangalore	HDFC Property Ventures	HIREF Domestic Fund (Inde)	n/a	68 M$	25%	The Metrozone	Chennai, centre, Anna Nagar	Multi-fonction : Appartements et bureaux sur un terrain de 17,4 ha (789 000 m²).
2007	Prestige Estates	Bangalore	Red Fort Capital	Red Fort India Real Estate Holdco (Iles Caïmans)	Exora Business Park	35 M$	45%	Exora Business Park	Bangalore, nord, Outer ring road	Bureaux : 3 immeubles pour un total de 280 000 m² sur un terrain de 8,9 ha.
2007	Nitesh Estates	Bangalore	Citi Group Property Investors	CPI India (Ile Maurice)	Nitesh Residency Hotels	55 M$	74%	Ritz Carlton	Bangalore, centre, Residency road	Hôtel de luxe de 282 chambres.
2007	Arihant Foundations and Buildings	Chennai	JP Morgan	JP Morgan India Property Fund (Ile Maurice)	n/a	40, 7 M$	50%	Villa Viviana	Chennai, ouest, Marai Malai Nagar	Logements : 630 appartements et maisons individuelles.
2008	KG Builders	Chennai	Red Fort Capital	Red Fort India RE Fund I (Iles Caïman)	KG Foundations	57 M$	n/a	KG Signature City	Chennai, Mogappair	Logements : 4 immeubles de 700 appartements sur un terrain de 4,7 ha.
2008	Sobha Developers	Bangalore	Pan Atlantic	n/a(Dubai)	n/a	20 M$	81%	Sobha Forest View	Bangalore, Hosahalli	Logements : 492 logements sur un terrain de 5,2 ha (100 000 m²).
2009	Fire Luxur	Bangalore	Fire Capital	Fire Capital Fund (Ile Maurice)	The Empyrean	35 M$	100%	The Empyrean	Bangalore, est, entre Whitefield et Sarjapur	Logements : 708 maisons individuelles sur un terrain de 18,2 ha (110 000 m²).
2010	Mantri Developers	Bangalore	Xander Capital	Xander Real Estate Partners (Inde)	n/a	100 M$	49%	n/a	Bangalore et Chennai	Grands projets multi-fonctions.
2011	Embassy Property Developments	Bangalore	Blackstone	n/a (Etats-Unis)	n/a	200 M$	50%	Manyata Embassy Tech Park	Bangalore, nord, outer ring road	Bureaux pour les entreprises IT, localisés dans des SEZ.

Sources : Revue de la presse économique 2010-2013. Réal : Hortense Rouanet.

dans la joint-venture au promoteur immobilier (*promotor buyback*) ou à un autre investisseur (*third party exit*), quand le projet ne s'est pas « liquidé » de lui-même à l'exemple de la promotion d'un immeuble résidentiel qui donne lieu à la vente finale des appartements auprès de ménages ou d'autres investisseurs. Pour un investissement au niveau du promoteur, une stratégie également courante consiste à introduire en bourse les parts détenues (*public market sale/IPO*) (Jones Lang Lasalle Research, *Reaping the returns, Decoding Private Equity Real Estate Exit*, 2011).

Deux autres cas de figure sont possibles, mais plus rares. Il peut advenir que l'entreprise de promotion immobilière ou le projet immobilier qui a bénéficié de l'investissement initial génère suffisamment de bénéfices pour atteindre rapidement les objectifs de rentabilité (*project cashflow*). Il peut également arriver qu'un autre investisseur rachète les parts du commandité dans la filiale de gestion (*sale of General Partner interest*). Cette transaction ne permet pas une sortie des associés commanditaires mais elle garantit un retour sur investissement confortable à l'associé commandité.

II.A.3 Une variété de gestionnaires d'actifs

Il n'est pas aisé de remonter à la source des capitaux qui sont mutualisés dans les fonds PERE, puis réinvestis pour attérir dans la production urbaine en Inde. Comme nous l'avons précisé, les fonds indiens ou étrangers doivent être enregistrés auprès du SEBI qui surveille leurs activités et leurs entrées d'argent. Mais ces informations ne sont guère accessibles au grand public [26]. De surcroît, nos investigations ont laissé entrevoir la complexité de la chaîne des investissements en amont des fonds PERE. D'autres fonds communs de placements et des fonds de fonds prennent une participation financière dans les fonds, eux-mêmes enregistrés dans des juridictions où l'identité des investisseurs est opaque.

En revanche, il est beaucoup plus facile d'identifier les gestionnaires d'actifs et leurs sociétés-mères, dès lors que ces dernières donnent leurs noms aux fonds PERE. Nos données nous ont permis d'établir une typologie des gestionnaires d'actifs, classés selon le type de sociétés-mères et selon leur domiciliation (Tableau 3.4). Cette typologie met en évidence l'omniprésence d'investisseurs recherchant un haut niveau de risque.

26. La presse économique divulgue de temps à autre quelques informations sur les transactions qui impliquent des acteurs financiers de premier plan. Par exemple, en juillet et décembre 2013, les fonds souverains d'Abu Dhabi et du Qatar auraient investi respectivement 300 millions et 200 millions de dollars dans le fonds mauricien spécifique à l'immobilier, géré par la banque indienne Kotak Mahindra (Reuteurs, 23 décembre 2013).

Tableau 3.4 – Typologie des sociétés-mères de gestionnaires d'actifs qui investissent dans le secteur immobilier en Inde

	Siège social établi en Inde	Siège social établi à l'étranger
Sociétés d'investissements	Red Fort Capital Xander Capital Milestone Capital Karma Capital Everstone Capital Monsoon Capital Yatra Capital Indiareit, devenu Piramal ASK Group Anand Rathi JM Financial Property SUN-Apollo Motilal Oswal Secura Investments	Och-Ziff Capital Blackstone Group American International Group Fortune Partners Gulf Finance House KKR
Grands groupes d'affaires	IL&FS India Realty Tata Capital Shapoorji Pallonji	
Banques	Kotak Mahindra Realty Fund ICICI Venture Funds	JP Morgan Morgan Stanley Real Estate Merrill Lynch Lehman Brothers Deutsche Bank RREEF Goldman Sachs CitiGroup Property HSBC Khaleeji Commercial Bank Wachovia Bank
Sociétés de crédit au logement	HDFC Property Fund LIC Housing Finance Asset Management DHFL Venture Capital	

États (Fonds souverains)		Government of Singapore Investment Corporation Abu Dhabi Investment Authority Qatar Investment Authority
Promoteurs-investisseurs	FIRE Capital Fund INNO investments Peninsula Realty Fund	Hines Ascendas Keppel Land IndiaBulls Group Portman Holdings
Sociétés de conseils en investissements		Jones Lang Lasalle

Source : Revue de la presse économique réalisée entre 2010 et 2013. Réal : Hortense Rouanet

Rappelons que les données qui nous ont permis d'établir ce tableau rendent compte de l'état de la filière dans la deuxième moitié des années 2000, au moment où le marché indien s'ouvrait aux grands établissements financiers étrangers. Parmi les sociétés-mères de gestionnaires d'actifs qui sont enregistrées en Inde, on compte une majorité de petites sociétés d'investissements, tournées exclusivement vers le marché immobilier indien. La plupart d'entre elles sont nées en 2004-2005 à l'occasion des réformes nationales sur l'investissement immobilier. Elles sont pour l'essentiel basées à Mumbai ou Delhi et gérées par des professionnels indiens. Les noms des sociétés sonnent d'ailleurs très « indiens », y compris pour l'oreille d'investisseurs étrangers même peu familiers de ce pays : Red Fort Capital, Monsoon Capital, Karma Capital, etc. On distingue également des sociétés d'investissements créées par des grands groupes d'affaires (les « textitbig players » indiens tels que Tata Capital, IL&FS, Shapoorji Pallonji), des banques indiennes (Kotak, ICICI), des sociétés de crédit au logement (HDFC, LIC Housing Finance) et quelques investisseurs-promoteurs qui gèrent des fonds PERE destinés à financer leurs propres projets immobiliers (INNO, FIRE Capital).

Les gestionnaires d'actifs, qui sont adossés à ces différentes catégories de sociétés, gèrent des fonds « PERE India », c'est-à-dire exclusivement dédiés à des opérations en capital-investissement dans le secteur immobilier en Inde. Parallèlement, ils anticipent les reformes nationales, et en particulier celles des REITs indiens (qui ne sera réalisée qu'en 2014 finalement), proposant à leurs clients-investisseurs des stratégies d'investissement dans des immeubles de bureaux et d'autres surfaces commerciales capables de générer des loyers réguliers sur le long terme : leurs fonds PERE seraient ainsi des structures se rapprochant

des REITs (« *Reit-like structures* »). C'est le cas du fonds *IT corridor* de HDFC, du fonds IL&FS Milestone Fund I et de la totalité des fonds Indiareit (devenu Piramal Capital). Enfin, les gestionnaires indiens sont particulièrement bien placés sur le créneau du PERE car ils siègent physiquement dans les plus grandes villes indiennes, ce qui leur permet d'intervenir dans le processus de fabrication des projets. Sur le site de Red Fort Capital, un gestionnaire basé à Delhi, capitale fédérale de l'Inde, on peut lire :

> « Les directeurs généraux de Red Fort Capital entretiennent des relations avec diverses agences du gouvernement responsables du développement et de la mise en place des codes de la construction, des certificats de respect des normes environnementales, avec des organismes de contrôle, des banques commerciales et d'autres partenaires financiers » (sur le site web de Red Fort Capital, voir l'onglet « *our advantages* »).

Bien que nous n'ayons pas étendu nos investigations sur le sujet, on peut présumer du fait que la recherche de proximité aux décideurs politiques constitue un facteur de réduction du risque perçu par les investisseurs-clients du fonds.

Il apparaît ainsi, à l'observation de cette filière d'investissement, toute une chaîne d'acteurs organisés pour assurer la collecte et la distribution des capitaux des marchés financiers vers la promotion immobilière indienne. Les gestionnaires basés à Mumbai et Delhi constituent un point d'entrée des capitaux distants qui, nous le verrons, participent d'un réseau transcalaire et territorial où les promoteurs jouent un rôle central en interaction avec les gestionnaires : le couple gestionnaire / promoteur est le point de contact des marchés financiers avec le développement urbain.

En outre, le secteur de la promotion immobilière en Inde a rapidement éveillé l'intérêt des *big players* des marchés financiers internationaux. Les noms de ces sociétés d'investissements, banques et *hedge funds*[27] sont bien connus du grand public car leurs opérations font régulièrement les gros titres de la presse financière : entre autres, JP Morgan, Morgan Stanley, Merryl Linch, Goldman Sachs, etc. Au début des années 2000, ces investisseurs se sont tournés vers les marchés « émergents » dans un contexte de forte augmentation des capitaux disponibles sur les marchés financers. Ils étaient alors à la recherche de nouvelles zones géographiques pour investir. Les marchés « émergents », c'est-à-dire les pays du

27. Les *hedge funds* sont des fonds d'investissement dits « spéculatifs » : ils prennent des risques élevés car ils sont dans l'attente de rentabilités élevées. Contrairement aux fonds PERE classiques, les gestionnaires de *hedge funds* investissent en fonds propres, tout en ayant un très fort effet de levier par le recours massif à l'endettement.

sud qui entraient dans une phase de décollage économique, offraient alors des perspectives de rendements très supérieurs à ceux qu'ils pouvaient obtenir dans les pays développés [David, 2013] [p.177].

Si ces investisseurs ne tardèrent pas à arriver sur le marché indien, ils furent également les premiers à essayer de « quitter le navire » lorsque la crise des *subprimes* en 2008 éclata. Le capital-investissement connut alors une chute vertigineuse en 2008-2009 (ce qui est vérifiable sur la Figure 3.3). Sur la période 2009-2012, le capital-investissement tend ensuite à se stabiliser, mais en restant à un niveau limité. Le cabinet Grant Thornton enregistre une moyenne annuelle de 1,17 milliards de dollars sur ces quatre années.

II.B Géographie d'une filière de l'investissement financier dans le secteur immobilier

D'où vient l'argent collecté par les marchés financiers et investi en Inde dans des opérations immobilières ? Pour répondre à cette question, nous mobiliserons les outils et cadres théoriques de la géographie de la finance. Cette dernière s'est intéressée au secteur financier mondial afin d'étudier la spatialité des marchés financiers [Clark et Wójcik, 2007, Dupuy *et al.*, 2009], et s'emploie à démontrer « les interconnexions entre espaces, résultant du développement d'un système financier organisé à une échelle de plus en plus globale » [Theurillat et Crevoisier, 2011]. Elle s'interroge aussi sur l'expansion spatiale de l'industrie financière, à mesure que les espaces de collecte, d'investissement et du contrôle du capital sont de plus en plus distants. Notre travail contribue à cette question en observant la mise en place d'un nouveau circuit de l'investissement financier, à la fois domestique et étranger. Nous nous appuyons pour cela sur notre propre enquête quantitative, pour produire des cartes montrant les flux d'investissements financiers à destination du secteur immobilier indien. Ce travail n'avait jamais été réalisé à l'échelle d'un pays et de ses espaces urbains pour le secteur immobilier, du moins à notre connaissance.

Pour rappel, la base de données s'appuie sur les archives de la presse économique qui nous ont permis de recenser 550 opérations d'investissement entre 2005 et 2013, impliquant quelques 123 gestionnaires d'actifs pour le compte de tiers. Le nom du véhicule d'investissement est souvent précisé, ainsi que sa domiciliation. À défaut, nous nous sommes référés au site Internet du gestionnaire, puis à une base de données accessible en ligne (Open Corporates) qui liste les succursales des entreprises présentes dans 75 États, ainsi que les adresses d'enregistrement. Ces informations sont ouvertement accessibles sur les sites gouvernementaux. Par exemple, les détails concernant les entreprises mauriciennes

proviennent du site du Ministère des Finances et du développement économique. Nous avons identifié les fonds concernés grâce à leurs noms, qui renvoie à l'Inde et à l'immobilier [28]. Par ailleurs, nous mettons en perspective nos propres données avec les statistiques du gouvernement fédéral (DIPP).

Le planisphère (Carte 3.1) et la carte de l'Inde (Carte 3.2) rendent compte des résultats de notre traitement des données : nous avons représenté les pays de domiciliation des fonds PERE et les métropoles où se trouvent les sociétés-mères de gestionnaires d'actifs, c'est-à-dire les espaces d'où sont contrôlés les capitaux. Nous avons également figuré les lieux de destination des flux de capitaux, en cumulant les fonds réceptionnés dans le cadre de coentreprises ou directement au niveau du promoteur immobilier. Les statistiques officielles sur l'origine des fonds sont, quant à elles, présentées par le Tableau 3.5.

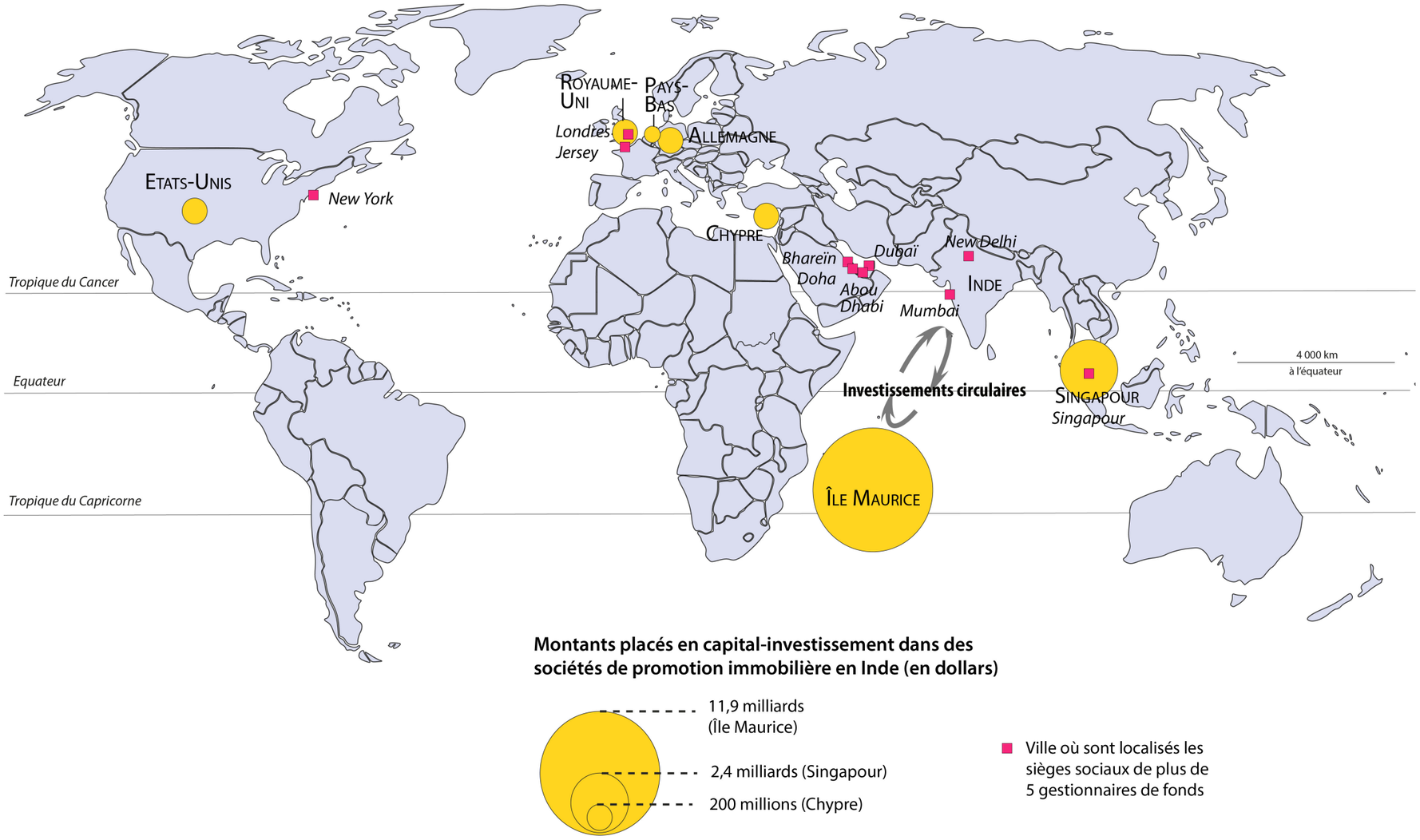
Notre enquête quantitative montre que l'imbrication entre l'industrie financière et l'industrie immobilière indienne produit une filière de l'investissement qui se déploie à l'échelle mondiale, et qui s'appuie très distinctement sur quelques territoires transitaires, des « paradis fiscaux », caractérisés par un niveau d'imposition faible et la forte opacité de leurs systèmes bancaires et financiers.

II.B.1 Des investissements étrangers ?

Le planisphère (Carte 3.1) représente d'abord les lieux où sont prises les décisions à l'investissement. Les principaux centres financiers internationaux accueillent de nombreux sièges des sociétés de gestion qui ont mené des opérations en Inde. Londres et New York sont donc représentées, mais également les capitales financières des Suds « émergents » telles que Singapour, Dubaï, Doha, Bahreïn et Abou Dhabi. Ces cités-états d'Asie et du Moyen-Orient abritent une importante population d'origine indienne (ce que nous montre la carte mondiale des diasporas indiennes, [Landy et Varrel, 2015] [p.252]), c'est pourquoi, la familiarité culturelle avec le milieu des affaires en Inde a pu favoriser un climat de confiance et les prises de contact entre entrepreneurs. De surcroît, nous avons pu constater que chaque comité de direction des gestionnaires d'actifs comptait au moins un, si ce n'est plusieurs directeurs d'origine indienne. La notion d' « investissement étranger », bien qu'elle conserve son sens d'un point de vue règlementaire, peut être sujette à débat, dès lors que les acteurs qui pilotent les flux de capitaux ne sont pas toujours des étrangers au sens strict.

28. Par exemple, Och-Ziff Real Estate India Holdings, enregistré à Ebene sur l'Île Maurice

Carte 3.1 – Provenance des investissements financiers étrangers dans le secteur immobilier en Inde.



Source : Base de données réalisée à partir d'une revue de la presse économique (2010-2013). Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator

Tableau 3.5 – Provenance des investissements étrangers (FDI) dans le secteur du développement immobilier en Inde.

	Pays	Totaux investis dans le secteur du développement immobilier de 2000 à 2013 (millions de dollars)	Part du total investi dans le secteur du développement immobilier
1	Île Maurice	13 394,55	58,25 %
2	Chypre	3 532,75	15,36 %
3	Singapour	1 401,28	6,09 %
4	Pays-Bas	615,30	2,68 %
5	États-Unis	464,94	2,02 %
Total cumulé		19 408,82	84,40 %
Total tous pays		22 9994,20	100 %

Totaux cumulés de janvier 2000 à décembre 2013

Source : DIPP, *Ministry of Commerce and Industry*, *Governement of India*

Qu'en est-il de la localisation des véhicules d'investissement ? Le planisphère et le tableau (Tableau 3.5) montrent une concentration des fonds PERE dans trois pays - l'île Maurice [29], Chypre et Singapour. Cette singularité s'explique largement par les stratégies d'optimisation fiscale adoptées par les gestionnaires d'actifs. Ces derniers profitent d'une situation avantageuse créée par l'articulation de deux dispositifs légaux : d'une part, les conventions fiscales bilatérales signées entre l'Inde et près de 88 pays (*Double Tax Avoidance Agreements* - DTAA) pour éviter la double imposition des entreprises transnationales ; d'autre part, les régimes d'imposition avantageux de l'île Maurice, Chypre et Singapour où les entreprises ne sont pas taxées sur leurs plus-values.

Le cas mauricien illustre bien cette situation. La convention fiscale signée en 1982 avec l'Inde établit que les plus-values dégagées par la vente de titres financiers sont imposables seulement dans le pays de résidence de l'investisseur, et non dans le pays de résidence de l'entreprise dont les titres ont été vendus. En pratique, un fonds PERE enregistré à Maurice ne paie pas d'impôts en Inde lorsqu'il revend ses parts d'une entreprise ou d'une

29. L'île Maurice demeure le premier pays d'IDE entrants en Inde, quelque soit le secteur d'investissement. Entre 2001 et 2011, l'île Maurice représente 39 % des IDE entrants en Inde (DIPP). Pour le secteur immobilier, cette proportion est encore plus élevée. Avec près de 60% des IDE chaque année, l'île Maurice est de loin le premier pays émetteur.

joint-venture enregistrée en Inde. Il est également exempté des droits de mutation des biens immobiliers en Inde (*stamp duty tax*)[30]. À Maurice, les fonds qui détiennent une licence appelée *Global Business Licence 1* (GBL1) sont très faiblement taxées, entre 0 et 3% d'imposition, et ils ne paient pas d'impôts sur les plus-values, celles-ci pouvant être librement redistribuées aux commanditaires sous forme de dividendes. Le cas de la route mauricienne (*mauritius route*) constitue un cas d'étude de ce que Maude Sainteville a qualifie de « système transitaire » :

> « Dans le cas des IDE, les paradis fiscaux sont utilisés comme des espaces de transit ou des interfaces juridiques, de véritables plaques tournantes de la circulation des capitaux à l'échelle mondiale. [...] L'intérêt que présente ce système transitaire pour les firmes transnationales est de bénéficier de systèmes de taxation plus avantageux que celui de leur État d'origine. » [Sainteville, 2011] [p.3]

Bien que les dispositifs fiscaux constituent un premier facteur qui permet d'expliquer la géographie des flux d'investissements vers l'Inde, d'autres éléments entrent en ligne de compte. La proximité géographique et la présence d'une importante population d'origine indienne sur l'île Maurice (71% de la population possède le statut de PIO, [Carsignol-Singh, 2009]) expliquent pourquoi ces deux pays entretiennent des relations culturelles et économiques privilégiées.

La « route mauricienne », sujet fort récurant dans la presse économique indienne, ne serait pas uniquement empruntée par des investisseurs étrangers : une partie des capitaux qui transite par l'île Maurice proviendrait d'Inde, à l'initiative d'entreprises ou de riches particuliers en quête d'optimisation fiscale (Frontline, novembre 2013). En outre, la « route mauricienne » constituerait un moyen pour blanchir des revenus acquis dans le cadre d'activités illégales (argent de la corruption, bénéfices sur le commerce de drogues, d'armes, des extractions minières illégales, etc.). L'« argent sale » (*black money*)[31] qui circule en Inde sous forme liquide serait, après un détour par l'île Maurice, réinjecté dans des activités

30. Les droits de mutation varient d'un État à l'autre. À Bangalore, pour une propriété immobilière ou foncière située en zone urbaine, les droits de mutation s'élèvent à 5% de sa valeur officielle (*registred property value saleable value*), plus 1% de frais d'enregistrement. La valeur officielle d'une propriété correspond à sa taille multipliée par la valeur indexée par le gouvernement. À Chennai, les droits de mutation sont plus élevés : 7%, dont 1% de frais d'enregistrement (cf. chapitre 6, Tableau 6.3).

31. L'Inde serait l'un des premiers pays exportateur d'« argent sale » en Asie. Les flux sortants annuels sont éstimés par le gouvernement de l'Inde de 11,6 milliards de dollars à 14,3 milliards de dollars pour la période 2000-2008 [Kar et Curcio, 2011].

légales telles que la promotion immobilière [32]. En conclusion, bien que la proportion d'investissements circulaires (*round-tripping investments*) demeure fort incertaine, il convient de prendre avec précaution le terme d' « investissement étranger » pour qualifier les circuits d'investissements financiers à destination du marché immobilier indien.

II.B.2 Les principales métropoles, *hot spots* des investissements financiers dans le secteur de la promotion immobilière

La base de données que nous avons constituée à partir de la presse financière nous informe avec davantage de certitude des lieux où les investissements financiers ont été placés dans les premières années de l'ouverture du marché indien. La Carte 3.2 présente cette information à l'échelle du territoire national. Elle met en exergue le caractère concentré des investissements dans les grandes villes indiennes, tout particulièrement à Mumbai, dans la région urbaine de Delhi [33] et dans les grandes agglomérations d'Inde du sud. On peut interpréter ce résultat en concluant que les promoteurs se focalisent sur les villes qui attirent déjà des investissements indiens et étrangers dans des activités tertiaires « à haute valeur ajoutée » : services financiers, services avancés aux entreprises comprenant la conception de logiciels, les télécommuncations, les biotechnologies, etc., et donc des entreprises qui ont potentiellement besoin d'étendre leur parc de bureaux, et d'employer des cadres qui ont eux-mêmes besoin de se loger. Cette interprétation explique possiblement pourquoi Kolkata n'attire pas davantage d'investissements financiers pour la construction de projets immobiliers. La capitale du Bengale Occidental, qui est par ailleurs la 3e ville de l'Inde pour la population, est moins considérée comme une destination attractive pour les investissements dans les secteurs « d'avenir » de l'économie indienne contemporaine [34].

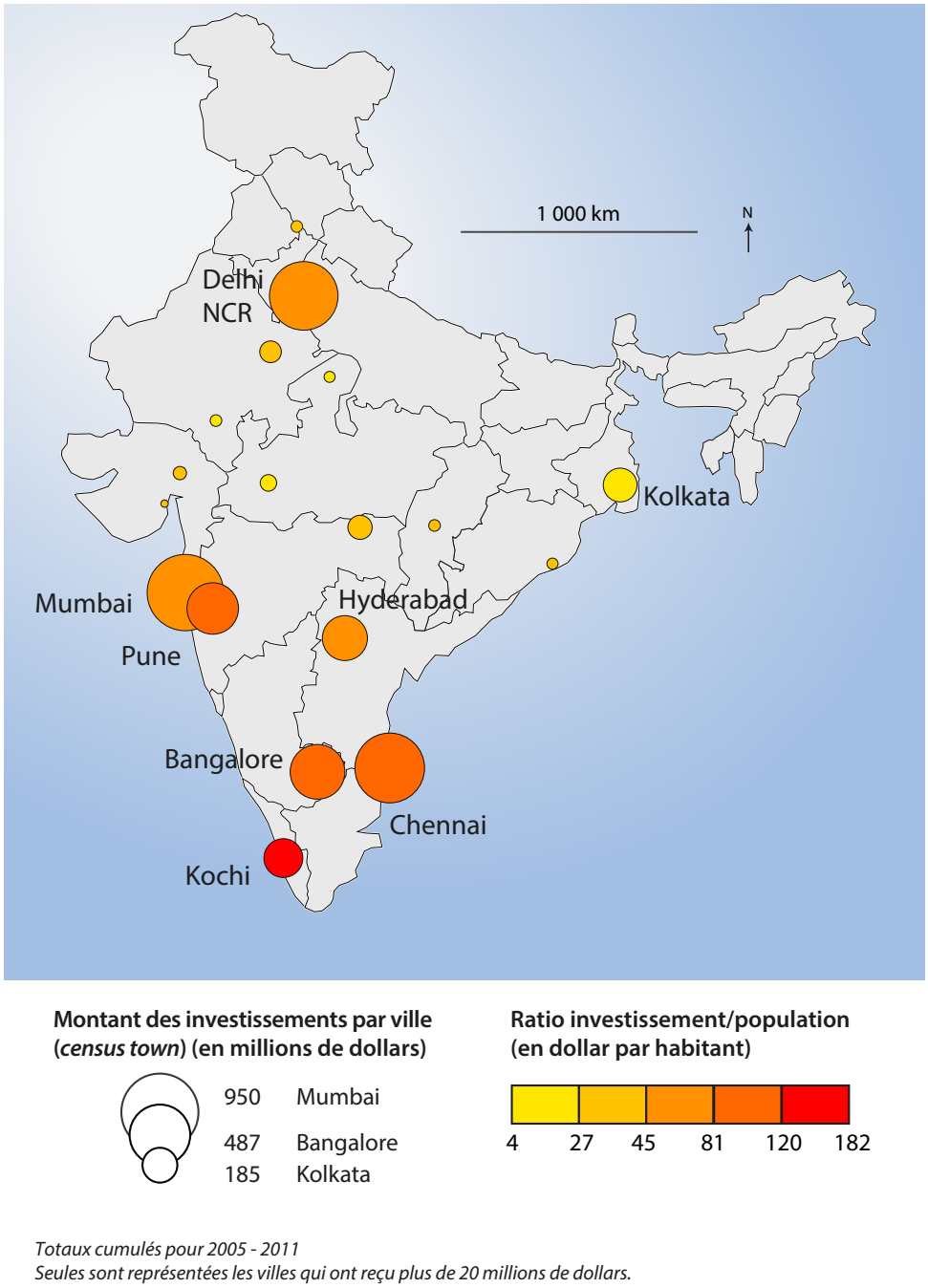
Le caractère concentré de ces investissements dans les grandes agglomérations tient aux critères des investisseurs financiers qui cherchent à limiter le risque en pariant sur des lieux où le dynamisme économique et démographique laisse supposer une demande immobilière croissante. A ce premier facteur s'ajoute le rôle des firmes internationales de conseils en

32. Selon un rapport de la Banque mondiale, l'argent sale qui circule dans le monde est blanchi, pour l'essentiel, à travers le secteur immobilier, le secteur financier, l'achat de biens de consommation de luxe (oeuvres d'art, antiquités et automobiles) (World Bank, 2006).

33. Cette région appelée la *Nation Capital Region* regroupe notamment les villes de Delhi, Gurgaon, Noida et Faridabad.

34. D'après un rapport réalisé par le cabinet de conseils Ernst & Young, Kolkata se classe au 7e rang des villes indiennes qui attirent des investissements directs étrangers, derrière Bangalore, Delhi, Pune, Mumbai, Chennai et Hyderabad (2012). Kolkata pâtit d'une réputation de ville industrielle en déclin, où le patronnat et les syndicats ouvriers s'opposent toujours très violemment.

Carte 3.2 – Les destinations des investissements financiers internationaux en Inde.



Source : Base de données réalisée à partir d'une revue de la presse économique (2010-2013). Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator

immobilier (*International Property Consultants - IPC*). Ce sont en effet ces derniers qui contribuent à façonner les représentations des gestionnaires en fournissant des multiples rapports sur les principaux marchés immobiliers (*market reports*). Ces rapports présentent des informations par agglomération concernant :

> 1) les performances du secteur immobilier local : que l'on estime d'après des indicateurs tels que la construction annuelle en immobilier neuf (*supply*), le taux de logements ou de bureaux disponibles (*vacancy*), ainsi que les valeurs du foncier et de l'immobilier par pied carré pour chaque « micro marché » (c'est-à-dire pour chaque quartier), en particulier pour l'immobilier locatif ;
> 2) le dynamisme des secteurs économiques locaux : que l'on estime à travers le nombre de sièges sociaux d'entreprises, le volume d'investissements étrangers, et les noms des grands « investisseurs » locaux, c'est-à-dire les firmes qui ont un parc de bureaux important dans la ville ;
> 3) la population et son niveau de vie : en prenant en compte la croissance décennale de la population et le PIB/habitant.
> (entretiens 53, 57 et 58 conseillers en investissements).

Par ailleurs, ces informations permettent d'établir des classements entre les agglomérations indiennes visant à mieux orienter les investisseurs. Le rapport de la Deutsche bank intitulé Building up India. Outlook for India's real estate markets et publié en 2006 identifie ainsi trois niveaux d'agglomérations en fonction de leur taille et de leur potentiel de croissance dans la perspective d'investissements immobiliers professionnels. Il distingue les villes de Tier I (Mumbai, Delhi, Bangalore), des villes de Tier II (Hyderabad, Pune, Chennai), et des villes de Tier III (Kolkata, Nagpur, Ahmedabad, etc). Pour quelques exemples plus récents, on peut se référer aux rapports Knight Frank, 2014 et Cushman & Wakefield, 2015.

L'influence des cabinets de conseils n'est pas le seul élement permettant d'expliquer la géographie des investissements financiers dans l'immobilier. Le poids de certaines villes telles que Kochi, la plus grande ville et la capitale économique du Kérala - qui n'est pas particulièrement mise en avant dans les rapports des cabinets de conseils - nous pousse à envisager un lien potentiel avec la redistribution géographique des remises en Inde. En effet, une large population *malayali* (keralaise) est expatriée au Moyen-Orient et renvoie une partie de ses revenus au Kérala [Venier, 2010]. Il n'est pas incongru de penser que les expatriés *malayali* qui en ont les moyens et l'opportunité investissent dans des fonds immobiliers *offshore* eux-mêmes investis ensuite en Inde. De cette manière, les gestionnaires d'actifs pour compte de tiers, qui sont eux aussi des Indiens non-résidents, proposent un portefeuille de projets

immobiliers situés dans une ville « familière » à leurs clients-investisseurs. Par exemple, les fonds 1 et 2 de Pragnya, enregistrés à l'île Maurice et gerés depuis Hyderabad, ont investi à Kochi dans un grand parc informatique labellisé SEZ, et dans plusieurs autres villes d'Inde du sud (site de Pragnya Funds). La notion de « familiarité » en matière d'investissement est d'ailleurs un facteur d'explication de la géographie des investissements qui a été discuté dans différents travaux. Ainsi, concernant les gestionnaires de fonds immobiliers britanniques, la familiarité expliquerait leur persistance à investir dans la région londonienne en dépit du fait que les marchés « provinciaux » offrent de meilleurs perspectives financières [Henneberry et Mouzakis, 2014]. Pierre Bouche, Elisabeth Decoster et Ludovic Hlabert résument ainsi le propos général de ces travaux :

> « [Certains] auteurs interprètent la concentration spatiale des financements comme l'effet conjugué de mécanismes de familiarité naïve affectant les gestionnaires des fonds [Henneberry et Mouzakis, 2014] et de techniques calculatoires poussant au mimétisme [Henneberry et Roberts, 2008]. Ceci conduirait les gestionnaires à allouer les capitaux préférentiellement à destination des lieux à partir desquels ils exercent leur activité [Lizieri, 2009, Halbert *et al.*, 2014] » [Bouche *et al.*, 2015].

Conclusion

Ce chapitre a montré que l'Etat, à travers plusieurs de ses ministères et administrations, a joué un rôle central pour permettre l'immixtion d'investissements financiers dans la production immobilière indienne, tout en contraignant les modalités organisationnelles et les « formes urbaines » de ces investissements. Ainsi, le législateur circonscrit les flux d'investissements financiers aux seules activités de développement immobilier. Dès lors, puisque les acteurs financiers n'investissent pas dans l'objectif de prendre possession des bâtiments pour en tirer des revenus sur le long terme, ils comptent sur les promoteurs immobiliers pour concevoir et développer des projets qui trouveront aisémment des acquéreurs et qui rémunèreront leurs capitaux.

Cette fenêtre d'opportunité ouverte sur le marché indien est étroite mais suffisante pour que les investisseurs financiers s'y engouffrent, qu'il s'agisse d'investisseurs indiens (sociétés d'investissements, grands groupes, banques, sociétés d'investissements) ou des *big players* de la finance internationale. Ceci correspond à une période où les marchés financiers connaissent par ailleurs une très forte abondance de capitaux en quête d'investissements.

Ainsi la période qui suit les transformations règlementaires de 2004-2005 est marquée par un pic de capital-investissement et de l'investissement direct étranger à destination des entreprises indiennes de promotion immobilière, ainsi que par un vague d'entrée en bourse de ces entreprises. Cependant, en documentant les stratégies des investisseurs financiers, et en soulignant leur éloignement géographique des lieux où se déroulent les opérations de promotion, nous avons constaté que ces acteurs encore peu familiers avec le marché indien, ne cherchent finalement pas à contrôler le déroulement des opérations de promotion immobilière.

Cette période d'euphorie financière (par rapport à la pénurie des années 1990 que nous avons évoquée dans le chapitre précédent) fut courte, mais les sommes investies ont suffi à soutenir la croissance très rapide d'un petit nombre d'entreprises de promotion immobilière. Face à ces observations, et avant d'analyser les conséquences économiques des investissements sur les promoteurs immobiliers, il est nécessaire de comprendre comment certains promoteurs se sont saisis des capitaux abondants provenants des marchés financiers, et comment, en réalisant l'« ancrage » des investissements dans l'immobilier, ils deviennent des acteurs majeurs d'une filière de la production urbaine financiarisée.

Chapitre 4

L'ancrage des investissements financiers dans les projets de promotion immobilière de Bangalore et Chennai

Les investisseurs financiers qui se sont aventurés en Inde dans les premières années consécutives aux transformations règlementaires ont cherché à s'appuyer sur des promoteurs immobiliers déjà constitués et établis dans les villes indiennes. Ce faisant, ils sont entrés en partenariat avec des entreprises qui ont montré, par le passé, leur capacité à délivrer des opérations séduisant de futurs occupants. Cependant, outre leur capacité à toucher une clientèle, les promoteurs immobiliers déjà constitués offrent d'autres atouts pour les investisseurs. Tout d'abord, ce sont des acteurs bien insérés dans le tissu socio-économique et socio-politique des villes indiennes. De par leurs rapports avec les propriétaires fonciers locaux, leur maîtrise de la langue et des codes culturels qui entrent en jeu dans les négociations, les promoteurs se voient offrir de nombreuses opportunités d'accès au foncier urbain. De plus, dans un contexte de marché immobilier relativement fermé, les promoteurs tirent parti de leurs liens avec un ensemble d'acteurs locaux ou régionaux qui interviennent avant, pendant et après la maîtrise d'ouvrage. Ce premier point sera développé à travers le récit d'une opération de promotion dans la région de Bangalore (à Whitefield), le grand projet multifonctionnel Shantiniketan développé par le groupe Prestige (section I). Nous montrerons que les interractions ont été facilitées par la proximité communautaire avec certains acteurs-clefs, ce qui est une caractéristique forte (mais pas unique) du fonctionnement des réseaux relationnels en Inde [1].

1. Frédéric Landy, en s'appuyant sur les travaux de Robert Putnam sur l'Italie [Putnam *et al.*, 1994], distingue trois types de capital social : le capital communautaire, entre personnes d'une même classe ou communauté ; le capital-passerelle qui permet de créer des liens entre communautés ; et le capital relationnel qui lie des personnes et des institutions d'influence. Il remarque que ces formes de capital peuvent se

De plus, les investisseurs financiers trouvent auprès des promoteurs immobiliers locaux un ensemble de ressources cognitives et techniques relatives aux aspects règlementaires locaux. Ils savent sécuriser les acquisitions foncières en dépit des faiblesses des documents cadastraux (section II) ; puis ils maîtrisent la « procédure d'approbation » des projets immobiliers, qui passe par l'obtention d'une longue liste de permis auprès d'une constellation d'organismes administratifs (section III). Ces deux activités sont longues, complexes, mais leur réalisation amoindrit le risque de litige devant les tribunaux indiens. Un investisseur financier indien, basé à Mumbai, et à plus forte raison, un investisseur étranger qui gère un portefeuille d'actifs localisés aux quatre coins du monde, ne souhaite s'exposer à de tels risques, c'est pourquoi les promoteurs ancrés localement, parce qu'ils constituent des intermédiaires connus des investisseurs, endossent les risques associés aux acquisitions foncières et à la procédure d'approbation. Ainsi, à travers ce quatrième chapitre, nous révélons l'implication forte des promoteurs immobiliers locaux dans la mesure où 1) ils maîtrisent un ensemble de compétences et de ressources - notamment sociales - que les investisseurs financiers n'ont pas (encore ?) réussi à maîtriser, et 2) ils acceptent de jouer les intermédiaires de risque pour le compte des investisseurs financiers.

De cette manière, les promoteurs réalisent l'« ancrage » des investissements financiers dans la production immobilière, un terme que nous empruntons au géographe Thierry Theurillat [Theurillat, 2012b, Theurillat et Crevoisier, 2011]. En examinant un cas de développement de mégaprojet urbain en Suisse, T. Theurillat a montré que l'immixtion de la finance de marché dans l'environnement bâti des villes nécessite l'intervention d'acteurs capables de négocier entre des collectivités locales et des investisseurs financiers, qui cherchent à acquérir des projets immobiliers. Ces deux catégories d'acteurs portent *a priori* des attentes contradictoires : les premiers sont soucieux de s'assurer une forte rentabilité financière à court terme et souhaitent pouvoir revendre leurs possessions immobilières à tout moment ; les seconds cherchent, dans le cas étudié, à mettre en oeuvre une vision de la ville durable, c'est-à-dire dont l'organisation socio-économique est viable à long terme.

En nous appuyant sur ce concept, nous montrons que les flux de capitaux internationaux sont ancrés (ou « atterrissent », pour utiliser le terme de David Harvey [Harvey, 2001]) dans l'environnement bâti des régions urbaines grâce à l'intervention d'un réseau d'acteurs que nous avons décrit comme transcalaire et territorialisé (*Trancalar Territorial Network*, voir [Halbert et Rouanet, 2014, Rouanet et Halbert, 2016]). Ce réseau repose sur des acteurs - promoteurs immobiliers, conseillers en investissement immobilier, conseillers juridiques - qui sont intégrés dans les contextes locaux des marchés immobiliers, tout en étant connec-

recouper. Par exemple, le clientélisme politique peut reposer sur des liens de castes [Landy, 2010].

tés aux acteurs financiers à distance. Ils facilitent ainsi l'ancrage des investissements de trois façons : premièrement, ces acteurs transcalaires supervisent la production concrète des biens immobiliers qui serviront de supports d'investissements pour les marchés financiers ; deuxièmement, ils réalisent la production légale des droits immobiliers à travers la « clarification » des documents qui garantissent l'acquisition et la conversion du foncier urbain ; troisièmement, ils participent à la production du marché de l'investissement en rendant visibles les marchés et les micro-marchés immobiliers selon les critères des investisseurs.

Les promoteurs immobiliers locaux sont donc des acteurs de l'ancrage de la finance de marché. Ils ne sont pas seulement des acteurs importants des transformations matérielles des métropoles indiennes, mais en mettant leurs ressources cognitives, techniques et sociopolitiques au service des investisseurs financiers, ils renforcent en retour leur rôle dans la production urbaine.

I Comment les promoteurs immobiliers font usage de leur capital social. L'exemple de Prestige Shantiniketan

La promotion immobilière est une activité qui repose sur l'assemblage de ressources hétérogènes : un terrain, des permis de construire, des plans d'architectes, le travail des ouvriers, des matériaux de construction, des ressources financières, etc. A travers le récit d'une opération de promotion, nous verrons comment un promoteur immobilier - le groupe bangaloréen Prestige - a fait usage, par le biais de son *chairman* Irfan Razack, de son réseau de relations sociales, constitué d'une large variété d'acteurs locaux et lointains comprenant des intermédialires fonciers, des élus et des soutiens communautaires, pour accéder à ces ressources, les assembler, et livrer un projet immobilier qui constitue une opportunité pour des acteurs financiers lointains. L'histoire du projet a été retracée à partir d'une série d'entretiens réalisés entre 2010 et 2012 au sein de l'entreprise de promotion. D'autres sources ont complété notre enquête : nous recoupons des éléments biographiques publiés par un proche des milieux immobiliers indiens [Namburu, 2007], des informations apportées par la littérature académique [Sami, 2012] ainsi qu'un petit nombre d'articles de presse mentionnés au fil du texte.

I.A Un projet multifonctionnel de grande ampleur

Prestige Shantiniketan [2], dont nous allons retracer l'histoire, est un projet immobilier de 105 acres (près de 40 ha), situé à Whitefield, à quelques centaines de mètre de l'International Tech Park (ITPL), dont nous avons évoqué la genèse dans le premier chapitre.

Le site, que nous avons cartographié (Photographie 4.1), se divise en deux secteurs mitoyens de taille équivalente. Au sud, le secteur « non-résidentiel » comprend un hôtel de luxe, un centre commercial, un centre des conférences, ainsi qu'un grand immeuble de bureaux de forme courbe, le *Crescent*, qui se reflète dans un bassin artificiel. Au nord s'étend le *Soul Space*, le secteur résidentiel : 24 tours d'appartements encerclent une piscine olympique, des terrains de tennis, et un pavillon collectif. Ce dernier est destiné aux activités récréatives et sociales des résidents, et comporte une salle de réception, un grand salon, un centre de santé, un sauna et une salle de squash.

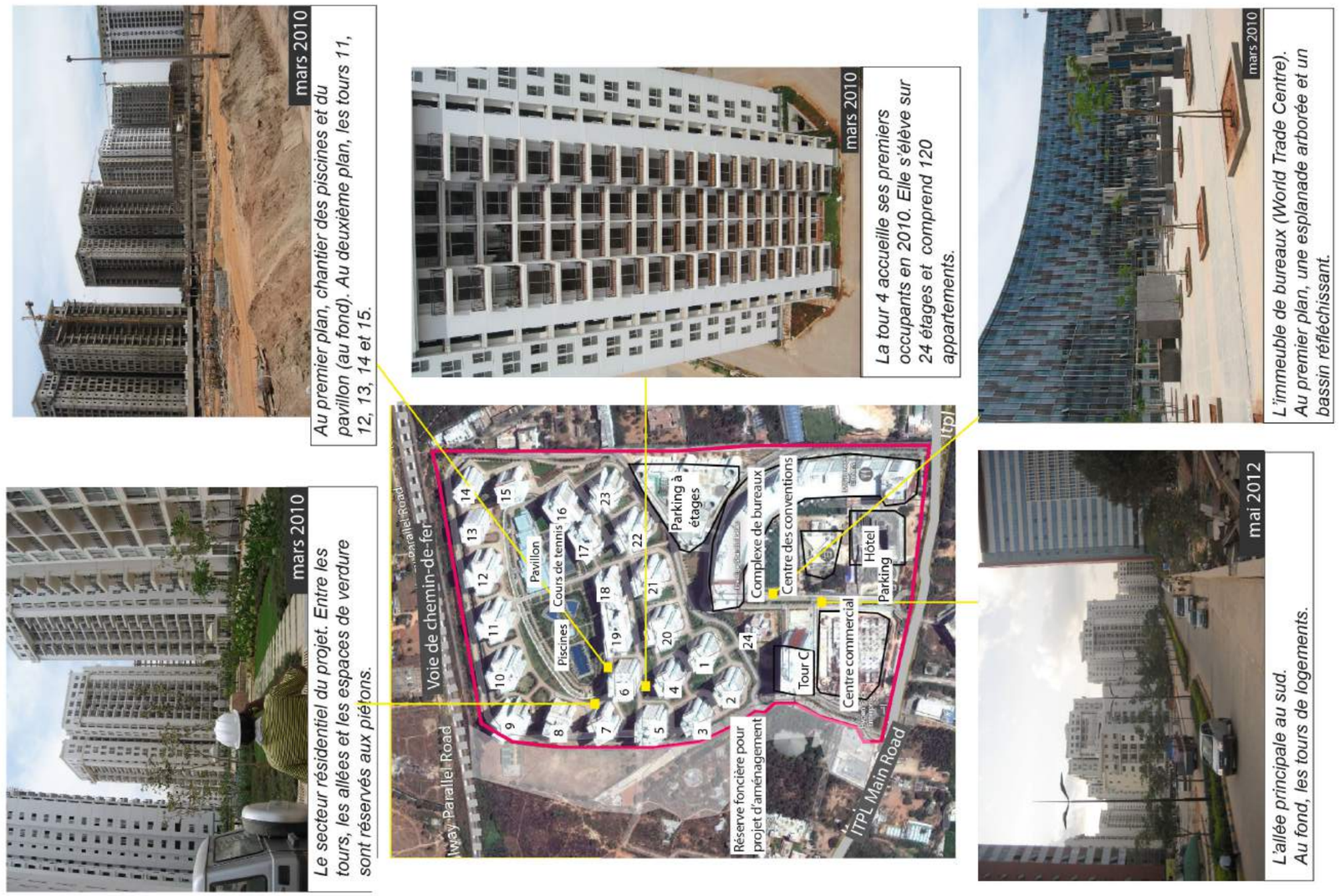
Les bâtiments sont séparés par des espaces végétalisés et des sentiers qui permettent aux piétons de se déplacer à l'intérieur du projet. L'ensemble est clôturé par un mur de près de 3 mètres de hauteur, et les deux entrées sont surveillées 24h/24h.

I.B De longues négociations pour accéder au foncier

L'entreprise de promotion immobilière n'a jamais acheté le foncier sur lequel Shantiniketan a été érigé. En effet, Prestige Group a conclu un accord de codéveloppement (*joint-development* ou *joint-venture agreement*) avec le propriétaire du foncier, D. K. Audikesavulu Naidu (DKA), dont l'entreprise Chaitanya Properties avait acheté et assemblé les parcelles quelques années plus tôt (entretien 24 promoteur, discussion informelle avec le responsable du projet). Selon les termes de cet accord, Prestige a obtenu les droits à bâtir des différents immeubles, et le droit de commercialiser les 3004 appartements construits. Le quart des appartements a été vendu pour le compte du propriétaire, en rémunération du capital foncier qu'il a apporté (*ibid*). Quant aux surfaces commerciales et aux bureaux, ils ont été

2. Le nom « Shantiniketan » signifie la « demeure de paix » en hindi. La plupart des projets de promoteurs portent des noms anglais (Sobha Rose, Prestige White Meadows, Brigade Metropolis), évoquant l'imaginaire urbain occidental, et cela afin d'attirer une clientèle d'Indiens expatriés qui préparent leur retour au pays [Dupont, 2011][p. 542]. Les noms hindis sont plus rares, mais leur existence révèle que les promoteurs ciblent également les nord-indiens très qualifiés qui migrent à Bangalore pour occuper des emplois dans le secteur des technologies de l'information. Les noms de projets en *kannada*, la langue officielle du Karnataka très couramment parlée à Bangalore, sont quasi-inexistants car considérés comme peu attractifs pour la clientèle ciblée (entretien 15 promoteur *marketing strategy*).

Photographie 4.1 – Le projet Prestige Shantiniketan à Whitefield



Sources : Hortense Rouanet, 2010 et 2012 (photographies) ; Googlemap 2014 (fond de carte). Réal : Hortense Rouanet

mis en location, et les rémunérations produites sont partagées entre Prestige et Chaintanya Properties (*ibid*).

Il est important de préciser que D. K. Audikesavulu, le propriétaire du grand terrain de Shantiniketan, qui est décédé en 2013, était un industriel doublé d'un politicien influent dans la région de Bangalore. La presse indienne l'a présenté comme un important alcoolier (*liquor baron*), car il possédait plusieurs distilleries dans l'État du Karnataka (Business Standard, 1er septembre 2012). En outre, il était un proche collaborateur de Vijay Mallya, le patron du grand groupe de production d'alcool United Breweries mentionné dans le chapitre 1 (*ibid*). En 2004, au terme d'une longue carrière politique au sein de partis régionalistes dans l'Etat de l'Andhra Pradesh[3], DKA a été élu à la chambre basse du Parlement de l'Inde. À cette époque, la presse nationale estimait sa fortune personnelle à plus de 20 millions de dollars, ce qui faisait de lui le plus riche parlementaire indien (Times of India Mumbai, 7 avril 2009). Par ailleurs, on a appris après son décès en 2013 qu'il détenait plusieurs autres terrains à Whitefield (discussion informelle 48, anonymisée).

L'encadré 7, extrait d'un essai bibliographique, souligne combien les négociations en amont de l'acquisition foncière ont été longues, car le promoteur et le propriétaire ne parvenaient pas à se mettre d'accord sur la valeur du terrain. De plus, on comprend que plusieurs intermédiaires ont essayé de relancer les négociations avant la conclusion de l'accord final de co-développement du foncier. L'intervention de courtiers fonciers (*land brokers*, également appelés *agents* ou *middle men*) est très fréquente en Inde, ces acteurs intervenant aussi bien pour le compte d'entreprises de promotion immobilière que de simples particuliers qui cherchent à faire construire leur logement. Ces intermédiaires, plus ou moins professionnalisés, mettent généralement en relation les vendeurs et les acheteurs de terrains moyennant une commission. Lorsqu'ils opèrent dans les espaces périurbains, il peut s'agir de villageois eux-mêmes [De Flore, 2012, De Flore, 2015]. Mais, dans le cas de Prestige Shantiniketan, on constate que ces intermédiaires peuvent également être des personnalités des milieux politiques et des industriels locaux. Nafees Fazal, qui est citée, est une responsable politique de premier plan, qui était d'ailleurs ministre du gouvernement du Karnataka à l'époque où elle est intervenue dans les négociations en amont de l'acquisition foncière. Irfan Razack la présente comme son « amie », et nous avons appris par une source proche du promoteur que celui-ci a investi avec Fazal dans une école privée à Bangalore (entretien promoteur 28 Prestige). Tous deux appartiennent d'ailleurs à la même communauté religieuse, les musulmans *Memons*[4].

3. L'Andhra Pradesh est un Etat situé à l'est du Karnataka et au nord du Tamil Nadu. En 2014, un nouvel état a été créé (le Telangana), et l'Andhra Pradesh a perdu près de la moitié de son territoire.
4. Les *Memons* (ou *Kutchi Memons*) sont une communauté de musulmans sunnites originaires de l'État

Encadré 7 : Prestige Shantiniketan, de longues négociations en vue d'une acquisition foncière.
Source : [Namburu, 2007] [p. 224-226]. Trad : Hortense Rouanet

« Irfan se rappelle avec amusement comment il a dû s'y prendre à trois fois, avant d'obtenir le terrain de DK Adikeshavalu, célèbre magnat de la production d'alcool, astucieux politicien et membre du parlement.
La première tentative eu lieu en 2000, quand Ramesh Sadhwani, un ami d'Irfan, également agent immobilier, lui présenta Adikeshavalu. Celui-ci emmena Irfan sur le terrain, faire un tour de la propriété. Son accord avec Unitech [a] était tombé à l'eau, et il cherchait un autre promoteur immobilier pour aménager le terrain. (...) Irfan était tellement enthousiasmé par le domaine qu'il demanda à son équipe de commencer à travailler sur un projet. Mais l'affaire périclita rapidement, car le propriétaire et le *builder* ne parvinrent pas à un accord.
Deux ans plus tard, Nafees Fazal, une ministre d'Etat bien connue d'Irfan, lui demanda s'il était intéressé par un projet d'aménagement sur le domaine appartenant à Adikeshavulu. Apparemment, le propriétaire avait confié à la ministre son souhait de voir Prestige s'en occuper.
À nouveau, on arrangea des rendez-vous. Mais les deux hommes ne parvinrent pas à se mettre d'accord, Adikeshavulu refusant toutes les offres d'Irfan. Une autre tentative s'en suivit en 2003, se terminant comme les précédentes. Une année plus tard, en octobre-novembre 2004, Irfan fut de nouveau contacté par un ami, Shashikant de la société United Breweries (UB), lui demandant s'il était toujours intéressé par le terrain de Shantiniketan.

a. Unitech Group, basé à New Delhi, est l'un des trois plus grands promoteurs immobiliers en Inde. Le groupe est moins présent dans les villes du sud du pays : il a réalisé une dizaine de projets résidentiels à Chennai, et un seul à Bangalore.

Entendant les réserves d'Irfan, il lui assura que Adikeshavalu était cette fois bien décidé à vendre le terrain. À nouveau, une rencontre fut organisée. Adikeshavalu, raconte Irfan, avança un chiffre bien au-dessus du prix du marché. Néanmoins Irfan accepta, car il avait hâte de détenir le terrain pour y construire un plus vaste projet. Et il avait eu déjà des occasions de jauger la personnalité du vendeur.

Alors que le mémorandum d'entente sur la vente était en cours de rédaction, Adikeshavulu vint trouver Irfan, alléguant que sa famille voulait qu'il ne vende que la moitié du terrain. Irfan agréa rapidement, puis suggéra que la moitié du terrain lui soit vendue, et que l'autre moitié soit conjointement aménagée. L'accord fut signé, en dépit du fait que Adikeshavalu réclama un pourcentage plus élevé que ce qui avait été initialement négocié.

Avant que l'encre du contrat n'eût le temps de sécher, le propriétaire du foncier adressa une nouvelle requête. Il voulait maintenant convertir l'ensemble du projet en développement conjoint. La patience et la flexibilité d'Irfan étaient mises à rude épreuve. Il s'était avéré que Adikeshavalu venait juste de vendre sa brasserie à UB et qu'il n'avait plus besoin des liquidités qu'il avait demandées plus tôt. Irfan ne voulut pas camper sur ses positions et, bien qu'il possédât déjà un accord écrit, il accéda à la demande du propriétaire.»

I.C Une première phase d'opérations internalisées

Quelques jours après la signature de l'accord, le groupe Prestige a supervisé la réalisation de trois types études d'avant travaux : 1) un plan directeur en version « *Alpha* », comprenant les différentes tailles de logements qui seront proposées à la vente, 2) un plan de la faisabilité technique du projet, comprenant une étude du sol et une étude thermique, et 3) un plan d'estimation financière qui, en se basant sur le plan directeur (*Alpha*), tente d'évaluer les coûts engagés et les prix de vente.

> « Nous avons réalisé nous-mêmes ces études, avec des personnels internes. Cette étape a duré 3 mois et demi, et nous avons dû revoir plusieurs fois notre copie avant d'obtenir l'accord de la direction générale de Prestige. (...) Pour ce projet en particulier, monsieur Razack attendait le meilleur de ce que nous pouvions faire. »(entretien 5 *project manager* Prestige).

La réalisation du plan directeur en version « *bêta* » a ensuite été confiée à l'équipe bangaloréene d'un cabinet d'architecture basé à Singapour, RSP Architects. Ce cabinet a conçu plus d'une trentaine de projets de *townships* dans la région de Bangalore. Il compte parmi la dizaine de cabinets d'architecture qui dessinent l'essentiel des projets de promoteurs dans cette ville (voir l'annexe pour la liste de ces cabinets et des projets qu'ils ont réalisés). [5].

---

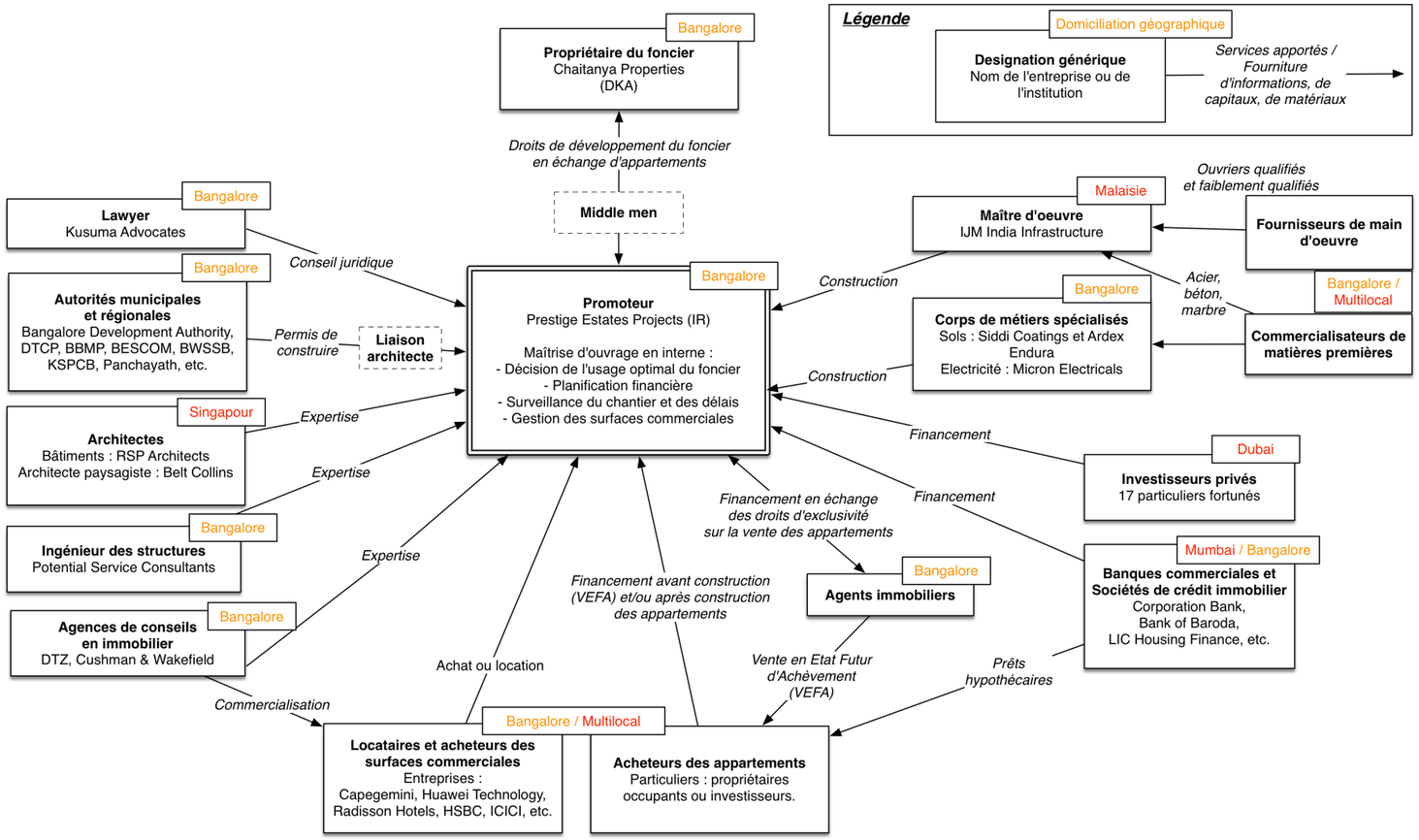
princier du Kutch, dans le nord-ouest de l'Inde [Engineer, 1989]. Ils ont profité de leur emprise sur cette région côtière, lieu de passage des caravanes, pour se spécialiser dans le commerce. Au XIXème siècle, quand la famine et les maladies frappèrent la région de Kutch, les familles *memons* émigrèrent massivement vers les grandes villes indiennes et vers d'autres pays [*ibid*]. À Bangalore, la communauté *memon* possède aujourd'hui de nombreux magasins dans le centre historique (quartier de Commercial Street-Shivajinagar) (entretien 24 promoteur Prestige).

5. Cette observation permet d'expliquer, en partie, une relative homogénéité architecturale de l'immobilier neuf à Bangalore.

> « Ils ont apporté beaucoup de changement à nos idées. Ils ont donné cette touche très singapouréenne...vous voyez, la forme des tours, très élancée, la forme ovale de l'esplanade centrale [*Il montre le plan qui est posé sur son bureau*]. Au final, nous n'avons pas suivi toutes leurs idées, comme par exemple les grandes *penthouses* avec un toît incliné. Pour cet élément en particulier, la direction a gardé l'idée de spacieuses *penthouses*, mais ils ont estimé qu'ils feraient des économies en réalisant un toît classique.[*Pourquoi travailler avec ce cabinet d'architectes en particulier ?*] Je dirais qu'ils comprenent mieux que personne les tendances et les goûts des clients que nous cherchons à séduire. Ils sont singapouréens, ils ont un style très international, et c'est ce que nous recherchons. Et puis, ils sont basés à Bangalore, et ils connaissent très bien les règles de construction (*building bye laws*) qui s'appliquent ici. [*Je lui demande de préciser*]. Concernant les FSI [a] maximum, les règles de réservation des terrains, ou la taille des balcons, pour ne citer que cela. Imaginez, si nous confions la réalisation du plan directeur à un architecte qui n'a pas la moindre idée des règles de construction, nous devrions refaire tout le travail ! » (*ibid*).
>
> *a.* Rappel : le *Floor Space Index*, ou Coefficient d'Occupation des Sols.

En effet, la connaissance des règles locales d'urbanisme, spécifiées dans les documents d'urbanisme tels que les schémas directeurs d'aménagement, et les différentes circulaires publiées par la municipalité, constituent un enjeu stratégique de la réalisation des plans directeurs de projets immobiliers. C'est pourquoi les architectes impliqués sont bien souvent des équipes locales - même si la brochure commerciale du projet met en avant le cabinet international, car sa localisation (Singapour, New York, Londres) constitue un gage de prestige. Ces équipes locales connaissent les règles d'urbanisme, tout comme les moyens de composer avec les plus contraignantes d'entre elles (*ibid*).

Figure 4.1 – Prestige Shantiniketan : le promoteur immobilier en interaction avec une multitude d'acteurs et d'institutions



Source : entretien 24 promoteur et compléments lors de la visite de chantier en 2010. Réal : Hortense Rouanet.

Prenons l'exemple de la règle de réservation des terrains non construits (*Open Space Reservation*), une règle d'urbanisme repandue en Inde, mais faisant l'objet de subtiles variations locales [6]. À Bangalore, le plan directeur stipule que les promoteurs de projets résidentiels doivent laisser au moins 10 % de la taille des terrains libres de toute construction ou bien payer une amende proportionnelle à la taille des terrains (entretien 16 promoteur). Les promoteurs valorisent habituellement ces espaces non-construits en les transformant en parcs, pelouses ou jardins collectifs, la verdure étant considérée comme un marqueur important de l'internationalité des projets. Ainsi, sur le plan directeur initial présenté par le promoteur immobilier, le projet Shantiniketan comprend un espace de verdure de 4 ha (10 acres) ; cette zone est légendée « *forest* » sur le plan et renommée « Central Park » dans la brochure commerciale. Cependant, on peut voir sur l'image satellite que les piscines occupent toute la partie qui devait être préservée (Photographie 4.1). Le promoteur immobilier a pu négocier avec le BDA pour contourner cette règle, dans la mesure où la bordure ouest, adjacente au projet, n'a finalement pas été développée [7] (entretien 5 *project manager* Prestige et visite de terrain en mars 2010).

Cette observation confirme les propos d'un architecte employé au sein d'un important cabinet local d'architecture, Thomas & Associates :

> « Typiquement, [*les promoteurs*] écrivent partout sur leurs publicités que leurs projets ont été réalisés par des grands noms de l'architecture singapourienne ou new-yorkaise. [*Il cite quelques exemples*]. En réalité, il s'agit de filiales indiennes qui emploient des architectes indiens. C'est beaucoup moins cher comme ça, et ils sont certains d'avoir affaire à des architectes formés dans les écoles indiennes, qui maîtrisent le Code de la construction et les règles locales d'urbanisme (...). » (entretien 47 Architecte).

Le savoir-faire des architectes locaux permet également, selon ce même expert, d'anticiper les expectatives des clients :

6. À Chennai, cette règle s'applique pour les projets de 3 000 à 10 000 m² : les promoteurs doivent céder 10 % du foncier à l'agence régionale d'aménagement urbain, le CMDA, qui peut ensuite en disposer pour développer des aménités d'intérêt public (entretien 64 CMDA planner). Dans les faits, le CMDA n'utilise que rarement la portion de terrain qui lui est attribuée, et les promoteurs anticipent en aménageant un espace de verdure délimité (complément d'enquête réalisée en 2013 lors de la visite du projet Prestige Cyber Towers). Par exemple, le plan du projet DLF Garden City proposé en annexe fait état de trois zones en bordure qui sont légendées OSR (*Open Space Reserve*), et d'une vaste zone centrale de 2 ha (5 acres) annotée « sylviculture » (*forestry*).

7. On peut voir cette réserve foncière au premier plan de la photographie du paysage de Whitefield, dans le chapitre 1.

> « Ils travaillent avec des plans d'immeubles singapouriens, mais qu'ils adaptent au goût des acheteurs indiens. Je ne sais pas si vous êtes familière avec le *vastu*[a]... ? C'est l'ancienne science de l'architecture hindoue qui préconise que les pièces d'une maison doivent être organisées en fonction des points cardinaux. C'est très tendance, très apprécié des hautes castes. Ils vendent beaucoup d'appartements qui sont conformes à cette règle, et les équipes locales d'achitectes maîtrisent bien mieux cette science de construction que les équipes singapouréennes (...). » (*ibid*).

a. Le *vastu vidya* est un ensemble de préceptes ayant trait à l'architecture et à l'aménagement, notamment des temples hindous et des espaces de vies (villes, quartiers, jardins, espaces publics et maisons) en vue d'établir une harmonie entre les êtres vivants et leur environnement cosmique. Ces principes ont été hérités de la période védique (entre le VIe et le IIIe millenaire avant J.C.), codifiés sous forme de traités en sanskrit (*vastu shastras*) et appliqués par les souverains hindous pour la construction des édifices de l'époque médiévale et moderne [Chakrabarti, 1999]. Après plusieurs siècles d'oubli correspondant à la domination britannique, les principes *vastu* sont à nouveau devenus des sources d'inspiration pour les architectes : dans les années 1950, Le Corbusier intégra plusieurs principes d'architecture *vastu* au projet de la ville nouvelle de Chandigarh, dont le plan en damier est probablement calqué sur le *mandala* traditionnel [*ibid*].

I.D La précommercialisation et le préfinancement du projet immobilier

Pour financer la construction de Shantiniketan, Prestige a dû débourser plus de 1000 *crores* (180 millions d'euros). Cette somme est un assemblage composé des fonds propres du promoteur immobilier (issus donc des bénéfices de ses précédantes opérations), du produit de la vente-sur-plan des appartements aux ménages, et des placements de particuliers fortunés qui ont investi en prenant des parts dans le projet (entretien 24 promoteur Prestige). Afin de réunir la somme nécessaire, nous verrons que Prestige s'est appuyé sur son réseau relationnel local (en particulier les agents immobiliers de Bangalore) et sur son réseau d'investisseurs plus lointains, basés à Dubaï.

I.D.1 La partie résidentielle du projet : un vente en l'Etat Futur D'Achevement

La vente sur plan des appartements (ou Vente en l'État Futur d'Achèvement) a permis de mobiliser immédiatement une partie de la somme nécessaire aux travaux de construction. Les futurs propriétaires ont payé 15 % du prix de leur logement au moment où ils ont

signé le contrat de réservation. De plus, devant l'ampleur du nombre d'appartements à commercialiser, Irfan Razack a décidé de déléguer la commercialisation à un petit nombre d'agents immobiliers locaux (entretien 24 promoteur Prestige). Ces derniers furent invités à payer un dépôt de 50 *lakhs* (3 500 euros) au promoteur immobilier, remboursable dès que 50 appartements auraient été vendus [Namburu, 2007] (confirmé par l'entretien 24). En échange, les agents immobiliers ont reçu l'accréditation du promoteur pour la vente des appartements et virent leurs noms inscrits sur les brochures publicitaires du projet. Irfan Razack affirme que les appartements ont tous été vendus en moins de deux semaines de cette manière, ce qui a permis à l'entreprise d'économiser du temps et de réduire le coût de la phase de commercialisation (*ibid*). En réalité, tous les appartements n'ont pas été vendus d'un seul coup : Neha Sami, qui présente le projet dans sa thèse, note qu'environ 15% des appartements ont été réservés par le promoteur immobilier pour être vendus clef en main, lorsque les prix auront augmenté [Sami, 2012] [p. 164]. De plus, une part inestimable des appartements a été achetée par des agents immobiliers eux-mêmes (*real estate brokers*).

I.D.2 La partie non-résidentielle : ressources communautaires et intermédiation financière

Pour financer la construction de la partie non résidentielle du projet, Irfan Razack a sollicité les placements financiers de 17 particuliers fortunés (*High-Networth Individuals*) qui ont chacun déboursé 30 *crores* (environ 5 millions d'euros). On sait par la presse que ces investisseurs sont des résidents de Dubaï (Mid-day, 8 décembre 2008 - ce qui été ensuite confirmé en entretien (entretien 24 promoteur Prestige) - et qu'ils ont investi via un système d'intermédiation financière.

Leur existence a été rendue publique suite à l'effondrement d'une tour sur le chantier de construction en octobre 2008 [8]. Si l'enquête de police qui s'en suivit n'a pas montré la responsabilité des entrepreneurs, ces évènements ont suffi à semer la panique chez les investisseurs (Mid-day, 8 décembre 2008). Irfan leur proposa, en guise de dédommagement en nature, d'autres terrains à bâtir situés non loin du nouvel aéroport de Bangalore, à plus de 40 km au nord du centre historique, mais les investisseurs refusèrent, prétextant que ces terrains faisaient alors l'objet de litiges fonciers.

8. Deux ouvriers sont morts sur le coup. Le lendemain de l'accident, la presse locale a révélé qu'un probable témoin aurait été retrouvé mort à plusieurs kilomètres du chantier (Mid-day, 27 octobre 2008). Le promoteur immobilier et les chefs de chantier ont alors été arrêtés par la police, puis relâchés sous caution.

On sait peu de choses sur ce réseau d'investisseurs, si ce n'est qu'ils appartiennaient, comme Irfan et ses frères, à la communauté musulmane (entretien 24 promoteur Prestige). Cette appartenance communautaire ne constitue pas un élément anecdotique de la biographie des frères Razack. Elle leur a permis de constituer des ressources foncières et financières importantes dès leurs premières opérations de promotion [Namburu, 2007], et jusqu'aux grandes opérations immobilières plus récentes.

Pour se garantir le soutien financier des autres *Memons*, les promoteurs participent aux activités entreprises au sein de la communauté (entretien 24 promoteur Prestige). Ainsi, Irfan Razack, ses deux frères et d'autres promoteurs immobiliers locaux, ont adhéré à la *jamat*[9] locale (la *Kutchi Memon Union Bangalore*), une association qui réunit les membres éminents de la communauté *Memon*. D'autres promoteurs immobiliers locaux figurent également sur les listes de la jamat (DNA India, 26 juillet 2010). La fonction première de ce type d'organisation est de financer des œuvres philanthropiques, et de construire des écoles ou des lieux de culte. De cette manière, les hommes d'affaires font profiter l'ensemble des membres de leur communauté des fruits de leur labeur [Desportes, 2008][p.42, sur les devoirs de caste des communautés marchandes en Inde]. Par ailleurs, la *jamat* permet indirectement de développer les relations privilégiées entre les *Memons*, c'est-à-dire des relations d'affaires consolidées par des alliances personnelles. Par ce biais, les notables locaux arrangent aussi bien la prise de participation financière dans leurs entreprises respectives, que le mariage de leurs filles et fils.

La mobilisation d'investissements communautaires est loin d'être un aspect propre au projet Shantiniketan ou à l'entreprise Prestige. Dans certains cas, cette mobilisation s'inscrit dans des circuits d'investissements transnationaux formalisés, notamment pour ce qui concerne le circuit du capital-investissement (décrit dans le chapitre précédent). Bearys Group, un promoteur de Bangalore dirigé par une famille de musulmans Beary [10], est ainsi entré en collaboration avec un fonds d'investissement saoudien qui opère conformément aux règles de la *Shariah* (Business Standard, 7 septembre 2007). Ce type de fonds récolte l'épargne de riches musulmans d'origine indienne, installés dans les pays du Golfe. Il valorise la collaboration avec un promoteur de confession musulmane, qui respecte les mêmes principes éthiques que les investisseurs potentiels et qui considère comme eux que la pratique des affaires est un « acte de foi » (entretien 26 promoteur Bearys).

9. *Jamat* désigne un rassemblement de musulmans, plus ou moins formalisé à travers une association. Les réunions ont lieu dans un édifice spécialement construit à cet effet, la *jamatkhana*.
10. Les *Bearys* sont des musulmans originaires de Mangalore et de la côte du Karnataka. Comme les *Memons*, ils sont traditionnellement spécialisés dans des activités commerçantes.

I.E La construction : un ensemble d'activités externalisées

L'entreprise Prestige ne construit pas directement ses projets immobiliers, elle les fait construire pas des *general contractors* (un terme générique qui renvoit à des entrepreneurs du bâtiment) ou bien par de plus petits *builders*. Ainsi, la maîtrise d'œuvre du projet Shantiniketan a été sous-traitée à la filiale indienne d'un entrepreneur malaisien, IJM India Infratsructure. IJM a exécuté la construction des fondations et du gros œuvre (visite de chantier de mars 2010). Pour la réalisation du second œuvre (plomberie, sanitaires, revêtement des sols et des murs, ascenseurs, balcons, etc.), Prestige a réuni une quinzaine d'entrepreneurs locaux spécialisés, qui ont déjà travaillé sur d'autres projets du groupe de promotion (*ibid*).

Le promoteur immobilier, par l'entremise du directeur des projets, a supervisé chaque étape du développement immobilier entre 2007 et 2010 :

> « Notre travail consiste à surveiller la qualité de ce qui est construit, et à veiller au respect des délais de livraison. Nous avons déterminé des phases de développement, afin de terminer le grand immeuble de bureaux en premier, puis la partie résidentielle. Quant au *general contractor*, il est le chef d'orchestre des opérations sur le chantier : il sait à quel moment il doit construire les fondations, les murs, etc. Il est responsable de l'arrivée des stocks, et il dirige les équipes d'ouvriers. » (entretien 5 chef de projet).

Lors de notre visite du chantier effectuée en mars 2010, le représentant de l'entrepreneur du bâtiment a confirmé ce point. Le *general contrator* a chargé un intermédiaire spécialisé appelé *petty contractor* de recruter les équipes d'ouvriers, et d'organiser les roulements en fonction des phases du développement :

> « Nous travaillons avec le même recruteur local, qui recrute dans les villages du Karnataka. Nous avons aussi demandé à un *petty contractor* en Inde du nord de faire venir des ouvriers faiblement qualifiés. Ils viennent de l'Orissa, du Bihar et de l'Uttar Pradesh. En général, ils sont sous contrat pour quelques mois et ils repartent. Ils sont remplacés par d'autres équipes en fonction des besoins. » (conversation informelle avec le représentant de IJM India Infrastructure).

Les matériaux de construction ont également été fournis par des sous-traitants spécialisés (*construction materials suppliers*), soit sous forme brute (sable, marbre), soit sous forme

transformée (béton, verre) (visite de chantier mars 2010). La chaîne des intermédiaires qui extraient, transforment et transportent les matériaux de construction vers les chantiers des villes indiennes est une zone d'ombre de notre enquête. Face aux restrictions mises en place par le gouvernement, les réseaux d'organisation criminelle ont investi cette filière, et, selon les médias, fournissent actuellement le secteur privé de la construction (encadré 8).

II « *Doing the dirty work* » : sécuriser les acquisitions foncières

Le récit d'une grande opération de promotion dans la région de Bangalore visait à souligner le rôle d'un promoteur immobilier dans l'ancrage des capitaux d'investisseurs financiers. Il s'agit désormais d'en systématiser l'analyse en travaillant sur l'ensemble des promoteurs sur lesquels portent notre enquête. Deux éléments retiennent particulièrement notre attention. Premièrement, par leurs rapports privilégiés avec des acteurs locaux, les promoteurs maîtrisent un ensemble de fonctions et de ressources nécessaires au développement immobilier. Deuxièmement, ils sécurisent pour le compte d'investisseurs financiers les acquisitions foncières dans les villes indiennes. Le dernier point fait écho au constat de Neha Sami :

> « L'un des aspects les plus difficiles du développement immobilier à Bangalore, comme dans d'autres villes indiennes, est l'acquisition foncière. Les titres fonciers dans les villes indiennes sont connus pour être compliqués en l'absence d'un système unique qui répertorirait et qui établirait la propriété, la vente et le transfert des terrains. En conséquence, l'acquisition du foncier pour les projets de promotion immobilère et, à plus forte raison, pour les grands projets, est un processus trouble [*a murky process*], une zone grise juridiquement parlant. La propriété est souvent contestée, et les recours judiciaires pour ces affaires peuvent prendre plusieurs années. » [Sami, 2012][p.156].

La prévention du risque judiciaire constitue donc une activité importante pour les promoteurs immobiliers et leurs équipes de conseillers juridiques (*lawyers*). Cette fonction est réalisée en interne par les entreprises de promotion immobilière, ainsi que par des cabinets extérieurs qui interviennent sur les cas les plus complexes (entretiens 8 promoteur/juriste, entretien 16 promoteur, entretien 50 juriste, entretien 51 juriste). Ainsi, chez Brigade Group, l'un principaux *managers* explique que cette étape est confiée à une équipe de juristes employée à plein temps :

Encadré 8 : Les extractions illégales de sable : comment le secteur de la construction se fournit auprès d'organisations criminelles

Le secteur de la construction consomme de grandes quantités de sable, ce minéral servant principalement à la fabrication de béton, de mortier et de verre. En Inde, l'extraction du sable est règlementée par la loi de 1957, le *Mines and Minerals (Development and Regulation) Act* qui donne aux entreprises la possibilité de pratiquer des extractions de sable, moyennant l'obtention de concessions (*mining licences*). Les gouvernements régionaux attribuent les concessions pour une durée prédéfinie, par le biais d'enchères publiques. En outre, les gouvernements régionaux ont le droit de prélever une taxe sur les ventes de sable (environ 8 % du prix de vente). Le sable est donc une ressource rare et chère, dans un pays où la demande en espaces bâtis est en croissance rapide.

Devant l'importance de la demande, cette ressource est extraite en dehors des concessions autorisées, dans la plus pure illégalité [Rege, 2016]. Les extractions sont orchestrées au profit d'un réseau d'organisation criminelle, appelé la « mafia du sable » (*sand mafia*). Cette organisation revendrait le sable à des promoteurs immobiliers qui réaliseraient ainsi des substantielles économies d'argent et de temps, dès lors que le sable est prélevé aussi proche que possible des chantiers de construction (entretien 12 *project manager*, entretien 50 *lawyer*). Pourvoyant à la demande d'un secteur en pleine croissance, la mafia du sable prélève de grandes quantités de sable le long des rivières et des rivages. Si cette activité était autrefois opérée pendant la nuit, elle se pratique aujourd'hui en plein jour, sous le regard complice des fonctionnaires de police et des élus locaux [Rege, 2016] (One India, 17 mars 2015).

L'accélération des extractions entraîne de sévères conséquences environnementales, que les populations locales subissent de plein fouet. À Chennai, où le sable est prélevé sur la côte et sur les bords de lacs, à quelques centaines de mètres des chantiers, les conséquences sont tout particulièrement désastreuses : lors de moussons abondantes, comme en novembre 2015, l'eau n'est plus retenue par le sable et les rues sont rapidement inondées.

Pour l'heure, la mafia du sable fait surtout parler d'elle lorsqu'elle s'en prend aux populations et aux représentants de l'Etat qui s'opposent aux extractions. On ne compte plus les faits divers qui relatent les menaces et les violences exercées par cette organisation criminelle. En mars 2015, la mort suspecte du haut fonctionnaire de l'État du Karnataka qui s'était opposé aux extractions de sable dans le district de Kolar (au sud de Bangalore), a semé le trouble dans l'opinion publique, notamment parce que la police s'est empressée de classer l'affaire (Hindustani Times, 17 mars 2015).

> « Nous avons notre propre équipe de juristes (*lawyers*) qui travaille dans nos locaux. Ils sont quatre, cinq avec leur assistant. Mais nous n'hésitons pas à faire appel à des firmes locales lorsque cela s'impose, sur des cas qui dépassent nos compétences. (...) Leur rôle consiste à vérifier que le foncier est libre de toute hypothèque [a], et que les titres de propriété sont « clairs » (...). Nous ne pouvons pas courir le risque de payer quiconque se prétend propriétaire d'un terrain. Le projet peut être arrêté à tout moment, et nous aurons perdu notre temps, notre argent et notre réputation. » (entretien 16 promoteur).
>
> *a.* Ce qui est fait par l'obtention d'un *Non-Encumbrance certificate* auprès de la municipalité ou du district, d'après l'entretien 51 anonymisé.

II.A Etablir la présomption de propriété du foncier

La section suivante s'appuie sur des informations collectées auprès de *lawyers* établis à Chennai et Bangalore. Nous montrons et nous expliquons comment ces experts du droit de la propriété foncière interviennent pour « clarifier » les titres de propriété (*clear the land titles*) dans les régions urbaines de l'Inde où il n'existe pas de registre cadastral (A), ou bien pour contourner illégalement cette activité (B).

II.A.1 Comment faire sans cadastre ?

Le travail de clarification des titres fonciers est complexe parce qu'il n'y a pas, en Inde, de cadastre permettant de certifier la propriété des biens fonciers privés. Comme dans la plupart des juridictions de droit coutumier, seul l'enregistrement des actes de vente

des biens immobiliers est obligatoire. La loi de 1908 (*Indian Registraton Act*) (entretien 50 Juriste) stipule qu'une antenne du ministère des comptes publics [11] est responsable de l'enregistrement des actes de vente, mais n'oblige pas l'autorité en question à vérifier si le vendeur est bien le propriétaire légitime du bien. Ainsi, un acte de vente (*sale deed*) permet d'établir une présomption de propriété, mais ne constitue pas une preuve irréfutable aux yeux de la loi. Cette situation d'incertitude explique, pour partie, le grand nombre de litiges fonciers qui sont portés devant les tribunaux indiens. Les juristes spécialisés interviennent donc pour établir la présomption des propriétés foncières et sécuriser les acquisitions envisagées par les promoteurs immobiliers.

Photographie 4.2 – Inscriptions attestant d'un litige foncier à Whitefield. « Propriété privée, Voie de passage. Litige devant le tribunal. Cas n° xx/xx »
Source : Hortense Rouanet, 2013.

La loi indienne considère que celui qui occupe et entretient un bien immobilier depuis plus de 12 ans peut en obtenir la propriété par prescription acquisitive (*adverse possession*) [12](*Indian Limitation Act 1963*, art 64-65). Les juristes et promoteurs immobiliers

11. Le *sub registar office* qui dépend du *Department of Revenue*, le Ministère des comptes publics de l'Etat régional.
12. La « prescription acquisitive » (ou « usucapion ») renvoie à un moyen d'acquisition d'un bien immo-

cherchent donc à établir la preuve que le présumé propriétaire a occupé ou utilisé le terrain depuis plus de 12 ans, ou du moins qu'il n'a pas négligé de s'en occuper. Le fait de s'acquitter de ses impôts fonciers constitue une preuve que le terrain n'a pas été abandonné. C'est pourquoi les conseillers juridiques des promoteurs demandent aux vendeurs d'un terrain de fournir un reçu de paiement des impôts fonciers. Ce document, appelé *khata sheet* en Inde du Sud (ou *patta sheet* en Inde du Nord), comporte des informations importantes telles que le nom de celui qui s'acquitte de l'impôt, le numéro de la parcelle, sa localisation exacte, la taille du terrain et des constructions présentes.

Le fait de cultiver une terre est également considéré comme une preuve de son utilisation. C'est pourquoi, avant de contracter un achat de terrain agricole, les conseillers juridiques demandent à l'agriculteur de produire un *pahani* (*Record of Rights, Tenancy and Crop*), c'est-à-dire un certificat d'enregistrement municipal du droit à cultiver. Le *pahani*, délivré par le centre des impôts du district (*tehsildar taluk office*) comporte une description de la parcelle (taille, type de sol, nombre d'arbres, irrigation, etc.) et le nom de l'agriculteur qui la cultive.

Cependant, comme l'acte de vente, le *khata* et le *pahani* ne constituent pas des sources de renseignements complètement fiables tant les faux documents sont nombreux. Un juriste spécialisé dans la recherche de titres dans la région de Bangalore raconte :

> « Depuis mon entrée chez [*nom de la firme*], je n'ai jamais pu voir un cas où tous les documents étaient accessibles et authentiques [*"Qu'entendez-vous par cela ?"*]. Et bien, parfois, les vendeurs ne disposent que d'une photocopie d'un acte de vente établi au nom de leur grand-père, ou bien ils présentent un faux sans le savoir (. . .) La plupart du temps, leur ancêtre a acheté la terre, mais ils n'ont pas le titre qui permet de le prouver. . . et les archives n'ont pas de trace de l'acte en question. » (entretien 50 anonymisé).

Par ailleurs, confrontés à la complexité croissante des démarches administratives, les propriétaires ont parfois renoncé à se procurer ces documents. L'exemple de Whitefield développé ci-dessous montre que les réformes territoriales successives ont créé une situation de trouble propice au détournement des propriétés foncières.

bilier vacant, laissé en état d'abandon manifeste.

Encadré 9 : La gestion chaotique du registre des impôts fonciers à Whitefield
Source : Résumé des deux posts de T R Raghunandan (Blog Bangalore Citizen Matters, 20 août 2014)

Whitefield était autrefois un *Gram Panchyat*, un gouvernement de village habilité à collecter les impôts fonciers et à délivrer les *khatas* aux propriétaires locaux.

À la fin des années 1990, les *Gram Panchyats* de l'est de Bangalore (Whitefield, Marathahalli et Mahadevapura) ont été incorporés à la municipalité de Mahadevapura, dont les bureaux devinrent responsables des registres des impôts fonciers. Lors du transfert de ces registres, il semblerait que certains *khatas* aient été « égarés » et ré-établis au nom de nouveaux propriétaires.

L'insuffisance des effectifs municipaux explique aussi la gestion chaotique des registres et l'incapacité du personnel à tenir compte de toutes les transactions foncières qui ont eu lieu pendant cette période de forte spéculation. Pour obtenir un prêt ou vendre leur propriété, les habitants de Whitefield ont donc préféré utiliser les anciennes copies de *khatas* qui avaient été délivrées par le *Gram Panchyat* de Whitefield.

En 2007, la municipalité du Grand Bangalore a été créée (*Bruhat Bengaluru Mahanagara Palike* - BBMP), regroupant la ville-centre ainsi que sept municipalités suburbaines dont celle de Mahadevapura. Les registres *khatas* ne furent pas immédiatement réunis, car les systèmes de comptabilité des impôts fonciers de la ville-centre et des municipalités suburbaines étaient différents.

Les registres ont finalement été regroupés en 2009. À compter de cette date, les démarches administratives sont devenues plus complexes pour les propriétaires de Whitefield. En effet, les bâtiments construits dans les municipalités et les villages récemment incorporés sont bien souvent construits sur des parcelles agricoles non converties et/ou qui transgressent les normes de construction imposées par le BDA. Leur nombre est si important que le BBMP décide de ne pas exclure ces propriétés du régime de l'impôt foncier, sans pour autant légaliser les constructions.

De ce fait, le BBMP délivre deux types de *khatas* : les *khatas* de catégorie A pour les bâtiments conformes et les *khatas* de catégorie B pour les bâtiments non conformes, en attente d'une régularisation par les autorités. Seule la catégorie A permet aux propriétaires de contracter une hypothèque ou de vendre leurs propriétés [a].

a. Une conversion de *khata* est toutefois possible. En 2014, le gouvernement du Karnataka a lancé le programme *Akrama Sakrama* dans l'objectif de régulariser les bâtiments qui dévient de moins de 50 % des normes de construction. Avec ce programme, le gouvernement prévoit de régulariser 250 000 bâtiments dans la région de Bangalore, au lieu d'engager des procédures de démolition dispendieuses et impopulaires.

II.A.2 Plusieurs communautés, plusieurs régimes de transmission de la terre

Le recours à des juristes spécialisés apparaît d'autant plus nécessaire dans la mesure où ces derniers possèdent des connaissances fines des règles qui encadrent l'héritage ou la vente des biens fonciers. Le travail des juristes consiste donc à déterminer si le bien foncier a été transmis de façon régulière au cours des générations et si les vendeurs sont les descendants du propriétaire mentionné sur des titres souvent anciens.

Ce travail est complexe, car, en Inde, les régimes de transmission de la terre sont propres à chaque communauté religieuse (entretien 16 juriste et entretien 17 juriste anonymisé). De plus, si le droit des successions est formalisé à travers des codes écrits [13], il tient aussi compte d'un ensemble de règles coutumières qui diffèrent selon le sous-groupe communautaire ou le lieu (*ibid*). Par exemple, la plupart des Musulmans du Malabar (région du nord du Kérala) qui sont d'anciens Hindous convertis, suivent un système de succession matrilinéaire, le *marumakkathayam*, qui a depuis été aboli pour les Hindous du Kérala (entretien 16 juriste).

Enfin, le rôle des juristes consiste à déterminer qui est le propriétaire légal au sein même des groupes familiaux. La plupart des familles hindoues détiennent leur maison ancestrale en indivision. Elles constituent, aux yeux de la loi, des *Joint Hindu Families* (ou *Hindu Undivided Families*), soumises à l'autorité des hommes : l'homme le plus âgé est considéré comme le chef de famille (le *karta*), mais ce dernier ne peut vendre ou hypothéquer le bien sans l'accord de tous les membres de la famille [14]. D'où la nécessité, d'établir l'arbre généalogique des membres de la famille encore vivants, et d'enquêter sur leur domiciliation actuelle. Cette enquête est particulièrement laborieuse, m'a-t-on expliqué en entretien : elle dure en moyenne 3 mois, ou plus longtemps si les membres de la famille sont partis vivre en ville ou à l'étranger (entretien 14 et 19 promoteurs, entretien juristes 50 et 51).

Les promoteurs utilisent ces informations pour tenter de persuader les membres de la famille de céder leurs parts, comme l'explique un juriste spécialisé dans les transferts de foncier agricole autour de Bangalore :

13. Ainsi les Hindous, les Sikhs, les Jaïns et les Bouddhistes se réfèrent-ils au Code de Succession des Hindous (*Hindu Succession Act 1956*). En ce qui concerne le droit musulman des successions, les versets coraniques sont la source principale de renseignements. Les Chrétiens, les Parsis et les familles issues de mariages mixtes appliquent le Code de Succession Indien (*Indian Succession Act 1925*).
14. Dans les régions du sud de l'Inde, un acte de vente ne peut normalement être conclu sans l'accord des femmes de la famille, y compris des femmes absentes, telles que les filles qui ont suivi leur époux dans un autre village ou les belles-filles reparties vivre chez leurs parents après la mort de leur époux (entretien 51 juriste).

> « Il n'est pas rare que les agriculteurs qui possèdent les terrains demandent, en plus de compensations financières, que l'on paie les frais de scolarité d'un enfant ou la dote d'une fille. Mais, voyez vous, ils sont de plus en plus rusés. Ils voient que leurs voisins ont vendu avant eux, alors ils font monter les prix pendant plusieurs mois ! Avant de persuader tous les agriculteurs de céder leurs parcelles, et que le promoteur parvienne à assembler les terrains, il peut s'écouler plusieurs années. ».(entretien 51 juriste)

II.B Comment les promoteurs internalisent les risques liés aux acquisitions foncières par leur réseau relationnel

II.B.1 *Brokers* et *land assemblers*, des intermédiaires de risque semi-professionnalisés

Confrontés à la lenteur des acquisitions, mais aussi au risque potentiel d'un litige porté devant les tribunaux, les promoteurs immobiliers se tournent vers un réseau de sous-traitants locaux qui réalisent pour eux la clarification des titres, l'assemblage, voire l'achat du foncier. Le cas de Prestige Shantikietan illustre le rôle des assembleurs fonciers qui, à l'exemple de D. K. Audikesavulu Naidu, achètent des terrains proches, et entamment les procédures légales pour assembler les parcelles, puis convertir leur usage. De plus, on note que pas moins de quatre personnes sont intervenues pour mettre en relation le promoteur immobilier et le propriétaire qui avait assemblé le foncier : parmi lesquels un agent immobilier, une ancienne ministre d'Etat, et un l'un des principaux directeurs d'un conglomérat industriel local. De cette manière, la confiance interpersonnelle qui unit les promoteurs aux intermédiaires fonciers fluidifie les acquisitions de terrains.

II.B.2 Des opportunités foncières via les réseaux communautaires des promoteurs immobiliers

D'autres exemples attestent comment les promoteurs immobiliers se tournent de préférence vers des acteurs locaux de confiance pour acquérir les terrains, et notamment des propriétaires issus de la même communauté socio-religieuse. Le tableau ci-après, qui présente les accords de codéveloppement conclus par le groupe Prestige, recense un grand nombre de noms musulmans (Tableau 4.1). Interrogé à ce sujet, l'un des principaux dirigeants de l'entreprise explique que :

> « Nous [le groupe Prestige] travaillons avec toutes les communautés : Hindous, Chrétiens, Musulmans, sans aucune distinction. Mais nous avons davantage d'opportunités chez les musulmans ; les gens nous connaissent, ils savent que l'entreprise est toujours dirigée par une famille musulmane de Bangalore. (...) Nous connaissons mieux les règles d'héritage, les codes de communication et nous sommes capables de poursuivre une négociation en *urdu* [a]. » (entretien 24 promoteur).
>
> *a.* L'*urdu* est une langue très proche de l'hindi, qui est couramment parlée par les musulmans sud-indiens dans le contexte familial et communautaire.

Il arrive que certains promoteurs négligent volontairement cette étape de négociation avec les propriétaires, ou bien qu'ils fassent appel à la force pour obtenir un terrain. Neha Sami présente même ce procédé comme habituel :

> « Peu de promoteurs sont désireux de patauger dans ces procédures administratives, alors qu'une autre possibilité existe, plus rapide bien qu'illégale. Il s'agit de s'adresser à des malfaiteurs locaux, comme [*elle cite un nom*] qui est un intermédiaire immobilier basé à Bangalore et, comme Carney [Carney, 2008] l'a qualifié, un ancien « gangster » recherché par la police pour meurtre (Carney, 2008). Des personnes comme [*nom du malfaiteur*] jouent un rôle très important dans ce processus, et ces promoteurs immobiliers ont des liens forts avec des groupes spécifiques et des opérateurs afin d'obtenir les terrains requis pour leurs opérations. Dans un entretien avec Carney [Carney, 2008], [*nom du malfaiteur*] prétend avoir illégalement obtenu des terrains à Bangalore pour des conglomérats indiens comme Reliance Industries Limited, mais aussi pour des firmes américaines. L'avantage d'obtenir des terrains par le biais de personnes comme [*nom du malfaiteur*] est qu'il s'assure que le processus est rapide et que le foncier est acquis avec des titres clairs. ». [Sami, 2012][p.96].

Un juriste confirme, à demi-mot, le point évoqué par Neha Sami et Scott Craney :

> « Notre métier est de conseiller, d'évaluer le risque, pas de décider ce qu'il faut faire quand le vendeur ne se décide pas. Certains promoteurs n'ont pas froid aux yeux, ils tentent le coup [*Je lui demande de préciser*]. Ils utilisent divers moyens pour faire déguerpir les occupants du terrain. » (entretien 50 juriste).

Nous n'aurons pas plus de précisions avec cet interlocuteur sur ces « divers moyens pour faire déguerpir les occupants des terrains »... Cependant, nos observations de terrain nous

Tableau 4.1 – Projets immobiliers construits par Prestige Estates qui font l'objet d'un accord de codéveloppement avec un/des propriétaire(s) foncier(s).

Date de signature de l'accord	Projet immobilier	Localisation	Propriétaire du foncier	Part du terrain à bâtir qui revient au promoteur (%)
18/11/2004	Prestige Spectra	Bangalore	Harshad Zain	72
29/11/2004	Prestige Atrium	Bangalore	Azra Noor Dally	50
05/02/2005	Prestige Shantiniketan	Bangalore	Chaitanya Properties	78,41
03/02/2006	Prestige White Meadows	Bangalore	Rao Insulating Company	62,50
19/04/2006	Prestige Khoday Towers	Bangalore	Ramachandra	48,53
11/08/2006	Prestige Palladium	Chennai	Bayan Bai Wakf	45
17/08/2006	Prestige Whitelodge	Bangalore	Nadereh Begum	50
11/10/2006	Prestige Nebula 2	Bangalore	Mohammed Musa Sait Wark	55
01/01/2007	Prestige Cyber Towers	Kanchipura	Mohammed Salim	72
28/02/2007	Prestige Melbrook	Bangalore	Masood Ahmed	50
27/07/2007	Prestige Royal Wood	Hyderabad	Bilquis Hussain	50
09/11/2007	Prestige Lion Gate	Bangalore	Mohammed Jaffer	50
28/04/2008	Prestige Ashcroft	Bangalore	Andrew Jude La Rive	50
30/10/2008	Prestige Golfshire	Bangalore	Northland Holding	22,27

Source : D'après le *Prestige Estates Red Draft Herring Prospectus* déposé auprès du SEBI en 2009.

Réal : Hortense Rouanet

permettent de présumer du fait qu'il suffit d'envoyer des bulldozers et de clôturer les

chantiers pour sécuriser l'appropriation des parcelles.

III Dans le labyrinthe administratif indien : les promoteurs immobiliers et la procédure d'approbation de leurs projets

Outre la sécurisation foncière, les promoteurs prennent en charge l'exécution d'une seconde activité, longue et complexe, qui conditonne la réalisation des opérations immobilières et, de ce fait, l'atterrissage des investissements dans la production immobilière. Ce sont en effet eux qui sollicitent les autorisations relevant de la procédure administrative d'approbation (*approval process*), c'est-à-dire l'obtention des différents permis de construire exigés et délivrés par les autorités publiques. Cette lourde procédure, vestige du *Licence Raj*[15], se joue généralement en amont de l'arrivée des investisseurs financiers. Dans cette troisième section, nous commencerons par décrire le déroulement de la procédure d'appobation des projets immobiliers, afin de souligner les contraintes qui en découlent pour des investisseurs financiers en quête de rentabilité rapide et la nécessité de passer par un promoteur afin de réaliser cette procédure (A). Puis nous montrerons comment les promoteurs immobiliers trouvent des moyens pour accélérer cette procédure, moyens qui révèlent une maîtrise des pratiques officieuses relevant de l' urbanisme informalisé observé dans les villes indiennes [Roy, 2009] (B).

III.A La procédure d'approbation des projets immobiliers

La procédure d'approbation des projets est longue : selon les propos des promoteurs que nous avons interrogés, elle peut durer de 2 à 3 ans en moyenne (entretien 16, 19, 21 promoteurs). Ce délais est lié au nombre très important d'institutions qui apposent leur signature. A Bangalore, pour les projets immobiliers situés dans les limites de la municipalité (le BBMP), les promoteurs sont tenus de réunir une quarantaine de certificats auprès d'organismes sous l'égide du gouvernement local (la municipalité), du gouvernement régional et du gouvernement fédéral (*ibid*). Ce faisant, les promoteurs entrent en

15. Rappel : L'expression *Licence Raj* désigne l'ensemble des règles, normes, quotas et procédures, qui encadrent l'activité des acteurs économiques, et notamment des entreprises. Le *Licence Raj* a été progressivement mis en place après l'Indépendance, puis partiellement démembré depuis les années 1990. La persistance de longues démarches administratives pour les projets de construction atteste, une fois encore, du traitement particulier réservé au secteur de l'immobilier.

interaction avec près de 150 responsables administratifs. Nous avons tenté d'établir la liste des certificats requis pour un projet immobilier à Bangalore (Tableau 4.2), en nous basant sur les informations communiquées en entretien par les promoteurs immobiliers et par l'association qui représente leurs intérêts, le CREDAI (dont nous expliquerons le rôle dans le chapitre 6). Cette liste, qui est vraissemblablement incomplète, ne compte pas moins de 23 documents différents pour la conversion des usages du foncier, le raccordement aux réseaux d'eau, d'assainissement, d'électricité, pour la limite de hauteur, la permission de construire des ascenseurs, etc.

Cette procédure se poursuit pendant et après les travaux. Ainsi, lorsque les fondations sont terminées, les promoteurs doivent en avertir les autorités, avant de pouvoir débuter l'élévation des structures et des murs. Dans les 15 jours qui suivent, l'autorité compétente visite le site de construction et délivre une permission de débuter les travaux. En règle générale, les promoteurs immobiliers obtiennent cette pièce administrative au début de chaque nouvelle phase de construction (étage 1-2, puis 3-4, etc.), ce qui interrompt régulièrement la progression du chantier. Lorsque les travaux sont terminés, l'architecte principal produit un certificat d'achèvement (*building completion certificate*), qui doit être validé par le BBMP et qui procède ensuite à l'inspection afin de délivrer le permis d'occupation (*occupancy certificate*). Ce certificat est délivré en moyenne 3 mois après l'inspection.

III.B Des tentatives pour contourner la procédure d'approbation

Afin d'obtenir les différents certificats plus rapidement, les promoteurs immobiliers n'hésitent pas à payer les responsables d'administration. Le directeur du département jurdique d'un promoteur de Chennai m'explique :

> « Nous dépêchons un agent de liaison [*liaison architect*], qui fait valoir nos intérêts auprès de chaque administration. Parfois, un agent opère pour le compte de plusieurs promoteurs immobiliers. [*"En quoi consiste son travail ?"*]. Il se charge de régler tous les détails, de vérifier si toutes les pièces du dossier sont conformes, s'il ne manque rien et il négocie les dessous-de-table. Ce ne sont pas des montants fixes, disons que tout dépend du projet et de nos relations avec l'administration en question » (entretien 23 *project manager Tech Park*).

Tableau 4.2 – Liste non exhaustive des certificats requis pour développer un projet immobilier privé à Bangalore, dans les limites du BBMP

	Certificat	Administration habilitée à délivrer le certificat	Gouvt.	Délais
1	Approval for conversion of land	Bangalore Development Authority	Régional	2 à 3 mois
2	Change of zone for usage of land	Bangalore Development Authority	Régional	6 mois min.
3	Khata extrat certificate	Sub-registar Office, Revenue Depart. (en ligne)	Régional	1 mois
4	Encumbrance certificate	Sub-registar Office, Revenue Depart. (en ligne)	Régional	3 jours
5	SEZ notification (le cas échéant)	Joint Secretary SEZ, Ministry of Commerce and Industry	Régional	12 à 24 mois
6	Consent for establishment	Karnataka State Pollution Control Board	Régional	3 mois
7	Water connection approval	Bangalore Water Supply & Sewerage Board	Municipal	2 mois
8	Sewerage connection approval	Bangalore Water Supply & Sewerage Board	Municipal	2 mois
9	No objection certificates	Bangalore Electricity Supply Company	Municipal	1,5 mois min.
10	No objection certificates	Karnataka State Fire and Emergency Services	Régional	4 mois min.
11	Height No objection certificates	Airport Authority of India	Fédéral	4 mois min.
12	No objection certificates	Depart. of Telecommunication	Fédéral	Pas d'information
13	No objection certificates	Karnataka Slum Clearance and Improvement Board	Régional	Pas d'information
14	No objection certificates	Depart. of Factories, Boilers, Industrial Safety & Health	Régional	Pas d'information
15	Explosive substance approval	Police Commissionner Office	Municipal	Pas d'information
16	Permission to erect a lift or escalator	Karnataka State Electrical Inspectorate	Régional	Pas d'information
17	Approval for cutting trees in private property	Bruhat Bengaluru Mahanagara Palike - BBMP	Municipal	1 mois
18	Environment impact assessment	State Environment Impact Assessment Authority	Régional	3 mois min.
19	Layout approval	Bangalore Development Authority	Régional	4 mois
20	Sanction of building plans approval	Bruhat Bengaluru Mahanagara Palike - BBMP	Municipal	Pas d'information
21	Commencement certificates	Bruhat Bengaluru Mahanagara Palike - BBMP	Municipal	2 mois
22	Building completition certificates	Bruhat Bengaluru Mahanagara Palike - BBMP	Municipal	Pas d'information
23	Occupancy certificates	Bruhat Bengaluru Mahanagara Palike - BBMP	Municipal	3 mois

Sources : CREDAI, Best Practices document 2011. Informations confirmées en entretien : entretien 33, 36, 38 promoteurs.

On peut s'etonner de la franchise de cet interlocuteur. Pourtant, la corruption des personnels administratifs n'est pas vraiment un sujet tabou pour les Indiens de la classe moyenne supérieure que nous avons pu croiser au cours de notre enquête. Un informateur m'expliqua sans détour :

> « En Inde, on vous demande un pot-de-vin pour chaque démarche administrative. Pour obtenir une copie d'acte de naissance, de mariage, un extrait du *khata*, et pour faire enregistrer [*nom de son fils*] à l'école. C'est de la corruption ordinaire [*petty corruption*] (...) Les promoteurs ne sont pas les seuls à payer, tout le monde paie et tout le temps (...) Certains bureaucrates n'hésitent pas à vous demander ouvertement 500, 600, 1000 roupies, sans aucune gêne. Les autres vous font poireauter jusqu'à ce que vous perdiez patience. Ils disent que vous avez oublié une deuxième photocopie d'une pièce importante et qu'il faut revenir le lendemain. Le lendemain, ils trouvent une faille dans votre dossier. Et ils ont cette attitude nonchalante qui vous laisse sans espoir. Alors, au bout de quelques jours, vous glissez un billet et tout est miraculeusement réglé. » (entretien 47 *senior architect*).

Cependant, même si l'on admet que la corruption est une pratique banalisée en Inde et, à plus forte raison, dans les milieux de promotion immobilière, on peut supposer que cette pratique, parce qu'elle est incompatible avec les codes de conduite auxquels sont tenus les investisseurs financiers indiens et étrangers, génère une tension que les promoteurs immobiliers sont seuls à même de pouvoir résoudre. Comme l'explique Llerena Searle :

> « Les promoteurs immobiliers en Inde se retrouvent aujourd'hui dans une situation inextricable. (...) Ils ont besoin de paraître propres et transparents, et pourtant leur position d'intermédiaires implique qu'ils fassent le « sale boulot » [*the dirty work*] d'agglomération foncière. » [Searle, 2010] [p.123].

Ajoutons que les investisseurs ne semblent pas être aveugles à de telles pratiques. Cependant, les dessous-de-table, comme les tentatives d'intimidation des propriétaires fonciers ou les rapports étroits avec la mafia du sable, sont des sujets banis des salles de réunion (entretien 44 investisseur).

Comme Llerena Searle, nous affirmons que l'arrivée d'investissements financiers internationaux n'a pas fait disparaître les pratiques illégales qui ont court au sein du secteur de la promotion immobilière. Il se produit un dédoublement de la fonction, et donc de l'image des promoteurs immobiliers : dans leurs rapports avec les propriétaires fonciers ou

les autorités administatives, ils apparaissent comme d'habiles négociateurs, qui disposent de moyens de pression pour obtenir ce qu'ils rechechent ; en revanche, dans leurs rapports avec les investisseurs et les marchés extérieurs, ils se présentent comme des entreprises professionnalisées, capables de s'aligner sur les standards des grandes entreprises internationales. Ce travail d'adaptation des entreprises de promotion immobilière fera l'objet du chapitre suivant.

Conclusion

Ce chapitre a expliqué pourquoi les promoteurs immobiliers de Bangalore et de Chennai parviennent à conserver une forte autonomie vis-à-vis des investisseurs financiers.

D'une part, leur encastrement dans les systèmes d'acteurs locaux de propriétaires et d'intermédiaires fonciers leur permet d'accéder aux oportunités foncières dans les villes. Puisqu'ils maîtrisent les langues locales, les codes sociaux qui entrent en jeu dans les négociations et qu'ils établissent des liens de confiance sur le long terme avec les différents acteurs du foncier, les promoteurs immobiliers locaux parviennent aisémment à sécuriser les acquisitions foncières. Par ailleurs, leur capital social leur donne aussi un accès plus rapide aux différentes ressources qui entrent en jeu dans les projets de promotion immobilière. Ainsi les matériaux, la main-d'oeuvre, les multiples permis de construire, circulent jusqu'aux promoteurs par le biais d'un réseau que les promoteurs ont eux-mêmes organisé, et qui est composé d'intermédaires formels et informels.

D'autre part, leur compréhension des institutions et des règles - souvent très complexes - qui régissent les modalités d'accès au foncier et aux autorisations officielles, leur donnent un avantage cognitif important sur des acteurs financiers fraîchement arrivés sur le marché indien. Cependant, au-delà de leurs connaissances des règles, c'est leur maîtrise des pratiques officieuses d'un « urbanisme informalisé » [Roy, 2009], qui leur permet de s'imposer en tant qu'acteurs clef de l'ancrage des investissements dans la production immobilière.

En assumant ainsi le risque lié aux acquisitions foncières et à la procédure d'approbation des projets, les promoteurs se trouvent en position de conserver la emprise sur la conduite des opérations immobilières, et d'utiliser les capitaux issus des marchés financiers pour alimenter leurs propres stratégies de croissance.

Chapitre 5

De la professionnalisation à la stratégie de croissance : quand les promoteurs actionnent le levier de l'investissement financier

Un nombre, au demeurant limité, de promoteurs immobiliers a mis a profit les capitaux apportés par des fonds d'investissement pour opérer des transformations importantes qui, à moyen terme, leur permettent de se poser comme les têtes de pont du secteur de la promotion immobilière en Inde du sud.

D'une part, les promoteurs immobiliers entreprennent des reconfigurations en interne de leur entreprise afin d'attirer d'avantage d'investisseurs (section I). Ces reconfigurations, qu'ils nomment « professionnalisation » (*professionalization*), supposent la mise en place d'une nouvelle « gouvernance d'entreprise », d'un ensemble de procédures standardisées, notamment afin de garantir la « transparence » des informations financières comme l'exige la finance de marché. Ainsi, les entreprises familiales de promotion immobilière sont encouragées à s'aligner en quelques années sur les standards (ou les « bonnes pratiques ») des grands groupes cotés en bourse. Ces transformations internes - réalisées sous l'influence directe des investisseurs financiers ou imposées par les institutions nationales régulant les marchés financiers, notamment dans la perspective de protéger les actionnaires - apparaissent tantôt comme des opportunités pour l'entreprise, tantôt comme des contraintes par trop pesantes aux dirigeants historiques de ces sociétés de promotion désireux de conserver le contrôle de leur entreprise.

D'autre part, les investissements financiers leur pemettent d'accélérer leurs stratégies de croissance industrielle, qui consistent principalement à accroître leurs réserves foncières, non sans une forte sélectivité spatiale, et à mettre en route de nouveaux projets immobiliers

dans d'autres villes d'Inde du sud (section II). Ce faisant, les promoteurs immobiliers qui ont reçu des investissements financiers s'affirment plus rapidement comme de puissants acteurs régionaux et transrégionaux, leur activité dépassant parfois les frontières indiennes.

Ce chapitre montrera ainsi que les promoteurs font preuve, à l'occasion de l'immixtion d'investissements financiers dans leurs entreprises, d'une autonomie relativement importante. Ils sont actifs à mobiliser ces investissements pour développer leurs propres stratégies et configurer les projets de construction qui prolifèrent dans les métropoles indiennes, tout en tenant compte des attentes des apporteurs de capitaux.

I Les recompositions en interne des entreprises

Cette première section montre que la prise de participation au capital des entreprises de promotion immobilière par des investisseurs financiers, notamment par la voie boursière, suppose un ensemble de recompositions internes aux entreprises. Ces évolutions sont décrites par les promoteurs immobiliers comme les signes distinctifs d'un processus de « professionnalisation » (*professionalization*).

Nous préciserons tout d'abord que les transformations internes qui seront évoquées par la suite sont plus ou moins importantes d'une entreprise à l'autre, ce qui se justifie par le taux d'ouverture du capital social de l'entreprise aux investissements financiers (A). Puis nous verrons que, derrière le terme de « professionnalisation », se cachent diverses transformations accomplies en parallèle : d'une part, les entreprises ne sont plus gouvernées ni de la même manière, ni par les mêmes personnes (B) ; d'autre part, les promoteurs acceptent le principe d'un plus grande « transparence » des informations financières, et donc l'adoption de nouvelles pratiques opérationnelles (C) ; enfin, ils se préoccupent de transformer leur image pour incarner plus visiblement des partenaires d'affaires sécurisants pour les investisseurs financiers et leurs investisseurs-clients (D).

L'argument central développé dans cette section rejoint les observations de Llerena Searle qui, dans sa thèse, analyse la rencontre des promoteurs indiens et d'investisseurs étrangers, non comme des « mariages parfaits », mais comme des partenariats fragiles dans lesquels les partis se séduisent, s'affrontent, se mécomprennent parfois, mais réussissent aussi à négocier des ajustements permettant de dépasser leurs conflits [Searle, 2010][voir les deux derniers chapitres qui se focalisent sur les frictions, portant notamment sur le dégré d'autonomie laissé au promoteurs et sur le partage des profits, p.280 à 344].

I.A Une ouverture plus ou moins contrôlée des entreprises aux investissements financiers

Les promoteurs immobiliers ayant reçu des investissements financiers après 2005 sont, pour la plupart, des entreprises familiales, qui opèrent dans le secteur de la construction depuis la première moitié des années 1990. Ces entreprises n'ouvrent généralement qu'une petite partie de leur capital aux investisseurs financiers. Ainsi, le Tableau 5.1 ci-après indique que la famille Razack possède toujours 75 % des parts de Prestige Group, partagées entre les frères Razack, leurs enfants, et d'autres parents du promoteur immobilier. De même, avec 60,58% des parts de Sobha Developers, la famille Menon s'est assurée de rester toujours majoritaire. Pour ces familles, l'enjeu est de conserver un poids majoritaire dans les conseils d'administration (*boards*) des entreprises, et de s'assurer que les décisions soumises au vote des membres de ce conseil (concernant la gestion et la stratégie de l'entreprise) soient prises avec leur approbation.

Le Tableau 5.1 laisse apparaître un seul cas de figure différent, celui de Nitesh Estates. Nitesh Shetty (le fondateur) et sa famille détiennent moins de 50% des parts de l'entreprise, le reste étant partagé entre investisseurs financiers et actionnaires individuels. Cette configuration s'explique par le fait que Nitesh est un nouveau venu dans le secteur immobilier : l'entreprise de promotion a été créée en 2004, à l'occasion des transformations règlementaires ayant ouvert le marché indien aux investisseurs financiers. Nos sources rapportent que Nitesh Shetty était en effet à la tête d'une importante réserve foncière résultant de sa proximité avec des responsables politiques de haut niveau. Jouissant par ailleurs d'une image de professionnalisme savamment cultivée, il aurait été ainsi en mesure de séduire des *hedge funds* particulièrement spéculatifs qui anticipaient les évolutions règlementaires et qui sont depuis sortis du capital de Nitesh Estates. Aujourd'hui, Nitesh Shetty reste le premier investisseur en capital-investissement de Nitesh Estates, par l'intermédiaire d'une autre entreprise (Nitesh Industries) qui lui appartient à 100%.

Tableau 5.1 – Le capital de trois promoteurs immobiliers

a) Sobha Developers		Part (en %)
Promoteur(s) et famille		60,58
1	Mrs Sobha Menon	42,16
2	Mr Menon	12,74
3	Mr et Mrs Menon	5,60
	Autres membres de la famille (non spécifié)	0,08
Investisseurs financiers		14,25
4	Eastspring Investments Singapore	3,05
5	HSBC Bank Mauritius	2,85
6	Eastspring Investments India Equity Open Ltd	2,09
7	Morgan Stanley	2,04
6	Aranda Investments Mauritius	1,63
7	Oppenheimer Developing market Fund	1,51
8	Comgest Growth	1,07
	Autres actionnaires	25,17
Total		**100,00**

b) Prestige Group		Part (en %)
Promoteur(s) et famille		75,00
1	Mr Irfan Razack	18,75
2	Mr Rezwan Razack	18,75
3	Mr Noaman Razack	18,75
4	Mrs Sameera Noaman	4,69
5	Mr Badrunissa Irfan	4,69
6	Mr Almas Rezwan	4,69
	Autres membres de la famille (non spécifié)	15,52
Investisseurs financiers		23,00
Actionnaires publics		2,00
Total		**100,00**

c) Nitesh Estates		Part (en %)
Promoteur(s) et famille		46,50
1	Nitesh Shetty	29,50
	Autres membres de la famille (non spécifié)	17,50
Investisseurs financiers		25,00
2	Nitesh Industries	8,00
3	Nomura India Investment Fund Mother Fund	9,00
4	HSBC Bank Mauritius	8,00
Autres actionnaires		28,50
Total		**100,00**

Sources : Rapports financiers des promoteurs immobiliers pour l'année financière 2013-2014 ; Réal : Hortense Rouanet.

I.B Vers une « bonne gouvernance d'entreprise » : une gestion partagée entre directeurs historiques et professionnels diplômés

Cette seconde sous-partie analyse les transformations de la gouvernance des entreprises qui reçoivent des investissements financiers. Ces transformations sont réalisées par les promoteurs, soit parce qu'elles sont exigées par les gestionnaires des fonds PERE qui entrent au capital des promoteurs, soit parce qu'elles sont imposées par le SEBI, au titre de la protection des intérêts des actionnaires sur les marchés boursiers. Ces transformations sont progessives, et souvent amorcées en amont de la procédure d'entrée en bourse afin d'anticiper les procédures requises. Elles servent également à attirer l'attention des gestionnaires de fonds PERE, en donnant des gages de pratiques de gestion conformes aux standards internationaux de la finance de marché. De ce point de vue, ces évolutions sont considérées comme un atout par les dirigeants historiques des entreprises de promotion à l'heure où ils recherchaient du capital financier pour tirer profit de la croissance immobilière des villes indiennes.

I.B.1 L'évolution des conseils d'administration

L'accord d'entrée en bourse (*listing agreement*) rédigé par le SEBI détaille l'ensemble des obligations que les sociétés indiennes doivent respecter pour obtenir l'autorisation de cotation. La clause 49 impose une transformation de la gouvernance des entreprises (*corporate governance*), c'est-à-dire de la répartition des pouvoirs entre les différentes

instances des entreprises. Conformément à cette clause, le conseil d'administration (*board of directors*), c'est-à-dire l'assemblée des dirigeants de l'entreprise, est la première instance concernée :

> « Le conseil d'administration de l'entreprise doit présenter une combinaison optimum de directeurs exécutifs et non exécutifs, avec pas moins de 50 % de directeurs non exécutifs. » (SEBI listing agreement form, art. 49)

Suivant ces consignes, le conseil d'administration de Sobha developers est passé de 4 à 8 membres après l'introduction en bourse en 2006 (Tableau 5.2). Quatre membres ont été élus à la fonction d'*Independant Directors*, une fonction qui désigne un directeur qui n'entretient aucun lien personnel ou matériel avec les fondateurs de l'entreprise. Ces nouveaux responsables apportent des compétences et expériences inédites au sein du conseil d'administration. En effet, chacun d'entre eux a poursuivi des études supérieures - dans des domaines divers, tels que le droit de l'immobilier, la comptabilité et l'ingénierie – avant d'occuper des postes à responsabilité dans de grandes entreprises indiennes, publiques et privées (Infosys, HDFC, etc.).

Outre les nouveaux arrivants, on observe le départ d'un collaborateur historique du fondateur : Rajan Namabiar, qui travaillait avec PNC Menon à Oman dans les années 1980 (entretien 20 promoteur). L'épouse du promoteur, Mrs Sobha Menon – qui a donné son nom à l'entreprise – conserve quant à elle un siège au *board* jusqu'en 2009, en tant qu'elle possède des parts de l'entreprise, seule et en indivision avec Mr. Menon.

D'autre part, on peut présumer du fait que le « sang neuf » imposé par la règlementation a permis de consolider le réseau de l'entreprise, et notamment ses relations avec les milieux financiers et industriels. En 2008, le *board* de Sobha accueille Meleveetil Damodoram parmi ses directeurs. Ce haut fonctionnaire, officier des *Indian Administration Services*[1], est l'ancien *chairman* du SEBI et de la IDBI Bank, une institution financière détenue par l'État. Il « pantoufle » également aux *boards* d'autres grandes entreprises indiennes (Larsen and Toubro, Crisil, TVS Automobile, Tech Mahindra).

1. Il s'agit du corps des hauts fonctionnaires de l'administration indienne, qui peuvent servir dans les administrations de l'Etat fédéral ou des Etats régionaux.

Tableau 5.2 – Le conseil d'administration de Sobha developers avant et après l'entrée en bourse (2006)

En 2005-2006	
Nom	**Fonction**
Mr PNC Menon (depuis 1995)	Chairman
Mr Ravi Menon, fils du promoteur (depuis 2004)	Vice Chairman
Mr JC Sharma (depuis 2001)	Managing Director
Mr Rajan Nambiar (depuis 1996)	Director
En 2006-2007	
Nom	**Fonction**
Mr PNC Menon	Chairman
Mr Ravi Menon	Vice Chairman
Mr JC Sharma	Managing Director
Mrs Sobha Menon, épouse du promoteur	Non Executive Director
Mr Anup Shah	Independant Director
Mr SK Gupta	Independant Director
Mr NS Raghavan	Independant Director
Mr R VS Rao	Independant Dircetor
Lt Gen. Matthew Mammen (pendant 2 mois)	Executive Director

Source : Rapport financier de Sobha developers, année 2005-2006 ; année 2006-2007 ; Réal : Hortense Rouanet

I.B.2 Les familles dirigeantes : naissance d'une génération de jeunes patrons et de jeunes patronnes diplômé(e)s

Le terme de « *professionalization* » est employé par les promoteurs immobiliers dans leurs discours pour qualifier un plus grand partage des pouvoirs entre la famille et de nouveaux directeurs indépendants. Ce processus est à l'oeuvre, comme on a pu l'observer précédemment, mais ne met pas en cause le fait que la transmission du poste de directeur général (selon l'entreprise, il est appelé *Chief Executive Officer* - CEO ou *Chairman*) s'effectue toujours entre les membres de la famille. Ainsi, la plupart des promoteurs immobiliers désignent leur fils aîné pour les succéder à ce poste, mais il n'existe pas de règle institutionnalisée au sein des castes et des communautés marchandes qui rend cette pratique obligatoire (entretien 19 promoteur). C'est pourquoi certains promoteurs ont choisi de dé-

signer leur gendre ou leur fille pour leur succéder, à l'image d'Uzma Iran (la fille d'Irfan Razack) chez Prestige Group.

Comment la nouvelle génération parvient-elle à s'imposer dans ce contexte de management professionnalisé ? Les enfants des fondateurs ont poursuivent habituellement un cycle d'études dans une grande école, souvent à l'étranger, avant d'intégrer l'entreprise. En entretien, ils reconnaissent que la possession d'un diplôme, dans un domaine marchand ou technique, leur confère une légitimité supplémentaire pour intégrer rapidement le conseil d'administration. C'est le cas de Umza Irfan, la fille du fondateur de Prestige Group, qui a obtenu un *Bachelor of Business Administration* dans une université privée londonienne avant de rejoindre l'entreprise en 2007 (entretien 24 promoteur Prestige). C'est aussi le cas de Ravi Menon, le fils du fondateur de Sobha, qui a obtenu un diplôme en génie civil dans une université américaine. Les sœurs de Ravi, Bindu et Revathi, n'ont quant à elles pas fait d'études supérieures, mais se sont mariées dans leur caste [2] à des hommes d'affaires diplômés. Aujourd'hui, les gendres de la famille Menon pilotent la branche dubaïte de Sobha. Une manière de faire entrer de nouveaux cadres dans l'entreprise, tout en consolidant des alliances au sein de la communauté.

I.B.3 La professionnalisation des cadres des entreprises de promotion immobilière

Les personnels qui occupent les niveaux intermédiaires de la hiérarchie sont également recrutés au sein des grandes universités. L'un des principaux dirigeant de Puravankara explique ainsi la stratégie de son entreprise :

> « Nous engageons beaucoup de jeunes qui ont obtenu leur diplôme dans les meilleures universités indiennes, dans les départements de construction, architecture, comptabilité, marketing. Ils restent quelques années, et ils apprennent beaucoup ici (...) Chez nous, beaucoup de jeunes employés sortent de l'*Indian Institute of Management* [a] » (entretien 14 promoteur).

a. L'IIM-Bangalore est une prestigieuse université autonome créée en 1973 et spécialisée dans le commerce et les sciences de gestion. Elle figure régulièrement en tête des classements des universités et écoles de commerce en Inde (classement *National Institutional Ranking Framework* en 2016, réalisé par le Gouvernement central), devançant ainsi les 19 autres IIM établis en Inde.

2. La famille Menon appartient à la communauté des Nairs, originaire du Kérala.

Cette politique de recrutement en faveur des étudiants des grandes écoles tend néanmoins à pérenniser la présence de hautes castes (en particulier de castes marchandes) dans les entreprises de promotion immobilière. Notons que, contrairement aux administrations publiques indiennes, il n'y a pas de postes réservés dans les entreprises privées aux castes répertoriées [3].

I.C Transparence et nouvelles pratiques professionnelles des promoteurs

I.C.1 Pratiques standards et transparence

Comme l'a montré Louise David dans sa thèse sur la financiarisation de la production immobilière à Mexico : « devenir promoteur plateforme [4] nécessite des efforts de transformation et d'adaptation aux normes et aux besoins des investisseurs financiers transnationaux » [David, 2013][p.249]. Cette observation est aussi vérifiée en Inde, où l'on peut observer des transformations importantes imposées par les investisseurs qui entrent au capital des entreprises, mais qui sont aussi développés à l'initiative propre des promoteurs, lors de la phase préliminaire de l'entrée en bourse. Lors de cette phase, les entreprises rédigent un document *Red Herring Prospectus* (RHP), qu'elles présentent au SEBI et au public en vue d'un appel public à l'épargne. Ce document, accessible en ligne, présente l'ensemble des informations financières de l'entreprise, ses effectifs, son organisation interne, la rémunération de ses dirigeants, ses projets immobiliers achevés et en cours, ses réserves foncières, sa stratégie de croissance, etc. Dans cette phase de « professionnalisation », les promoteurs sont accompagnés par des cabinets de conseil en investissements immobiliers et en audit financier tels que Price Waterhouse Coopers, Cushman & Wakefield, Ernst & Young et CBRE.

Les promoteurs immobiliers montrent ainsi leur capacité à travailler avec des investisseurs financiers en adoptant de nouvelles procédures de gestion et les formats de présentation des informations qui sont attendus. Le directeur financier d'une entreprise de développement

3. Les *scheduled castes* désignent les castes répertoriées par l'Etat en vue de leur faire bénéficier d'une politique de discrimination positive : quotas de postes réservés dans l'administration aux niveaux fédéral et régional, places dans le système éducatif (sous réserve que les candidats aient une compétence suffisante), représentants dans les assemblées législatives fédérales et régionales. Ces avantages s'appliquent aussi aux tribus répertoriées (*Scheduled Tribes*) et, depuis les années 1990, à d'« autres classes en retard » (*Other Backward Classes*), ce qui permet d'inclure notamment les intouchables convertis au Christianisme et à l'Islam [Landy *et al.*, 2010] [p.162-164].

4. L. David emploie ce terme pour qualifier les promoteurs immobiliers qui reçoivent des investissements financiers internationaux.

immobilier basée à Bangalore se rappelle de ces transformations naissantes :

> « Lorsque nous avons commencé à travailler avec [*nom de l'investisseur financier*], nous savions, par exemple,qu'il fallait changer notre façon de calculer le coût d'un projet immobilier. Jusqu'à ce jour, on procédait comme cela : une parcelle était repérée, [*le fondateur*] calculait à la louche son prix et le prix du développement immobilier. Puis il estimait le prix des logements en tenant compte d'une marge de 20 %. Maintenant, ils nous ont demandé de respecter une procédure rigoureuse de *due diligence*, qui définit le type de projet que nous avons intérêt à développer à cet endroit précis puis qui calcule avec plus de précision chaque dépense, afin de déduire le prix minimum d'un logement. C'est beaucoup moins risqué de cette manière (. . .) Oui, maintenant nous respectons ce protocole pour tous nos projets, même pour les projets que nous développons seuls (...) » (entretien 34 promoteur).

Ces transformations voulues par les investisseurs nécessitent de réviser des pratiques en place. Le même directeur financier poursuit en ces termes :

> « Le principal problème que nous rencontrons, c'est que les investisseurs financiers étrangers ne connaissent rien au système de comptabilité que nous avons en Inde, même s'il ressemble dans certains aspects au système de comptabilité britannique. Nous avons constitué des informations financières sur notre entreprise, nous sommes prêts à leur transmettre , mais ce ne sont pas les informations qu'ils attendent. C'est pourquoi ils disent que nous ne sommes pas assez « transparents » (. . .). Les grands cabinets d'audit, Ernst and Young, Grant Thorton, Cushman and Wakefield, ce sont eux qui mettent vraiment les mains dans le camboui. Par exemple, [*nom d'un cabinet d'audit*] a passé plusieurs mois à éplucher nos comptes. »

On comprend mieux pourquoi les jeunes entreprises de promotion qui n'ont pas encore figé leurs processus opératoires sont plus réceptives aux transformations voulues par les investisseurs. Dans un entretien presse où il cherche à mettre en valeur sa société, Nitesh Shetty, le patron de l'entreprise Nitesh Estates créée en 2004, explique que :

> « En tant que jeune entreprise sans système opératoire ancien, que ce soit en comptabilité ou en pratiques professionnelles, ce fut relativement plus facile pour nous d'adopter les standards financiers rigoureux que les firmes de *private equity* et des *hedge funds* exigent. Nous avons commencé en empruntant à des banques indiennes, il nous a fallu apprendre à passer des normes comptables que les banques indiennes ont fixées, en s'alignant sur des investisseurs internationaux ; en tant que jeune *start-up*, nous avons du réorganiser nos procédures très rapidement. Ces investisseurs ont apporté avec eux un nouveau niveau de gouvernance d'entreprise et une compréhension des facteurs de risque et de la gestion financière. » (Live Mint, 2006).

En outre, les accords préalables à l'entrée en bourse prévoient la signature d'un code de conduite par les membres du *board,* et la constitution d'un comité de doléance pour les clients. Les entreprises de promotion immobilière demandent à des entreprises d'audit de réaliser un contrôle interne des procédures en vigueur et de formuler des propositions permettant l'adoption de procédures standards (ex : Grant Thorton réalise l'audit de Nitesh Estates). Les résultats financiers, la nomination de nouveaux membres au comité, la composition du capital de l'entreprise sont communiqués aux places boursières indiennes (la NSE et la BSE) chaque trimestre.

I.C.2 Des organigrammes remaniés

L'entrée au capital d'investisseurs financiers impose une réorganisation interne de l'entreprise, qui se veut calquée sur celle des grandes firmes cotées. Chez Mantri, le *Managing director* nous explique :

> « Nous avons progressivement restructuré les départements et les postes sur plusieurs années. Nous savions que si nous voulions séduire (nom du *hedge-fund*), il fallait montrer patte blanche. Par exemple, chaque département a un directeur qui est nommé par le *chairman* et qui centralise les informations et les éventuels problèmes qu'il rencontre. Les directeurs des départements se réunissent lors des réunions du conseil d'administration, qui se tiennent au moins une fois par trimestre dans les locaux du siège social (...). Autrefois, le directeur prenait les décisions en concertation avec les membres de sa famille dans le cadre privé. Aujourd'hui, tout se dit lors des réunions du conseil d'administration, et est soumis au vote. » [entretien 22 promoteur Mantri].

Ces propos confirment les implications de la clause 49 des accords d'entrée en bourse signés

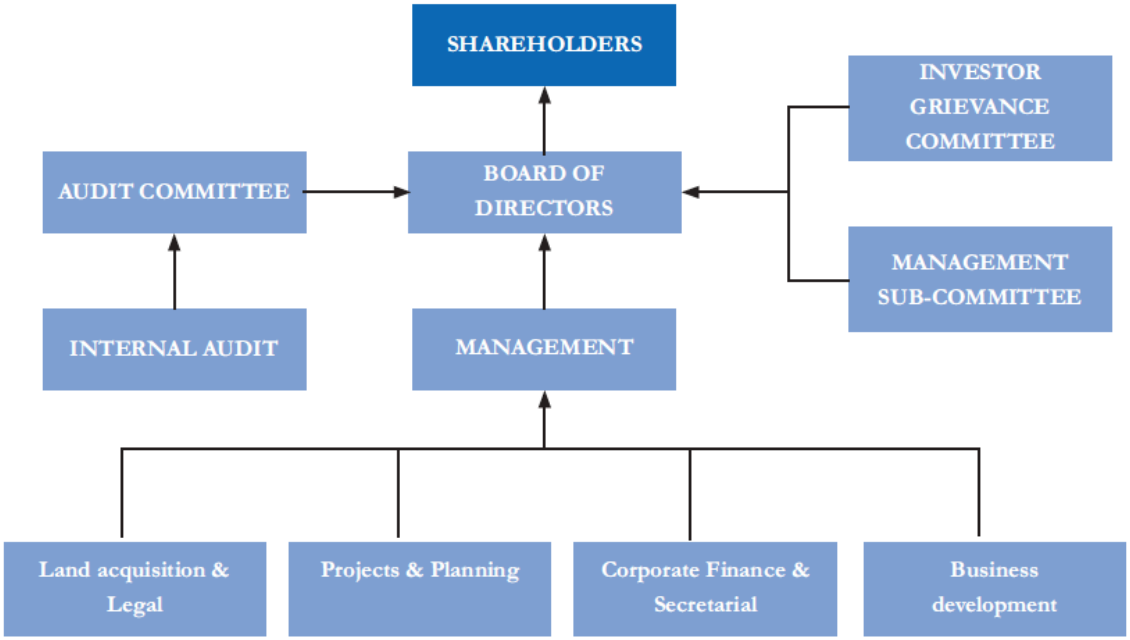
avec le SEBI. En effet, les promoteurs cotés doivent former trois comités de contrôle :

— un comité d'audit (*Audit committee*) qui contrôle les procédures de *reporting* financier, les mécanismes de contrôle interne et les informations financières elles-mêmes avant qu'elles ne soient soumises pour approbation au *board meeting* ;

— un comité de plainte des actionnaires (*Investors grievance committee*) qui permet aux actionnaires de l'entreprise d'adresser leurs plaintes concernant le transfert des parts, les dividendes, etc. ;

— et un comité (*Compensation committee*) qui contrôle la rémunération des directeurs. L'organigramme de Prestige Group pour l'année 2014-2015 confirme que cette entreprise cotée depuis 2009 a inclus ces différents comités dans son organisation interne (Figure 5.1).

Figure 5.1 – Organigramme de Prestige Group



Source : Rapport financier de Prestige Group pour l'année financière 2014-2015

I.C.3 Les limites de la professionnalisation

La professionnalisation des promoteurs immobiliers désireux d'attirer des investissements financiers indiens et étrangers est un processus en cours mais qui n'est pas complet. Ceci tient notamment au refus de respecter certaines règles imposées par les instances de sur-

veillance des marchés financiers. Ainsi, le SEBI a accusé DLF, le plus important promoteur immobilier indien, d'avoir dissimulé au moment de son entrée en bourse des informations importantes concernant l'une de ses filiales, mise en cause dans une affaire de *joint-development* dans la région de Delhi (*blue*Rediff, 17 octobre 2014). En conséquence, le promoteur a été interdit d'accès aux marchés boursiers indiens pour 3 ans (à compter d'octobre 2014) [5]. De plus, certains promoteurs immobiliers qui sont associés à des acteurs financiers internationaux ont pu être mis en cause dans des opérations d'acquisition foncière frauduleuses. C'est le cas de Mantri developers qui, alors qu'il a lancé plusieurs projets en partenariat avec des fonds d'investissement indiens et étrangers (3i, Xander capital), est suspecté en 2012 d'avoir produit des titres fonciers (*khatas*) factices pour un autre projet (The Hindu, 4 juin 2012). Ce fut d'ailleurs l'un des motifs convoqués par la municipalité de Bangalore pour s'opposer à son projet de station de métro en PPP (relaté à la fin du chapitre 1).

I.D Une transformation de l'image de l'entreprise et de son fondateur

Le terme de « *professionalization* » recouvre d'autres évolutions visant la transformation de l'image de l'entreprise. Au cours des années 2000, les grands groupes immobiliers ont étoffé leurs politiques de communication, modernisé leurs sites Internet, produit des petits films d'entreprise et réaménagé leurs sièges sociaux dans le style des bureaux de firmes transnationales. Gage du professionnalisme revendiqué, les certifications telles que les normes ISO sont mises en avant sur les sites Internet des promoteurs, dans les brochures commerciales des projets immobiliers, et ornent les bureaux des cadres de l'entreprise. Selon le CEO de Bearys Group, Syed Mohamed Beary :

> « Ces améliorations n'ont rien de superficiel. Avoir l'air professionnel, c'est essentiel si nous voulons séduire certains types de clients (*investors*) : les NRIs et les multinationales, par exemple. Lorsqu'ils achètent chez nous, ils doivent être persuadés que nous sommes à la pointe des techniques de développement et de commercialisation, et que nous sommes fiables. C'est pour cela que nous mettons en avant nos meilleurs projets, ceux pour lesquels nous avons reçu des

5. Après avoir fait appel, le promoteur a obtenu que cette durée soit réduite à 6 mois (First Post, 13 mars 2015).

> récompenses comme celles de l'*Indian Green Building Council*[a]. » (entretien 26 promoteur Beary)
>
> *a.* L'IGBC est une organisation créée en 2001 par une grande chambre de commerce, la *Confederation of Indian Industry*, dans le but de promouvoir la construction d'immeubles « durables » sur le plan environnemental, et notamment sobres en énergie. Une grande partie de l'activité de l'IGBC consiste à noter des immeubles anciens ou neufs, et à délivrer des certificats de comformité aux entreprises de construction qui en font la demande.

Le processus de professionnalisation passe enfin par une transformation de l'image du directeur de l'entreprise. Dans sa thèse d'anthropologie, Llerena Searle décrit un processus par lequel les patrons d'entreprises de promotion immobilière cherchent à imiter les professionnels internationaux de l'immobilier, qu'elle surnomme les « dieux armés de téléphones Blackberry » (*emulating the 'Blackberry Toting Gods'*) [Searle, 2010][p.192]. Elle cite un reportage de magazine consacré à Nitesh Shetty, le jeune patron de Nitesh Estates, qui est entré en partenariat avec plusieurs grands acteurs de la finance internationale de marché (Morgan Stanley, Siachen Capital, Och-Ziff et Citigroup) (Realty Plus, 2006). Selon L. Searle, le portrait qui est brossé dans le magazine est celui d'un jeune professionnel qui a adopté les codes, notamment vestimentaires et comportementaux des professionnels que l'on peut croiser à Wall Street ou à la City, afin de montrer que Nitesh Estates est le genre de nouvelle entreprise qui peut travailler avec des investisseurs financiers étrangers :

> « Shetty est très jeune, il a peut-être 30 ans. Il porte un costume gris avec des rayures fines, une cravate jaune pâle, une chemise d'un blanc frais, des boutons de manchette et des mocassins en cuir noir. Un téléphone portable et une montre visiblement onéreuse complètent son habillement. [*Elle décrit ensuite l'habillement classique des hommes d'affaires en Inde, qu'elle juge plus « décontracté »*]. Shetty a adopté avec succès les pratiques professionnelles que les investisseurs étrangers ont demandé (...). Mais c'est sa personne - son habillement soigneusement étudié, son comportement, son jeune visage - qui indiquent qu'il se démarque en tant que chef d'une entreprise qui est le genre de firme immobilière indienne avec laquelle les fonds étrangers peuvent faire des affaires. »[Searle, 2010][p.192 - 195]

Nitesh Shetty reste cependant un cas extrême d'« américanisation » de l'image d'un directeur d'entreprise, processus qui suppose l'effacement des caractéristiques culturelles des hommes d'affaires indiens. Lors de mes entretiens, j'ai pu constater une situation bien plus nuancée qui relève plutôt de stratégies d'hybridation sciemment calculées : les directeurs

d'entreprises de promotion immobilière maîtrisaient en fait le vocabulaire, les attitudes et les codes des milieux d'affaires aussi bien indiens qu'anglo-saxons. Il s'agit de séduire les acteurs de la finance de marché mais aussi de mener une activité de promotion dont nous avons démontré l'importance des ancrages linguistiques, communautaires, sociaux et politiques locaux (voir le chapitre 4).

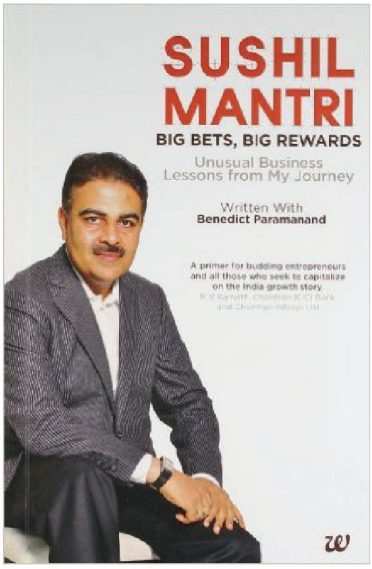
L'amélioration de l'image des dirigeants d'entreprise immobilière passe également par la valorisation de leurs parcours et de leurs mérites personnels. A travers des reportages de magazines, des entretiens filmés pour la télévision ou pour des sites web [6], les promoteurs écrivent leur propre hagiographie. Les fondateurs des grands groupes immobiliers n'hésitent pas non plus à se montrer entourés de leur famille afin de livrer au grand public l'image rassurante d'un patriarche sachant diriger son clan aussi bien que son entreprise [7]. Ces moments d'intimité mis en scène sont l'occasion, pour le promoteur, d'affirmer qu'il est redevable à tous ses proches, à ses parents et à ses grands-parents pour les valeurs qui lui ont été transmises. De cette manière, les patrons de grandes entreprises de promotion immobilière miment les codes de communication des autres grands patrons indiens (Ratan Tata, Mukesh Ambani) qui lient dans leur discours l'intégrité professionnelle et les valeurs familiales.

Les transformations analysées qui affectent la gouvernance, les processus opérationnels internes, ou bien l'image des entreprises servent un objectif précis : il s'agit de séduire les investisseurs financiers en se constituant en partenaires d'affaires éligibles. Cependant, nous avons vu que ces transformations demeurent limitées dans la mesure où les familles dirigeantes souhaitent garder le contrôle de leurs entreprises. Ces dernières continuent d'ailleurs à incarner les figures centrales dans la stratégie de communication des entreprises immobilières. En conséquence, la « professionnalisation » revendiquée par les grands promoteurs immobiliers correspond moins à une conversion complète aux standards attendus par les investisseurs financiers, qu'à des formes d'hybridation professionnelles, permettant la continuité du pouvoir familal à l'intérieur des entreprises.

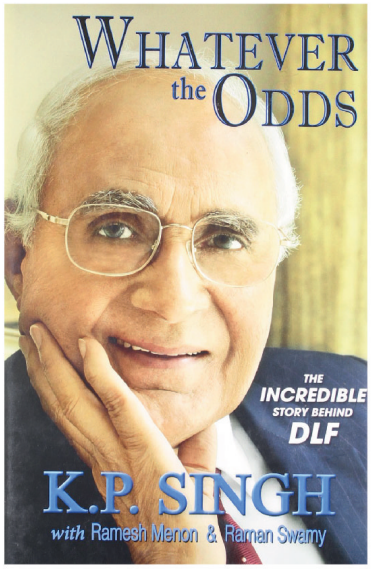
6. Voir la série d'entretiens de promoteurs filmés pour Colliers International India TV, et pour un exemple de film d'entreprise, celui de Sobha limited - The Journey of Excellence, 2015, ainsi que les publications papier de l'entreprise donnent l'occasion aux CEO et *Chairmen* des entreprises immobilières d'incarner des hommes puissants, qui ont l'intelligence des affaires, et qui se sont construits par leur propres moyens. Les nombreuses biographies et autobiographies de promoteurs, aux titres évocateurs - *Whatever The Odds : The Incredible Story Behind DLF* [Singh, 2011], *Moghuls of real estate* [Namburu, 2007], *Sushil Mantri : big bets, big rewards* [Mantri, 2013] - constituent aussi des occasions de retracer les étapes de la *sucess strory* (voir les couvertures sur la Photographie 5.1).

7. Pour un exemple de ce type d'article dans la presse, voir le reportage *World is the family* consacré à PNC Menon (Sobha developers) et à sa famille, paru dans le magazine Dhanam en 2013.

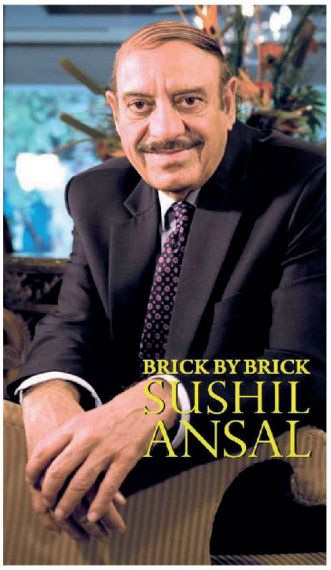
Photographie 5.1 – Autobiographies des patrons de grands groupes immobiliers indiens



a. Sushil Mantri (Mantri developers)
Big Bets, Big Rewards, 2013.



b. K.P. Singh (DLF)
Whatever the Odds, 2011.



c. Sushil Ansal (Ansal API)
Brick by brick, 2011.

II La croissance des entreprises et de leurs marchés

En dépit des contraintes liées aux attentes de la finance de marché, l'abondance d'investissements financiers constitue une fenêtre d'opportunités pour les promoteurs immobiliers qui parviennent à s'en saisir. En embrassant plus ou moins complètement les conditions des investisseurs financiers et du SEBI en terme de professionnalisation, de réorganisation interne et de transparence des informations, les promoteurs immobiliers amassent des capitaux qui leur permettent de financer les plans de croissance de leur entreprise. Cette section montre en quoi consiste ces plans de croissance - entre conquête de nouveaux marchés régionaux (A) et croissance de leur production immobilière (B) - et souligne que les directeurs historiques des entreprises de promotion jouent alors un rôle dans l'orientation spatiale de la stratégie de croissance.

II.A À la conquête des marchés régionaux

II.A.1 Les métropoles d'Inde du Sud

Les fonds qui sont levés en bourse et auprès des investisseurs en PERE, servent à financer la « croissance des entreprises » (entretien 26, 29, 37 promoteurs ; entretiens 43 et 47 gestionnaire d'actifs), c'est-à-dire l'ensemble des investissements nécessaires pour opérer un saut d'échelle dans la production de l'entreprise, ce que montre l'exemple de Sobha Developers (Tableau 5.3). Le premier poste d'investissement des capitaux obtenus par l'entrée en bourse est réservé aux acquisitions foncières. En novembre 2006, quelques semaines après l'IPO de Sobha Developers, le directeur général J. C. Sharma, annonçait qu'il utiliserait les capitaux apportés pour accroître les réserves foncières de l'entreprise dans les grandes villes d'Inde du Sud, et démarrer ainsi de nouveaux projets : « Nous espérons acquérir 7250 acres [*2933 ha*] de terrains à Chennai, Bangalore, Mysore et Pune pour la somme de 3000 crores [*400 millions d'euros*] ». Le promoteur immobilier disposait déjà d'une réserve de 2747 acres (1100 ha). L'entrée en bourse lui a donc permis de tripler sa réserve foncière en Inde.

Tableau 5.3 – Sobha Developers : utilisation des profits générés par l'entrée en bourse

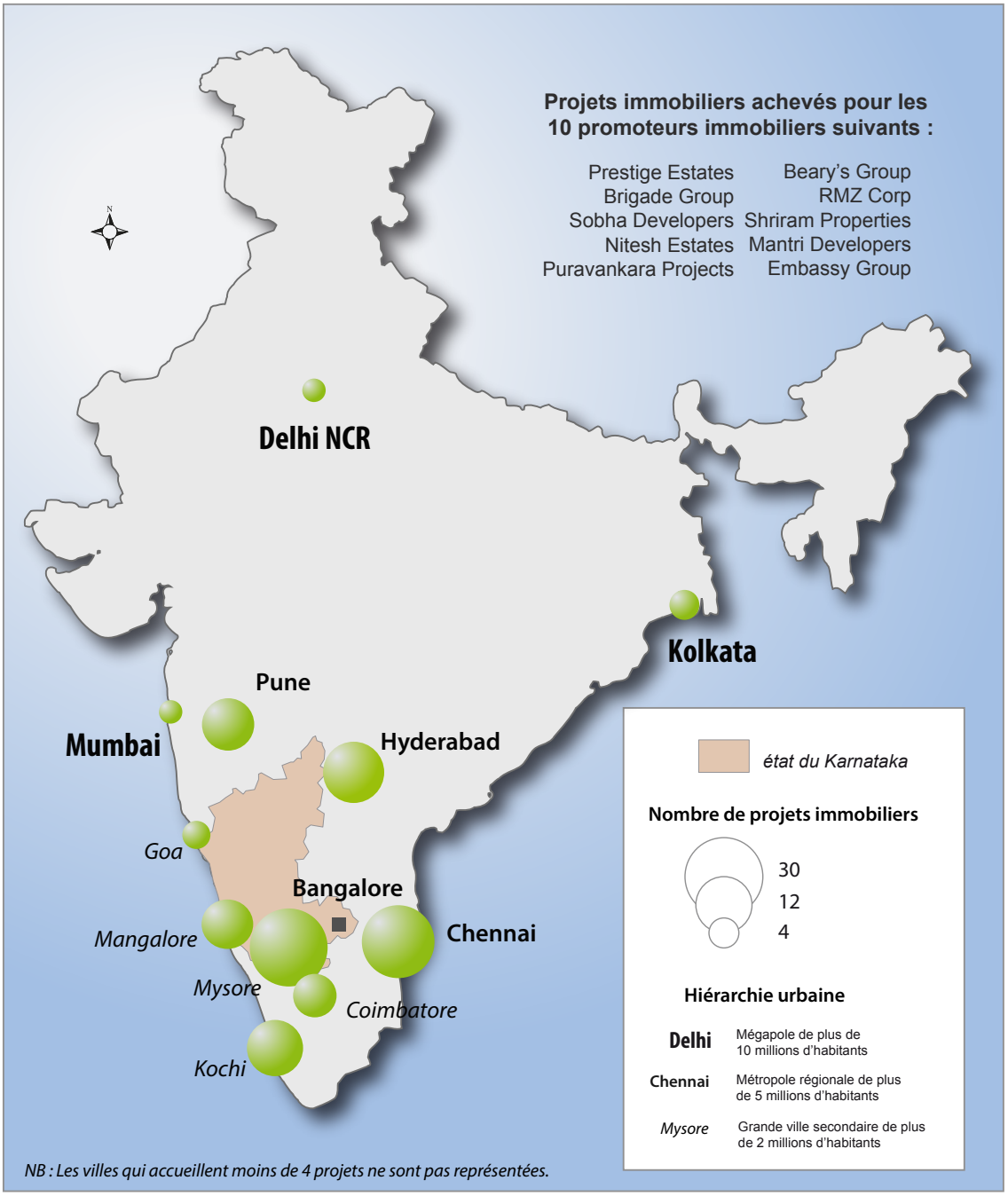
Poste de dépense	Montant (en roupies)	Part
Acquisitions foncières	2 569 millions	47,8%
Construction de projets immobiliers	1 218 millions	22,7 %
Remboursement de prêts	1 587 millions	29,5 %
Total	5 374 millions	100 %

Source : Rapport annuel de Sobha Developers pour l'année financière 2007-2008.

Ce cas illustre l'exécution d'une stratégie de diversification géographique, stratégie qui n'est pas nouvelle, mais qui s'est accélérée grâce à l'accès aux financements boursiers. La carte ci-après (Carte 5.1) montre que les grands promoteurs immobiliers de Bangalore se sont tous diversifiés ces dernières années de cette manière, en s'appuyant sur la puissance de feu financière permise par les marchés financiers pour développer des projets immobiliers dans d'autres grandes villes proches, principalement à Chennai, Hyderabad et Kochi.

Nitesh Shetty, le directeur de Nitesh Estates explique que cette stratégie assure non seulement la croissance de l'entreprise, mais aussi la réduction du risque perçu par les investis-

Carte 5.1 – Localisation des projets immobiliers réalisés par des promoteurs de Bangalore



Source : Sites Internet et Rapports annuels des promoteurs immobiliers pour l'année financière 2014-2015. Réal : Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator.

seurs :

> « À l'heure actuelle, notre principal facteur de risque est le manque de diversification géographique de nos activités. Nous sommes très fortement dépendants de la performance du marché bangaloréen, et les aléas économiques locaux peuvent avoir des conséquences importantes sur l'entrée de paiements, et donc sur la situation financière de notre entreprise (...), mais nous sommes en train de remédier à cette situation. Nous avons acheté du foncier à Chennai et à Kochi, et nous regardons de près le marché d'Hyderabad (...) Nous sommes allés là un peu par hasard, quand les opportunités se sont présentées dans mon cercle de relations. Vous savez, c'est toujours comme ça, y compris à Bangalore. Après, nous rassurons les actionnaires en démontrant que Chennai et Kochi sont de grandes villes en pleine croissance. »

.

Le *vice-chairman* de Prestige, entreprise basée à Bangalore mais dont la moitié des réserves foncières revendiquées se trouve dans d'autres villes ne se soucie pas de convoquer l'intérêt des actionnaires et l'injonction de limitation des risques par la diversification qui a cours dans la finance de marché. Pour lui, la diversification géographique est une étape difficile mais nécessaire afin d'assurer la croissance à long terme de son entreprise :

> « Dans les villes où nous sommes en train de nous établir, nous n'avons pas le même niveau de familiarité du marché. Il nous faut du temps pour établir de bonnes relations avec les propriétaires fonciers locaux, y compris les grands industriels, afin qu'ils deviennent de potentiels partenaires de *joint-development*. Nous devons aussi obtenir une quantité suffisante de matériaux de construction et de la main d'œuvre, dans des termes acceptables. Nous sommes confrontés à des lois locales sur la propriété que nous ne maîtrisons pas bien. Et bien sûr, nous devons obtenir toutes les autorisations gouvernementales dans des régimes règlementaires avec lesquels nous ne sommes pas familiers (...) Même si nous déléguons une partie de ces fonctions à des intermédiaires locaux, nous devons être capables de comprendre par nous même les implications de chaque décision. Par ailleurs, nous entrons en compétition avec des entreprises locales qui connaissent bien mieux la géographie locale et le marché de consommateurs. » (entretien 11 promoteur)

II.A.2 Les villes secondaires proches

Cette même idée de « familiarité » aux marchés immobiliers pousse les promoteurs immobiliers à se tourner de préférence vers les agglomérations de taille moyenne proches. Ils choisissent tout particulièrement les agglomérations d'où leurs familles sont originaires. Dans ces villes, les promoteurs sont déjà familiers des règlementations relatives aux marchés foncier et immobilier qui sont spécifiques aux Etats, ainsi qu'avec les pratiques effectives qui nécessitent des intermédiaires ayant la confiance des différents intervenants (propriétaires, services techniques, élus) (entretien 13 et 14 promoteurs). Il est plus simple de se tourner vers le réseau relationnel déjà constitué des sites familiaux historiques qui peut leur donner plus facilement accès au foncier. Cette stratégie consiste donc à limiter les difficultés associées aux marchés immobiliers qui ont toujours une forte « épaisseur » institutionnelle [Beauregard, 2005]. Les exemples qui nous l'attestent sont nombreux : Bearys Group, dirigé par Syed Mohamed Beary, a tout d'abord prospéré sur le marché bangaloréen avant de démarrer plusieurs projets résidentiels et un projet d'école privée à Mangalore, une ville de 623 000 habitants (au recensement de 2011) située sur la côte du Karnataka. La famille de Syed M. Beary appartient à la communauté du même nom : il s'agit de commerçants musulmans originaires des régions côtières du Karnataka où se trouve la ville de Mangalore (entretien 9 promoteur Bearys). Quant à Jaishankar, le directeur de Brigade Group, il a mis en route quelques projets à Chikmagalur, sa ville natale : « Chikmagalur est une petite ville dans les collines du Karnataka où ma famille possède de vastes plantations de café depuis plusieurs générations (...) C'est plus facile pour moi de commencer des opérations dans une ville que je connais bien. ».

Ajoutons qu'au-delà de la familiarité nourrie par les réseaux familiaux, les promoteurs immobiliers de Chennai et Bangalore se tournent vers les villes secondaires mises en lumière par l'expertise des sociétés de conseils en investissements immobiliers. D'abord focalisés sur les sept premières villes indiennes (Tier I and Tier II cities), comme nous l'avons montré dans le chapitre 3 (rapport de la Deutsch Bank, 2006), les rapports d'expertise publiés par ces sociétés consacrent, depuis 2010-2011, une attention particulière aux « *Tier III cities* », en particulier celles du sud de l'Inde, qui occupent une place importante dans la géographie des activités de services aux entreprises exportatrices. Le directeur du cabinet Colliers à Chennai explique :

> « Notre métier est d'anticiper les dynamiques des marchés indiens. Actuellement, les entreprises de la IT regardent les villes moyennes du sud pour leurs projets d'expansion, notamment dans le *back-office*. À Mysore, Mangalore et Coimbatore, la main d'œuvre y est nombreuse et les exigences salariales sont moins élevées que dans les grandes capitales. Nous faisons le lien entre la demande et l'offre en immobilier *prime* dans ces villes. »

Les promoteurs immobiliers bangaloréens ne s'y sont pas trompés : tous ont commencé, les uns après les autres, des projets dans la ville de Mysore (Carte 5.1), l'ancienne capitale historique de cette région qui est aujourd'hui la deuxième ville du Karnataka. Le responsable des ventes chez Sobha Developers analyse ainsi l'état du marché local :

> « A Mysore, les valeurs foncières et immobilières sont moins élevées qu'à Bangalore, mais elles sont en forte augmentation, c'est ce que nous cherchons. Mysore est un marché prometteur, surtout à cause de la IT qui se développe rapidement (...) Et puis, il y a eu quelques projets d'implantation très réussis, tels que le grand campus d'Infosys à Mysore, réalisés par Sobha. Si les utilisateurs importants se déplacent dans ces villes, les plus petits vont suivre, et les promoteurs immobiliers vont commencer à construire dans ces villes (...). » (entretien 20 promoteur)

Cependant, la diversification géographique est perçue comme une prise de risque à court terme pour un promoteur, c'est pourquoi la tendance est à compenser en privilégiant la recherche de terrains situés dans le centre de la ville [*ibid*].

II.A.3 Un marché plus transrégional que panindien

Plus récemment, les grands noms de la promotion immobilière bangaloréeenne et chennaite sont partis à la conquête des marchés étrangers. Marg properties, un important promoteur de Chennai, cherche à développer des ports au Sri Lanka et en Afrique, comme il le fait déjà au Tamil Nadu. Sobha Developers, basé à Bangalore, a mis en route deux mégaprojets immobiliers mixtes dans la région de Dubai (District One et Sobha Hartland), avant d'annoncer qu'il cherchait à développer un projet résidentiel à Londres [8] dans le cadre d'un partenariat avec le promoteur anglais Creston.

8. Le Lodha Group, un important promoteur immobilier de Mumbai, a devancé Sobha sur le marché londonien : en novembre 2014, il a acheté un immeuble réalisé par un promoteur canadien, et en 2015, il a acheté un terrain sur Carey Street où il envisage de redévelopper en immeuble résidentiel de luxe.

Londres, Dubai, le Sri Lanka... autant de villes et de pays marqués par la présence d'une vaste diaspora sud-indienne. Cette dynamique d'expansion constitue une preuve supplémentaire qu'un marché transrégional de promotion immobilière se forme entre l'Inde du Sud et les foyers de populations diasporiques dans le monde. Aurélie Varrel, qui a étudié les remises des expatriés dans les marchés immobiliers indiens, aboutit à la même conclusion [Varrel, 2014].

En revanche, les grandes villes du nord de l'Inde – Delhi, Mumbai, Kolkata - ne sont pas envisagées dans l'immédiat par les promoteurs de Chennai et de Bangalore :

> « Nous irons au nord, mais chaque chose en son temps. (...) C'est encore une autre histoire que de s'installer à Chennai ou à Hyderabad. À Delhi, il y a de grands promoteurs locaux qui exécutent des projets de qualité et qui sont mieux connus du grand public. (...) Si nous identifions une propriété foncière intéressante, je sais que DLF ou Unitech aura probablement déjà contacté le propriétaire pour lui faire une meilleure offre. Ils connaissent les valeurs du foncier bien mieux que nous, ils sont mieux informés et donc plus rapides. » (entretien promoteur 24 Prestige).

La stratégie actuelle des promoteurs de Bangalore et de Chennai consiste à se cantonner aux principales villes des cinq états d'Inde du Sud : le Karnataka, le Kérala, le Tamil Nadu, l'Andhra Pradesh et le nouvel état du Télangana. Lors de l'introduction en bourse de son entreprise, Nitesh Shetty a d'ailleurs explicitement confirmé cette stratégie régionale :

> « Nous croyons que le marché immobilier en Inde sera dominé moins par des acteurs panindiens que par des acteurs régionaux, c'est pourquoi nous allons continuer à nous focaliser sur ces grands marchés régionaux. » (*Nitesh Red Draft Herring Prospectus 2009*).

Toutefois, la réciproque n'est pas nécessairement vérifiable chez les promoteurs de Delhi et de Mumbai, en particulier les grands groupes (DLF, Unitech, Raheja, Hiranandani) qui ont déjà fait plusieurs tentatives sur les marchés sud-indiens, avec plus ou moins de succès.

L'afflux d'investissements financiers a donc permis l'expansion géographique des principaux promoteurs des marchés immobiliers bangaloréens et madrasi vers les autres villes d'Inde du sud. Ce mouvement contribue à la diffusion d'opérations immobilières standardisées des promoteurs, ce qui participe à la transformation des paysages et de l'organisation spatiale dans ces agglomérations.

II.B Un « saut d'échelle » dans la production immobilière des entreprises

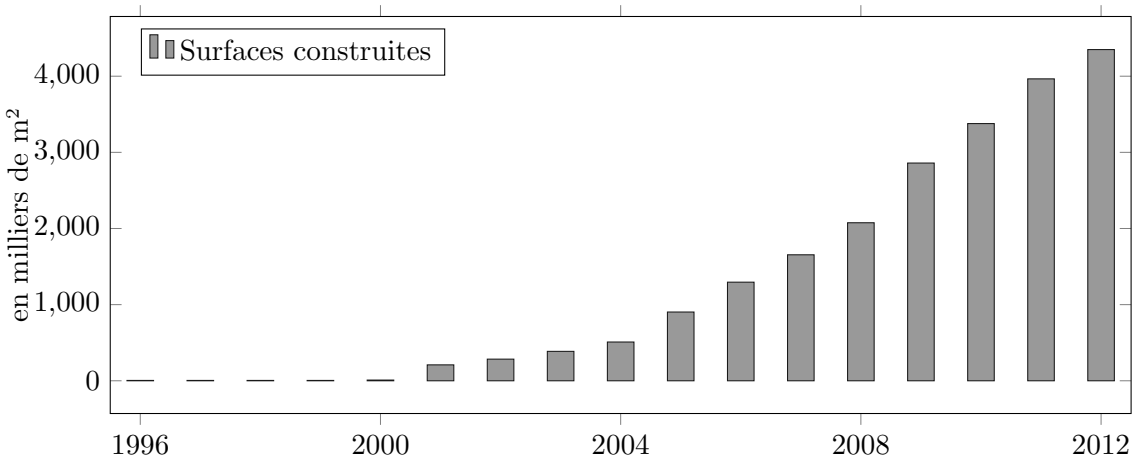
II.B.1 L'essor du nombre de projets

Second effet lié à l'afflux d'investissements financiers auprès d'un nombre limité de promoteurs immobiliers, ces derniers ont pu accroître leur volume de production plus rapidement. Le graphique ci-dessous montre l'essor de la production immobilière de Sobha Developers depuis le début de ses opérations en 1996 jusqu'à l'année 2012 (Figure 5.2). A cette date, l'entreprise a produit près de 46 milions de pieds carrés (4,2 millions de m^2) de surfaces bâties (essentiellement à Bangalore, Mysore et Coimbatore), soit pour son propre compte, soit en tant que maître d'oeuvre (*contractor*). Dans son rapport financier annuel, l'entreprise remarque que plus des deux tiers de sa production immobilière a été achevée au cours des cinq dernières années (2008 - 2012). Le décollage du nombre de projets et des surfaces construites coïncide avec l'apport d'investissements financiers : Sobha est entré en bourse en 2006, puis trois opérations de capital-investissement ont bénéficié à l'entreprise : en 2008, Pan Atlantic de Dubai a investi 20 millions de dollars (en deux fois), soit 13,6 millions d'euros, dans un projet résidentiel situé à Bangalore (Sobha Forest View) (The Hindu Business Line, 17 septembre 2008) [9] ; en 2010, Temasek Holdings, le fonds souverain de Singapour a investi 100 *crores* (soit 13,4 millions d'euros) via sa filiale mauricienne Aranda Investments, en prenant 4% au capital de Sobha developers (Deal curry, 9 février 2010) ; puis en 2012, Sun Area a investi 50 *crores* (6,7 millions d'euros) dans un projet résidentiel dont le nom n'a pas été précisé (Live Mint, 31 oct 2012).

L'abondance des capitaux issus de la finance de marché a également concouru à la transformation du modèle d'affaires du promoteur. Sur la période précédente, des années 1990 et début 2000, la croissance de Sobha Developers reposait essentiellement sur la maîtrise d'oeuvre (Rapport financier de Sobha Developers, 2012), et notamment sur la construction de grands projets pour le compte de grandes entreprises ayant acquis les terrains par elles-mêmes. Ainsi, au début des années 2000, Sobha a conclu un accord avec Infosys, le géant des technologies de l'information en Inde pour construire le grand *Tech Park* d'Infosys à Bangalore (à Electronics City), puis ceux d'Hyderabad, Pune et Mysore. Ces opérations de grande ampleur ont participé à la réputation de Sobha Developers, qui a ensuite réussi à attirer des investissements financiers, et ces nouvelles souces d'investissements lui ont permis de multiplier les opérations de promotion. C'est bien la transformation des modali-

9. Le promoteur a racheté une partie des parts de l'investisseur financier en 2011 (Deal Curry, 5 juillet 2011).

Figure 5.2 – Croissance de la production immobilière de Sobha Developers



Source : Rapport financier de Sobha pour l'année 2012-2013. Réal : Hortense Rouanet

tés de financement de l'entreprise et en particulier sa capacité à se saisir des capitaux des marchés financiers qui a permis à Sobha de mener à bien sa stratégie de développement de la fonction de promotion.

II.B.2 Des projets plus grands

Outre la hausse du volume de production, l'abondance des capitaux provenant des marchés financiers a permis à ces promoteurs immobiliser de construire des projets bien plus vastes, augurant d'une phase d'industrialisation de leur production. Au vu de l'assouplissement progressif des normes sur l'Investissement Direct Etranger, on aurait pu penser que les promoteurs iraient vers des projets plus petits [10]. Ce n'est cependant pas le cas. Les promoteurs construisent des projets toujours plus grands, à l'image de Prestige Estates qui, en 2012, estimait que ses 56 projets immobiliers en cours de développement représentaient une superficie totale équivalente aux 165 projets immobiliers déjà achevés. Cette évolution est très perceptible lorsque l'on compare les projets initiaux des grands promoteurs et ceux en cours au sein d'un même espace urbain. Les photographies ci-après, qui présentent les projets résidentiels de Brigade Group entre 1999 et 2011, retracent cette évolution : aux petits projets d'une dizaine d'unités succèdent désormais de grandes opérations de plusieurs

10. Rappelons que la législation de 2005 abaisse la taille minimale de ces projets à 50 000 m2 (*RBI Press note 2, 2005*).

centaines, voire plusieurs milliers d'unités (Photographie 5.2). Ce « saut d'échelle » des projets résidentiels participe à la reconfiguration spatiale de l'agglomération, puisque les grands projets nécessitent d'acquérir et d'assembler de vastes parcelles qui sont disponibles principalement aux périphéries métropolitaines, à de rares exceptions près.

Photographie 5.2 – Les projets résidentiels de Brigade Group à Bangalore : un saut d'échelle en moins de dix années

Brigade Lavelle sur Lavelle road (centre de Bangalore), **12 appartements**. Achevé en **1999**.

Brigade Legacy à Frazer Town (centre de Bangalore), **12 appartements**. Achevé en **2003**.

Brigade Harmony à Whitefield. **60 appartements**. Achevé en **2008**.

Brigade Metropolis à Whitefield. **1600 appartements** (4 tours) , associés à une zone d'immobilier non-résidentiel. Achevé en **2011**.

Source : Brigade developers (photos 1 et 2, 1re ligne) ; Hortense Rouanet (photos 3 et 4, 2e ligne).

Au-delà des grandes opérations résidentielles, les grands promoteurs immobiliers qui ont bénéficié des investissements financiers développent désormais des mégaprojets immobiliers multi-fonctionnels, c'est-à-dire mêlant immobilier résidentiel et non-résidentiel sur plusieurs dizaines d'hectares. Chaque grande entreprise y est allée de son mégaprojet :

Sobha City à Thrissur (dans le nord du Kérala), Prestige Shantiniketan et Brigade Metropolis à Bangalore. Certains promoteurs ne font plus que ça : c'est le cas de Marg properties et Hiranadani à Chennai. Cette tendance au développement immobilier multifonctionnel correspond à un contexte où les promoteurs s'efforcent de mitiger le risque de surchauffe des différents segments (logements, bureaux, etc.) en les combinant.

II.C De nouveaux marchés ciblés : l'essor, encore limité, du logement « à prix abordable »

Si l'arrivée des capitaux financiers a permis la croissance des projets, la saturation de certains sous-marchés pousse les promoteurs à en explorer de nouveaux. Initialement, il s'agissait de capitaliser sur la demande des classes très aisées, ce qui conduit à des opérations immobilières de taille relativement limitée, autour de produits de luxe (appartements duplex et triplex de luxe, villas à plusieurs *crores*). Puis, avec la massification des capitaux disponibles et le saut d'échelle permis, les promoteurs ont cherché à construire des projets qui pouvaient accueillir des ménages à hauts revenus, comme les cadres de la nouvelle économie et du tertiaire supérieur. Ceci explique l'émergence de projets qui conjuguent des villas onéreuses avec des tours d'appartements.

Le marché montrant des signes de saturation du côté de la demande, les promoteurs immobiliers ont réfléchi à la valorisation de leurs fonciers les moins coûteux (en particulier donc dans les périphéries urbaines) sous forme de logements de moins en moins chers, descendant progressivement en dessous de 100 *lakhs* (soit 134 000 euros). Certains promoteurs ont récemment commencé à s'aventurer dans ce qu'ils nomment l'*affordable housing* (le logement abordable) qui vise les groupes à revenus moyens. Inno Group à Chennai a par exemple attiré des investissements financiers internationaux par la voie du *private equity*[11] pour développer un vaste projet de logements dits « abordables » à Oragadam, dans la lointaine périphérie sud-ouest de Chennai. Les petites maisons semi-mitoyennes de brique rouge du projet Inno Geocity (Photographie 5.3), commercialisées sous le terme de *semi-detached villas*, étaient vendues entre 31 et 39 *lakhs* (en incluant les charges), soit entre 41 000 et 52 000 euros[12] (la grille des prix nous a été remise en mars 2011 lors des logements-témoins). Selon le responsable du marketing présent sur le site, les clients ciblés sont « les cadres et les contremaîtres des grandes usines à proximité »[13]. D'autres promo-

11. Les fonds PERE qui investissent dans les projets d'Inno sont enregistés à Chypre (site web Inno Invest, consulté le 28 août 2016).
12. Ce qui est un prix élevé si l'on considère les possibilités de financement des classes intermédiaires en Inde.
13. Oragadam est un pôle suburbain spécialisé dans l'assemblage automobile. On y trouve, entre autre,

teurs immobiliers ont récemment créé leur propre filiale spécialisée dans la promotion de logements à prix « abordables », à l'image de Puravankara Provident Housing qui, pour l'heure, a lancé trois projets de « *premium affordable housing* » à Bangalore et Chennai.

Photographie 5.3 – Maisons semi-mitoyennes dans le projet Inno Geocity à Oragadam (Chennai)

Source : Hortense Rouanet, mars 2011.

Conclusion

Les promoteurs immobiliers qui reçoivent des investissements financiers tout en se conformant aux évolutions souhaitées par les investisseurs et les institutions de surveillance des marchés, maintiennent le contrôle de l'entreprise dans le giron du promoteur fondateur et de sa famille. L'immixtion de la finance de marché est ainsi transformée en un atout pour les entreprises de promotion immobilière, ces dernières partant ainsi à la conquête de nouveaux marchés immobiliers dans d'autres villes d'Inde du sud.

Loin de l'alignement sur les acteurs de la finance de marché observée ailleurs, tant dans les pays du [Guironnet et Halbert, 2014] que les pays du sud [Sanfelici et Halbert, 2015], les promoteurs ont conservé un rôle central dans la filière financiaro-immobilière naissante,

les grandes usines de Renault-Nissan et de Ford, ainsi que plusieurs manufactures de matériel électronique (Nokia, Samsung, Motorola).

notamment en raison de leur autonomie dans la définition de leur stratégie d'expansion géographique et industrielle.

John Harriss, qui a conduit une étude sur les différentes générations d'entreprises de services informatiques à Chennai, établit un constat qui pourrait être appliqué au secteur de la promotion immobilière à Chennai et Bangalore :

> Bien que les entreprises de la « Nouvelle économie » (...) peuvent être qualifiées d'« affaires de famille » dans le sens où les promoteurs (et, bien souvent, leurs épouses) continuent à les détenir en majeure partie, aucune d'entre elles n'est dirigée comme les entreprises de la « Vieille Economie ». Elles parviennent bien plus rapidement à lever des capitaux via le marché boursier ; elles engagent des manageurs professionnels très rapidement ; elles concluent rapidement des partenariats avec des firmes américaines ou européennes, mais dans lesquels la firme indienne constitue habituellement la partie contrôlante. » [Harriss, 2001][p.338].

La financiarisation, et les dynamiques spatio-économiques qui en découlent, opèrent donc la distinction entre les grands groupes de promotion immobilière « professionnalisés » et les plus petits promoteurs limités par une capacité financière restreinte. Les promoteurs appartenant à la première catégorie, qui nous intéressent plus particulièrement, ont non seulement acquis des parts de marchés supplémentaires qui leur permettent de redéfinir par leurs opérations les paysages des métropoles indiennes, mais également de peser sur l'action publique, ce que nous étudierons dans le chapitre 6.

Chapitre 6

Les grands promoteurs immobiliers et la construction d'une légitimité à produire la ville

Comme nous l'avons vu, un petit nombre de promoteurs immobiliers a développé une capacité à accumuler des ressources, notamment foncières et financières, pour transformer l'environnement bâti des métropoles sud-indiennes. Mais ces promoteurs, devenus de grands groupes régionaux, n'en restent pas à la seule transformation matérielle des espaces métropolitains. Ils s'efforcent en parallèle de faire entendre leurs intérêts, et d'articuler ces demandes à travers la promotion de visions pour le développement urbain et le gouvernement des métropoles.

Ce faisant, les grands promoteurs immobiliers se positionnent en tant qu'acteurs d'une fabrication urbaine, entendue au sens large, en cela qu'ils prennent part à l'élaboration des images et des politiques publiques qui guident la transformation spatiale des villes. L'enjeu pour les promoteurs n'est pas que de défendre leurs intérêts économiques à court terme, mais également de se faire accepter à plus long terme comme des acteurs légitimes de la production urbaine.

L'approche de la sociologue britannique Ngai-Ling Sum, qui a été évoquée en introduction de ce manuscrit, nous aide à appréhender cet aspect des stratégies opérées par les promoteurs afin de sécuriser leur avenir dans la production des métropoles indiennes [Sum, 2005]. Pour N-L Sum, « la capacité d'action effective » des agents peut être motivée par divers intérêts économiques. Elle dépend non seulement de ressources d'accumulation, mais aussi « *d'une habileté à définir et à articuler des identités et des intérêts sous formes de stratégies d'accumulation spécifiques, de projets politiques, et de visions hégémoniques*(...) » [p.1]. Ceci peut s'appliquer au cas des grands promoteurs immobiliers de Bangalore et de Chennai qui démontrent une telle habileté à formuler des projets et des visions idéalisées

en matière de développement et de gouvernement urbains.

Les associations professionnelles de promoteurs immobiliers jouent un rôle particulièrement important dans ce processus en tant qu'elles sont des lieux de gestation et de diffusion des discours de promoteurs. C'est pourquoi ce chapitre s'ouvrira sur une présentation des organisations professionnelles de promoteurs immobiliers en Inde (section I). Nous rappellerons les conditions de leur formation, leurs principales activités et modes d'intervention publics ainsi que leur dynamique de réorganisation multi-scalaire. Sur ces bases, nous analyserons comment les grands promoteurs immobiliers formulent des discours critiques sur le développement urbain et sur le rôle qu'y jouent les pouvoirs publics tout en exprimant un projet pour la société urbaine indienne (section II). Ces discours et ces visions servent à accréditer les demandes qu'ils portent devant les gouvernements. Dans une troisième section, nous examinerons ainsi le contenu de ces demandes et les propositions qui sont formulées par les associations de promoteurs immobiliers (section III).

Nous précisions dès à présent que l'ambition de ce chapitre n'est pas d'évaluer la résonnance des prescriptions des promoteurs auprès des institutions qui définissent les politiques publiques. Il s'agit ici de décrire un processus de traduction de leurs intérêts immédiats en visions pour le devenir des villes indiennes.

I Les associations professionnelles : des lieux permettant la concertation et la diffusion des discours de promoteurs immobiliers

Les associations de promoteurs immobiliers constituent des lieux où les professionnels de ce secteur se rencontrent, échangent leurs points de vue et évoquent les « bonnes pratiques » professionnelles qu'il faudrait promouvoir. Dans ce cadre, ils se concertent également sur les règlementations qui limitent la croissance de leur activité. Or, ce type d'organisation ne fonctionne pas sans s'ouvrir sur l'extérieur. Comme le remarque Julie Pollard à propos du cas français, les associations de promoteurs visent à façonner le débat public, notamment à travers les processus de concertation avec les pouvoirs publics [Pollard, 2011]. C'est pourquoi, dans ce chapitre, nous commencerons par explorer ces associations professionnelles, au demeurant inconnues de la recherche sur les villes indiennes, en tant qu'elles constituent des lieux où les promoteurs conçoivent et diffusent les visions sensées justifier les demandes qu'ils soumettent au gouvernement, à différentes échelles.

Après avoir expliqué les conditions de formation et les étapes de restructuration de ces

associations en Inde (A), nous analyserons comment la plus puissante d'entre elles - la *Confederation of Real Estate Developers Associations of India* (CREDAI) - procède pour se faire entendre auprès des représentants de l'Etat et du grand public (B).

I.A Naissance et restructuration des associations de promoteurs immobiliers

Cette première sous-partie met en exergue comment les associations de promoteurs immobiliers se sont d'abord formées au niveau local pendant les années 1980. C'est dans le cadre d'un processus de consolidation acendante que ces associations ont cherché, à la fin des années 1990, à se coaliser au sein de confédérations et conseils organisés à plusieurs échelles (la métropole, l'Etat régional et le pays), l'objectif étant de se construire en miroir de l'organisation politico-administrative indienne afin de peser avec plus d'efficacité selon la nature des demandes.

I.A.1 Les promoteurs immobiliers d'abord regroupés au niveau local

Rappelons qu'en Inde, les grands patrons ont depuis longtemps cherché à faire valoir leurs intérêts auprès des dirigeants successifs, administrateurs de l'Empire des Indes puis élus de l'Inde indépendante. Les chambres de commerce et d'industrie sont apparues à l'époque coloniale, dans un contexte où les grandes familles d'industriels indiens cherchent à défier la concurrence des entreprises britanniques [1] [Dorin *et al.*, 2000]. Depuis le début du XXème siècle et après l'Indépendance, ces organisations structurées à l'échelle nationale et régionale ont développé une tradition de proximité avec les élus et les responsables ministériels.

Il faut attendre la période prélibérale des années 1980 pour voir apparaître les premières associations sectorielles d'entrepreneurs. L'une des plus connue, et probablement la plus puissante à l'heure actuelle, est créée en 1988 : il s'agit de la *National Association of Software and Services Companies* (NASSCOM) qui représente les intérêts des entreprises indiennes de développement de logiciels et de services informatiques [Leducq, 2011].

1. Ghanshyam Das Birla, l'héritier de la dynastie Birla, créé en 1927 la *Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry* (FICCI) en réponse à la constitution de l'*Associated Chambers of Commerce and Industry of India* (ASSOCHAM) établie quelques années plus tôt par les Britanniques [Dorin *et al.*, 2000][p.43]. La FICCI devient la plus importante organisation professionnelle en Inde, demeurant proche du parti du Congrès par le patronage de candidats et le financement de campagnes électorales [Dorin *et al.*, 2000].

C'est dans ce contexte qu'apparaissent les premières associations locales de *builders* et de *developers*. A Bangalore, la *Karnataka Ownership Apartments Promoters Association* (KOAPA) voit le jour en 1980. L'association fut créée par huit promoteurs immobiliers qui souhaitaient affirmer leur mécontentement face à l'interdiction de construire des bâtiments de plus de quatre étages, et face à un rationnement drastique du ciment qui paralysait l'ensemble des opérations de construction (entretien 19 promoteur). Pour remédier à ce problème, les directeurs de KOAPA s'appuyèrent sur des ministres du Karnataka et de l'Union (*Union Industry Minister for State, Union Minister of State for Railways, Karnataka Food and Services Supplies Minister*), et les persuadèrent d'intervenir au niveau central pour débloquer l'allocation des matériaux de construction. En réponse, l'Union fit parvenir du ciment au gouvernement du Karnataka. Le scandale survint quand le *Chief Ministre* de l'Etat fit envoyer 5000 tonnes à 32 promoteurs privés à défaut de les réserver pour les chantiers publics (India Today, 18 octobre 2013).

I.A.2 CREDAI et NAREDCO : l'émergence d'une échelle nationale d'action collective

Deux organisations de représentation nationale virent le jour à la fin des années 1990, dans un contexte où les promoteurs cherchaient des solutions pour relancer les ventes de logements alors que les marchés immobiliers indiens connaissaient une crise majeure associée à la crise asiatique de 1997. La première organisation fut une commission permanente, le *National Association of Real Estate Developement Council* (NAREDCO), établie à Delhi en 1998 à l'initiative du Ministère du Logement et de la Réduction de la pauvreté. Cette commission se définit elle-même comme « une plateforme unique où le gouvernement, les professionnels et le grand public échangent directement sur différentes difficultés et possibilités, ce qui concourt à la résolution rapide des problèmes » (site web de NAREDCO, consulté le 20 novembre 2015). NAREDCO réunit l'ensemble des professionnels qui interviennent dans le secteur du logement : des promoteurs, des entrepreneurs du bâtiment, mais aussi des sociétés de prêts au logement et des agents immobiliers.

Une seconde organisation de niveau national vit le jour l'année suivante, cette fois à l'initiative seule des promoteurs immobiliers. La *Confederation of Real Estate Developers Associations in India* (CREDAI) a été fondée par la *Maharashtra Chamber of Housing Industry* (MCHI) et 13 autres associations locales de promoteurs (du nord et de l'ouest de l'Inde) qui espèraient obtenir ensemble l'abolition de l'ULCRA (entretien 19). En 2005, la confédération déclarait représenter les intérêts de 3 500 promoteurs immobiliers (selon la *newsletter* de CREDAI). Aujourd'hui, le site web de CREDAI (consulté le 16 novembre 2015) réper-

torie 11 500 entreprises, dont 236 à Bangalore et 127 à Chennai. Cette croissance rapide des effectifs s'explique par l'adhésion de puissantes associations régionales et locales, notamment la KOAPA qui a rejoint CREDAI en avril 2010. En ralliant la confédération nationale, la KOAPA fut rebaptisée CREDAI Karnataka et devint l'une des 22 branches régionales (*state chapters*) qui constituent aujourd'hui la confédération (Tableau 6.1). Par l'intermédiaire de ces branches régionales, CREDAI contrôle au total 150 associations de niveau urbain (*city chapters*). Certaines de ces associations de niveau urbain ont été créées *a posteriori* par les branches régionales, à l'image de CREDAI Bengaluru et de CREDAI Mysore. D'autres associations de niveau urbain plus anciennes ont directement été intégrées en tant que *city chapters*. C'est le cas de la *Promoters and Builders Association of Pune*, qui existe depuis 1982 et qui prend le nom de CREDAI Pune en 2009.

Tableau 6.1 – CREDAI, une association professionnelle structurée aux trois niveaux du gouvernement

Niveau National	CREDAI India
Niveau Régional	22 *State Chapters* (ex : CREDAI Karnataka, CREDAI Tamil Nadu)
Niveau Urbain	150 *City Chapters* (ex : CREDAI Bengaluru, CREDAI Chennai)

Source : D'après le site web de CREDAI. Réal : Hortense Rouanet, inspiré par [Pollard, 2011][p.7].

A Chennai, CREDAI a établi une branche de niveau urbain en 2008, mais les associations locales n'ont pas adhéré. La *Flat Promoters Association Chennai South* (FPA), formée en 1997, opère toujours en parallèle et réunit aujourd'hui 135 entrepreneurs du bâtiment, *builders* et promoteurs de petite taille (entretien 38 promoteur). Il existe également d'autres associations locales indépendantes, à l'instar de la *Chennai Suburban Builders Association* et de la *Singara Chennai Builders Association*. On peut supposer que le mouvement d'intégration à la confédération n'a pas eu lieu (pour le moment) à Chennai car les promoteurs de ces associations considèrent qu'il est plus important d'entretenir leurs connexions avec les élus, fonctionnaires et industriels locaux.

On observe de fortes similarités entre CREDAI et NAREDCO, tant par les idées et « valeurs » qu'elles se proposent de défendre, que par le profil des adhérents. En effet, NAREDCO et CREDAI représentent avant tout les grandes entreprises du secteur de la promotion immobilière. Il en incombe d'abord aux frais d'adhésion élevés, qui disqualifient les petits opérateurs. Les entreprises qui souhaitent devenir membres de NAREDCO paient, selon leur chiffre d'affaire, 1 à 4 *lakhs* (1 350 à 5 400 euros) de souscription initiale, à laquelle il faut ajouter 10 000 à 40 000 roupies (135 à 540 euros) pour le renouvellement

annuel (site web de NAREDCO, consulté le 18 novembre 2015). Pour adhérer à CREDAI, il faut d'abord être recommandé par une entreprise membre, puis invité à présenter sa candidature (entretiens 38 promoteur). En outre, la composition des comités de direction et des comités de liaison au niveau régional montre que l'association est représentée et gouvernée par les dirigeants des plus grandes entreprises bangaloréennes de promotion immobilière, tels que R. Jaishankar (*Chairman* et *Managing Director* de Brigade Group), Sushil Mantri (*Chairman* et *Managing Director* de Mantri developers), J.C. Sharma (*Vice-Chairman* et *Managing Director* de Sobha), Irfan Razack (*Chairman* et *Managing Director* de Prestige Group).

Comme nous l'avons vu, CREDAI est structuré à trois échelles, afin de faciliter les interactions avec le gouvernement central, les gouvernements des Etats et les gouvernements urbains locaux. L'émergence du niveau national en 1999 amorce la création des maillons régionaux et urbains manquants, l'association montrant sa volonté de couvrir l'ensemble du territoire. La création des associations de niveau urbain est un enjeu stratégique, d'autant plus important que la dynamique de décentralisation a renforcé la responsabilité des gouvernements urbains en matière d'aménagement et de gestion des services urbains. C'est pourquoi les associations de niveau urbain ont mis en place, à partir de 2013, des sous-comités spécialisés (ou « comités de liaisons »), chacun étant délégué auprès d'un organisme public en particulier (Figure 6.1). Au sein de CREDAI Bengaluru, ces comités opèrent le lien avec l'agence régionale d'aménagement et la municipalité de Bangalore (ligne 1, Figure 6.1), avec les agences de d'approvisionnement en eau et en électricité (ligne 3, *ibid*), avec le service des impôts (ligne 4, *ibid*), etc. Cette logique de structuration interne vise une formalisation et une banalisation des interactions avec les administrateurs locaux. Elle est plus ou moins poussée, selon le contexte métropolitain : CREDAI Bengaluru compte 24 comités de liaison, alors que CREDAI Chennai n'en dénombre que 8 (entretiens 39 promoteur).

NAREDCO procède, de son côté, à la mise en place de conseils régionaux (*State* REDCO), dans l'intention de faire se rencontrer les acteurs du secteur immobilier et les représentants des gouvernements des Etats. Cette initiative durcit la concurrence entre les deux organisations, ce qui apparaît nettement dans la région de Mumbai où plusieurs promoteurs immobiliers se sont récemment rapprochés du Maharashtra REDCO, alléguant que CREDAI Maharashtra était devenu un « club fermé où seuls quelques membres mènent le jeu » (Times of India, 17 novembre 2015)

Figure 6.1 – Les comités de liaison de CREDAI Bengaluru pour la mandature 2015-2017.

	Committee	Chairman	Advisor	Ex Officio	Members
1	Agencies-BDA/BBMP	Mr. N.S. Ramanj	M.R.Jaishankar	President/ Secretary	Mr. J. Boopesh Reddy Mr. M. Murali
2	Finance / Vat/Service Tax	Mr. Errol Fernandes	Sushil Mantri	Secretary	Mr. Kishore Jain Mr. Ramesh Chandra Agarwal
3	Nodal Agencies-BWSSB/Power/ Fire	Mr. S.V. Naresh Kumar	Sushil Mantri	President	Mr. K. Sreenivasulu Reddy Mr. B.S.N. Hari Mr. Ramesh Chandra Agarwal
4	Revenue / HUD/Town Planning	Mr. M. Murali	B.M .Jayeshankar	President	Mr. M. Srinivasa Rao Mr. B.K. Rajendran
5	Administration-Office	Mr. Suresh Hari	Mr. J.C. Sharma		Mr. Kishore Jain
6	Members Meetings (Interactive)	Mr. N.S. Ramanj	Mr. Nagaraj Reddy	Secretary	Mr. M. Srinivasa Rao Mr. Kishore Jain
7	Seminar/ Programmes	Mr. Kishore Jain	Mr.Ramani Sastri	Secretary	Mr. M. Srinivasa Rao Mr. B.K. Rajendran
8	Labor	Mr. Suresh Hari	Mr.Nagaraj Reddy	President	Mr. Siddique Beary
9	Web site	Mr. Kamal Sagar	Mr.Sushil Mantri	Secretary	Mr. M. Srinivasa Rao Mr. Kishore Jain Mr. Errol Fernandes
10	Environment-KSPCB	Mr. Siddique Beary	Mr.B.M. Jayeshanakar	President	Mr. M. Murali
11	Membership	Mr. Shankar Sastri	Mr.Govindaraju	Secretary	Mr. Ashish Puravankara
12	Exhibition	Mr. B.S.N. Hari	Mr.Raj Menda	President	Mr. Kamal Sagar Mr. Suresh Hari
13	PR- Image make over	Mr. M. Murali	Mr.Irfan Razack	President/ Secretary	Mr. Errol Fernandes Mr. J. Boopesh Reddy Mrs. Snehal Mantri
14	Press/Media	Mr. J.C. Sharma/ Mr. Suresh Hari	Mr.Nagaraj Reddy		
15	CARE Awards	Mr. Ashish Puravankara	Mr.Irfan Razack	President Secretary	Ms. Uzma Razack
16	Youth	Ms. Uzma Razack	Mr.Raj Menda	Secretary	Mr. K. Sreenivasulu Reddy
17	Grievances	Mr. Shankar Sastri	Mr.Balakrishna Hegde	President Secretary	
18	CSR	Mr. Suresh Hari	Mr.Govindaraju	President	
19	Legal Issues	Mr. R. Nagaraj	Mr.Sushil Mantri	Secretary	Mr. B.S.N. Hari
20	Liaison	Mr. J. Boopesh Reddy	Mr. Ramani Sastri	Secretary/ President	Mr. Ramesh Chandra Agarwal
21	Family of Members event	Mr. K. Sreenivasulu Reddy	Mr. Balakrishna Hegde	Secretary	Ms. Uzma Razack Mrs. Snehal Mantri

- Committees can adopt general members who are not part of Elected Governing Body
- A set of planned action for the year 2015-17 need to be prepared and circulated to GB in the next 30 days. Main requirements can be sourced from all members through CEO
- All committees should meet once a month, preferably, irrespective of monthly GB meeting.
- The action taken on planned programs /representation need to be presented at the GB meeting.
- Members of committee, who are not elected or co-opted, are not required to attend monthly Governing Body meeting.

Source : site web de CREDAI Bengaluru, consulté le 6 décembre 2015.

I.B Quels sont les modes d'intervention publics de CREDAI ?

La restructuration multiscalaire des associations de promoteurs permet aux entreprises d'intervenir plus efficacement à différents niveaux d'organisation du pouvoir politique. Avant d'expliquer comment CREDAI procède pour prendre part aux processus de concertation avec les élus, il convient d'interroger les modalités par lesquelles les promoteurs concertent en amont au sein de l'association, puis cherchent à se rendre visibles aux yeux du grand public.

I.B.1 *The voice of industry* : cohésion du groupe, désignation des enjeux

L'une des activités principales de CREDAI consiste à produire et à diffuser des statistiques pour informer les promoteurs immobiliers des tendances du marché (entretien 39 promoteur). Ces informations sont constituées par les équipes de recherche de CREDAI qui s'associent de façon ponctuelle à des cabinets d'expertise ou aux chambres du commerce et de l'industrie pour développer des rapports plus complets sur des points précis [2].

CREDAI Times, le magazine trimestriel de l'association, relaie ces informations statistiques, tout en développant le point de vue des directeurs de l'association sur l'actualité du secteur immobilier. Sur une centaine de pages, il est question des réformes en cours, des grands projets d'équipement susceptibles d'être lancés ou inaugurés dans les mois à venir, mais aussi des fusions, acquisitions ou opérations d'investissements majeures. Le magazine ne traite pas des affaires de fraudes impliquant des membres de la profession, même quand celles-ci font les grands titres des quotidiens de presse. Destinées aux professionnels de l'immobilier, ces parutions sont conçues pour présenter le collectif des promoteurs immobiliers sous un jour très favorable : l'éditorial, rédigé par le président, relate les faits accomplis par l'association, puis exprime les craintes et les espérances du collectif en matière de réforme règlementaire. Les entreprises sont mises en valeur individuellement, à travers les portraits de leurs dirigeants et fondateurs historiques, de leurs projets phares, et de leurs initiatives caritatives actuelles.

En outre, l'association organise régulièrement des congrès pour les membres de l'association. Ces congrès se déroulent habituellement sur deux jours, dans le centre de convention d'un grand hôtel, et réunissent approximativement 500 à 1000 membres de la profession. CREDAI organise chaque année deux grands rassemblements : depuis 2000, le *Natcon*

2. Pour un exemple, voir le rapport CREDAI Cushman and Wakefield. Housing, the Game Changer de janvier 2014.

(*National Conclave*) est l'événement principal, qui a d'abord été organisé en Inde puis, à partir de 2007, dans des grandes villes étrangères (Kuala Lumpur, Macau, Barcelone, Moscou). En 2011, le *Natcon* est doublé d'un *Conclave* qui se tient toujours en Inde, à Delhi ou à Mumbai [3]. Au niveau régional, les congrès (*Statecon Karnataka et Statecon Tamil Nadu*) sont moins réguliers. En 2011, les associations des quatre Etats d'Inde du sud se sont réunies à Bangalore à l'occasion du *Southcon*, une expérience qui a été renouvelée une seule fois, en 2013 à Chennai.

Par l'organisation de ces évènements, CREDAI entend manifester son désir d'être associé au processus de concertation qui se déroule en amont de réformes règlementaires. C'est pourquoi les discours inauguraux sont dispensés par des personnalités politiques invitées, Ministres du gouvernement central ou bien Premiers ministres d'états (*Chief Ministers*). S'en suivent divers panels de discussions thématiques, portant sur – à titre d'exemple – « le logement bon marché », « les nouvelles approches *marketing* et la communication sur les médias sociaux », « la professionnalisation de la main d'œuvre », « les options modernes de financement », etc.

Mais les congrès sont avant tout conçus pour être des moments de rencontre entre confrères, une étape bien entendu nécessaire en vue de la structuration des intérêts collectifs. Entre deux panels de discussion, on se retrouve autour d'une tasse de *chai* pour échanger son nom et sa carte de visite. C'est aussi l'occasion de partager quelques bruits de couloirs, sur un ton décontracté mais néanmoins professionnel.

Nos observations de ces éléments nous ont amené à des conclusions voisines de celles de Julie Pollard, lorsqu'elle étudie les événements publics tenus par les promoteurs immobiliers français :

> « Ces événements contribuent à structurer le collectif et à le faire exister aux yeux de ceux qui en font partie comme aux yeux des acteurs extérieurs. Ils permettent d'entretenir et de valoriser les ressources sociales du groupe en les rendant visibles » [Pollard, 2011].

3. Pour la première fois en octobre 2015, CREDAI a organisé un troisième type de congrès, spécialement consacré aux problématiques de financement de la promotion immobilière. Le *Bankcon* (*Banking, Finance & Home Loan Conclave*) de 2015 était spécialement consacré au plan national de logement (*Housing for all by 2022*), annoncé par Narendra Modi, et à son financement. L'événement a réuni des grands promoteurs immobiliers, mais aussi les dirigeants des grandes banques indiennes et les représentants des principaux cabinets de conseils en investissements. Les conseillers en investissements JLL et KPMG ont été associés à l'organisation de l'événement. Ceci souligne l'importance de la problématique de financement de la production urbaine, en particulier dans un contexte de méfiance, pour ne pas dire défiance, des marchés financiers face à l'immobilier.

En effet, par la tenue de grands congrès, les promoteurs immobiliers cherchent également à se mettre en scène en tant que groupe d'hommes d'affaires dynamiques, tournés vers le monde extérieur et vers le progrès. C'est pourquoi le *Natcon*, et dans une moindre mesure le *Conclave*, se donnent des allures de cérémonies d'adoubement des professionnels du secteur immobilier. Les congrès se terminent toujours par une remise de prix où quelques promoteurs se voient récompensés pour l'exemplarité de leurs projets et de leurs initiatives professionnelles.

Figure 6.2 – Les lauréats des prix du CREDAI lors de l'évènement NATCON 2014 à Jakarta

Source : Site de CREDAI India, consulté le 14 octobre 2016.

Les évènements publics organisés par CREDAI au niveau local, servent moins à faire connaître les promoteurs immobiliers, qu'à faire la publicité de leurs projets. Ces évènements, les foires immobilières (*Fairpro* à Chennai et *Realty expo* à Bangalore), sont annoncés quelques semaines à l'avance sur une double page dans les quotidiens de presse et sur les chaînes de télévision régionale. Les directeurs des entreprises se rendent rarement sur place, sinon pour la cérémonie d'ouverture. Ils laissent aux responsables des ventes le soin d'animer le stand de l'entreprise et de présenter, aux clients potentiels, les projets résidentiels en cours et les différentes conditions de souscription aux contrats de réservation.

À Chennai et à Bangalore, quelques jours avant le début de la foire, CREDAI organise également une foire au crédit au logement (*home loan mela* à Chennai, et *home asana* à Bangalore), afin de diriger les futurs accédants à la propriété vers les sept banques et sociétés de crédit partenaires de CREDAI. Ce type d'événement est, depuis quelques années, organisé à l'étranger, dans les pays riches qui comptent un nombre important d'indiens expatriés (Etats-Unis, Malaisie, Singapour, Grande-Bretagne, etc.) [Varrel, 2014] .

I.B.2 La participation au processus de concertation

Forts de ces moments de cohésion, de représentation et de réflexion collective, les dirigeants de CREDAI poursuivent leur stratégie de *lobbying* pour s'imposer dans le débat préalable aux réformes règlementaires. Au niveau régional comme au niveau national, la confédération organise des tables-rondes avec des ministres et des représentants des administrations d'Etat [4] pour formuler à la fois des critiques à l'égard de la situation actuelle, désigner les règlementations qui posent problème aux promoteurs et soumettre une liste de propositions. Par ailleurs, chaque année, les directeurs de CREDAI adressent au Ministre des Finances une liste de voeux avant le vote du budget (*federal budget whishlist*). Ce document formule les attentes des promoteurs immobiliers concernant la répartition des recettes et des dépenses publiques de l'Union indienne. Il y est question, de façon récurrente, des possibilités d'emprunts bancaires, des taux d'intérêts et de l'imposition du secteur immobilier.

Toutes ces tentatives de rencontre avec les représentants de l'Etat relèvent de la seule initiative de CREDAI. Cependant, dans la presse, le CREDAI présente ces réunions comme les manifestations d'un processus de consultation (*public consultation*) souhaité par les gouvernements. En Inde, il n'existe pas de loi qui encadre et définit clairement les pratiques de *lobbying* par le secteur privé. Ces pratiques sont, de manière générale, fort mal perçues par la population qui les identifie à des tentatives de mise sous pression de l'autorité publique, voire de corruption de ses représentants. C'est pourquoi il est dans l'intérêt des associations professionnelles de présenter ces réunions comme de simples « consultations », des échanges où chaque partie est libre d'exposer son point de vue.

4. Entre 2013 et 2015, le CREDAI National a organisé des rencontres, en présence des médias, avec le Ministre de l'Environnement et de la Forêt, le Ministre du Logement et la Lutte contre la Pauvreté, le Ministre du Développement urbain et le Ministre de l'Aviation civile.

II Une vision pour le développement urbain en Inde

Au sein des principales associations qui représentent leurs intérêts, les promoteurs participent à la construction d'une vision sur le développement des métropoles dont la réalisation effective est ardemment souhaitée car elle doit permettre les opportunités des promoteurs dans la transformation des espaces urbains. A travers cette vision englobante qu'ils nomment la « *world-class city* » (villes de classe mondiale), les promoteurs pensent non seulement l'apparence esthétique et les fonctionnalités des métropoles indiennes de demain (A), mais également les acteurs et les processus qui doivent permettre ces changements. Ainsi, le rôle de l'Etat dans le développement des métropoles est vivement commenté, critiqué et réévalué (B). Enfin, parce que les promoteurs cherchent à se positionner comme les défenseurs d'un intérêt général, allant bien au-delà de leur propre intérêt ou de celui de leurs clients, ils proposent un projet pour l'ensemble de la société indienne, y compris les plus nécessiteux, non sans arrière-pensée économique en réalité (C).

II.A L'apologie du modèle de la *world-class city*

Les discours des promoteurs mettent en exergue le modèle dit de la « *world-class city* » : ils qualifient ainsi une ville capable d'attirer un ensemble d'activités du secteur tertiaire « à forte valeur ajoutée » (services financiers, conseil juridique aux entreprises, services informatiques pour les entreprises, etc.), et donc de rivaliser avec les autres métropoles internationales dans un contexte de mondialisation. Les promoteurs, qui affichent un certain abattement face à la « crise urbaine » qui sévirait actuellement en Inde, manifestent dans leurs opérations immobilières et explicitent à travers leurs discours les caractéristiques spatiales (esthétiques, organisationelles et fonctionnelles) de ce qui est présenté comme un modèle de développement urbain.

II.A.1 La *world-class city*, un modèle emprunté à d'autres grandes firmes indiennes

Avant de poursuivre, il convient de rappeler que les promoteurs immobiliers ne sont pas les premiers à avoir évoqué l'idéal de « *world-class city* ». Cette expression a été popularisée après la publication en 2003 d'un rapport intitulé Vision Mumbai : Transforming Mumbai into a world-class city. Ce rapport, réalisé par l'Institut McKinsey pour l'association

d'entrepreneurs *Mumbai First*[5], présentait un ensemble de recommandations qui devaient permettre à la ville de Mumbai d'accélérer sa croissance économique et d'améliorer la qualité de vie de ses habitants avant 2013. L'année suivante, l'expression est reprise sur le site web du *Bangalore Agenda Task Force* (BATF), un groupe d'experts[6] qui entend proposer des solutions concrètes pour le développement de Bangalore : « Notre ville a rendez-vous avec l'avenir. Et un rêve, qui est la mission du BATF : faire de Bangalore une *world-class city* avant 2004-2005 » (cité par [Stallmeyer, 2010]).

L'expression remporte dès lors un franc succès, tant de fois mobilisée par les médias, les intellectuels et la classe politique, qu'elle apparaît aujourd'hui quelque peu galvaudée. Son utilisation sert à rendre plus légitime un ensemble de politiques publiques qui visent à transformer les métropoles indiennes en pôles d'attraction et de commandement des flux d'investissements internationaux.

A contrario, nombre de recherches qui se sont intéressées au paradigme de la *world-class city* en Inde, ont développé une analyse critique de ce « modèle » de développement, notamment parce qu'il justifie des programmes de restructuration radicale des espaces urbains, impliquant des démolitions de logements et des expulsions de populations pauvres. Discutant du concept de « droit à la ville » dans la métropole de Mumbai, Matt Birkinshaw et Victoria Harris affirment que :

> « La *world-class city* est un imaginaire urbain qui amplifie et normalise l'idée selon laquelle le modèle de développement néolibéral est reproductible et durable. Ce concept ignore le développement inégal, de même que les effets négatifs qu'un changement des bases économiques occasionne pour la population [Sassen, 2001, Massey, 2007, Fainstein, 1992]. Dans bien des cas, y compris Mumbai, ce concept provoque et exacerbe des disparités locales, nationales, régionales et mondiales » [Birkinshaw et Harris, 2009].

Birkinshaw et Harris soulignent alors comment les promoteurs immobiliers, et les grandes institutions financières internationales qui les soutiennent sont les premiers bénéficiaires des programmes de démolition des *slums* dans le centre de Mumbai. En effet, les promoteurs immobiliers se voient offrir la possibilité de mettre la main sur du foncier bon marché et bien situé. Par ailleurs, participant aux programmes de relogement des pauvres déplacés, les promoteurs immobiliers sont rétribués par l'Etat sous forme de droits de développement

5. *Mumbai First*, qui existe depuis 1995, est une association composée de représentants des grandes entreprises de Mumbai qui se présente comme un cercle de réflexion sur la ville [Zérah, 2009] [p.10].
6. Notamment constitué des dirigeants des grands groupes du secteur informatique [Ghosh, 2005].

transférables (*Transferable Developement Rights* - TDR), ce qui leur offre la possibilité de construire des bâtiments plus hauts et plus grands dans d'autres parties de la ville [Nainan, 2008].

Ce travail nous apprend que les promoteurs immobiliers tirent pleinement avantage des nouveaux instruments d'aménagement mis en place pour atteindre le statut de *world-class city*. Dans cette perspective, je cherche à montrer que les promoteurs sont non seulement des bénéficiaires, mais également des acteurs, à part entière, de la construction du modèle de la *world-class city*. L'objet de cette section est donc de montrer comment les promoteurs procèdent pour imposer la *world-class city* comme représentation dominante du futur des métropoles indiennes. Je prêterai attention aux images et aux discours que les promoteurs nous font parvenir à travers trois canaux de communication : leur prise de parole directe (en entretien et dans les médias), leurs réalisations matérielles (projets immobiliers, matériaux publicitaires), ainsi que leurs initiatives péri-professionnelles.

II.A.2 Modèle et contre-modèle : la mise en scène d'une crise urbaine

> « Bangalore, voyez-vous, était autrefois une ville jardin, où il faisait bon vivre. Je me rappelle que, lorsque j'étais enfant, nous pouvions jouer au cricket au beau milieu des grandes artères, sans que cela ne gêne personne. (...) La IT a attiré du monde, beaucoup de monde. Aujourd'hui, on passe des heures dans les embouteillages pour se rendre au travail – vous avez remarqué ? - même avec un deux roues (...) Il est clair que la ville n'a pas été conçue pour une population si importante. » (entretien 21 promoteur)

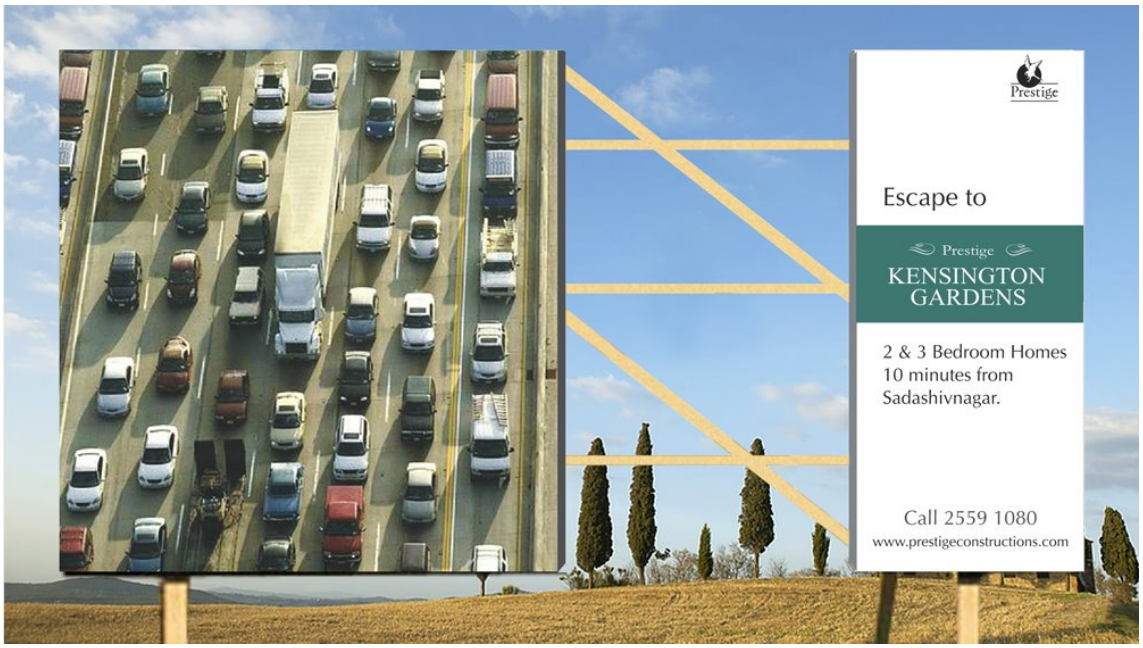
Je ne fus guère surprise d'entendre ce promoteur immobilier bangaloréen évoquer, en ces termes, sa ville natale. J'avais déjà entendu à de nombreuses reprises ce même discours nostalgique à l'égard d'une ville jardin à jamais perdue. Il poursuivit :

> « Nous, à [*nom de l'entreprise*], avons été les premiers à développer le concept de *live-work-play* à Bangalore. Dans le même endroit, sans quitter l'enceinte du projet immobilier, vous pouvez travailler, vivre, faire vos courses et laisser vos enfants jouer en plein air. Et tout cela dans un environnement plus vert et plus sain (...) C'est une solution idéale pour ne pas perdre de temps. Ou simplement pour se préserver du bruit, de la pollution et des soucis. » (*ibid*)

Fuir la ville et son tumulte. C'est donc bien cela que nous propose ce promoteur immo-

bilier. Certaines publicités de projets communiquent d'ailleurs ce message sans détour. Sur le panneau publicitaire ci-après (Photographie 6.1), on peut voir une large autoroute embouteillée (qui n'est probablement pas une autoroute indienne) à côté de la phrase « Echappez-vous à Prestige Kensington Gardens. Logements de 2 à 3 chambres, à 10 minutes de Sadashivnagar ». On ne peut s'empêcher d'y voir les affleurements d'un regard négatif sur le développement urbain contemporain. La ville serait surpeuplée, sous-équipée en infrastructures de transports, et la réponse immédiate à cette situation serait le repli vers les grands complexes résidentiels et multifonctionnels des promoteurs.

Photographie 6.1 – Panneau publicitaire pour Prestige Kensington Gardens à Bangalore



Source : Prestige Construction, documentation d'entreprise

Ce regard critique s'exprime encore plus clairement au sein de CREDAI. Pour les promoteurs qui prennent la parole dans le cadre des congrès et des documents écrits diffusés par l'association, l'Inde urbaine contemporaine serait sale, anarchique, « en retard » sur le reste du monde. Cette perception apparaît dans un article intitulé « L'Inde propre » (*Neat India*) paru dans le *CREDAI Magazine* (Encadré 10). Un intervenant raconte comment il prit conscience de cette situation alors qu'il voyageait non loin de Delhi, accompagné par un homme d'affaire américain.

Cet article révèle les multiples dimensions du discours critique qui est formulé par les pro-

Encadré 10 : L'Inde urbaine.

Source : Umar Teekay*, "*Neat India*", CREDAI Magazine oct-dec 2010, p.17. Trad : Hortense Rouanet

L'auteur cet article, Umar Teekay, est le patron d'une entreprise bangaloréenne qui réalise l'aménagement mobilier de bureaux. Il intervient régulièrement dans la presse professionnelle.

« Il y a quelques mois, j'étais à Delhi pour assister à l'un de ces mariages fastueux. Nous avons été conviés à quatre grandes réceptions, trois dans les hôtels huppés de Delhi et une dans la vaste demeure de la mariée à Rohtak, dans l'Etat de l'Haryana. Le groupe des convives fut transporté depuis notre hôtel à Delhi par une flotte de Mercedes, et j'eus l'opportunité de faire le trajet avec un américain qui s'appelait Joe. C'était la première fois que Joe voyageait en Inde. Depuis deux jours, il n'avait vu que les beaux quartiers de Delhi. Jusqu'à ce que nous ayions atteint la route de l'Haryana, il semblait avoir une image merveilleuse de l'Inde. Ce qu'il en avait vu collait bien avait ce qu'on lui servait chez lui d'histoires sur le boom de la IT indienne.
Le trajet de trois heures entre Delhi et Rohtak fut, pour lui, un choc rude. Les ordures et la misère, la poussière et la gadoue, la foule désoeuvrée et le bétail errant, les bus cabossés et les échoppes négligées... la laideur d'ensemble qui heurtait sans cesse notre regard était de toute évidence trop affligeante pour ses sens. Il voulut savoir si le reste de l'Inde était pareil ! L'un d'entre vous qui a déjà voyagé sur cette route et à travers l'Inde, lui aurait probablement répondu que c'est bien pire ailleurs ; sauf que nous sommes tellement habitués à ce désordre que nos sens n'y réagissent plus. Il faut attendre qu'un étranger soit de passage pour nous réveiller et nous mettre le nez dessus. Nul doute que l'Inde est un immense désordre.
Joe me posa une autre question dérangeante : « Je sais que vous [les Indiens] faites de rapides avancées technologiques, et que votre économie est en train d'exploser ; je ne doute pas que vous serez très bientôt un pays développé ; mais comment allez-vous faire pour nettoyer ce désordre ? » .En effet, comment allons-nous faire pour nettoyer ce désordre ? Les piles d'ordures qui ne sont pas ramassées, les débris de matériaux laissés là, de façon irresponsable, les montagnes de débris de plastiques qui n'en finissent pas de s'élever, la vue écoeurante des crachats et des déjections humaines en plein milieu de nos villes, nos transports en commun mal entretenus et notre circulation chaotique, les immeubles organisés au hasard et les façades

> misérablement entretenues, le bourbier des câbles emmêlés qui encombre notre ligne d'horizon, les affiches de publicités aux couleurs criardes, complètement disloquées, les routes malpropres, les affreuses infrastructures publiques, les *slums* qui prolifèrent sans fin, l'odeur, la puanteur, la pollution... Par où commencer ? Et qui prendra l'initiative d'arranger les choses ? »

moteurs immobiliers. L'auteur s'émeut du disfonctionnement des services urbains - évacuation des déchets, propreté de la voie publique, entretien des infrastructures de transports - tout en insistant sur l'absence d'ordre et de beauté. La présence du second personnage, un homme d'affaire américain qui découvre l'Inde, sert une prise de conscience : il y aurait un écart de développement considérable entre les métropoles indiennes et les métropoles occidentales, ou du moins, une déconnexion entre la croissance économique rapide de l'Inde et l'état de ses villes.

La description de la ville en crise sert avant tout la chute finale. Deux questions sont juxtaposées (« Par où commencer ? Et qui prendra l'initiative d'arranger les choses ? »). La première exprime la difficulté d'établir un plan d'action. La seconde laisse entendre au lecteur que le projet de transformation des villes, s'il doit être mis à exécution, requiert également l'intervention d'acteurs non-étatiques, les acteurs publics étant implicitement tenus pour responsables du chaos urbain décrit.

II.A.3 Ordre, beauté et internationalité : l'esthétique de la *world-class city*

Face à ce contre-modèle de la ville en crise, les promoteurs immobiliers proposent le modèle de la *world-class city*, qui se caractérise d'abord par son apparence extérieure soignée, ordonnée et « internationale ». Cette idée rejoint celle d'Asher Ghertner : dans son ouvrage de 2010, *Rule by aesthetics : world-class city making in Delhi*, celui-ci souligne que le *credo* de *world-class city*, qui est née en Inde d'un sentiment de répulsion des élites face à la laideur des espaces urbains, correspond à la recherche d'une « esthétique internationale » dans les paysages des métropoles [Ghertner, 2010].

Les grands projets immobiliers autonomes sont les premiers témoignages de ce « modèle » auto-proclamé, puisqu'ils constituent des petites villes qui sont exclusivement réservées à des élites urbaines, où les services de base sont assurés en continu (énergie, eau potable

et assainissement) et où les espaces communs, à défaut d'être publics, sont maintenus en bon état. L'esthétique des grands projets contraste nettement avec celle de la ville extérieure. Les pelouses et les massifs de fleurs sont soignés, les voies de circulation sont propres et dégagées. On observe que chaque zone et chaque bâtiment possède sa fonction propre (bureau, logement, restaurant ou petit commerce), identifiable au premier coup d'œil. Nulle trace de vache errante, de singe sauvage ou de poulets encagés. Il n'est pas question d'y tolérer l'élevage urbain ; les quelques animaux qui s'y promènent sont tenus en laisse et rapportent la balle.

C'est ainsi qu'à Bangalore et Chennai, la majeure partie des projets immobiliers contemporains est construite dans un style vaguement international (grandes tours de béton de couleur claire), dont Prestige Shantiniketan constitue la parfaite illustration (voir chapitre 4). Mais la référence à un ailleurs urbain mondialisé se fait parfois plus explicite (Photographie 6.2). A Bangalore, l'une des tours de UB City est une réplique, à plus petite échelle, de l'Empire State Building de New-York. A l'intérieur, le projet est un centre commercial de luxe qui s'inspire des palais de la Renaissance italienne (portraits en médaillons, balcons, revêtements en marbre).

Le « sud global » sert aussi de référence à la skyline bangaloréenne. Le projet Beays Lakeside Habitat est conçu comme une réplique des célèbres tours Pétronas de Kuala Lumpur, deux tours jumelles reliées en leur milieu par une passerelle en acier. Le projet bangaloréen est beaucoup plus petit : il compte 24 étages, contre 88 pour les tours Pétronas. De plus, il n'accueille pas des bureaux, mais des appartements de luxe. Ces différentes opérations immobilières participent des processus de « *worlding* », constitués par les transpositions (*modelling*) et les interréférencements (*inter-referencing*) entre grandes métropoles du monde [Roy et Ong, 2011].

Ce goût prononcé pour une architecture à référence internationale s'illustre une nouvelle fois par le succès des projets résidentiels thématisés qui apparaissent à la fin des années 2000 dans les grandes villes indiennes. Ces opérations évoquent par leur nom et leur forme un univers urbain étranger tel qu'il peut être imaginé par la classe moyenne supérieure indienne. Le promoteur Puravankara en a construit un petit nombre : si l'on en croit la brochure promotionnelle, le projet Purva Venezia à Chennai « est inspiré par le paysage magique de Venise. Qu'il s'agisse des cours d'eau étincelants, des pont-à-arcs ou des jardins soignés, la richesse, la couleur, la lumière et la texture vous éblouiront » (Brochure commerciale Purva Venezia, Puravankara). A Bangalore, l'architecture néoclassique du projet Purva Westend évoque les grands théâtres de Londres et de New-York. A l'intérieur de l'enclave, les résidents sont invités à se baigner dans une piscine en forme de guitare, à

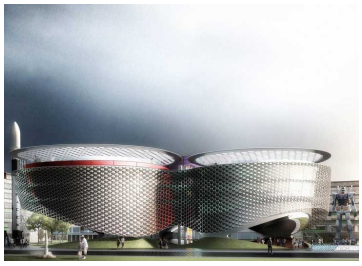
Photographie 6.2 – Les grands projets immobiliers de Bangalore : des références explicites à la *skyline* mondialisée

L'Empire State Building , construit à Manhattan entre 1929 et 1931. Il compte parmi les immeubles les plus emblématiques du paysage new-yorkais.

Dans le centre de Bangalore, la UB Tower fait partie du complexe d'immobilier commercial UB City, construit entre 2004 et 2008 par Prestige Group et UB Group . La tour s'élève sur 19 étages et accueille des bureaux d'entreprises.

Les tours jumelles Petronas, inaugurées en 1998 à Kuala Lumpur. Elles comportent 88 étages de bureaux, occupés par le géant pétrolier Petronas et d'autres entreprises.

Les tours jumelles Bearys Lakeside Habitat, près du lac de Hebbal dans le nord de Bangalore, achevées en 2009. Elles comptent 20 étages pour 160 logements au total.



L'un des bâtiments du campus Research Triangle Park en Caroline du nord, l'un des plus anciens et grands technopôles de la Silicon Valley.

Bearys Global Research Triangle est un projet de bureaux construit à Whitefield, à l'est de Bangalore. Schneider Electric est le locataire principal. Le complexe comprend trois bâtiments de forme cubique, entrelacés par des balcons de forme circulaire.

Source : site web de Emporis ; site web de Skyscrappercity. Réal : Hortense Rouanet

regarder un film sur un écran géant, ou bien à se promener sur *The Walk of Fame*, une piste d'étoiles gravées aux noms... des propriétaires (Brochure commerciale Purva Westend, Puravankara).

Outre sa matérialisation dans des immeubles, l'esthétique de la *world-class city* est véhiculée de manière très efficace par les publicités des promoteurs. Ces images sont à tel point présentes dans l'espace public, qu'il apparaît difficile de leur échapper. Les voyageurs qui viennent d'atterrir à l'aéroport de Bangalore s'en aperçoivent bien vite : le couloir qui les mène vers les tapis à bagages est placardé de ces publicités louant la splendeur de quelques uns des grands projets immobiliers en cours de commercialisation (Photographie 6.3, photo e.). Dans les rues, d'immenses panneaux publicitaires donnent à voir les images des projets immobiliers qui seront bientôt achevés, et proposent aux passants d'y réserver dès maintenant le logement de leurs rêves (*ibid*, photos b. et c.). Les autobus, les cabines de péages routiers, les passerelles qui surplombent certaines rues, sont habillés des mêmes images et slogans (*ibid*, photo a. et d.). Au fil des semaines et des mois, on finit par ne plus vraiment prêter attention aux publicités immobilières qui paraissent sans cesse à la télévision, dans la presse écrite, et sur des supports plutôt inattendus (au dos des plans de ville édités par la société Eicher, et dans la presse dite « féminine »). Le passant, l'homme ou la femme qui n'aura jamais les moyens de s'acheter une « villa céleste » ou un « appartement de luxe », est sans cesse mis en contact avec ces images. Démultipliant à l'envi les bâtiments en construction, ces représentations contribuent à imposer les nouvelles normes esthétiques de la métropole indienne contemporaine.

Photographie 6.3 – Les panneaux publicitaires représentant des projets immobiliers dans l'espace public

a) Old Mahaballipuram Road, à côté du chantier de construction Helios City, Padur (Chennai).

b) Panneau pour l'entreprise Nitesh Estates, près d'Ulsoor Lake (centre de Bangalore).

c) Panneau pour le projet VDB Celadon, près de Yelanhanka (nord de Bangalore).

d) Péage au niveau d'ECR Link Road (Chennai), recouvert d'une publicité pour le projet Purva Swanlake.

e) Panneau pour Prestige Golfshire dans l'aéroport international de Bangalore.

Source : Hortense Rouanet, 2013 (a), 2012 (b), 2011 (c), 2011(d), 2012 (e).

II.A.4 La *world-class city*, une ville verticale et compacte

L'analyse des discours de promoteurs immobiliers laisse peu de place au doute, quant à ce que cette *world-class city* appelle en termes de programmes politiques : les promoteurs immobiliers plaident pour des politiques pro-croissances et pro-urbaines. L'argument qu'ils avancent est simple : les villes pèsent de plus en plus dans la démographie indienne et elles contribuent de façon croissante à la production de richesses. Cette posture n'est pas indifférente en Inde, où rappelons-le encore une fois, les autorités ont historiquement cherché à limiter la croissance urbaine. Cependant, au delà de ce discours pro-urbain, les promoteurs dessinent, à travers leurs discours et leurs opérations immobilières, les contours matériels de cette urbanisation en pointant au passage les défaillances des formes actuelles de développement urbain.

Le modèle mis en exergue est d'abord celui d'une ville verticale et compacte, un modèle qui sert directement les intérêts des promoteurs immobilier puisque la construction dense et en hauteur permet de vendre d'avantage d'espaces construits et de rentabiliser rapidement l'investissement foncier. Mais les promoteurs n'avancent pas ouvertement ces arguments, préférant une nouvelle fois se poser comme les défenseurs de ce qu'ils considèrent comme l'intérêt général. Sushil Mantri, interrogé à ce propos, nous explique pourquoi il défend le modèle de ville compacte :

> « On ne peut pas stopper ce processus d'urbanisation. C'est donc mieux de s'occuper du problème. Prenez l'exemple du BDA : ils ont acquis beaucoup de foncier qu'ils ont viabilisé, puis vendu chaque parcelle séparément. Pour 1 acre [*0,4 ha*], vous pouvez faire 15 parcelles. Beaucoup de quartiers ont été gâchés comme ça à Bangalore (...). Le foncier est une marchandise rare et si vous gaspillez le foncier en le sous-utilisant, cela peut avoir d'importantes conséquences sur l'Inde urbaine. Aujourd'hui à Bangalore, un employé moyen fait un trajet quotidien de 15 à 20 km. Cela aurait pu être évité si le développement de Bangalore avait été vertical (. . .) En plus, il a été prouvé que construire des infrastructures verticales coûte 60 % moins cher. Et puis c'est très facile, il faut juste que cela soit bien entretenu. Le même terrain doit être utilisé de façon optimum. Pour un 1 acre, on peut construire à peu près 100 appartements. » (entretien 22 promoteur).

Ainsi, puisque le foncier urbain est rare et que la population urbaine a besoin de se déplacer quotidiennement, le développement vertical trouverait pleinement sa justification. On note au passage que la politique d'aménagement qui a été suivie jusqu'alors par le BDA

est fortement critiquée, et nous reviendrons sur ce point en section IV. Les projets de promoteurs sont les premières vitrines de ce modèle de ville verticale et compacte. On pense notamment aux *luxury sky villas* (des duplex et des triplex dans des tours) apparues sur le marché bangaloréen au début des années 2010 (pour les projets Prestige White Meadows et Mantri Altius). Bien qu'il s'agisse de logement collectif, ce type de produit cible des catégories très aisées, l'argument de vente du promoteur étant que les acheteurs pourront « s'offrir une vue » (entretien 41 promoteur).

II.A.5 Priorité aux grands projets d'infrastructure de transport

La question de la mobilité infra-urbaine est centrale dans le modèle urbain que prônent les grands promoteurs immobiliers. Ces derniers évoquent régulièrement la congestion des axes de transport, comme l'un des principaux problèmes urbains qui pénaliserait la croissance économique nationale. Cette posture explique pourquoi ils ont accueilli avec bienveillance les grands projets d'infrastructure (métros et grandes autoroutes urbaines) qui se multiplent dans les grandes villes, pressant même les gouvernements d'investir davantage. Derrière ces arguments de facade, les grands projets d'infrastructure de transport permettent de débloquer la valeur foncière des localités enclavées ou reculées, et servent donc directement les intérêts économiques des promoteurs. D'autant que, comme nous l'avons expliqué dans le chapiter 1, les projets de métros sont rendus possibles grâce à la marchandisation de FSI et de FAR[7] supplémentaires (*Transferable Development Rights*) qui finissent par bénéficier aux grands groupes de promotion immobilière. Les préoccupations des promoteurs ne se limite pas à la mobilité des habitants et des marchandises à l'échelle urbaine. Afin d'améliorer la connectivité des métropoles à l'échelle nationale et internationale, les promoteurs immobiliers soutiennent, par le biais de leur groupe d'intérêt, la construction d'autoroutes nationales et d'aéroports internationaux en Inde. C'est pourquoi le *Managing Director* de Tata Housing déclare, suite à l'annonce du budget fédéral en 2012 : « Les mesures prises pour accroître le financement des autoroutes et d'autres infrastructures permettront de pointer davantage de territoires sur la carte de l'immobilier »(*Estate World*, 2012).

La question des transports montre que les promoteurs ne se contentent pas de définir les priorités du développement urbain et territorial. Ils discourent également de la façon dont les acteurs publics financent et portent les projets d'infrastructure, et ils convoquent pour cela une comparaison avec des pratiques adoptées dans de grandes métropoles étrangères. Selon Vivek Menon dans le *CREDAI Times*, le faible développement des infrastructures

7. C'est-à-dire de Coefficients d'Occupation des Sols.

de transport dans les villes indiennes s'explique par l'absence de « modèle financier réalisable ». Il précise que l'Inde et les Etats-Unis ont le même modèle de développement et de maintenance des infrastructures urbaines (pilotées par des organismes locaux qui collectent des impôts locaux et reçoivent une partie des fonds du gouvernement central et des gouvernements régionaux) mais il observe en Inde une absence de volonté de construire des infrastructures durables (*CREDAI Times*, Janvier-Mars 2012).

Certains promoteurs tirent de ces réflexions des conclusions pour le moins catégoriques sur la capacité des acteurs publics à produire la ville :

> « A la différence d'importantes villes du monde telles que Londres, New York et Singapour, où les transports quotidiens et les infrastructures sont les prérogatives du gouvernement, et sont gerées avec efficacité, en Inde, le secteur privé porte sur ses épaules le fardeau de fournir un environnement similaire efficace » (Arjun Aggarwal, Magicbricks, 9 mai 2013)

.

II.B Un discours critique sur l'appareil politico-administratif et son rôle dans le développement urbain

En plus des demandes formulées pour transformer les villes indiennes, les promoteurs immobiliers élaborent un discours critique portant sur l'appareil politico-administratif, censé piloter les transformations urbaines espérées. Loin de militer pour un retrait de l'Etat de la scène de l'aménagement urbain, les promoteurs immobiliers se joignent aux voix qui réclament un gouvernement plus fort à l'échellon métropolitain, gage selon eux d'une plus grande efficacité et d'une modernisaton rapide de la ville. Ce faisant, les promoteurs immobiliers déplorent ce qu'ils qualifient comme l'incompétence, la corruption et la léthargie tant des élus locaux et régionaux, que des services techniques de l'aménagement urbain, qu'ils considèrent comme la cause principale de la « crise urbaine » actuelle. Face à la défaillance de l'appareil politico-administratif indien, et constatant l'incapacité des pouvoirs publics à délivrer le modèle urbain qu'ils attendent, les promoteurs immobiliers souhaitent accroître leur rôle dans l'action publique urbaine afin de transformer la ville à l'image de leur propre vision.

II.B.1 Plaidoyer pour un gouvernement métropolitain plus fort

A en écouter les promoteurs immobiliers, l'Etat doit pouvoir mettre à disposition les infrastructures et les services de base nécessaires à la modernisation de la ville. C'est pourquoi les promoteurs immobiliers pressent les élus de mobiliser l'investissement public à destination des grands projets d'infrastructure, notamment pour les projets de transports infra-urbains. Ce n'est donc pas le retrait de l'Etat qui est demandé mais plutôt un Etat qui mobilise son budget pour réaliser les équipements qui sont demandés par les grandes firmes.

Il ne s'agit cependant pas que d'orienter l'investissement public au profit des grandes agglomérations mais d'une manière plus générale d'affirmer la nécessité de gouvernements forts capables de soutenir l'aménagement urbain avec rapidité et efficacité. Dans cette perspective, les promoteurs immobiliers se sont positionnés, en faveur du renforcement du rôle des gouvernements municipaux qui - comme nous l'avons vu dans le premier chapitre - se voient pour l'heure relégués à des fonctions secondaires, en dépit des réformes de décentralisation politiques et administratives menées en Inde depuis les années 1990.

Ainsi, en 2006, Irfan Razack, le *Chairman* de Prestige Group, s'est prononcé pour la formation d'un gouvernement pour la région du grand Bangalore (*Greater Bangalore Region*) : « La région de Bangalore est un corps unique, elle a besoin d'un capitaine unique lui aussi », explique-t-il alors (« a single body with a single captain », *Indian Times*, Sept 2006, cité par [Halbert et Halbert, 2007]) [8]. Ce faisant, le promoteur immobilier souhaite obtenir par ce biais une modernisation plus rapide de la ville.

II.B.2 Une administration jugée léthargique et corrompue

En outre, l'appareil politico-administratif indien, que les promoteurs désignent sous le terme de « *bureaucracy* », est critiqué pour ses lenteurs, et la corruption endémique qui s'y exerce. Les chapitres précédants ont, ça et là, laissé affleurer ce discours des promoteurs immobiliers : ils dénoncent les rigidités bureaucratiques, et notamment le « labyrinthe » du processus d'autorisations qui les empêche de tenir les délais de livraison des projets immobiliers. Lalit Kumar Jain, qui a été directeur de CREDAI, s'est d'ailleurs publiquement exprimé sur ce point :

8. La région du grand Bangalore voit le jour l'année suivante (en 2007), mais cette expansion des limites territoriales ne s'accompagne pas de mesures qui visent à renforcer les fonctions de la municipalité.

> « Ce sont les diverses procédures gouvernementales et les retards d'approbations qui donnent lieu à la corruption. Nous maudissons tout ceux qui nous exploitent afin de nous donner une permission légitime, que nous devrions obtenir instantanément et sans demande illégitime. Par conséquent, au lieu de mettre cela sur le dos d'une personne en particulier, nous avons décidé de prendre le problème au corps et de trouver une solution » (CREDAI Mission Transparency document, 2011).

L'agacement des acteurs du secteur de la promotion immobilière est perceptible, tout comme la tentative pour récupérer un discours fort répandu au sein des classes moyennes supérieures indienne : les diverses autorisations délivrées par les administrations sont un droit pour les citoyens, c'est pourquoi il n'est pas légitime de devoir payer des dessous-de-table pour les obtenir. Ce discours est conforté par la mise en place, à l'initiative des associations de promoteurs immobiliers, de programmes pour la transparence, notamment le programme *Mission Transparency* depuis 2011. Dans les documents de ce programme, CREDAI compare les différentes villes indiennes pour la « durée des procédures d'approbation », la « qualité de l'infrastructure », sa « bureaucratie » et la « corruption ». Interrogé sur les raisons qui ont motivé ce programme, un ancien dirigeant de CREDAI Chennai explique que :

> « Nous avons constaté que, dans les classements internationaux, l'Inde est l'un des pays les plus corrompus au monde, et l'immobilier est connu pour être l'un des secteurs qui contribue le plus à cette corruption rampante. C'est humiliant, et plutôt injuste car les promoteurs sont davantage les victimes de la corruption que les bénéficiaires. (...) Nous payons des dessous-de-table à chaque fois que nous proposons des plans de construction pour un projet. Si nous ne payons pas, le CMDA trouve toujours un détail qui n'est pas conforme aux règles de construction en vigueur dans l'aire métropolitaine, et nous devons aller en cour de justice pour obtenir raison. C'est insupportable, cela ralentit considérablement les chantiers et cela finit par augmenter le prix des logements, de 10 à 30%. (...) Pour l'heure, la bureaucratie nous fait obstacle, alors que le gouvernement aurait tout à gagner s'il nous facilitait la vie, notamment parce que nous pourvoyons au manque de logements dans ce pays ».

Dans cet extrait d'entretien, le promoteur immmobilier accuse ouvertement l'agence parapublique en charge de l'aménagement urbain, le CMDA, placée sous l'autorité du gouvernement régional, faisant des promoteurs les victimes de la corruption. Nous n'avons pas contrebalancé ce point de vue avec celui des autorités en question - la corruption des

fonctionnaires étant absolument taboue en entretien - mais nous avons néammoins abordé ce sujet auprès des urbanistes et architectes locaux, qui travaillent à leur compte et qui sont au fait de ces procédés. L'un d'entre eux nous a expliqué que :

> « Depuis quelques années, les promoteurs font la leçon sur la « transparence », les problèmes de corruption, etc. (...) C'est surtout un moyen de camoufler leur contribution volontaire à ce système. Les plans de construction qu'ils présentent sont souvent en décalage avec les règles de construction élémentaires. Il y a parfois des étages en trop, des défaillances structurelles, des matériaux inadaptés, c'est pour faire des économies. Alors ils font passer ça avec un pot-de-vin. Et le résultat, on le connait tous [*pause*]. Je ne compte plus le nombre d'immeubles qui s'effondrent.... à Chennai, il y en a tous les ans ! Et ce ne sont pas que des vieux immeubles, voyez-vous, certains sont flambants neufs. » (entretien 50 juriste).

II.B.3 Laisser les promoteurs immobiliers transfomer la ville

Dans un article intitulé « Allons-nous vers un chaos urbain ? » (*Are we heading towards urban mess ?*) du *CREDAI Times*, l'auteur G Venkata Prasad écrit que :

> « Les infrastructures de l'Inde urbaine contemporaine sont très médiocres. Le traitement des eaux usées, l'alimentation en eau potable, l'assainissement, les routes et les logements sont malheureusement inadéquats pour les habitants, et les premiers à en souffrir sont les pauvres (. . .) Nous avons pu témoigner du fait que la machine gouvernementale n'est pas en position de régler ces difficultés (...) Maintenant, la question à poser est : pouvons-nous rester les spectateurs muets ? »

Par cette question, l'auteur de l'article appelle le collectif de promoteurs immobiliers à jouer un rôle plus important dans la mise à niveau des infrastructures, notamment en ce qui concerne les services de base. L'appareil politico-administratif - ou la « machine gouvernementale » telle qu'elle est désignée - est discrédité car il ne parvient pas à mettre en oeuvre le modèle de « ville de classe mondiale » esperé.

Ce discours est repris par Irfan Razack, le directeur de Prestige Group à Bangalore :

> « Irfan regrette que dans un pays démocratique comme l'Inde, l'égoïsme et l'avidité arrivent en premier. Les gens pensent toujours à eux-mêmes, à des manières faciles de gagner de l'argent. Personne ne pense à contribuer au développement de la ville. Parfois, il est tenté de demander aux pouvoirs en place de laisser son groupe améliorer la ville [*upgrade the city*]. » [Namburu, 2007] [p.268].

Cette phrase traduit à la fois la défiance du promoteur immobilier à l'égard des « bureaucrates » indiens, sa prise de position en tant que seul vrai défenseur l'intérêt général, et sa volonté de reprendre à son compte une partie de l'action publique urbaine. Il est intéressant de remarquer que les termes utilisés en anglais pour qualifier les projets de transformation sont « *upgrade the city* ». Ces termes font écho à une idée qui est centrale dans l'argumentaire des promoteurs immobiliers et des grandes firmes privées qui réfléchissent au développement urbain en Inde : il s'agirait d'améliorer les contours matériels des métropoles (bâtiments, infrastructures de transports, réseaux, etc.) pour permettre à celles-ci de rejoindre les rangs supérieurs de la hiérarchie internationale des métropoles.

II.C La défense de l'intérêt général : l'expression d'un projet pour l'ensemble de la société indienne

Pour renforcer leur légitimité à produire la ville, les promoteurs immobiliers se posent comme les défenseurs de l'intérêt général, désarmant ainsi les critiques qui dénoncent leurs motivations exclusivement économiques. Le projet qu'ils élaborent pour l'ensemble de la société indienne, et notamment pour les populations qui n'ont pas les moyens d'être leurs clients, se manifeste tant dans les discours qu'ils affichent que dans les actions philantropiques qu'ils mènent auprès des populations urbaines et rurales. Nous verrons tout d'abord que ce projet passe par les défense des « classes moyennes aspirantes » car celles-ci seraient privées de logements confortables à des prix abordables, faute de politiques publiques favorables aux promoteurs, notamment en matière de foncier. Puis nous verrons que le projet des promoteurs pour la société urbaine et rurale pauvre s'exprime à l'occasion des actions de responsabilité sociale des entreprises (*Corporate Social Responsability*). Enfin, nous développerons un exemple de cercle de réflexion initié par un promoteur de Chennai, qui a débouché sur des actions d'amélioration dans les quartiers pauvres.

II.C.1 Des logements abordables : la défense des intérêts de la « classe moyenne aspirante » ou la fabrique de nouveaux marchés immobiliers

Les promoteurs immobiliers se font les défenseurs de ceux qu'ils appellent les « classes moyennes aspirantes » (*aspiring middle class*) :

> « Les riches peuvent s'acheter des télévisions, déclare un promoteur dans le *CREDAI Times*. Ils peuvent s'acheter des appartements à 50 *lakhs* (68 000 euros) et des maisons à 2 *crores* (270 000 euros). Mais il est impossible de construire des logements qui coûtent 5, 10, 15 ou même 20 *lakhs* (6,8 à 27 000 euros) pour des gens qui travaillent dur, qui souhaitent posséder leur propre maison, avec un toit qui ne fuit pas, et qui leur apporte un peu d'intimité et de confort. C'est dans l'air du temps de critiquer les *builders* indiens qui ne construisent pas de logements à prix abordables. Mais ces *builders* ne font que suivre, avec confiance et patriotisme, les directives des différentes agences du gouvernement. » (CREDAI Times, janvier mars 2012)

Cette phrase de Jaithirth Rao, dirigeant d'une entreprise de services immobiliers à Mumbai, exprime le rôle que se donnent les promoteurs immobiliers, qui essaient de jouer le registre de l'intérêt général contre un Etat qui, pour l'heure, ne se préocuperait pas ou pas assez du sort de ces classes sociales pourtant fort nombreuses.

II.C.2 L'action philanthropique des grands promoteurs immobiliers : les promoteurs et les projets de *Corporate Social Responsability*

Les promoteurs ne se contentent pas de défendre les intérêts pour leurs clients potentiels. Ils affichent, dans leurs discours et dans leurs actions, leur soucis de pourvoir aux besoins des pauvres urbains et ruraux, afin de mieux sous-entendre que les pouvoirs publics ne sont pas capables d'y pourvoir.

Ainsi, depuis quelques années, les grands promoteurs immobiliers mettent en place des programmes de responsabilité sociale (*Corporate Social Responsability*) afin d'initier la construction d'écoles et de dispensaires, d'encourager l'alphabétisation et d'insertion à l'emploi des communautés marginales, etc. Ces programmes sont initiés par des « *foundations* » gérées par un promoteur immobilier (la fondation caritative de Sobha, la *Sri Kurumba Educational & Charitable Trust*) ou par un collectif de promoteurs (CREDAI *foundation*). Ainsi, le Programme *Happy School* de la fondation CREDAI, en association

avec la fédération des *Rotary Clubs*, attribue des bourses pour les étudiants en ingénierie civile et en architecture.

Ces opérations confèrent un certain « vernis » social aux entreprises de promotion immobilière, leur permettant d'améliorer leur image auprès, non seulement de leurs clients potentiels, mais aussi de l'ensemble de la société. Ainsi, les programmes de CSR sont un moyen pour eux de s'illustrer comme l'ont fait les grands conglomérats indiens centenaires, à travers des actions de paternalisme [9].

Ajoutons que, dans le cas de Sobha developers, ces actions de responsabilité sociale s'apparentent à des réinvestissements dans le village ou la région d'origine du promoteur fondateur. Par le biais de sa fondation, l'entreprise Sobha distribue des aides aux familles pauvres de deux villages keralais (Vadakkenchery et Kizhakkenchery), qui sont situés dans le district de naissance de P. N.C. Menon, le fondateur de Sobha (voir la vidéo d'entreprise, et le reportage *Gandhi Darshan Graamasobha*, disponibles en ligne et consultés le 16 mai 2016). Ceci n'empêche pas l'entreprise de déclarer sur le site Internet du promoteur :

> « Graamasobha n'est pas comme la plupart des programmes de reponsabilité sociale menés par des entreprises qui se focalisent sur un seul aspect du développement. Il englobe des activités dans les domaines de l'éducation, de la santé, des demandes d'emplois - une approche plus intégrale pour améliorer la qualité de vie des masses rurales et pour habiliter les bénéficiaires à devenir autonomes. » (site Internet de Sobha developers, consulté le 10 octobre 2016).

II.C.3 Un exemple de groupe de réflexion qui porte un projet pour la ville et la société urbaine

Enfin, pour donner plus de poids à leurs discours sur le développement urbain, et pour se rendre visibles en tant que forces de proposition, les grands promoteurs immobiliers ont su s'associer à d'autres catégories d'acteurs, puis initier la formation de groupes de réflexion sur la ville. A Chennai, le promoteur immobilier Inno Group a lancé le projet « *Build Your*

9. Toutefois, on peut aussi présumer du fait que les promoteurs, en annonçant la construction d'écoles, d'hôpitaux et de dispensaires, en particulier dans la zone dite de « *green belt* » autour de Bangalore, s'assurent par ce moyen d'une conversion des statuts du foncier agicole pour un usage urbain. De plus, la création de fondations permet le rapprochement de promoteurs, personnels politiques et religieux, ce qui pourrait, à en croire la presse et la littérature de fiction, constituer un moyen d'assurer des circulations monétaires entre les uns et les autres, notamment dans le cadre du financement des campagnes électorales.

City » en mars 2012. Lors de la soirée d'inauguration qui s'est déroulée dans un grand hôtel de Chennai, le *Managing Director* du groupe a présenté son projet comme :

> « Un forum citoyen qui deviendra un dépôt d'idées et d'opinions, et certaines de ces idées pourraient bien être les solutions magiques aux problèmes chroniques que nous rencontrons. Nous avons cherché à créer une plateforme où les citoyens pourraient débattre et partager des opinions et des idées pour faire de Chennai une meilleure ville. » [Rajamannar Ramaswamy, soirée d'inauguration de Inno Build Your City Forum, 27 mars 2012, discours d'inauguration].

Le promoteur a ensuite invité divers « faiseurs d'opinion » (*opinion learders*) à prendre la parole, parmi lesquels figuraient des architectes, des romanciers, des entrepreneurs et des étudiants. Les discours entendus lors de cette soirée d'inauguration abordent les thématiques habituelles qui préoccupent les classes moyennes supérieures :

> « Si je sortais avec vous de cet hôtel, que vérions nous ? [*lance une communicante*]. Les problèmes habituels de transport, de pollution et d'hygiène élémentaire. Ces problèmes sont la conséquence d'une absence complète de vision porteuse pour le développement urbain. Je dis que nous ne pouvons pas nous contenter de rester à attendre que la situation s'améliorer par elle-même. Et nous ne pouvons pas compter sur ceux qui doivent théoriquement prendre en charge l'avenir de nos villes. » [Yamna Sathak, architecte, soirée d'inauguration de Inno Build Your City Forum, 27 mars 2012].

Ce groupe a été actif quelques mois (jusqu'à la fin de l'année 2012), organisant des opérations de ramassage de détrituts et de réparation des trottoirs dans des quartiers pauvres. Cette initiative demeure, en définitive, très exceptionnelle mais elle révèle néammoins la tentative d'un promoteur immobilier de se rapprocher des élites de la société civile, afin de faire valoir leurs visions partagées, et de montrer qu'ils agissent ensemble pour le bien-être des populations défavorisées.

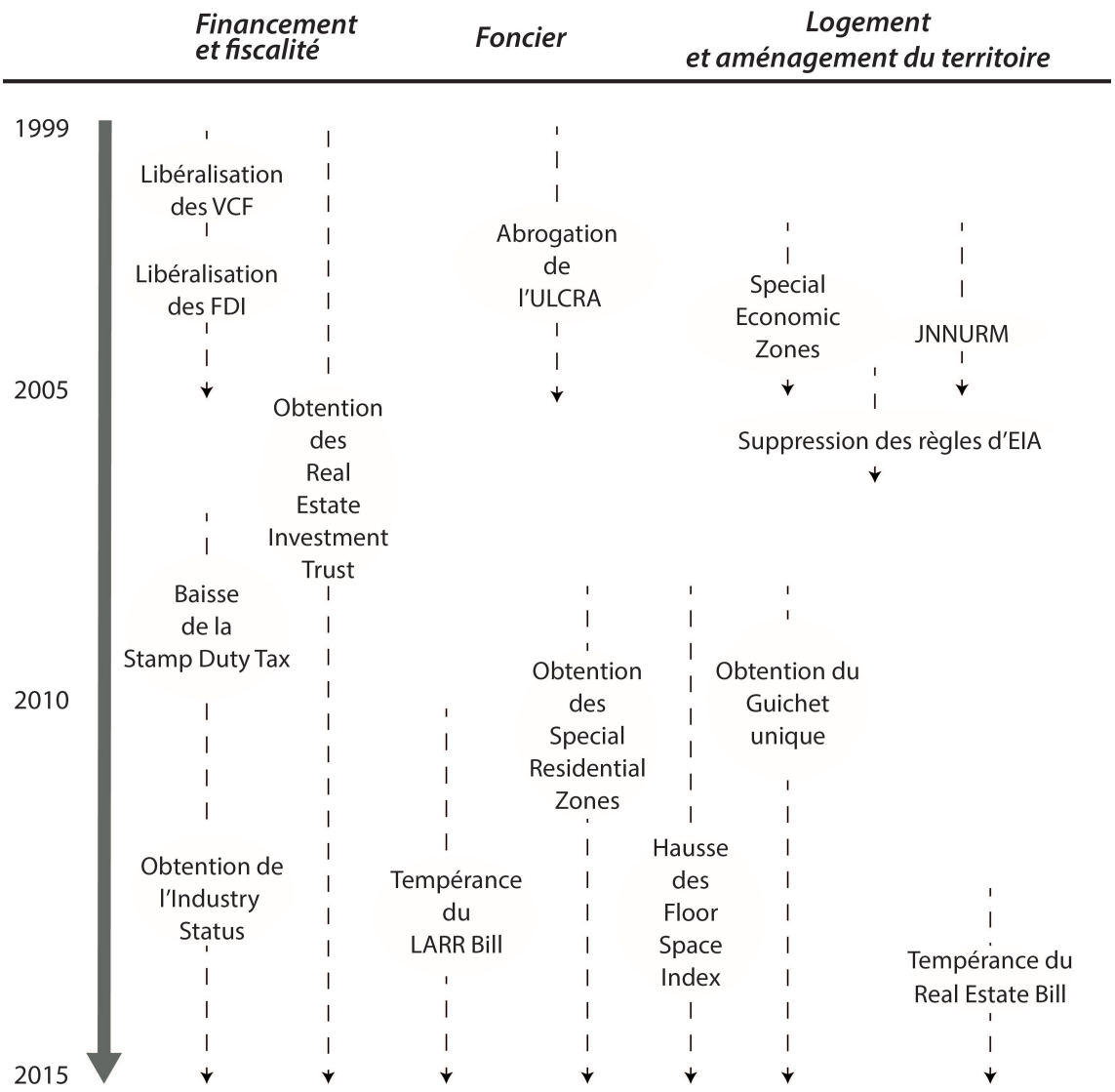
III Des visions qui aboutissent à des revendications sectorielles. Quand les grands promoteurs immobiliers défendent leurs intérêts.

Les visions exprimées par les promoteurs justifient que ces derniers fassent pression sur l'Etat pour obtenir des avantages et favoriser leurs intérêts. Leurs demandes touchent à toutes les catégories de politiques publiques qui influencent la croissance de leurs activités, de la politique nationale sur l'investissement étranger, aux règles d'aménagement dans les espaces urbains. Le Tableau 6.2 propose un aperçu des principales demandes successivement formulées par les collectifs de promoteurs immobiliers. L'objet de cette section est des présenter le contenu de quelques unes de ces requêtes et des propositions de promoteurs - dans les domaines fiscaux et économiques (A), puis concernant les règles de production des projets immobiliers (B) - en portant une attention particulière à la construction rhétorique qui soutient leur argumentation.

En effet, les demandes des promoteurs sont étayées par un argument prédominant : le secteur immobilier présenterait un très fort potentiel de contribution à la croissance nationale. Les divers rapports et publications diffusés par CREDAI rappellent systématiquement que cette contribution s'élève à 6 % du PIB, alors que le secteur immobilier est le second secteur pour l'emploi, derrière l'agriculture. Par ailleurs, la bonne santé du secteur de la promotion immobilière influencerait la croissance de 126 secteurs connexes.

Or, la promotion immobilière, plus que tout autre secteur, subirait cruellement les effets d'un carcan de règles héritées de l'époque pré-libérale. La victimisation des promoteurs s'exprime clairement dans le magazine de CREDAI : « Libérez l'immobilier du *Licence Raj* », « Donnez au secteur immobilier indien le répit qu'il mérite » [Jaithirth Rao, janvier - mars 2013 ; Anuj Puri, janvier - mars 2011].

Tableau 6.2 – Les propositions formulées par CREDAI



Source : D'après une revue de presse tenue sur CREDAI (titres de 1999 à 2015). Réal : Ludovic Halbert et Hortense Rouanet, fait avec Adobe Illustrator.

III.A Obtenir des avantages économiques et fiscaux pour le secteur immobilier

Les demandes des promoteurs immobiliers concernent en premier lieu les sources de financement de leurs projets : ils souhaitent notamment favoriser l'immixtion de capitaux

bancaires dans le secteur immobilier. En outre, les promoteurs formulent des demandes qui servent plus directement les intérêts des ménages, proposant des dispositions pour inciter la construction en masse de « logements abordables », et pour réduire les taxes qui sont imposées sur l'achat de logements neufs.

III.A.1 Accroître les sources de financement

> « Nos entreprises ont soif de liquidités [*explique le chef du département financier d'un promoteur bangaloréen*]. Les banques indiennes exigent des taux d'intérêts bien au dessus de nos moyens (...) ». (entretien 37 promoteur)

Pour remédier à ce problème, CREDAI plaide régulièrement pour l'obtention du statut d'infrastructure (*infrastructure status*), statut spécial accordé par la Banque centrale qui permet aux entreprises du secteur qui en bénéficient de contracter des prêts bancaires à faibles taux d'intérêt et sur une longue période [10]

Les promoteurs expriment aussi le souhait du renforcement de l'imbrication de la finance de marché et du secteur de la promotion immobilière. Depuis sa création, CREDAI a rejoint l'AMFI (*Association of Mutuals Funds in India*), l'association des fonds mutuels indiens, dans sa tentative pour obtenir l'établissement d'un régime de fonds immobiliers cotés (*Real Estate Investment Trust* ou *Real Estate Mutual Funds*). Ces tentatives débutent en décembre 1999. A la demande du SEBI, l'AMFI a constitué un comité spécial [11] chargé de soumettre un rapport qui décrit et compare le fonctionnement des REITs dans diverses juridictions étrangères. Par la suite, l'AMFI a formé de sa propre initiative un second comité chargé d'approfondir les moyens d'implantation des REITs en Inde. Les promoteurs immobiliers ont été largement accueillis dans ce second comité : quatre des sept membres qui composaient le comité représentaient le secteur de la promotion immobilière [12]. Un second rapport est soumis en 2002 qui propose d'inclure des avantages fiscaux (notamment l'exemption des droits de mutation) dans le projet de loi, des méthodes d'évaluation des

10. Depuis 2012, le gouvernement central a mis en place ce statut pour encourager la construction de routes, ponts, canalisations de pétrole, pylônes électriques, bassins de traitement des eaux. Au total, près d'une trentaine d'infrastructures sont concernées. Après l'accession de Narenda Modi au pouvoir en 2014, ce statut est étendu au secteur du logement bon marché, répondant ainsi à l'une des demandes des associations de promoteurs.

11. Le comité Satwalekar présidé par Deepak M. Satwalekar qui fut longtemps président général du conglomérat financier indien HDFC.

12. Et notamment des promoteurs qui concentrent leurs projets dans les grandes villes du nords du pays, tels que Tata Housing et K. Raheja Corp.

actifs immobiliers conformes à ceux qui sont imposés par les investisseurs financiers, ainsi que des mesures qui imposent la diversification géographique des actifs. Il aura cependant fallu attendre plus d'une dizaine d'années pour que ces attentes soient satisfaites, avec l'arrivée au pouvoir de la coalition de droite libérale NDA. En août 2014, le projet de loi est finalement approuvé. La loi prévoit que 90 % des capitaux d'un REIT soient alloués à des immeubles achevés, qui génèrent des revenus réguliers. La souscription minimum est de 2 *lakhs*. Cette coalition prend aussi une série de mesures pour assouplir les normes concernant les investissements directs étrangers dans la promotion immobilière : en janvier 2015, la Banque centrale publie une circulaire générale qui confirme la suppression de la période de gel des investissements (*lock-in period*), de telle sorte que l'investisseur étranger peut revendre ses parts d'un projet avant trois ans, à condition cependant que le projet immobilier soit achevé.

III.A.2 Créer de nouvelles fenêtres d'opportunité pour l'essor des logements « à prix abordables »

Constatant que la demande en logements à prix abordables est fort importante et très peu pourvue par les opérateurs privés, les promoteurs immobiliers ont développé un argumentaire pour obtenir la réduction des coûts de production et les impôts à l'achat de logements neuf. Ils réclament notamment des déductions fiscales plus importantes sur les prêts à l'achat de petits logements (soit moins de 60 m^2 au sol). Il s'agit ainsi de solvabiliser la demande afin de soutenir la construction.

En parallèle, les promoteurs demandent depuis 2008 la création de *Special Residential Zones* (SRZ), des zones de développement résidentiel calquées sur le concept des *Special Economic Zones*. La priorité ici serait de réduire les coûts à la charge du promoteur par des exemptions d'impôts pour 5 à 10 ans. D'autre part, afin de lever le verrou du foncier et de son coût élevé dans les métropoles, ces zones seraient conçues en partenariat avec le gouvernement qui pourvoirait au foncier, alors que le ou les promoteurs prendrai(en)t en charge la construction de logements vendus 6 à 12 *lakhs* (soit 8 000 à 16 000 euros). Enfin, les promoteurs proposent que les fonds publics accordés aux gouvernements dans le cadre de la JNURRM servent à financer le raccordement des SRZ aux grandes routes (CREDAI Times juillet 2012). Cet ensemble de demandes est à mettre en relation avec la saturation observée du marché du logement pour les classes moyennes supérieures. Le « logement abordable » est perçu comme une opportunité pour les promoteurs en mal d'activité, à condition que la puissance publique fournisse les conditions permetant l'essor de ce marché, notamment en solvabilisant la demande et en réduisant les coûts du foncier.

De cette manière, les promoteurs pourront construire des « logement abordables » sans compresser leurs marges.

III.A.3 Alléger et uniformiser la fiscalité

La somme des divers droits de mutation, frais d'enregistrement, TVA et taxe sur les services [13] [14] augmente sensiblement le prix à l'achat d'un logement neuf, comme nous le montre le Tableau 6.3. A Bangalore, il faut ajouter environ 14 % d'impôts au prix d'achat ; à Chennai, il faut compter environ 11 % d'impôts [15].

Les promoteurs immobiliers, qui prétendent assurer la défense des intérêts de leurs clients, s'insurgent contre la lourdeur [16] des impôts à l'achat des logements neufs. C'est pourquoi NAREDCO propose de réduire les droits de mutation (*stamp duty tax*) à 2-3 %, et se heurte au refus régulier des gouvernements d'Etats pour qui les droits de mutation représentent une importante source de revenu [17]. Par ailleurs, les promoteurs demandent l'uniformisation de la fiscalité entre états, afin de faciliter l'expansion de leurs marchés à travers le pays.

13. Cette taxe est seulement redevable pour un logement acheté en l'état futur d'achèvement. La Cour suprême indienne reconnaît la promotion de logements à la fois comme un transfert de bien et une activité de service (jurisprudence du cas Larsen & Toubro contre l'Etat du Karnataka en 2013). Dans le cas d'un achat de logement neuf achevé, seule la TVA est redevable. Les promoteurs ajoutent ces deux taxes aux prix de vente des appartements dans les contrats de VEFA, puis ils reversent la taxe au trésor public (entretien 25 *accounts supervisor*). Les droits de mutations et frais d'enregistrement sont, quant à eux, directement réglés par les propriétaires.

14. La Taxe sur les Services est une taxe fédérale qui s'élève habituellement à 12,36 % du prix hors taxe. Or, le secteur de la promotion immobilière bénéficie d'un abattement fiscal de 75 % sur cette taxe. Cette taxe s'élève donc à 3,09 % de la valeur de marché du bien immobilier.

15. A titre de comparaison, les frais de notaires redevables à l'achat d'un logement neuf en France s'élèvent à 3 % du prix d'acquisition.

16. La lourdeur des impôts à l'achat d'un logement encourage des « arrangements illégaux » entre les vendeurs et acheteurs, qui sont bien connus des Bangaloréens. Une discussion informelle avec une architecte et urbaniste originaire de Bangalore nous renseigne ainsi sur les usages ayant cours lors des transactions : « Lorsqu'on achète un appartement, il faut considérer que les impôts représenteront 10 à 20 % supplémentaire par rapport au prix d'achat (...). C'est pourquoi les acheteurs et vendeurs s'arrangent pour déclarer au Trésor public un prix très inférieur au prix réel ; une partie de la transaction se règle alors en espèces. Parfois même, la transaction n'est pas du tout enregistrée. C'est illégal mais c'est très courant. » .

17. Au Karnataka, les promoteurs ont obtenu en 2013 le plafonnement à 1,5 *lakh* (2 000 euros) des droits de mutation du foncier pour un *joint-developpement* avec un propriétaire foncier (auparavant, 6 % de la valeur du bien foncier).

Tableau 6.3 – Les impôts à l'achat d'un logement neuf à Bangalore et Chennai

	Bangalore	**Chennai**
Droits de mutation	5 %	7 %
Frais d'enregistrement	1 %	1 %
Taxe sur la Valeur Ajoutée	5 %	0 %
Taxes sur les Services	3,09 %	3,09 %
TOTAL	**14,09 %**	**11,09 %**

En % de la « valeur du marché » du bien immobilier

Sources : D'après les sites web du gouvernement du Karnataka et du gouvernement du Tamil Nadu, consultés le 12 octobre 2015. Réal : Hortense Rouanet.

III.B Transformer les règles qui encadrent la production immobilière

Les demandes des promoteurs portent aussi sur les règles qui encadrent la production de leurs projets. Les promoteurs soulignent notamment les lourdeurs du processus d'approbation des projets, les difficultés qu'ils rencontrent pour accéder au foncier urbain, et la complexité des règles de construction, tout en proposant des solutions pour simplifier et accélérer ces différentes opérations (qui sont, on peut le rappeler, des éléments centraux du processus d'ancrage des investissements financiers dans la production immobilière, voir le chapitre 4).

III.B.1 Accélérer et repenser le processus d'approbation des projets immobiliers

Lorsque l'on évoque la lenteur des opérations de développement immobilier à Bangalore et à Chennai, les promoteurs locaux incriminent le « processus de l'approbation » (*approval process*), c'est-à-dire l'obligation d'obtenir une quarantaine de documents appelés « Certificats de Non-objection » (*no-objection certificates* - NOC), qui attestent de l'approbation des autorités. Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 4, ces documents sont délivrés par une multitude d'administrations locales, régionales et nationales. C'est pourquoi le processus entier peut s'étaler sur plusieurs mois ou années.

Le processus d'approbation constitue, selon les dires des promoteurs immobiliers, une perte de temps et d'argent qui se reporte directement sur le prix de vente. La proposition de CREDAI est la création d'un guichet unique (*single-window clearance*), une administration seule habilitée à approuver tous les plans de construction et à contrôler la sécurité des

installations tout au long du chantier. A l'évocation de ce projet de guichet unique, le responsable juridique d'un promoteur immobilier de Chennai me répond que :

> « Si cette loi passait, les logements seraient beaucoup plus abordables. Le prix baisserait de 10 à 25 %. Nous pourrions construire plus, doubler notre chiffre de vente, et créer plus d'emplois (...) Non, ce ne serait pas un manque à gagner pour le gouvernement, bien au contraire. Si nous pouvions construire plus, nous rapporterions plus à l'Etat en reversant la TVA, la taxe sur les services et les droits de mutation [*pause*]. Ce qu'ils veulent, c'est toucher les dessous-de-table que nous versons systématiquement pour obtenir la moindre paperasse » (entretien 8 promoteur/juriste).

Cet extrait d'entretien condense les différents arguments généralement avancés pour soutenir le projet de guichet unique. D'une part, il permettrait aux promoteurs de construire à moindre coût, et donc de pourvoir à la demande des ménages à revenus intermédiaires. D'autre part, l'essor de la promotion immobilière pourrait augmenter les recettes publiques, profitant donc à l'Etat et non pas aux personnels de l'administration qui délivrent les diverses autorisations.

III.B.2 Faciliter l'accès au foncier et assouplir les règles de construction

Comme on l'a évoqué, l'abrogation de l'ULCRA a été le combat fondateur du CREDAI en 1999. Cette réforme a toujours été présentée par CREDAI comme un gain pour l'acheteur, car elle a permis non seulement de baisser et de stabiliser les prix, mais aussi d'hypothéquer les terrains vacants pour obtenir des liquidités. En réalité, l'abrogation de l'ULCRA a également profité aux promoteurs immobiliers qui accèdent à plus de terrains par voie de marché, sans débourser les dessous-de-table habituels pour obtenir des dérogations à la loi.

A la suite de ces premières réformes, les promoteurs immobiliers ont entamé des négociations pour réduire l'emprise des zones répertoriées « agricoles » (*agricultural land*), « côtières » (*coastal areas*) et « forestières » (*forest land*), où les constructions nouvelles sont soumises à une réglementation qui limite l'urbanisation. Ces zones représentent une part importante du foncier dans les périphéries immédiates des grandes agglomérations indiennes, y compris à Chennai et Bangalore.

A Bangalore, le Plan directeur du BDA délimite depuis la fin des années 1970 une vaste

zone dite de « ceinture verte » (*green belt area*) où l'activité immobilière est très limitée [18]. Cette zone s'étend aujourd'hui sur 440 km², formant un cercle presque complet autour de la zone urbanisée [19]. Selon un promoteur de logements dans la région de Bangalore :

> « C'est avec le problème du zonage que commence la tyrannie du *Licence Raj*. (...) Convertir ces soit-disantes terres agricoles afin d'y construire des logements est un véritable cauchemar. Chaque état a un processus plus long et plus déconcertant que son voisin. Ici, au Karnataka, il faut être répertorié en tant qu'agriculteur pour acheter ces terrains et avoir le droit d'en effectuer la conversion. Et même dans ce cas, le Bureau du *Commissionner* de District existe initialement pour empêcher ou ralentir ces conversions » (entretien promoteur anonymisé).

Ces arguments rejoignent la rhétorique en faveur des logements bon marché pour les « classes moyennes aspirantes ». Il poursuit en ces termes :

> « Notez bien que ça n'empêche pas les riches de se faire construire de somptueuses « fermes ». Seuls les plus modestes n'ont pas le droit de faire construire de petits appartements sur ces terrains (...) » [*ibid*].

Face à l'augmentation rapide des prix dans la zone urbanisée, le gouvernement du Karnataka semble progressivement revenir sur la politique de zonage du foncier agricole. Régulièrement, le BDA augmente la zone urbanisable au détriment de la ceinture verte, comme le remarque Madalasa Venkataraman [Venkataraman, 2013][p.7-8] : en 1984, la ceinture s'étendait sur 840 km² ; en 1995, elle est réduite à 682 km2 ; puis, en 2007, dans le cadre d'une réforme territoriale majeure, elle est réduite à 420 km².

A Chennai, les représentants du secteur de la promotion immobilière entendent repousser les limites de la zone classée « littorale » par le CMDA (*Coastal Regulation Zone*), qui est partiellement préservée de l'urbanisation et où seules sont autorisées les constructions de moins de 15 m de hauteur (cf. chapitre 1, I.B.3.). Du point de vue des promoteurs, ces restrictions constituent un frein au développement de grands projets dans des localités qui sont très recherchées par la bourgeoisie madrasienne et les cadres expatriés. Le long d'East Coast Road, en direction de Pondichéry, on ne voit pas de grands projets immobiliers,

18. Cette zone a été évoquée dans le chapitre 2 (II.A.1) comme preuve du contrôle strict exercé par les gouvernements régionaux sur le foncier des régions urbaines. Rappelons que seuls les individus enregistrés en tant qu'agriculteurs peuvent convertir des terrains situés dans cette zone pour un usage non-agricole.
19. Au centre, la zone urbanisée de Bangalore (*conurbation area*) s'étend sur 800 km².

seulement des petits projets de *flats* ou *villas* de luxe. Mais si l'on tourne le regard à l'ouest, vers l'intérieur des terres, on aperçoit les très grands projets immobiliers d'Old Mahaballipuram Road. L'un des points chauds du marché immobilier chennaite est donc tout proche, à moins d'un kilomètre [20].

Ces deux cas illustrent à quel point la question de l'accès au foncier urbain et périurbain se situe au cœur des préoccupations des promoteurs. En outre, les promoteurs espèrent accéder à des terrains dont les titres de propriétés sont clairs [21], sans avoir à enquêter et à négocier pour assembler chaque parcelle. C'est pourquoi ils requièrent une nouvelle intervention de l'Etat : les autorités doivent centraliser et donner libre accès aux informations relatives à la propriété du foncier.

Au Karnataka, les grands promoteurs immobiliers ont soutenu la campagne d'informatisation des titres fonciers (*e-bhoomi*) qui a commencé au début des années 2000. Ce soutien n'a pas échappé à la chercheuse Bhuvaneswari Raman :

> « Ces grands promoteurs immobiliers, qui sont très liés aux marchés financiers indiens et étrangers, ont fait pression pour obtenir que des informations spatiales soient archivées, et librement accessibles par simple invocation du droit à l'information et d'obtention des certificats de mutation » [Raman, 2012].

Les promoteurs immobiliers cherchent à peser à un plus haut niveau, afin de tempérer les projets de loi relatifs au foncier. Ce fut très visible au début des années 2010, alors que le Gouvernement central réfléchissait à un projet de loi dite « d'acquisition du foncier » : la LARR (*Land Acquisition Rehabilitation and Resettlement) Bill*, censée remplacer la vieille loi coloniale *Land Acquisition Act* de 1894. Le projet de loi prévoyait de plus importantes compensations pour les propriétaires fonciers expropriés dans le cadre de projets d'aménagement menés par les agences gouvernementales. La loi s'applique également aux acquisitions de foncier réalisées par les promoteurs. Elle oblige ces derniers à obtenir l'accord de 80 % des propriétaires fonciers (70 % pour les Partenariats Publics Privés). Les promoteurs sont intervenus régulièrement dans les grands quotidiens, prétextant que cette loi provoquerait une hausse des valeurs foncières, mais qu'ils ne transigeraient pas pour

20. En 2015, le CMDA autorise la construction de bâtiments de grande hauteur dans une partie de la zone littorale (zone CRZ de catégorie 2). Le CREDAI s'en félicite, concevant la marbellisation de la côte comme un signe de modernité.

21. Comme expliqué dans le chapitre 4, les titres de propriété sont dits « clairs » lorsque le priopriétaire du bien a été clairement identifié, qu'il peut prouver sa qualité de propriétaire (notamment en présentant les récipicés des impôts fonciers), et que le terrain n'a pas été hypothéqué.

autant sur leur marge.

III.B.3 Impliquer le gouvernement dans la formulation des règles qui encadrent la profession. Le cas de la Loi nationale sur l'immobilier de 2013.

CREDAI s'est employé à normaliser et à moraliser les pratiques professionnelles qui ont cours au sein du secteur de la promotion immobilière. L'association a rendu obligatoire, pour ses membres, la signature d'un Code de Conduite [22]. De plus, comme nous l'avons vu, elle lance en 2011 le programme *Mission Transparency* qui promeut la transparence des transactions immobilières et qui prévoit la mise en place d'un *Grievance Redressal Forum* pour recueillir les plaintes des acheteurs de logements. Par ailleurs, CREDAI entre en collaboration avec la RICS (*Royal Institution of Chartered Surveyors*) [23]afin de mettre en place des sessions de formation des promoteurs immobiliers. NAREDCO collabore également avec RICS dans le cadre d'un programme qui vise à l'adoption des normes internationales pour mesurer la taille des surfaces bâties. Cet effort de professionnalisation entraîne ainsi l'adoption de standards avec lesquels les investisseurs internationaux en immobilier sont familiers.

Ces initiatives ne s'appliquent qu'à l'intérieur du cadre associatif, c'est pourquoi les promoteurs se montrent également favorables à l'élaboration d'une réglementation conçue et appliquée sous l'autorité du gouvernement central. Dans cette optique, le projet de Loi nationale de l'immobilier (*Real Estate Regulation & Development Bill* ou plus simplement *Real Estate Bill*) a pour objectif de réglementer les transactions immobilières, tout en définissant les responsabilités et les droits des promoteurs et des acheteurs, ainsi que les pénalités encourues en cas de fraude.

Cependant, les promoteurs se sont massivement mobilisés contre le premier projet de loi présenté en septembre 2009. Ces derniers craignaient notamment que le projet de loi pénalise les promoteurs pour des retards de livraison des logements dont ils ne se jugent pas seuls responsables, craignant ainsi d'être en position de plus grande faiblesse dans

22. Le Code de Conduite est un texte écrit par CREDAI India qui peut être modifié par chaque association de niveau urbain. A Bangalore, trois grands promoteurs furent exclus de l'association car ils refusèrent de signer le Code d'Ethique et de Conduite (dont DLF, Hiranandani, Hirco) et un promoteur présenta sa démission.

23. La RICS est une organisation professionnelle internationale dont la mission est de mettre en place des normes déontologiques et des standards afin de faciliter l'essor du secteur immobilier. La RICS a été fondée en 1868 à Londres.

l'obtention des permis nécessaires. Ils redoutent également de ne plus pouvoir disposer librement des fonds avancés par les ménages dans le cadre des contrats de réservation d'appartement, alors que ces derniers assument un rôle clef dans le préfinancement des activités de promotion (encadré 11). J'ai pu constater par moi-même, au fil des entretiens, l'impopularité du projet de loi :

> « Le gouvernement cherche à limiter les retards, en nous imposant des pénalités, mais sans jamais prendre la responsabilité de ce qui cause tant de délais. (...) Un système central d'approbation serait plus simple et plus rapide. Voilà ce qui, plus que tout, servirait vraiment les intérêts des acheteurs d'appartements et renforcerait le climat de confiance sur le long terme » (entretien 38).

Le projet prévoit la création d'une institution qui surveillerait et arbitrait les conflits entre les professionnels du secteur immobilier et les acheteurs. La RERA (*Real Estate Regulatory Authority*) est en fait directement inspirée de son équivalent dubaïte (une émanation du Ministère du foncier) qui existe depuis 2007 et qui a été découvert par une délégation du NAREDCO séjournant à Dubaï pendant 3 jours en septembre 2013. CREDAI est favorable à la création de la RERA, mais insiste pour que les membres qui composent cette institution soient « compétents » dans le domaine immobilier, c'est pourquoi l'association se propose de participer à la RERA.

Le projet de loi a été adopté par la chambre basse du Parlement de l'Inde (*Lokh Sabha*) en juin 2013, puis présenté à la chambre haute (*Rajya Sabha*) en août. Il fait alors face à une forte opposition des députés de droite. Le gouvernement fait passer une mention pour que la loi soit renvoyée et soumise à l'examen d'une commission de 21 députés divers, chargés d'apporter des changements qui rendent leurs recommandations en février 2014. Les promoteurs ont poursuivi leur *lobbying* auprès du nouveau gouvernement NDA (droite « ultralibérale ») arrivé au pouvoir en mai 2014. NAREDCO et CREDAI argumentent que cette loi est trop sévère pour les promoteurs des grandes villes où le coût du foncier est élevé, et les collectifs de promoteurs proposent de réduire à 30 % la part des fonds des ménages qui doivent être bloqués sur un compte bancaire unique, pour les projets immobiliers des grandes villes (*Tier I cities*). En septembre 2014, le ministre du logement se prononce contre l'excès de réglementation du secteur immobilier. Un nouveau *standing committee* formule une série d'amendements en faveur des promoteurs immobiliers, qui ont été approuvés en avril 2015 par le gouvernement. La loi s'applique aussi à l'immobilier commercial et réduit à 50 % la part des fonds qui doivent être placés sur un compte bancaire séparé. Mais ce nouveau projet de loi rencontre une forte critique des opposants

congressistes. Parmi ces derniers, Rahul Gandhi considère que ce projet de loi est devenu « pro-*builder*, anti-*middle class* ».

Conclusion

Ce chapitre a montré comment les grands promoteurs immobiliers, par le biais de leurs opérations, de leurs discours et de leurs initiatives, contribuent à la formation de visions normatives sur le dévelopement urbain, sur les acteurs censés piloter ce développement, et sur l'ensemble de la société indienne.

Ces visions s'inscrivent dans une conception qui n'est pas nouvelle : les promoteurs ne sont pas les premiers acteurs à plaider la réalisation de « *world-class cities* » en Inde. Les associations de grands entrepreneurs, des cabinets d'audits internationaux, les médias de la droite libérale, et certains gouvernements urbains eux-mêmes ont déjà ouvert la voie à ces idées bien des années auparavant [Roy et Ong, 2011]. Cependant, en alimentant ce qui passe déjà pour des visions dominantes du développement urbain, y compris dans d'autres pays du sud global, les promoteurs immobiliers se mettent stratégiquement du côté de puissants faiseurs d'opinion, et s'efforcent ainsi de gagner une légitimité plus forte à produire la ville indienne de demain.

24. La *carpet area* est définie dans le projet de loi comme la « superficie du sol utilisable, sans tenir compte de la surface occupée par les murs [murs extérieurs et cloisons] » (*Real Estate Bill 2013*). Cette précision est nécessaire dans la mesure où de nombreux promoteurs immobiliers jouent sur la confusion entre la *carpet area*, *la built-up area* - qui correspond à la superficie au sol comprenant l'épaisseur des murs et les balcons – et la *super built-up area* - qui correspond à la somme de la *built-up area* et de la proportion par acheteur des parties communes (hall d'entrée, paliers, pavillon, jardin, etc.). La *carpet area* représente en général 70 à 80 % de la *super built-up area* (post de Pabitra Dash sur le portail d'informations immobilières 99acres).

Encadré 11 : Les points marquants du projet de Loi nationale sur l'immobilier.

Source : D'après le texte du projet de loi *Real Estate (Regulation & development) Bill, 2013*, présenté à la *Rajya Sabha* ; The Hindu, 7 avril 2015. Réal : Hortense Rouanet.

1) Les promoteurs immobiliers sont obligés de disposer de l'ensemble des permis de construire avant de lancer les ventes des logements, et même avant d'en faire publicité.
2) Les promoteurs doivent déposer au moins 70 % des fonds collectés dans le cadre des contrats de réservation des appartements sur un compte bancaire unique. Ces fonds serviront exclusivement à financer la construction des appartements. Cette mesure est prévue pour assurer la tenue des délais de livraison et empêcher le promoteur d'utiliser ces fonds pour d'autres opérations.
3) Les promoteurs et agents immobiliers ont interdiction de requérir une avance supérieure à 10 % du prix d'un logement sans établir un contrat écrit. En cas de retard sur la date de livraison, les promoteurs ou agents immobiliers doivent rembourser la totalité de cette somme aux acheteurs.
4) La loi prévoit la mise en place d'une autorité de surveillance, la *Real Estate Regulatory Authority* (RERA) et d'un Tribunal d'appel chargé de régler les litiges et de sanctionner les fraudeurs. Ces autorités peuvent être implantées au niveau central et au niveau de chaque Etat.
5) Les projets, les promoteurs et les agents immobiliers doivent être enregistrés auprès de la RERA. Cette obligation ne s'applique pas aux projets construits sur un terrain inférieur à 1000 m² et aux projets de moins de 12 appartements.
6) Tous les trois mois, les promoteurs et agents immobiliers sont tenus d'instruire, sur le site Internet de la RERA, les informations suivantes : plan de construction, statut du foncier, taille des logements (*carpet area*)[24], nombre de logements déjà réservés et nombre total de logements prévus, noms et adresses des agents immobiliers, noms et adresses des sous-traitants (entrepreneurs, ingénieurs des structures, architectes, etc.).
7) Le promoteur doit obtenir le Certificat d'achèvement des travaux et le fournir aux acheteurs des logements.
8) En cas de manquement aux obligations ci-dessus, ou de diffusion d'informations incorrectes, les promoteurs immobiliers encourent jusqu'à 3 ans d'emprisonnement ou/et une amende qui peut atteindre 10 % de la valeur estimée du projet immobilier.

Conclusion générale

Ce travail se proposait d'étudier la place encore méconnue des promoteurs immobiliers privés dans la fabrication des espaces urbains en Inde. La littérature se caractérise en effet par un déficit de travaux sur les évolutions de l'industrie immobilière, ses acteurs, les modèles qui la traversent et l'influence de ces derniers sur les politiques urbaines [Shatkin et Vidyarthi, 2014] [p. 15-16]. La présente thèse a contribué à combler cette lacune en investiguant le rôle des promoteurs immobiliers dans les dynamiques à l'œuvre dans les métropoles du sud de l'Inde. À Bangalore et Chennai, les deux principales agglomérations sud-indiennes, nous avons observé le bourgeonnement rapide d'opérations de promoteurs, ce qui est l'une des dynamiques communes à toutes les grandes métropoles indiennes. L'enjeu de cette recherche doctorale était d'observer et d'expliquer comment des promoteurs immobiliers contribuent à la transformation de l'organisation spatiale des villes et de leurs paysages, mais également de la manière de les représenter et de les concevoir ainsi que de les aménager et de gouverner leur développement. En sondant ces dimensions matérielles, symboliques et politiques, nous avons été amenés à explorer les mécanismes qui aident à comprendre l'essor plus rapide de certains promoteurs à un moment récent de l'histoire urbaine. Ceci nécessite alors de prendre en compte les spécificités de l'activité de promotion en scrutant les modalités par lesquelles les entreprises accèdent aux ressources qui leur sont nécessaires (le foncier, les capitaux et le pouvoir réglementaire) tout en prenant soin de les historiciser.

Nous avons pu vérifier dans le contexte d'une Inde libéralisée que l'essor des entreprises de promotion immobilière tient à trois aspects conjugués : 1) une demande importante en nouvelles constructions qui reflète la consommation immobilière d'entreprises recherchant des locaux modernes pour héberger leurs salariés et d'une classe moyenne supérieure crois-

sante ; 2) un environnement socio-règlementaire assoupli sur tous les aspects importants pour l'activité de promotion immobilière, et en particulier les modalités d'accès aux matériaux de construction et à la main-d'œuvre, mais également au foncier urbain et aux capitaux pour préfinancer les opérations de promotion ; 3) enfin, la disponibilité de ces capitaux à partir de diverses sources (marchés financiers, banques commerciales, investisseurs particuliers).

Ces trois aspects se sont conjugués en Inde au milieu des années 2000 (chapitres 2 et 3). Premièrement, si la demande immobilière, et notamment en logements, est importante depuis l'Indépendance, d'autant plus que l'Etat ne parvient pas à mettre en œuvre son ambition en matière de production massive de logements sociaux, la demande s'est accélérée durant les années 1990 et la décennie suivante alors que le pays connait une phase de décollage économique. Deuxièmement, comme l'observe la littérature dans d'autres contextes nationaux [Topalov, 1973], l'Etat a joué un rôle majeur dans l'essor de la promotion privée. La politique initiée par le gouvernement central et relayée par les parlements des Etats régionaux a libéralisé les conditions d'accès au foncier urbain, notamment par la révocation de l'ULCRA qui limitait les possibilités d'accumulation foncière. De la même manière, la mobilisation de l'épargne des classes moyennes indiennes ainsi que celles d'acteurs des marchés financiers indiens et étrangers a été facilitée par une politique levant les restrictions sur le financement du développement immobilier. Ceci n'empêche pas bien sûr que persistent des règles continuant de limiter la disponibilité des matériaux de construction ou les possibilités d'emprunt auprès du secteur bancaire indien, ainsi que les modalités concrètes de réalisation des projets, notamment en raison des politiques d'aménagement des métropoles définies au niveau des Etats (Coefficients d'Occupation des Sols relativement faibles par exemple). Troisièmement, au milieu des années 2000, c'est-à-dire durant la période d'euphorie qui précéda la crise financière internationale, les capitaux accessibles aux promoteurs furent disponibles en masse : ils ont permis le préfinancement des projets ainsi qu'une accumulation foncière frénétique. Notre recherche a pu documenter comment cette avalanche de capitaux reflétait à la fois l'intérêt de grands groupes financiers mondiaux pour les villes de pays « émergents », et la disponibilité de capitaux domestiques gérés par des investisseurs financiers indiens très divers, allant des établissements de crédit immobilier aux gestionnaires d'actifs pour compte de particuliers fortunés. Nous avons ainsi montré comment à force de prises de participation dans les entreprises de promotion ou dans leurs projets immobiliers (capital-investissement) ainsi qu'à travers l'apport de capitaux via les marchés boursiers, le verrou du financement de l'activité a été levé pour un nombre de promoteurs d'ailleurs limité qui a tiré parti de cette fenêtre d'opportunité.

La thèse documente comment, à Bangalore comme à Chennai, certains promoteurs sont

parvenus à se développer très rapidement dans ce climat favorable tout en parvenant à conserver une autonomie forte vis-à-vis des investisseurs qui sous-tendent leur essor. Nous avons montré que ceci tient notamment à leur compréhension des règles formelles et informelles qui régissent les modalités d'accès au foncier et au pouvoir réglementaire nécessaires à la construction immobilière, ainsi qu'à leur inscription dans les systèmes d'acteurs locaux liant propriétaires fonciers, personnels administratifs et élus. Ajoutant au capital financier des investisseurs leur propre capital social et leur capacité à manœuvrer entre règles officielles d'aménagement et pratiques de l'« urbanisme informel » [Roy, 2009] les promoteurs parviennent ainsi à sécuriser les acquisitions foncières et l'obtention des permis de construire (chapitre 4). Contrairement à l'idée d'une disciplinarisation par les marchés financiers, les promoteurs conservent une autonomie importante dans la direction des opérations immobilières tout en composant avec les exigences imposées par les investisseurs et les autorités de surveillance des marchés financiers. D'un côté, ils donnent des gages de l'adoption des pratiques de la « bonne gouvernance d'entreprise » : ils ouvrent leurs conseils d'administration à des professionnels indépendants, ils se conforment aux procédures opératoires attendues de la communauté financière, notamment dans la perspective d'une transparence accrue des informations financières. Bref, ils témoignent de leur capacité à s'aligner sur des pratiques professionnelles respectant des normes internationales. De l'autre, les promoteurs continuent de garder une emprise sur la direction de l'entreprise. En continuant pour certains de posséder la majorité du capital de leur société, en jouant à plein de la concurrence que se livraient des investisseurs très nombreux, ils sont parvenus à exercer avec un degré de liberté revendiqué la responsabilité des décisions stratégiques et de mise en œuvre opérationnelle, n'hésitant pas à pratiquer la transmission du pouvoir à leurs propres enfants.

Cette autonomie relative des promoteurs, doublée de la puissance de feu apportée par les marchés financiers leur a permis de mettre en œuvre une stratégie de conquête de marchés immobiliers à la fois dans leurs espaces d'origine et par l'implantation dans d'autres villes d'Inde du sud. Ils ont ainsi pu accroître leur volume de production, multipliant des projets caractérisés par leur taille croissante, au point que ces derniers, s'ils ne constituent pas la majeure partie de la production immobilière des métropoles indiennes, n'en donnent pas moins le ton en termes de standards techniques, de localisation et de niveau de prix (chapitre 5).

Enfin, nous avons vu que ce petit nombre de promoteurs immobiliers devenus grands groupes professionnalisés et liés aux marchés financiers internationaux, se trouvent en position de force pour énoncer des visions sur le développement urbain, la gouvernance des métropoles et pour société urbaine indienne (chapitre 6). Ces visions retrouvent celles pro-

posées par d'autres grands entrepreneurs indiens et des cabinets d'audit internationaux : la ville indienne doit être transformée afin de répondre à un idéal de ville de classe mondiale, caractérisée notamment par des infrastructures et services urbains efficients. Or, les promoteurs disqualifient les acteurs publics (élus ou fonctionnaires des administrations) en raison de leur incompétence et de leur recours à des pratiques de rémunération frauduleuse. A contrario, les promoteurs se targuent de produire des formes urbaines répondant à cet idéal de ville de classe mondiale, d'apporter des services efficaces au sein de leurs complexes immobiliers, de démontrer leur probité et leur intégrité professionnelles notamment en répondant aux exigences de transparence en matière de communication financière et de bonne gouvernance, et plus généralement d'œuvrer au bien commun par la production de logements et d'immeubles de bureaux adapté à la modernisation économique de l'Inde. Discours d'autolégitimation qui les incitent à rêver tout haut de se substituer aux autorités publiques en charge de l'aménagement des métropoles, ou du moins, à assumer une responsabilité plus importante encore dans leur transformation.

Contribution de la thèse et poursuite des recherches

Sur le plan théorique, la thèse contribue à une réflexion sur la place des entreprises dans la fabrication des métropoles indiennes. Jusqu'alors, la littérature portant sur les transformations urbaines en Inde a surtout pointé le rôle de l'Etat dans la réalisation d'un projet d'internationalisation des métropoles, afin de faire de celles-ci des moteurs de la croissance économique nationale. Cette littérature évoque une liste d'acteurs qui tirent profit des initiatives de l'Etat indien, en particulier par l'accès facilité au foncier dans les espaces centraux et périurbains des régions métropolitaines. Les grands promoteurs ont été souvent évoqués, mais les travaux académiques ont trop rarement cherché à décrire et à expliquer la montée en puissance de ces acteurs directement actifs dans la fabrique de la métropole indienne contemporaine.

La thèse entendait pourvoir à ce manque, en dévoilant pas à pas les facteurs qui expliquent l'essor du secteur privé de la promotion immobilière puis l'oligopolisation de ces industries régionales, c'est-à-dire le développement d'un nombre limité de grands groupes régionaux professionnalisés. En choisissant d'observer cette dynamique à l'échelle de deux régions urbaines sud-indiennes, Bangalore et Chennai, cette recherche a mis en lumière trois points.

Premièrement, nous avons montré le rôle central des Etats (central et régionaux) dans le développement d'opportunités dont se sont saisies les promoteurs immobiliers. La mise en œuvre des transformations spatiales, notamment avec l'apport de foncier par des agences

parapubliques et le financement d'infrastructures guident les promoteurs dans le développement de leurs projets. On a pu voir que ces politiques d'aménagement sont *de facto* mises en œuvre par des promoteurs qui vont très vite sur le terrain de l'agrégation foncière au point de donner forme, parfois à l'encontre des projets d'aménagement initiaux, à un paysage d'opérations immobilières de taille moyenne, juxtaposées les unes aux autres. De plus, l'Etat central, par le biais de différentes institutions, a permis l'évolution des modalités de financement de la promotion immobilière, tout d'abord en assurant la solvabilité des ménages, puis en permettant l'immixtion de la finance de marché dans le secteur de la promotion immobilière.

Deuxièmement, nous avons souligné le lien entre l'évolution du secteur de la promotion et la transformation des modalités de son financement. L'ouverture du secteur immobilier indien aux investissements coïncide avec une période de forte disponibilité des capitaux sur les marchés financies internationaux, ce qui a permis aux quelques promoteurs qui se sont saisis de ces investissements d'accélérer leurs stratégies de croissance et de se professionnaliser, sans toutefois renoncer à leur autonomie. Nous avons montré que l'ancrage assuré par les promoteurs immobiliers renforce leur utilité au sein de la filière financiaro-immobilière qui s'organise à l'échelle internationale.

Troisièmement, cette thèse a insisté sur la capacité des grands promoteurs à affirmer leur autonomie et leurs stratégies propres, non seulement vis-à-vis des investisseurs financiers, mais aussi dans les arènes de discussion sur le développement urbain. Le contenu de leurs discours, leurs tentatives pour influencer les gouvernements et pour blanchir leur réputation auprès du grand public ne laissent pas de doute quant à leurs ambitions sur le long terme : ils veulent occuper le devant de la scène des transformations urbaines contemporaines.

Les conclusions de cette thèse pourraient servir de point de départ à trois principaux développements. Premièrement, il est nécessaire de continuer de prendre en compte l'historicité des processus analysés. En particulier, la relation promoteurs / investisseurs semble avoir évolué dans le contexte de la crise financière internationale. À partir de 2010, les promoteurs ont éprouvé de grandes difficultés liées à un essoufflement de la demande des classes moyennes supérieures ainsi qu'à un déclin des financements en provenance des marchés financiers, nous l'avons vu. Quels sont les effets de cette évolution sur l'industrie de la promotion ? Le resserrement des conditions d'accès aux capitaux nous semble être susceptible d'entraîner une recomposition des relations entre promoteurs et acteurs des marchés financiers : la détresse des premiers pour maintenir leurs entreprises à flot offrant en retour une opportunité nouvelle pour des investisseurs à condition que ces derniers exercent

un contrôle plus fort que lors de la phase précédente. Nous formulons donc l'hypothèse d'une réduction du degré d'autonomie des promoteurs face à la finance de marché. Cette hypothèse naît de nos discussions avec les observateurs d'autres marchés immobiliers, qui constatent que les investisseurs financiers pèsent plus fortement sur les stratégies des promoteurs, en contrôlant étroitement le montage des projets immobiliers, ainsi que la gestion des ressources financières (entrées et sorties de capitaux) à l'intérieur des entreprises de promotion.

Deuxièmement, les réactions des collectifs de promoteurs face à ces évolutions contextuelles sont notables. Nous remarquons les tentatives des promoteurs immobiliers pour enrôler l'Etat dans le développement du nouveau marché des logements dits « abordables », notamment en exigeant des bonifications fiscales, des facilités de crédits et l'intervention des organismes publiques pour fournir un foncier à coût moindre. Une telle évolution, si elle venait à aboutir, constituerait une transformation importante pour une industrie qui passerait d'un marché de niche haut-de-gamme vers celui de masse des couches à revenus plus modestes, avec des conséquences importantes non seulement pour leur modèle socio-économique mais aussi pour les dynamiques urbaines indiennes.

Ce travail focalisé sur les grands promoteurs immobiliers constitue également un point de départ à une étude plus large des acteurs de l'immobilier en Inde. Une première perspective pourrait consister à qualifier l'ensemble des acteurs qui constituent les « réseaux transnationaux territoriaux » de l'ancrage (*Transcalar Territorial Networks*), nécessaires à l'insertion des capitaux financiers dans la production urbaine indienne [Halbert et Rouanet, 2014]. Une autre perspective consisterait à creuser les modalités du contrôle des marchés immobiliers entre propriétaires, personnels politiques et promoteurs (petits ou grands), éléments qui ont été abordés dans la thèse mais pas entièrement traités en raison du choix de rester au plus près des grands promoteurs. Ceci permettrait d'éclairer les pratiques de l' « urbanisme informel » pointées par la littérature [Roy, 2009] au regard du double rattachement du personnel politico-administratif. Ces derniers sont à la fois les producteurs des politiques de développement urbain de l'Etat régional et des acteurs des marchés fonciers et immobiliers, tirant une partie de leurs ressources de la valorisation foncière, notamment afin de financer leurs ambitions électorales.

Bibliographie

[Adarkar et Menon, 2004] Adarkar, N. et Menon, M. (2004). *One Hundred Years One Hundred Voices*. Seagull Books. *Cité page 69*

[Arabindoo, 2009] Arabindoo, P. (2009). Falling apart at the Margin ? neighbourhood transformations in peri-urban chennai. *Development and Change*, 40(5):879–901. *2 citations pages 44 et 50*

[Ascher, 2003] Ascher, F. (2003). Métropolisation. *In Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, pages 612–615. Belin, Paris. *2 citations pages 37 et 40*

[Auclair, 1998] Auclair, C. (1998). *Ville à vendre : voie libérale et privatisation du secteur de l'habitat à Chennai (Inde)*. Institut français de Pondichéry, Pondicherry. *10 citations pages 19, 84, 85, 87, 88, 89, 91, 92, 99, et 105*

[Banerjee-Guha, 2002] Banerjee-Guha, S. (2002). Shifting Cities : Urban Restructuring in Mumbai. *Economic and Political Weekly*, 37(2):121–128. *2 citations pages 69 et 70*

[Bautès *et al.*, 2011] Bautès, N., Saglio-Yatzimirsky, M.-C. et Boissinot, E. (2011). Ressources foncières et pression immobilière à Mumbai (Inde). *Revue Tiers Monde*, (206):55–74. *4 citations pages 13, 15, 16, et 69*

[Baviskar et Ray, 2015] Baviskar, A. et Ray, R., éditeurs (2015). *Elite and Everyman : The Cultural Politics of the Indian Middle Classes*. Routledge India, reprint edition édition. *Cité page 13*

[Beauregard, 2005] Beauregard, R. A. (2005). The Textures of Property Markets : Downtown Housing and Office Conversions in New York City. *Urban Studies*, 42(13): 2431–2445. *Cité page 204*

[Benjamin, 2000] Benjamin, S. (2000). Governance, economic settings and poverty in Bangalore. *Environment and Urbanization*, 12(1):35–56. *Cité page 97*

[Benjamin, 2004] Benjamin, S. (2004). Urban land transformation for pro-poor economies. *Geoforum*, 35(2):177–187. *Cité page 97*

[Benjamin, 2008a] Benjamin, S. (2008a). Occupancy Urbanism : Radicalizing Politics and Economy beyond Policy and Programs. *International Journal of Urban and Regional Research*, 32(3):719–729. *2 citations pages 17 et 57*

[Benjamin, 2008b] Benjamin, S. (2008b). Revitaliser la ville indienne. *revue Agone*, (38-39):109–126. *3 citations pages 13, 15, et 51*

[Bharath *et al.*, 2015] Bharath, H. A., Bhat, V. et Ramachandra, T. (2015). Spatial Patterns of Urban Growth with Globalisation in India's Silicon Valley. Vanarasi. *Cité page 41*

[Birkinshaw et Harris, 2009] Birkinshaw, M. et Harris, V. (2009). The right to the "world class city"? City visions and evictions in Mumbai. *Urban Reinventors 3/09*, (The right to the city : the entitled and excluded):23. *3 citations pages 13, 15, et 225*

[Bon, 2015] Bon, B. (2015). *Quand le métro rencontre la ville : échelles et cadres d'action d'un grand projet à Delhi.* Paris, EHESS. *Cité page 77*

[Bouche *et al.*, 2015] Bouche, P., Decoster, E. et Halbert, L. (2015). L'épargne réglementée, une géographie méconnue de la circulation de richesse en France. *Géographie, économie, société*, 17(2):225–249. *Cité page 150*

[Bénicourt, 1994] Bénicourt, G. (1994). Inde : les marchés boursiers. *Revue d'économie financière*, 30(3):139–155. *Cité page 123*

[Carney, 2008] Carney, S. (2008). The Godfather of Bangalore. *Cité page 177*

[Carsignol-Singh, 2009] Carsignol-Singh, A. (2009). La diaspora, instrument de la politique de puissance et de rayonnement de l'Inde à l'île Maurice et dans le monde. *EchoGéo*, (10). *Cité page 146*

[Cattaneo Pineda, 2012] Cattaneo Pineda, R. (2012). *La fabrique de la ville : promoteurs immobiliers et financiarisation de la filière du logement à Santiago du Chili.* Paris 8. *Cité page 25*

[Chacko et Varghese, 2009] Chacko, E. et Varghese, P. (2009). Identity and representations of gated communities in Bangalore, India. *Open House International*, 34(3):57–64. *Cité page 61*

[Chadchan et Shankar, 2012] Chadchan, J. et Shankar (2012). An analysis of urban growth trends in the post-economic reforms period in India. Working Paper 1, International Journal of Sustainable Built Environment. *Cité page 40*

[Chakrabarti, 1999] Chakrabarti, V. (1999). *Indian Architectural Theory and Practice : Contemporary Uses of Vastu Vidya.* Routledge, Richmond, Surrey. *Cité page 165*

[Chaudhuri, 2001] Chaudhuri, B. (2001). Les réformes économiques indiennes. Eléments de bilan. *Tiers-Monde.* *2 citations pages 113 et 114*

[Clark et Wójcik, 2007] Clark, G. L. et Wójcik, D. (2007). *The Geography of Finance : Corporate Governance in the Global Marketplace.* OUP Oxford. *Cité page 142*

[Coelho et Raman, 2013] Coelho, K. et Raman, N. V. (2013). From the Frying Pan to the Floodplain : Negotiating Land, Water, and Fire in Chennai's Development. *In* Rademacher, A. M. et Sivaramakrishnan, K., éditeurs : *Ecologies of Urbanism in India*, pages 144–168. Hong Kong University Press. *Cité page 67*

[D Monte, 1998] D Monte, D. (1998). Redevelopment of Mumbai s Cotton Textile Mill Land-Opportunity Lost. *Economic and Political Weekly*, 33, Issue n°6(23):7–8. *Cité page 69*

[Das, 2009] Das, S. (2009). *Perspectives on Financial Services.* Allied Publishers, New Delhi. *Cité page 122*

[David, 2013] David, L. (2013). *La production urbaine de Mexico : entre financiarisation et construction territoriale. Une analyse de l'insertion du réseau financier transnational dans les marchés d'immobilier d'entreprise.* Thèse de doctorat en science politique, Université Paris-Est. *4 citations pages 20, 25, 142, et 193*

[David et Halbert, 2010] David, L. et Halbert, L. (2010). *Logiques financières et fabrique de la ville.* Presses de Sciences Po. *2 citations pages 22 et 25*

[David et Halbert, 2014] David, L. et Halbert, L. (2014). Finance Capital, Actor-Network Theory and the Struggle Over Calculative Agencies in the Business Property Markets of Mexico City Metropolitan Region. *Regional Studies*, 48(3):516–529. *Cité page 20*

[De Flore, 2012] De Flore, E. 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. *Cité page 158*

[De Flore, 2015] De Flore, E. R. (2015). *À la (con)quête des sols : micro-logiques et stratégies foncières dans la production des corridors industriels de Chennai, Inde.* Thèse de doctorat, Paris Est. *Cité page 158*

[Deffontaines, 2013] Deffontaines, G. (2013). *Extension du domaine de la finance ? : partenariats public privé (PPP) et "financiarisation" de la commande publique : une proposition d'analyse par la sociologie économique.* Paris Est. *2 citations pages 29 et 109*

[Denis et Marius-Gnanou, 2011] Denis, E. et Marius-Gnanou, K. (2011). Toward a better appraisal of urbanization in India. *Cybergeo : European Journal of Geography.* *Cité page 37*

[Desportes, 2008] Desportes, L. (2008). *Les communautés marchandes au coeur de l'économie indienne (1947-2008).* mémoire de recherche, 4e année d'IEP, Institut d'Etudes Politiques de Strasbourg, Université Robert Schuman. *Cité page 167*

[Didelon, 2003] Didelon, C. (2003). Bangalore, ville des nouvelles technologies. *Mappemonde*, (70):35–40. *2 citations pages 39 et 70*

[Dorin *et al.*, 2000] Dorin, B., Flamant, N., Lachaier, P. et Vaugier-Chatterjee, A. (2000). Le patronat en Inde. *Cité page 215*

[Dossal, 2005] Dossal, M. (2005). From Mills to Malls : Loss of a City's Identity. *Economic and Political Weekly*, 40(5):365–367. *Cité page 69*

[Dupont, 2005] Dupont, V. (2005). "Introduction" in Dupont V. (ed.) Periurban Dynamics : Population, Habitat and Environment on the Peripheries of Large Indian Metropolises. *CSH Occansional Papers*, (14):3–20. *Cité page 50*

[Dupont, 2008] Dupont, V. (2008). L'urbanisation en Inde : révision de quelques mythes et vrais défis. *Rayonnement du CNRS*, (47):7–14. *2 citations pages 37 et 89*

[Dupont, 2011] Dupont, V. (2011). The Dream of Delhi as a Global City. *International Journal of Urban and Regional Research*, 35(3):533–554. *5 citations pages 13, 15, 16, 69, et 156*

[Dupont, 2015] Dupont, V. (2015). Delhi : les défis d'une métropole en expansion. Entretien avec Véronique Dupont, par Léo Kloeckner et Flaminia Paddeu. *2 citations pages 15 et 16*

[Dupuy *et al.*, 2009] Dupuy, C., Lavigne, S. et Morin, F. (2009). *Géographies de la finance mondialisée.* la Documentation française, Paris, France. *Cité page 142*

[Engineer, 1989] Engineer, A. (1989). *The muslim community of Gujarat : an exploratory study of Bohras, Khojas, and Memons.* Ajanta Publications, New Delhi. *Cité page 161*

[Fainstein, 1992] Fainstein, S. S. (1992). *Divided Cities : New York and London in the contemporary world.* Wiley, John and Sons. *Cité page 225*

[Fainstein, 1994] Fainstein, S. S. (1994). *The City Builders : Property Development in New York and London, 1980-2000.* University Press of Kansas. *Cité page 17*

[Falzon, 2004] Falzon, M.-A. (2004). Paragons of Lifestyle : gated communities and the politics of space in Bombay. *City & Society*, 16(2):145–167. *2 citations pages 58 et 59*

[French *et al.*, 2011] French, S., Leyshon, A. et Wainwright, T. (2011). Financializing space, spacing financialization. *Progress in Human Geography*, 35(6):798–819. *Cité page 20*

[Ghertner, 2010] Ghertner, D. A. (2010). Rule by Aesthetics : World-Class City Making in Delhi. *eScholarship.* *Cité page 229*

[Ghertner et Shatkin, 2014] Ghertner, D. A. et Shatkin, G. (2014). Gentrifying the State : Governance, Participation and the rise of Middle Class Power in Delhi. *In Contesting the Indian city*, pages 176–207. *Cité page 21*

[Ghosh, 2005] Ghosh, A. (2005). Public-Private or a Private Public ? *Economic and Political Weekly.* *Cité page 225*

[Giraud et Cadavid, 2011] Giraud, P.-N. et Cadavid, P. R. (2011). La politique de réhabilitation des bidonvilles à Mumbai. *Cité page 69*

[Goldman, 2011] Goldman, M. (2011). Speculative Urbanism and the Making of the Next World City. *International Journal of Urban and Regional Research*, 35(3):555–581. *3 citations pages 13, 14, et 20*

[Gotham, 2006] Gotham, K. (2006). The Secondary Circuit of Capital Reconsidered : Globalization and the U.S. Real Estate Sector. *American Journal of Sociology*, 112(1): 231–275. *2 citations pages 110 et 111*

[Gotham, 2009] Gotham, K. F. (2009). Creating Liquidity out of Spatial Fixity : The Secondary Circuit of Capital and the Subprime Mortgage Crisis. *International Journal of Urban and Regional Research*, 33(2):355–371. *2 citations pages 110 et 111*

[Grasset et Landy, 2007] Grasset, J. et Landy, F. (2007). Les zones franches de l'Inde, entre ouverture à l'international et spéculation immobilière. *Annales de géographie*, 658(6):608. *2 citations pages 51 et 130*

[Grondeau, 2009] Grondeau, A. (2009). Cluster TIC et dynamiques urbaines à Bangalore : des logiques antagonistes destructrices de compétitivité ? *Netcom. Réseaux, communication et territoires*, (23-3/4):245–262. *Cité page 12*

[Guironnet et Halbert, 2014] Guironnet, A. et Halbert, L. (2014). The Financialization of Urban Development Projects : Concepts, Processes, and Implications. *2 citations pages 110 et 211*

[Halbert et Halbert, 2007] Halbert, A. et Halbert, L. (2007). Du « modèle » de développement économique à une nouvelle forme de gouvernance métropolitaine ? *Métropoles*, (2). *2 citations pages 12 et 237*

[Halbert, 2010] Halbert, L. (2010). *L'avantage métropolitain.* Presses universitaires de France, impr. 2010, Paris, France. *3 citations pages 36, 37, et 40*

[Halbert et Attuyer, 2016] Halbert, L. et Attuyer, K. (2016). Introduction : The financialisation of urban production : Conditions, mediations and transformations. *Urban Studies*, page 0042098016635420. *Cité page 110*

[Halbert *et al.*, 2014] Halbert, L., Henneberry, J. et Mouzakis, F. (2014). The Financialization of Business Property and What It Means for Cities and Regions. *Regional Studies*, 48(3):547–550. *2 citations pages 25 et 150*

[Halbert et Le Goix, 2012] Halbert, L. et Le Goix, R. (2012). Capital financier et production urbaine. *Revue Urbanisme*, Dossier : La ville financiarisée(384). *Cité page 20*

[Halbert et Rouanet, 2014] Halbert, L. et 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*, 48(3):471–484. *4 citations pages 22, 30, 154, et 262*

[Harriss, 2001] Harriss, J. (2001). The great tradition globalizes : reflections on two studies of "the industrial leaders" of Madras. Rapport technique 01-17, Development Destin Studies Institute, London School of Economics and Political Science. *Cité page 212*

[Harvey, 1982] Harvey, D. (1982). *The limits to capital*. Chicago, university of chicago press édition. *2 citations pages 103 et 117*

[Harvey, 2001] Harvey, D. (2001). Globalization and the 'spatial fix'. *Geographische revue*, 2(3):23–31. *Cité page 154*

[Heitzman, 2004] Heitzman, J. (2004). *Network City : Planning the Information Society in Bangalore*. Oxford University Press, New Delhi ; New York. *2 citations pages 52 et 56*

[Held *et al.*, 1999] Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., Perraton, J., David, H., Anthony, M., David, G. et Jonathan, P. (1999). *Global Transformations : Politics, Economics and Culture*. Stanford University Press, Stanford, Calif. *Cité page 110*

[Henneberry et Mouzakis, 2014] Henneberry, J. et Mouzakis, F. (2014). Familiarity and the Determination of Yields for Regional Office Property Investments in the UK. *Regional Studies*, 48(3):530–546. *Cité page 150*

[Henneberry et Roberts, 2008] Henneberry, J. et Roberts, C. (2008). Calculated Inequality ? Portfolio Benchmarking and Regional Office Property Investment in the UK. *Urban Studies*, 45(5-6):1217–1241. *2 citations pages 25 et 150*

[Idiculla, 2015] Idiculla, M. (2015). Who Governs the City ? The Powerlessness of City Governments and the Transformation of Governance in Bangalore. page 22, Urbino. RC21 paper. *2 citations pages 285 et 286*

[Jaffrelot, 2006] Jaffrelot, C., éditeur (2006). *L'Inde contemporaine de 1950 à nos jours*. Fayard : CERI, Paris, France. *Cité page 113*

[Jodhka et Prakash, 2016] Jodhka, S. et Prakash, A. (2016). *The Indian Middle Class*. OUP India. *Cité page 13*

[Kacker, 2005] Kacker, S. D. (2005). The DDA and the idea of Delhi. *In The idea of Delhi*, pages 68–77. Marg Publications, Mumbai. *Cité page 86*

[Kar et Curcio, 2011] Kar, D. et Curcio, K. (2011). Illicit Financial Flows from Developing Countries : 2000-2009. Update with a Focus on Asia. *Cité page 146*

[Kavilkar et Patil, 2014] Kavilkar, R. et Patil, S. (2014). Study of High Rise Residential Buildings in Indian Cities (A Case Study –Pune City). *International Journal of Engineering and Technology*, 6(1):86–90. *Cité page 46*

[Kennedy, 2010] Kennedy, L. (2010). La politique contestée des zones économiques spéciales en Inde. *Cité page 130*

[Kennedy, 2014] Kennedy, L. (2014). L'État et le développement industriel en Inde : de la petite industrie aux zones économiques spéciales. *Critique internationale*, (63):77–93. *3 citations pages 51, 130, et 131*

[Kennedy *et al.*, 2014] Kennedy, L., Varrel, A., Denis, E., Dupont, V., Dhanalakshmi, R., Roumeau, S., Baud, I., Pfeffer, K., Sridharan, N., Vijayabaskar, M., Babu, M. S., Seifelislam, A., Rouanet, H. et Saharan, T. (2014). Engaging with Sustainability Issues in Metropolitan Chennai. page 63. *Cité page 57*

[Kennedy et Zérah, 2008] Kennedy, L. et Zérah, M.-H. (2008). The Shift to City-Centric Growth Strategies : Perspectives from Hyderabad and Mumbai. *Economic and Political Weekly*, 43(39). *Cité page 20*

[Kennedy et Zérah, 2011] Kennedy, L. et Zérah, M.-H. (2011). Présentation. *Métropoles*, (9). *2 citations pages 19 et 20*

[King, 2005] King, A. (2005). *Spaces of Global Cultures : Architecture, Urbanism, Identity.* Architext. Routledge. *2 citations pages 58 et 59*

[Kumar et Landy, 2009] Kumar, G. et Landy, F. (2009). Vertical Governance : Brokerage, Patronage and Corruption in Indian metropolises. *In Governing India's Metropolises : Case Studies of Four Cities.* Routledge, New Delhi. *Cité page 21*

[Landy, 2002] Landy, F. (2002). *L'Union indienne.* Éd. du Temps, impr. 2002, Nantes, France. *Cité page 50*

[Landy, 2010] Landy, F. (2010). Capital social. *In Dictionnaire de l'Inde contemporaine.* Armand Colin, Paris. *Cité page 154*

[Landy *et al.*, 2010] Landy, F., Berthet, S. et Milbert, I., éditeurs (2010). *Dictionnaire de l'Inde contemporaine.* Armand Colin, DL 2010, Paris, France. *2 citations pages 15 et 193*

[Landy et Varrel, 2015] Landy, F. et Varrel, A. (2015). *L'Inde - Du développement à l'émergence.* Armand Collin, Paris. *Cité page 143*

[Lardinois, 2014] Lardinois, R. (2014). Le secteur des TIC en Inde et la formation des ingénieurs - Commission des Titres d'Ingénieur. Rapport technique 7. *Cité page 12*

[Lavigne *et al.*, 1987] Lavigne, J.-C., Dufresne, M. et Berger, G. (1987). *Économie de la construction à Hyderabad.* L'Harmattan, Paris, France. *Cité page 84*

[Le Goix, 2001] Le Goix, R. (2001). Les « communautés fermées » dans les villes des États-Unis. *L'Espace géographique*, tome 30(1):81–93. *Cité page 58*

[Leducq, 2011] Leducq, D. (2011). *Géographie des systèmes territoriaux de l'innovation informatique dans l'Inde urbaine : regards croisés depuis les villes de Pune, Thiruvananthapuram et Kochi.* Lille 1. *2 citations pages 40 et 215*

[Lefevre, 2009] Lefevre, B. (2009). La ville de Bangalore (Inde) face à ses ambitions mondialistes. *EurOrient*, 23 – Orients urbains:29–49. *Cité page 56*

[Lescure, 1982] Lescure, M. (1982). *Les banques, l'État et le marché immobilier en France, à l'époque contemporaine, 1820-1940.* Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, Paris, France. *2 citations pages 90 et 92*

[Lizieri, 2009] Lizieri, C. (2009). *Wiley : Towers of Capital : Office Markets & International Financial Services.* Wiley-Blackwell. *Cité page 150*

[Logan et Molotch, 1987] Logan, J. R. et Molotch, H. L. (1987). *Urban Fortunes : The Political Economy of Place.* University of California Press, Berkeley, CA. *Cité page 17*

[Mantri, 2013] Mantri, S. (2013). *Sushil Mantri : Big Bets, Big Rewards.* Westland Books. *4 citations pages 80, 103, 117, et 199*

[Marius-Gnanou, 2010] Marius-Gnanou, K. (2010). Nouvelles activités économiques et dynamique métropolitaine : le cas de la périphérie sud de Chennai. *Annales de la géographie*, 671-672(1):28. *Cité page 50*

[Massey, 2007] Massey, D. (2007). *World city.* Polity Press, Cambridge. *Cité page 225*

[Mehta et Mehta, 1987] Mehta, D. et Mehta, M. (1987). Metropolitan Housing Markets-A Case Study of Ahmedabad. *Economic and Political Weekly*, 22(40). *Cité page 93*

[Milbert, 1988] Milbert, I. (1988). Politiques publiques et logement du plus grand nombre en Inde. *Tiers-Monde*, 29(116):1183–1194. *2 citations pages 88 et 94*

[Milbert, 1989] Milbert, I. (1989). Les implications sociales de la libéralisation de l'économie : l'exemple du secteur urbain. *Tiers-Monde*, 30(119):635–646. *Cité page 90*

[Milbert, 2008] Milbert, I. (2008). Les « gated communities » en Inde : la fermeture de l'espace urbain, à l'interface entre politiques publiques et appropriation privée. *In The Need for Policy Coherence and New Partnerships*, page 12, Genève. *2 citations pages 58 et 59*

[Milbert, 2010] Milbert, I. (2010). Immobilier. *In Dictionnaire de l'Inde contemporaine.* Armand Colin, DL 2010, Paris, France. *Cité page 95*

[Mukhija, 2004] Mukhija, V. (2004). The Contradictions in Enabling Private Developers of Affordable Housing : A Cautionary Case from Ahmedabad, India. *Urban Studies*, 41(11):2231–2244. *2 citations pages 92 et 99*

[Muthiah, 2008] Muthiah, S. (2008). *Madras Rediscovered.* Westland Limited/Chennai/india, 6th edition édition. *2 citations pages 39 et 71*

[Nainan, 2008] Nainan, N. (2008). Building Boomers and Fragmentation of Space in Mumbai. *Economic and Political Weekly*, 43(21):29–34. *Cité page 226*

[Nair, 2005] Nair, J. (2005). *The Promise of the Metropolis : Bangalore's Twentieth Century.* Oxford University Press India, New Delhi. *4 citations pages 12, 32, 52, et 56*

[Namburu, 2007] Namburu, M. (2007). *Moguls of Real Estate.* Lotus Collection. Roli Books, New Delhi. *8 citations pages 88, 155, 159, 166, 167, 199, 240, et 287*

[Narayanan, 2003] Narayanan, H. (2003). In Search of a Shelter : the Politics of the Implementation of the Urban Land (Ceiling and Regulation) Act 1976 in Greater Mumbai. *In Bombay and Mumbai, The City in Transition*, pages 184–206. Oxford India paperbacks, New Delhi, oxford university press édition. *3 citations pages 93, 94, et 105*

[Naudet, 2012] Naudet, J. (2012). *Entrer dans l'élite : Parcours de réussite en France, aux Etats-Unis et en Inde.* Presses Universitaires de France - PUF, Paris. *Cité page 13*

[Nijman, 2000] Nijman, J. (2000). Mumbai's Real Estate Market in 1990s : De-Regulation, Global Money and Casino Capitalism. *Economic and Political Weekly*, 35(7):575–582. ArticleType : research-article / Full publication date : Feb. 12-18, 2000 / Copyright © 2000 Economic and Political Weekly. *4 citations pages 88, 115, 116, et 117*

[Oliveau, 2007] Oliveau, S. (2007). Etalement urbain et fragmentation. Chennai, un exemple en Inde du Sud. page ? Presse Universitaire d'Orléans. *Cité page 44*

[Orléan, 1999] Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance.* O. Jacob, Paris, France. *Cité page 107*

[Parthasarathy, 2004] Parthasarathy, B. (2004). India's Silicon Valley or Silicon Valley's India ? Socially Embedding the Computer Software Industry in Bangalore. *International Journal of Urban and Regional Research*, 28(3):664–685. *2 citations pages 39 et 40*

[Patel, 1995] Patel, B. H. (1995). *The space of property capital, property development and architecture in Ahmedabad.* PhD in city and regional planning, University of California, Berkley. *3 citations pages 84, 92, et 93*

[Pollard, 2007] Pollard, J. (2007). Les grands promoteurs immobiliers français. *Flux*, n° 69(3):94–108. *Cité page 19*

[Pollard, 2011] Pollard, J. (2011). Les groupes d'intérêt vus du local. *Revue française de science politique*, Vol. 61(4):681–705. *3 citations pages 214, 217, et 221*

[Pugh, 1990] Pugh, C. (1990). *Housing and Urbanisation : A Study of India.* SAGE Publications. Google-Books-ID : kyhPAAAAMAAJ. *Cité page 89*

[Putnam *et al.*, 1994] Putnam, R. D., Leonardi, R. et Nanetti, R. Y. (1994). *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy.* Princeton University Press, Princeton, N.J., new ed edition édition. *Cité page 153*

[Rajangam, 2011] Rajangam, K. (2011). Whitefield : An Important but Forgotten Chapter of India's Colonial Heritage. *South Asian Studies*, 27(1):89–110. *Cité page 282*

[Raman, 2012] Raman, B. (2012). The Rhetoric of Transparency and its Reality : Transparent Territories, Opaque Power and Empowerment. *The Journal of Community Informatics*, 8(2). *Cité page 252*

[Rege, 2016] Rege, A. (2016). Not biting the dust : using a tripartite model of organized crime to examine India's Sand Mafia. *International Journal of Comparative and Applied Criminal Justice*, 40(2):101–121. *Cité page 170*

[Rouanet, 2009] Rouanet, H. (2009). *Bangalore : activité des technologies de l'information et mutations urbaines.* mémoire de recherche, master 1 de géographie, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Paris. *3 citations pages 11, 23, et 42*

[Rouanet, 2010] Rouanet, H. (2010). *Fabriquer la world-city : Bangalore et ses promoteurs.* mémoire de recherche, master 2 géographie, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. *Cité page 23*

[Rouanet et Halbert, 2016] Rouanet, H. et Halbert, L. (2016). Leveraging finance capital : Urban change and self-empowerment of real estate developers in India. *Urban Studies*, 53(7):1401–1423. *Cité page 154*

[Rouanet et Varrel, 2015] Rouanet, H. et Varrel, A. (2015). De Bangalore à Whitefield : trajectoire et paysages d'une région urbaine en Inde. *Géoconfluences*, (Le monde indien : populations et espaces). *Cité page 12*

[Roy, 2005] Roy, A. (2005). Urban Informality : Toward an Epistemology of Planning. *Journal of the American Planning Association*, 71(2):147–158. *Cité page 46*

[Roy, 2009] Roy, A. (2009). Why India Cannot Plan Its Cities : Informality, Insurgence and the Idiom of Urbanization. *Planning Theory*, 8(1):76–87. *5 citations pages 46, 179, 183, 259, et 262*

[Roy et Ong, 2011] Roy, A. et Ong, A. (2011). *Worlding Cities : Asian Experiments and the Art of Being Global.* John Wiley & Sons, wiley-blackwell édition. *5 citations pages 23, 57, 59, 230, et 255*

[Sainteville, 2011] Sainteville, M. (2011). Les paradis fiscaux dans la mondialisation boursière. *L'Espace Politique. Revue en ligne de géographie politique et de géopolitique*, (15). *Cité page 146*

[Sami, 2012] Sami, N. (2012). *Building Alliances : Power and Politics in Urban India.* Thèse de doctorat, University of Michigan. *5 citations pages 17, 155, 166, 169, et 177*

[Sanfelici et Halbert, 2015] Sanfelici, D. et Halbert, L. (2015). Financial markets, developers and the geographies of housing in Brazil : A supply-side account. *Urban Studies*, page 0042098015590981. *4 citations pages 20, 25, 105, et 211*

[Sassen, 2001] Sassen, S. (2001). *The global city : New York, London, Tokyo. Princeton University Press.* Princeton University Press. *2 citations pages 36 et 225*

[Sassen, 2003] Sassen, S. (2003). The State and Globalization. *Interventions*, 5(2):241–248. *Cité page 110*

[Saxenian, 2007] Saxenian, A. (2007). *The New Argonauts : Regional Advantage in a Global Economy.* Harvard University Press, Cambridge, Mass., first thus edition édition. *Cité page 12*

[Searle, 2010] Searle, L. G. (2010). *Making Space for Capital : The Production of Global Landscapes in Contemporary India.* Thèse de doctorat en anthropologie, University of Pennsylvania. *5 citations pages 20, 22, 182, 186, et 198*

[Searle, 2014] Searle, L. G. (2014). Conflict and Commensuration : Contested Market Making in India's Private Real Estate Development Sector. *International Journal of Urban and Regional Research*, 38(1):60–78. *Cité page 20*

[Sekar et Kanchanamala, 2011] Sekar, S. et Kanchanamala, S. (2011). An Analysis of Growth Dynamics in Chennai Metropolitan Area. *Institute of Town Planners India Journal*, (8-4):31–57. *Cité page 40*

[Shah, 2012] Shah, A. P. (2012). FDI framework : whither are we bound ? *Cité page 118*

[Shatkin et Vidyarthi, 2014] Shatkin, G. et Vidyarthi, S. (2014). Introduction. *In Contesting the India Cty : Global Visions and the Politics of the Local*, pages 1–39. Willey / Blackwell, Oxford. *2 citations pages 18 et 257*

[Siddiqi, 2013] Siddiqi, F. J. (2013). *Governing urban land : the political economy of the ULCRA in Mumbai.* Thesis, Massachusetts Institute of Technology. Thesis (M.C.P.)–Massachusetts Institute of Technology, Dept. of Urban Studies and Planning, 2013. *Cité page 94*

[Singh, 2011] Singh, K. P. (2011). *Whatever The Odds : The Incredible Story Behind DLF*. HarperCollins Publishers India. *3 citations pages 104, 199, et 295*

[Sivaramakrishnan, 2014] Sivaramakrishnan, K. (2014). *Governance of Megacities*. Oxford University Press India, New Delhi. *Cité page 20*

[Srinivas, 1991] Srinivas, L. (1991). Land and Politics in India : Working of Urban Land Ceiling Act, 1976. *Economic and Political Weekly*, 26(43):2482–2484. *Cité page 40*

[Srinivas, 1998] Srinivas, S. (1998). The Information Technology (IT) Industry In Bangalore : A Case of Urban Competitiveness In India ? WP 89. *Cité page 39*

[Srinivas, 2001] Srinivas, S. (2001). *Landscapes of Urban Memory : The Sacred and the Civic in India's High-Tech City*. Univ Of Minnesota Press, Minneapolis, 1 edition édition. *Cité page 67*

[Stallmeyer, 2010] Stallmeyer, J. C. (2010). *Building Bangalore : Architecture and urban transformation in India s Silicon Valley*. Taylor & Francis. *2 citations pages 12 et 225*

[Stone, 1989] Stone, C. N. (1989). *Regime Politics : Governing Atlanta, 1946-1988*. University Press of Kansas, Lawrence, Kan. *Cité page 17*

[Stone, 1993] Stone, C. N. (1993). Urban regimes and the capacity to govern : a political economy approach. *Journal of Urban Affairs*, 15(1):1–28. *Cité page 17*

[Sudhira *et al.*, 2007] Sudhira, H., Ramachandra, T. et Subrahmanya, M. B. (2007). City Profile. Bangalore. *Cities*, 24(5):379–390. *2 citations pages 67 et 68*

[Sudhira, 2010] Sudhira, H. S. (2010). *Studies On Urban Sprawl And Spatial Planning Support System For Bangalore, India*. Thèse de doctorat, Indian Institute of Sciences Bangalore, Bangalore. *Cité page 41*

[Sum, 2005] Sum, N.-L. (2005). *Towards a cultural political economy : discourses, material power and (counter-) hegemony*. DEMOLOGOS. *2 citations pages 23 et 213*

[Taylor, 2003] Taylor, P. J. (2003). *World City Network : A Global Urban Analysis*. Routledge. *Cité page 36*

[Tewari et Kumar, 1986] Tewari, V. et Kumar, T. K. (1986). Rent control in India : its economic effects and implementation in Bangalore. Rapport technique UDD91, The World Bank. *Cité page 88*

[Therwath, 2007] Therwath, I. (2007). *L'Etat face à la diaspora : stratégies et trajectoires indiennes*. Paris, Institut d'études politiques. *Cité page 116*

[Theurillat, 2012a] Theurillat, T. (2012a). L'ancrage du capital financier dans les villes suisses. *Urbanisme*, (384):54. *Cité page 21*

[Theurillat, 2012b] Theurillat, T. (2012b). La ville négociée : entre financiarisation et durabilité. *Géographie, économie, société*, 13(3):225–254. *4 citations pages 21, 25, 110, et 154*

[Theurillat *et al.*, 2010] Theurillat, T., Corpataux, J. et Crevoisier, O. (2010). Property Sector Financialization : The Case of Swiss Pension Funds (1992–2005). *European Planning Studies*, 18(2):189–212. *Cité page 21*

[Theurillat et Crevoisier, 2011] Theurillat, T. et Crevoisier, O. (2011). Une approche territoriale de la financiarisation et des enjeux de la reconfiguration du système financier. Rapport technique. *2 citations pages 142 et 154*

[Topalov, 1973] Topalov, C. (1973). *Les promoteurs immobiliers : contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France.* Paris, France. *4 citations pages 19, 90, 92, et 258*

[UNHabitat, 2008] UNHabitat (2008). Housing Finance Mechanisms in India. Rapport technique HS/988/08, Nairobi. *Cité page 98*

[Upadhya, 2008] Upadhya, C. (2008). Ethnographies of the Global Information Economy : Research Strategies and Methods. *Economic and Political Weekly*, 43(17):64–72. *Cité page 12*

[Upadhya et Vasavi, 2013] Upadhya, C. et Vasavi, A. R., éditeurs (2013). *In an Outpost of the Global Economy : Work and Workers in India's Information Technology Industry.* Routledge India, New Delhi ; New York. *Cité page 12*

[Van Dijk, 2011] Van Dijk, T. (2011). Municipal Councillors : Friend and Foe to Mumbai's Development. *Human Geography,*, 4(2):31–42. *Cité page 21*

[Varrel, 2008a] Varrel, A. (2008a). *"Back to Bangalore" : étude géographique de la migration de retour des indiens très qualifiés à Bangalore (Inde).* Thèse de doctorat, Université de Poitiers. *3 citations pages 84, 99, et 286*

[Varrel, 2008b] Varrel, A. (2008b). Les lacs de Bangalore. *Géographie et cultures*, (62): 61–78. *2 citations pages 66 et 67*

[Varrel, 2010] Varrel, A. (2010). La clôture des espaces résidentiels à Bangalore. *In Circulation et territoire dans le monde indien contemporain*, pages 283–307. Purusartha, editions de l'ehess édition. *6 citations pages 42, 52, 58, 59, 101, et 102*

[Varrel, 2011] Varrel, A. (2011). The "IT" mantra in mega-projects in India : the case of the IT Highway in Chennai. Locating implications and contradictions for metropolitan development. *Cité page 57*

[Varrel, 2014] Varrel, A. (2014). L'émergence d'un marché transnational de l'immobilier indien. *Autrepart*, 67-68(4):233–246. *3 citations pages 62, 206, et 223*

[Veltz, 1996] Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires - L'économie d'archipel.* Presses Universitaires de France - PUF. *Cité page 36*

[Venier, 2010] Venier, P. (2010). Les Gulf Pockets du Kerala : des territoires marqués par l'émigration internationale. *Purusartha*, (28):241–266. *Cité page 149*

[Venkataraman, 2013] Venkataraman, M. (2013). Analysing Urban Growth Boundary Effects in the City of Bengaluru. Working Paper 464, Indian Institute of Management Bangalore. *2 citations pages 86 et 251*

[Waldrop, 2004] Waldrop, A. (2004). Gating and Class Relations : the case of a New Delhi "colony". *City and Society*, 16(2):93–116. *2 citations pages 58 et 59*

[Weber, 2015] Weber, R. (2015). *From Boom to Bubble. How finance built the new Chicago.* University of Chicago Press. *Cité page 110*

[Weinstein *et al.*, 2013] Weinstein, L., Sami, N. et Shatkin, G. (2013). Enduring Legacies and Emergent Political Actors in Contemporary Urban India. *Contesting the Indian City : Global Visions and the Politics of the Local*, page 39. *Cité page 21*

[Zérah, 2009] Zérah, M.-H. (2009). Une « VisionMumbai » pour transformer la ville ou la difficulté à (re)penser la gouvernance métropolitaine. *EchoGéo*, (10). *Cité page 225*

[Zérah, 2011] Zérah, M.-H. (2011). Mumbai ou les enjeux de construction d'un acteur collectif. *In Métropoles XXL en pays émergents*, pages 139–214. Presses de Sciences Po, Paris. *Cité page 286*

Annexe 1 : Liste des entretiens

Entreprises de promotion immobilière				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
1	22/02/11	Hirco Hiranandani	T. Srinivasan	Senior Executive Project Manager
2	22/02/11	Anonymisé	Anonymisé	Land acquisition director
3	25/02/11	Inno Group	CV Lakshmanan	Chief Financial Officer
4	26/02/11	Anonymisé	Anonymisé	Head of the Legal Deptarment
5	04/03/11	Anonymisé	Anonymisé	Land acquisition Director
6	05/03/11	Shriram Properties	Vijay Daniel	Marketing & Sales
7	08/03/11	Ceebros property development	P. S. Gopalan	Project manager
8	14/03/11	Ozone Group	K. Krishnan	Sr. DGM- Legal
9	19/03/11	Bearys Group	Anonymisé	Project Coordinator
10	20/03/11	Anonymisé	Anonymisé	Senior Manager Finance
11	25/03/07	Anonymisé	Anonymisé	Technical Head
12	06/04/11	Anonymisé	Anonymisé	Project Manager
13	07/04/11	Ozone Group	S. Vasudevan	Chairman
14	11/04/11	Puravankara	Jackbastian Kaitan Nazareth	Executive Director
15	14/04/11	Puravankara	Kaylan Sankar Dutt	Marketing strategy
16	15/05/11	Brigade Group	Pradyumna Krishnakumar	Executive Assistant to Chairman and Managing Director
17	15/05/11	Enbassy Group	C Suresh	General Manager Chennai
18	17/05/11	Ozone Group	S Praveen	
19	20/05/11	Silverline Realty	Farook Mahmood	Managing Director
20	22/05/11	Sobha Developers	Santosh	Head Sales & Marketing
21	22/04/11	Vaswani Group	Kailash Advani	CEO

Promoteurs immobiliers (suite)				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
22	16/03/12	Mantri Developers	Sushil Mantri	Chief Managing Director
23	19/03/12	Anonymisé	Anonymisé	Project Manager Techpark
24	25/03/12	Prestige Group	Rezwan Razack	Vice-Chairman
25	28/03/12	Anonymisé	Anonymisé	Finance and Accounts supervisor
26	29/03/12	Bearys Group	Syed Mohammed Beary	Chairman
27	30/03/12	Akshaya Homes	K K Ramachandran	DGM Sales
28	05/04/12	Assetz	Deepa B	Executive assistant
29	15/04/12	Assetz	Ben Salmon	Owner and Managing director
31	17/04/12	Mantri	Rajagopal Rao	Deputy Company Secretary
32	25/04/12	BBCL Builders	Ananth Vummidi	Managing Director
33	28/04/12	DLF Southern Homes	Sayooj. MS	Deputy Manager
34	06/05/12	Anonymisé	Anonymisé	Chief Financial Officer
35	08/05/12	DLF Southern Homes	Ravindra Kumar	Chief Manager marketing
36	11/05/12	Lakshmanan Vaidyanathan	Inno Group	Chief Financial Office
37	17/05/12	Fire Luxur	Sanjiv Aundhe	Chief operating officer
38	20/05/12	SSPDL / CREDAI Chennai	Prakash Challa	Managing director
39	21/05/12	Ceebros Property Development	P.S. Gopalan	Project Manager
40	27/05/12	RECS Group	R. Rajesh Babu	Managing director
41	01/06/12	Hiranandani	K Senthil	Sales & marketing
42	03/06/12	Inno Group	Prasanna Thirumavalan	Executive sales and Marketing

Gestionnaires d'actifs (suite)				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
43	16/02/11	IndiaReit (Piramal Capital)	Anonymisé	Anonymisé
44	05/03/11	Beekman	Ariel Lahmi	Chairman & CFO
45	17/03/11	HDFC Property Venture	Anonymisé	Anonymisé
46	08/05/11	Sigma Capital	Anonymisé	Anonymisé

Architectes et urbanistes indépendants				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
47	16/02/11	Anonymisé	Anonymisé	Senior Architect
48	26/05/11	Karun Kumbera Architects and Urbanists	Karun Kumbera	Managing director
49	04/04/12	Ateliers	Tony Kunnel	Principal analyst

Juristes				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
50	23/03/12	Anonymisé	Anonymisé	Lawyer (general partner)
51	27/02/12	Anonymisé	Anonymisé	Lawyer (general partner)

Conseillers en investissements				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
52	07/03/11	Cushman and Wakefield	N Hariharan	Office Director Chennai
53	18/03/11	Colliers International	Abhilash VK	Officer Services & General Manager
54	18/03/11	Colliers International	Ankit Jain	Senior Manager, Investment Services
55	14/04/11	DTZ	Sandeep Chandel	Manager Occupational and Development Markets
56	04/05/12	Jones Lang Lasalle	Dinesh Subramaniam	Head of the Leasing Agreements Depart.

Conseillers en investissements (suite)				
57	12/05/12	CBRE	John B. Carter	Real estate Research analyst
58	23/05/12	Jones Lang Lasalle	Siddharta Raman	Real estate Research Analyst
59	30/05/12	Jones Lang Lasalle	Vinood S. Kumar	Investment Services

Agents immobiliers et fonciers				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
60	12/05/12	Alan properties	Anonymisé	Anonymisé
61	23/05/12	n/a	Muhammed Zain	Property broker (Bangalore east)
62	30/05/12	n/a	Mahesh K	Land assembler

Agences parapubliques d'aménagement urbain				
n°	Date	Entreprise	Nom	Service / Désignation
63	12/05/11	Chennai Metropolitan Development Authority	Anonymisé	Anonymisé
64	23/05/12	Bangalore Development Authority	Anonymisé	Anonymisé

Annexe 2 : L'histoire de Whitefield, une colonie anglo-indienne aux portes de Bangalore

Situé à près de quinze kilomètres à l'est de Bangalore, Whitefield était autrefois une paisible bourgade agricole. Le village fut créé en 1882, lorsque le Maharaja de Mysore accorda 1600 hectares de terres à David Emmanuel Starkenburgh White, fondateur de l'Association des Anglo-indiens de Mysore et de Coorg. Le projet de D.S. White était d'établir une colonie anglo-indienne autarcique où chaque membre de la communauté s'engageait à travailler au bien commun et à renoncer au droit de propriété individuelle. Une vingtaine de familles modestes s'installèrent sur les terres de D.S. White, pratiquant essentiellement la culture de la noix de coco et d'une sorte de milet, le *ragi*. L'organisation du village ancien – dont on perçoit encore la trame initiale –reflète la vision utopique qui préside à sa création : cinq rangées de petits bungalows en briques faisaient cercle autour d'une bibliothèque et d'une école. Quelques bâtisses communautaires ont été rapidement érigées : une église, une auberge, un magasin, etc.

Au début du XXème siècle, Whitefield comptait 130 habitants, répartis entre le noyau central et les fermes alentours. A 3 km au nord, la ligne de chemin-de-fer Madras-Bangalore sillonnait la campagne indienne. Les trains faisaient halte dans la petite gare de Whitefield, permettant l'afflux de nouveaux cultivateurs. Certains habitants de Whitefield se rendaient quotidiennement à Kolar, à 50 km à l'est, pour être employés dans les mines d'or.

De l'Indépendance aux années 1990, Whitefield demeure bien loin de Bangalore et le voyage pour se rendre au village était d'ailleurs une véritable excursion. C'est pourquoi quelques citadins fortunés désireux de se « mettre au vert » en ont fait leur lieu de retraite, concourant dans une certaine mesure à la première popularité de Whitefield au sein de la bourgeoisie bangaloréenne. La communauté anglo-indienne, qui avait initialement occupé les terres, se disperse peu à peu aux quatre coins du Commonwealth. Mais, à partir des années 1960, Whitefield accueille un nouveau type de migrants : il s'agit des disciples du célèbre guru Sathya Sai Baba, venus parfois d'Occident pour séjourner dans son *ashram* .

Source : D'après [Rajangam, 2011] et Deccan Herald, 6 septembre 2010

Annexe 3 : Whitefield, la nostalgie d'un passé rural (poème)

I miss the ragi fields next door.
I don't hear crickets anymore.
The chorus of frogs is something of the past,
I don't even know when I heard it last.

I miss the beautiful butterflies,
The kites wheeling high in the skies.
Even the snakes seem to have fled,
Where have they gone, are they all dead ?
We ran the countryside with no goal,
Hardly ever meeting a soul.

Progress has put a stop to all that,
Developers have grown very fat.
The last ten years saw the fastest change,
The unimaginable range of highrise blocks crowding the sky,
Some are thirdteen storeys high.

Supermarkets, Techparks, Malls,
VIP layouts behind high walls.
Buildings are popping up everywhere,
Sadely without a plan or a care for poor Whitefield as a home,
No wonder it is losing its soul.
The settlers who made the first small waves
Must be turning in their graves.

Source : Christa Moss, titre et date inconnus. Entendu dans le documentaire *Whitefield Diairies. Those Were the Days*, Rajangam et Prasad, 2011.

Annexe 4 : Friches agricoles près du complexe résidentiel Prestige Ozone

Source : Hortense Rouanet, mars 2011.

Annexe 5 : Qui gouverne la ville en Inde ?

L'administration territoriale indienne est structurée sur plusieurs niveaux : l'Union, les gouvernements régionaux, les divisions, les districts, et les gouvernements locaux. Au niveau local, les villes sont administrées par des municipalités (*urban local bodies*, ou *nagar palike* en hindi), dont il existe plusieurs types [25].

Concernant les plus grandes villes, la formation des municipalités remonte à l'époque coloniale [26]. Leur composition, leur fonctionnement, et leurs responsabilités ont été codifiés en 1992, par le 74e amendement à la Constitution. Le 74e amendement établi une liste de 18 responsabilités que chaque gouvernement régional doit déléguer aux municipalités : réalisation des plans d'émargement, régulation de l'usage des sols, développement social, gestion des déchets, etc. [Idiculla, 2015].

Dans les faits, les municipalités se voient investies de quelques fonctions secondaires. Ainsi, à la *Greater Chennai Corporation* est en charge de la maintenance des routes, des autoponts, de l'éclairage et des jardins publics. Elle s'occupe également de toutes les questions de santé publique, comprenant la gestion des déchets. Le gouvernement du Tamil Nadu garde la main mise sur les fonctions plus stratégiques du développement urbain, telle que la réalisation des plans directeurs d'aménagement (*master plans*). Cette dernière fonction est exécutée tous les cinq ans par une agence en particulier, la *Chennai Metropolitan Development Authority* (CMDA), qui a été créée par le gouvernement régional en 1974. Le CMDA est chargé de planifier et d'aménager une vaste zone de 1189 km^2, appelée la *Chennai Metropolitan Area* (CMA) qui surpasse aussi la juridiction de la municipalité de Chennai (426 km^2). Le CMDA est également chargé du développement des projets d'amélioration prévus dans le plan directeur et de délivre les permis de construire. Par ailleurs, elle est composée exclusivement de fonctionnaires nommés par le gouvernement régional et ne compte aucun élu au suffrage universel. Une agence du même type a été créée en 1976

25. La Constitution distingue trois types de municipalités. Premièrement, les plus grandes villes – au-delà d'un million d'habitants - sont administrées par une corporation municipale (*city corporation*, ou *mahanagar palike*) constituée d'un maire et de conseillers. Les conseillers sont élus, par quartier (*ward*), au suffrage universel direct pour cinq ans. Le maire est élu. Deuxièmement, les villes intermédiaires sont administrées par un conseil municipal. Troisièmement, les petites villes, comptant entre 30 000 et 100 000 habitants, sont administrées par un *nagar panchayat*. Les villages, comptant moins de cinq mille habitants, relèvent quant à eux du système des *panchayat*, c'est-à-dire des assemblées locales de villageois.

26. C'est à Madras (aujourd'hui Chennai) que fut créée la première corporation municipale indienne. La Corporation of Madras vit le jour, sur ordonnance royale, en 1688. La ville de Bangalore comptait quant à elle deux *city corporations* : la Bangalore Town Municipality, créée en 1862 pour administrer la ville de l'ouest, et la Bangalore Civil and Military Station, créée quelques années plus tard pour administrer la zone de garnison à l'est. Ces deux entités ont fusionné après l'Indépendance, en 1949.

à Bangalore, la *Bangalore Development Authority* (BDA). Le BDA exerce son autorité sur une zone de 1219 km², appelée la *Bangalore Metropolitan Area* (BMA), qui surpasse la juridiction de la municipalité du « grand Bangalore » (*Bengaluru Bruhat Mahanagara Palike* – BBMP) (741 km²).

Le partage des fonctions entre les gouvernements régionaux et les municipalités a produit un tissu morcelé d'agences parapubliques dans lequel les administrateurs ont souvent peine à se retrouver. Au total, il n'y aurait pas moins de 13 administrations intervenant dans la gestion urbaine à Bangalore, en plus de la municipalité (BBMP) : le *Bangalore Development Authority* (BDA), mais aussi le *Bangalore Water Supply and Sewerage Board* (BWSSB), *Bangalore Metropolitan Transport Corporation* (BMTC), *Bangalore Electricity Supply Company* (BESCOM), *Karnataka Slum Clearance Board* (KSCB), *Karnataka State Road Transport Corporation* (KSRTC), *Bangalore Metropolitan Region Authority* (BMRDA) [27], *Government of Karnataka Heritage Board*, *Government of Karnataka Tourisme Department*, *Karnataka Housing Board*, *Karnataka Urban Infrastructure Development and Finance Corporation* (KUIDFC) (BDA, *Master plan* 2015).

Les périmètres de compétence de chacune de ces administrations sont souvent flous, se recouvrant pour partie, ce qui provoque de nombreux de conflits [Varrel, 2008a] [p.83]. De plus, la faible coordination entre ces agences ralentit la délivrance des services de base, ce qui explique pour partie que la gestion urbaine ne parvient pas à suivre le rythme de l'essor démographique, comme le montre Marie-Hélène Zérah avec l'exemple de Mumbai [Zérah, 2011].

Source : D'après [Varrel, 2008a, Zérah, 2011, Idiculla, 2015].

27. Depuis 2007, une nouvelle agence régionale – le *Bangalore Metropolitan Region Development Authority* (BMRDA) – est chargée de coordonner et de superviser le travail de plusieurs agences régionales d'aménagement urbain : le BDA, mais également les agences en charge du développement de l'aéroport (BIAAPA), du corridor Bangalore-Mysore (BMICAPA), et de six villes de rang secondaire. Au total, le BMRDA coordonne le développement d'une région de 8000 km².

Annexe 6 : Portraits de promoteurs

Prestige : une entreprise familiale diversifiée

Prestige Fashions est à l'origine un magasin d'habillement pour homme installé depuis 1956 dans le quartier très commerçant de Shivajinagar à Bangalore. Le propriétaire du magasin est Razack Sattar, un musulman de la communauté marchande des *Memons*.

En 1983, son fils aîné Irfan se voit confier la tâche de revendre la maison ancestrale de la famille. Il s'improvise donc agent immobilier, et poursuit cette activité quelques années. L'entreprise de promotion immobilière Prestige Estates est enregistrée (*incorporated*) à Bangalore en 1986. Trente ans plus tard, en 2015, le groupe Prestige déclare avoir développé 186 projets immobiliers en Inde. Il emploie 853 personnes à plein temps, et enregistre un chiffre d'affaire de 25,7 milliards de roupies soit environ 342 millions d'euros (Rapport annuel Prestige 2014-15).

À Bangalore, trois projets demeurent très emblématiques des réalisations de l'entreprise : le premier, le Forum Mall est un centre commercial à Koramangala ; le second, UB City, est un centre commercial de luxe ; le troisième, Prestige Shantiniketan, est un mégaprojet résidentiel et commercial de 40 hectares, en plein coeur de Whitefield.

L'entreprise entre en bourse en 2010. À l'heure actuelle, la famille en garde toujours les commandes. Les frères aînés se partagent les fonctions principales : Irfan négocie les transactions importantes et Rezwan coordonne les opérations de construction et d'ingénierie civile. Noaman, le plus jeune frère, a repris l'activité commerçante léguée par leur père. Leur sœur Anjum, leurs épouses et leurs enfants occupent des postes secondaires ou bien dirigent des filiales en lien avec l'immobilier (architecture d'intérieur, luxe). Chaque membre de la famille possède une petite part du capital social de Prestige Group ce qui octroie à certain d'entre eux un droit de vote au conseil d'administration.

Source : Enquête de terrain 2010-2013, rapport annuel de Prestige 2014-15, et [Namburu, 2007].

Sobha : des liens forts avec les pays du Golfe

Sobha Developers a été créé par PNC Menon, un Keralais qui a fait fortune à Oman dans l'architecture d'intérieur. De retour en Inde en 1995, PNC Menon pose ses valises à Bangalore, où il lance sa première opération de promotion immobilière : un projet de 64 appartements. Le projet est commencé en septembre 1997 et achevé deux années plus

tard. Sobha opère principalement dans le secteur résidentiel, tout en s'illustrant à travers quelques opérations de *built-to-suit*[28] très médiatisées, notamment la réalisation des gigantesques campus pour l'entreprise Infosys dans les grandes villes d'Inde du Sud.

En 2006, Sobha Developers entre en bourse, et devient l'une des cinq premières entreprises indiennes de promotion immobilière en terme de capitalisation.

Le groupe entretient toujours des liens très forts avec les pays du Golfe. En 2012, un bureau de commercialisation des appartements est établi à Dubaï afin de cibler les riches indiens expatriés, ainsi qu'une filiale chargée de coordonner des opérations de promotion immobilière dans les pays du Moyen-Orient. Pour l'heure, Sobha a démarré la construction d'un mégaprojet résidentiel et commercial à 3 km au sud de Dubai, Sobha Hartland).

Source : Enquête de terrain 2010-2013, rapport annuel de Sobha 2012-13

Marg : immobilier et grands équipements

Le fondateur de Marg, GRK Reddy, est un Télougou de haute caste, diplômé d'une école de commerce américaine. À la fin des années 1980, il commence sa carrière à Chennai dans le monde de la banque et de la finance, puis il fonde Marg Constructions en 1994. L'entreprise entre en bourse l'année suivante.

Marg a d'abord prospéré en tant que promoteur de logements dans la région de Chennai. Puis l'entreprise s'est diversifiée dans le développement de projets d'équipements. En 2006, Marg a conclu un contrat en BOT (*Built-Operate-Transfer*) avec le gouvernement de Pondichéry afin de développer le port de Karikal, à 100 km au sud de Pondichéry. Selon les termes du contrat, le promoteur construit le projet d'équipement et opère la gestion du port pour 30 ans. Au terme de cette période, la gestion du port sera transférée au gouvernement de Pondichéry.

La première phase du projet a été achevée en 2009. Après des débuts prometteurs, le port enregistre une fréquentation en baisse. Les bailleurs de fonds – un consortium de douze banques d'État – ont récemment obtenu le contrôle de la filiale de Marg qui développe le port.

D'autres initiatives témoignent de la stratégie de diversification du promoteur immobilier.

28. Immeubles conçus et construits sur mesure, afin de convenir aux besoins spécifiques du futur locataire ou propriétaire.

En 2006, Marg créé Signa Infrastructure, une joint-venture avec la Housing and Urban Development Corporation (HUDCO), afin de cibler les projets d'équipement lancés par les gouvernements régionaux et le gouvernement central. Pour l'heure, Signa Infrastructure construit un projet de parking à plusieurs étages à Chennai, et planifie une partie de l'aéroport de Bijapur, dans l'Etat du Karnataka.

Marg continue de se positionner comme l'un des plus importants promoteurs immobiliers de Chennai. L'entreprise mène de front le développement d'un grand centre commercial, Marg Junction, et d'un mégaprojet immobilier mixte, Marg Swarnabhoomi. Situé à mi-chemin entre Chennai et Pondichéry, ce projet de 1 000 acres (404 ha) est planifié pour accueillir plus de 50 000 personnes : il est composé d'un grand parc logistique et d'affaires classé *Special Economic Zone* et d'une zone de 7 000 logements à prix bas (à partir de 20 *lakhs*, soit environ 26 000 euros) [29].

Sources : Enquête de terrain 2010-2013 ; Live Mint, 16 février 2016 ; Deccan Chronicle, 10 janvier 2016

29. Les futurs propriétaires de ces logements ont récemment porté plainte contre Marg. Constatant que les travaux n'avancent pas, un comité s'est organisé afin de récupérer les acomptes versés dans le cadre des contrats de réservation d'appartement. Lorsqu'ils se sont rendus sur le chantier, les futurs propriétaires auraient été menacés par les employés de Marg.

Annexe 7 : Exemples de coupures presses annonçant des investissements financiers dans le secteur immobilier indien

PRIVATE EQUITY WATCH

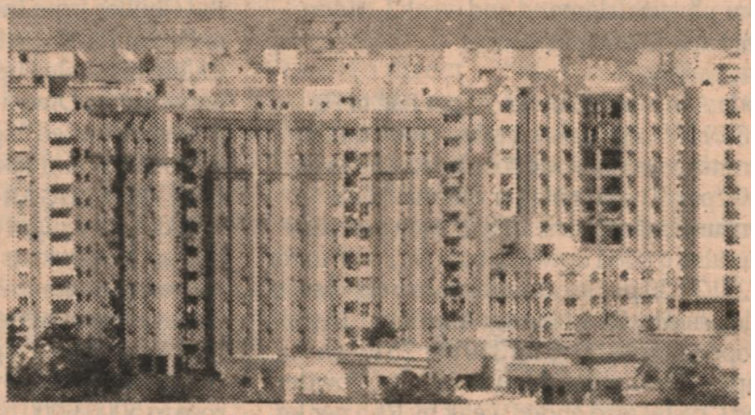
Prestige Group raises $100 mn from Red Fort

RAGHUVIR BADRINATH
Bangalore, 9 October

Red Fort Capital, an India focused real estate fund with commitments of $850 million, has invested $100 million in Bangalore-based Prestige Developers. Subhash Bedi, one of the founding partners of Red Fort confirmed that investments were made in two separate projects developed by Prestige in Bangalore.

According to industry sources, Red Fort is closing in on two more projects promoted by Prestige and is expected to commit an additional $100 million. Red Fort is targeting real estate development on the outskirts of congested cities and rapidly growing smaller cities.

Prestige Group, which is enroute to a Rs 800 crore IPO, has raised around $35 million from Red Fort for a two million square feet commercial Technology Park in Bangalore. This office space will be constructed as Phase II of the existing Prestige Technology Park located on the outer ring road between Marathalli and Sarjapur and is roughly 5 kms from the upcoming international airport. Another $65 million has been channeled into Prestige's 800 acres mega-township in Bangalore. Red Fort has also invested in 11 acres prime residential community in Chennai.



Prestige Group, which is enroute to a Rs 800 crore IPO, has raised around $35 million from Red Fort for a two million square feet commercial Technology Park in Bangalore

Prestige is one of Bangalore's well-known real estate developers and has a topline of Rs 600 crore. The group has interests in all aspects of real estate ranging from residential, commercial, retail and leisure. It has completed 120 projects so far, encompassing more than 10 million sq.ft. of commercial and residential space. Projects such as UB City and Prestige Shantiniketan are in the pipeline.

Prestige, which was focussed on Bangalore till recently, is planning to spread into other cities, through a mall in Hyderabad, residential development in Cochin, a technology park in Chennai and villas in Goa.

Source : Raghuvir Badrinath, « Prestige Group raises $100 mn from Red Fort », Business Standard, 9 octobre 2007.

SAUDI'S MAIDEN REALTY VENTURE IN BANGALORE

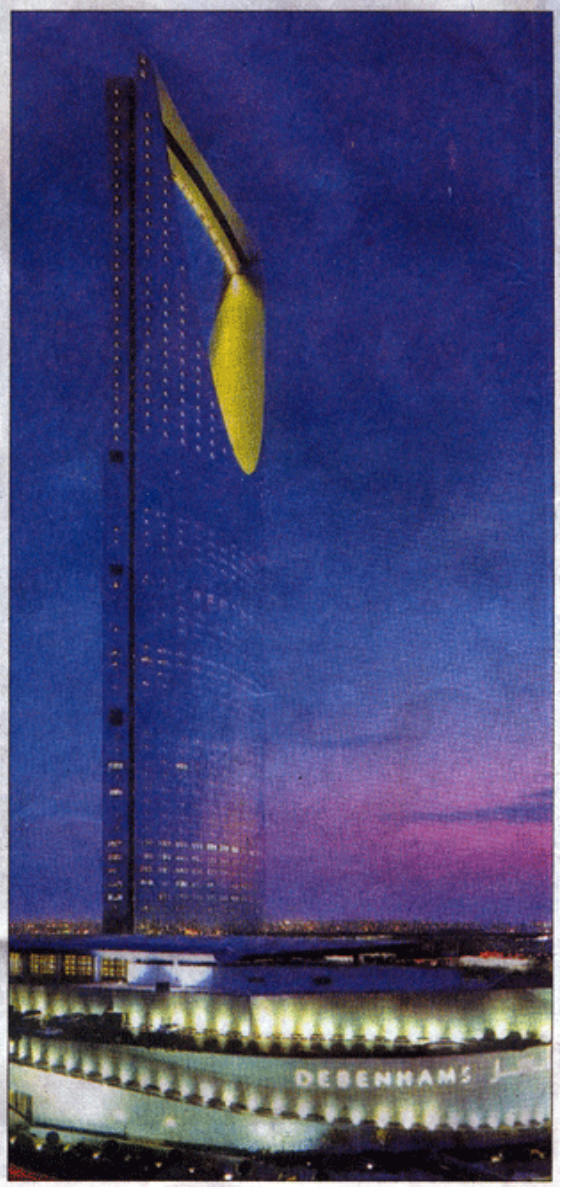
A LEADING private wealth management company from Saudi Arabia, Saudi Economic and Development Company Ltd (SEDCO), has made its entry through maiden investment in Bangalore for commercial development. The investment has been made in joint venture through its Indian subsidiary Aveo Real Estate Holdings Pvt Ltd incorporated in Mumbai. This is the first time that a company from Saudi Arabia has plunged into direct real estate investment in India. After the Custodian of the Two Holy Mosques King Abdullah's visit to India, companies from Saudi Arabia have taken active steps to enhance business relations between the two friendly countries.

The company has entered into an agreement with Bearys group, a Bangalore based realtor turned property developer to build world class green building research park spread over 21 acres of sylvan land in five expansive blocks named after world renowned scientists and inventors. According to company sources, this is the first green building campus titled Bearys Global Research Triangle coming up near Whitefield. The plot coverage will be less than 30 per cent with thrust on expansive landscape and water body.

The project located about 19 km from the city's CBD area has integrated facilities that will include retail mall/large convention store, food courts, multiuser convention centre, serviced apartments, ATMs, Montessori and day care centre, business centre and incubators, amphitheatre to house over 3000 people, florist, saloon and boutique.

A delegation from SEDCO has been visiting Indian cities at periodical intervals to explore potential opportunities available for investment in real estate development. According to Mr. Hasyim Saleh Al-Atas, Vice President, SEDCO Real Estate, "We have been looking for strategic partners in India for our long-term growth plans and we believe our joint venture with Bearys Group will be the first step in that direction. The Bearys are strong and well-established players in Bangalore and we are happy to be associated with them". Mr. Syed Mohamed Beary, chairman of the Bearys Group said, "It is no doubt our privilege to receive India's first Shari'a compliant realty fund as we have been steadfastly holding onto non-interest based investments, which has stood us in great stead all throughout. More significantly we have opened doors to Shari'a funds with limitless potential". According to company sources, Aveo Real Estate Holdings and Bearys have plans of extending their relationship in other projects also in Bangalore and are currently in discussions for developing an integrated township project.

Besides Bangalore, Aveo Real Estate Holdings has plans to expand its operations in other cities as well such as Hyderabad and, Chennai. - V Nagarajan



Source : V Nagarajan, « Saudi's Maiden Realty Venture in Bangalore », *The Economic Times*, 10 octobre 2007.

PRIME PROPERTY

HDFC realty fund to exit Bangalore IT SEZ

Sale to give the fund ₹490 crore on the ₹210 crore it invested in Manyata less than five years ago

By Madhurima Nandy
madhurima.n@livemint.com

BANGALORE

Realty fund **HDFC Property Ventures Ltd** is selling its investment in a technology export zone in Bangalore back to the developer, making its fifth exit in recent months.

The sale will earn the fund returns of ₹490 crore on the ₹210 crore it invested in Manyata Business Park, an information technology (IT) special economic zone (SEZ) in north Bangalore, less than five years ago, said an executive of HDFC Property who is briefed on the matter.

The IT zone, home to firms such as **International Business Machines Corp.**, is a joint venture between HDFC Property and **Embassy Property Developments Ltd**, a Bangalore realty firm that specializes in office space. HDFC Property's exit will be complete by mid-April, the fund executive said.

"It was an excellent investment for us where the developer has delivered well, with 7.5 million sq. ft already leased out in the (12.5 million sq. ft) SEZ," the executive said on condition of anonymity. "However, the liquidity situation is tight in real estate and there may be a slowdown in exits for a temporary period."

Embassy Property did not respond to an email sent on Tuesday.

HDFC Property, the realty fund of India's largest mortgage lender **Housing Development Finance Corp. Ltd**, had put up for sale six office properties in which it had invested about four years ago, as it prepared to return money to investors, *Mint* reported in January. HDFC's domestic fund manages about ₹1,000 crore of assets.

The fund's previous exit was from Embassy Golf Links, an office property in Bangalore. The sale to a clutch of wealthy individuals earned it returns of ₹220 crore on an investment of ₹51 crore, the executive said.

Analysts said HDFC Property's recent exits were triggered by the quality and rental yield of its assets across property markets.

Office properties are finding more buyers as these are beginning to generate substantial rental income, said Ambar Maheshwari, head of investment advisory at **DTZ International Property Advisors Pvt. Ltd**.

"We will continue to see a combination of buybacks and secondary sales, where funds exit by selling their stake to another fund," said Maheshwari.

Bangalore, India's technology hub, is seeing an increase in demand for space in dedicated export zones as many blue-chip IT firms are expanding their offices to keep up with a growing economy. There is limited ready-to-move space in these zones but a significant supply addition is expected in Bangalore by mid-2012, BNP Paribas Real Estate Research, India, said in its latest report.

Source : Madhurima Nandy, « HDFC realty fund to exit Bangalore IT SEZ », *Mint*, 24 mars 2011.

Kotak Realty Fund, Chennai's Akshaya Ink JV

SOBIA KHAN
BANGALORE

Kotak Realty Fund, the real estate private equity fund of Kotak Mahindra Group, has entered into a joint venture with Chennai-based Akshaya Homes for construction of residential units on a 20-acre plot off Chennai's Old Mahabalipuram road. "It's a revenue share venture where Kotak will hold 20% stake, while Akshaya will have the majority," said Chitti Babu, chairman and chief executive of Akshaya Homes.

In 2011, Kotak had engaged Mexican pre-fabricated affordable housing company Homex to develop the same land parcel for ₹130 crore. The deal, however, did not get the necessary regulatory approvals. Kotak had acquired the land from Pentamedia Graphics in 2007 under the Reconstruction of Financial Assets and Enforcement of Security Interests Act. Akshaya Homes plans to build 2,136 mid-income apartments on the plot with an average price of over ₹3,000 per square feet. "The total investment in the project will be ₹450 crore, excluding the land cost, and we are expecting revenue of ₹750 crore from the proposed residential development," Babu said.

According to Venture Intelligence, private equity investment in the real estate sector slowed down in the first half of 2012. There have been 29 real estate investments worth $1.04 billion (about ₹5,500 crore) this year, a 72% drop in cumulative deal value from 2011 that saw 87 deals worth $3.9 billion. Kotak is in the process of raising ₹1,866 crore through a foreign real estate fund to invest mainly in residential properties.

sobia.khan@timesgroup.com

Source : Sobhia Khan, « Kotak Realty Fund, Chennai's Akshaya Ink JV », *The Economic Times*, 9 novembre 2012.

www.livemint.com

mint

₹1,951 CR DEAL

Blackstone, HDFC fund, Embassy set to buy SEZ in Bangalore

By Madhurima Nandy
madhurima.n@livemint.com

BANGALORE

Blackstone Group Lp, Embassy Property Developments Pvt. Ltd and HDFC Property Fund are set to buy out Vrindavan Tech Village, a special economic zone (SEZ) in Bangalore, for ₹1,951 crore, according to three people familiar with the development.

Blackstone and Embassy together will invest about two-thirds of this sum, and HDFC Property Fund the remaining one-third, they said. The transaction is still under way and will take a few months to close.

A deal this size comes at a time when private equity (PE) funds are eyeing more but smaller real estate deals in India than before to hedge against potential risks in a market promising high returns.

Reuters first reported the development on Thursday.

Blackstone and Embassy last year formed a special purpose vehicle (SPV), **Pune Dynasty Projects Pvt. Ltd**, to jointly buy and manage lease rental generating assets. Pune Dynasty was formed with three large commercial office and information technology (IT) park projects that are being developed by Embassy—Embassy Golf Link, Embassy Tech Zone and Manyata Business Park—in Bangalore and Pune.

The 106-acre Vrindavan SEZ already has around two million sq. ft of space built for IT companies on 22 acres. Embassy Property will build homes on another 30 acres, and office space for IT firms on the remaining 54 acres, a company executive said, declining to be identified.

Ambar Maheshwari, managing director, corporate finance, at property advisory Jones Lang La Salle India, said that not only was this a large deal, it also provided an opportunity to invest in a project with a rental-generating asset component as well as a residential development component.

"Funds, particularly global funds, have been looking at investing in stable income-generating assets in India," Maheshwari said.

While most PE funds prefer investing in residential projects in the real estate sector, Blackstone has consistently focused on office space assets, and also has a long association with the Bangalore-based Embassy Property.

Embassy also has a long relationship with HDFC Property Fund, with the latter investing around ₹400 crore in two of the developer's projects in Bangalore.

Vrindavan Tech Village is located on Bangalore's outer ring road and is promoted by Mithilesh Kumar Tripathi, chairman of **Vikas Telecom Ltd**.

The SEZ is developed by Assetz Homes, which also has sweat equity in the project. While Tripathi couldn't be reached, an Assetz Homes spokesperson declined to comment.

An HDFC Property Fund executive, who also didn't want to be named, said his firm has committed to invest in the tech SEZ project, but this will depend on the $500 million of capital it is currently raising from overseas investors. About $300 million of this is expected to come in by April.

Blackstone declined to comment to an email query by *Mint*.

Source : Madhurima Nandy, « Blackstone, HDFC fund, Embassy set to buy SEZ in Bangalore », Mint, 7 février 2013.

Annexe 8 : L'affaire Robert Vadra : les liens entre la famille Gandhi et DLF

L'affaire Robert Vadra compte parmi le grand nombre de scandales qui exposent la collusion des groupes immobiliers et des milieux politiques en Inde. Cette affaire éclate en octobre 2012 lorsque Arvind Kejriwal, un militant du mouvement anti-corruption, attire l'attention des médias sur la fortune soudaine de Robert Vadra, le gendre de Sonia Gandhi, présidente du Parti National du Congrès.

Robert Vadra aurait acheté, à des prix dérisoires, une trentaine de biens immobiliers de grande valeur auprès du promoteur immobilier DLF, qu'il aurait immédiatement revendu au promoteur à des prix décuplés. Robert Vadra aurait ainsi amassé plus de 300 crore (environ 40 millions d'euros) entre 2007 et 2010 (Hindustan Times, 5 octobre 2012). Tout porte à croire que DLF a obtenu par ce moyen d'importants transferts de foncier public dans l'état de l'Haryana, région gouvernée par le Congrès, ainsi que d'autres faveurs politiques (FAR plus élevé, permis de changer l'usage de terrains).

Robert Vadra et K.P. Singh, le patron de DLF, ont tous deux nié ces allégations [30]. Plusieurs membres du gouvernement central, alors dirigé par le Congrès, ont affiché publiquement leur soutien à Robert Vadra. Mais un haut fonctionnaire de l'État de l'Haryana, Ashok Khemka [31], est intervenu pour faire annuler les transferts fonciers au bénéfice de DLF. Le gouvernement de l'Haryana ordonna son transfert le lendemain même, ce qui ne fit qu'aggraver la suspicion du grand public (NDTV, 16 octobre 2012)).

A la suite de l'affaire Vadra, les médias se sont empressés de dévoiler l'histoire d' « amitié » qui unit, à travers les générations, la famille Gandhi et le patron du plus grand groupe immobilier indien. Dans son autobiographie publiée quelques mois avant l'affaire, K.P. Singh explique qu'il a rencontré fortuitement Rajiv Gandhi [32] à l'été 1980, alors qu'il se

30. Robert Vadra a riposté sur les médias sociaux, qualifiant ses détracteurs de « *Mango people in a banana republic* », littéralement des « gens de la mangue (c'est-à-dire des gens du commun) dans une république bananière ». Cette petite phrase a été reprise par Arvind Kejriwal qui a ironiquement appelé son parti politique le Parti des gens de la mangue, l'Aam Aadmi Party en hindi. Le parti Aam Aadmi a gagné les élections de l'assemblée territoriale de Delhi en 2015 et Arvind Kejriwal est actuellement Chief Minister du territoire de Delhi.

31. L'*IAS officer* Ashok Kemka est célèbre pour avoir été transféré 45 fois en 23 ans de carrière. Après l'affaire Vadra, il déclare avoir été victime de menaces de mort et poursuivi pour fait de corruption (India Today, 1er novembre 2012). En 2016, il a réintégré l'administration de l'Haryana qui est actuellement gouverné par le parti du BJP (opposant au Congrès), et il a été promu au grade de Principal Secretary (The Indian Express, 8 april 2016).

32. Rajiv Gandhi était le fils de Indira Gandhi et le mari de Sonia Gandhi. Il a été député, puis Premier

promenait dans un village du district de Gurgaon [Singh, 2011] [p. 182-184]. Les deux hommes sympathisèrent. Le promoteur présenta son idée de développer une grande ville « moderne » à l'extérieur de Delhi. Il évoqua les difficultés qu'il rencontrait en raison d'une législation foncière « archaïque » limitant le développement urbain. La suite du récit montre que le jeune Rajiv Gandhi, qui commençait alors sa carrière politique, est intervenu auprès Chief Minister de l'Haryana pour soutenir le projet de DLF [*ibid*, p. 185-190]. Le promoteur se vit donc accorder le droit de développer 40 acres (16 ha) à Gurgaon, ce qui donna le coup d'envoi au développement de la ville nouvelle. K. P Singh rapporte une dernière anecdote : au début de l'année 1991, quelques semaines avant son assassinat, Ravij Gandhi demanda conseil au promoteur immobilier alors qu'il rédigeait des paragraphes concernant le développement urbain dans le manifeste du Parti du Congrès [*ibid*, p. 193].

ministre de l'Inde de 1984 à 1989. Il est mort assassiné en 1991.

Annexe 9 : Cabinets d'architectes sollicités dans cadre d'opérations immobilières à Bangalore

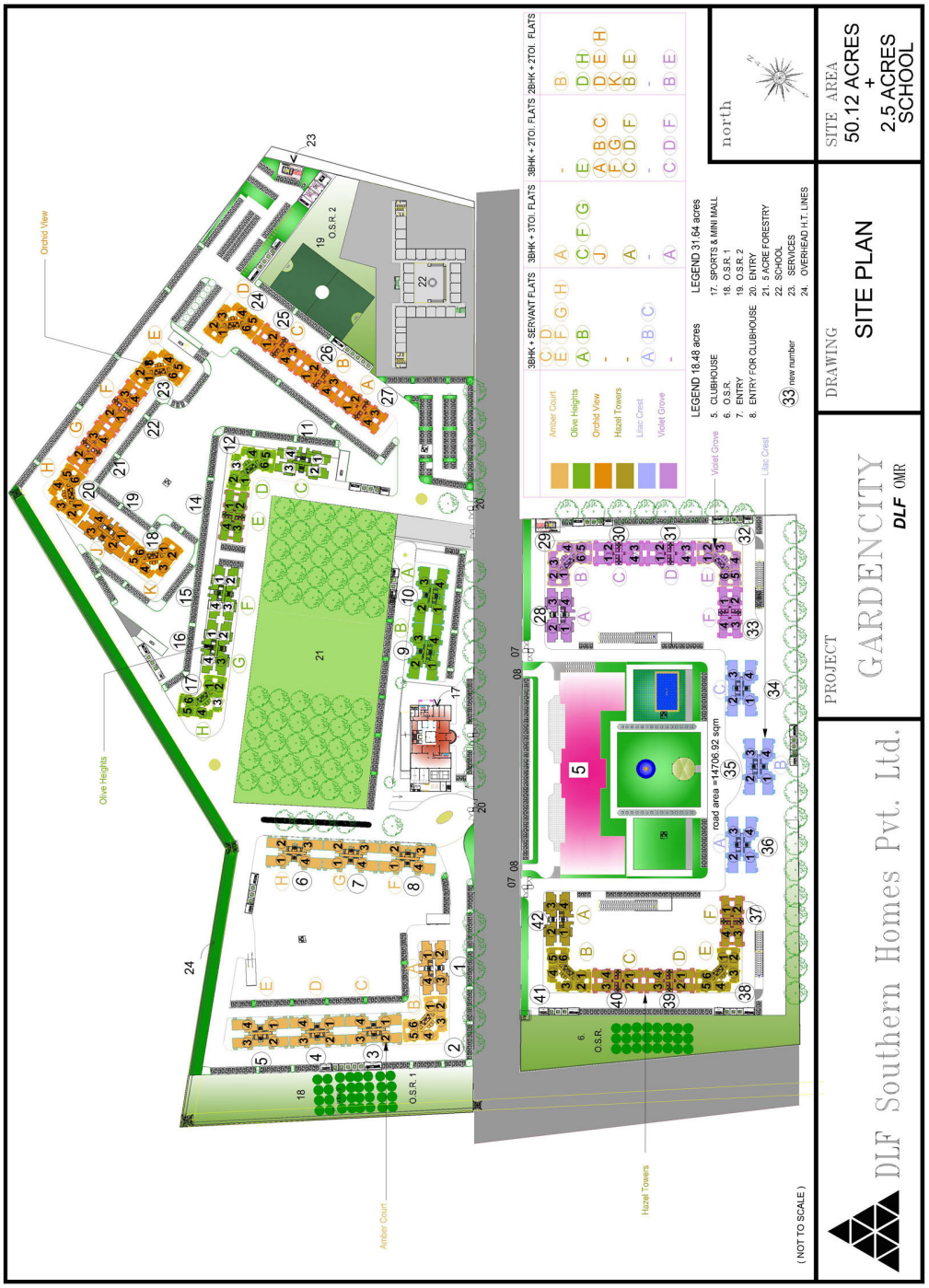
1) Siège social à Bangalore		
Thomas Associates	Prestige UB City Prestige Kensignton Prestige Forum Mall Koramagala	RMZ Nxt Bagmane Tech Park
CnT Architects	Brigade Courtyard Brigade Orchads Brigade Exotica Tower Prisha Orchids	Nitesh Buckingham Gate Nitesh Central Park Nitesh Camp David
Venkataraman Associates	Prestige Southridge Prestige Ozone	Brigade Gateway Purva Venezia
Architecture Paradigm	Bearys Horizon Bearys Park View Residency	Goodrej Woodsman Estate
Sundaram Architects	Shriram Whitehouse Shriram Srishti Shriram Samrudi	Garuda Mall Fire Luxur The Empyrean

2) Siège social à Singapour		
Purva Mallasandra	Ascendas ITPL Embassy Golf Links Embassy Pristine Godrej Platinium Manyata Business Park Prestige Cisco Campus Prestige Shantiniketan Prestige Jupiter Techpark Prestige White Meadows	Mantri Alpyne Mantri Tranquil Mantri Altius Mantri Ensemble Mantri Elegance Prestige Tranquility Purva Elita Promenade Purva Mallasandra
Andy Fisher Workshop	Embassy Boulevard Patel Neotown	Cosmos City
WOW Architects	Taj Vivanta	Raffles Park
DP Architects	GCorp Sky gardens	RMZ Corp Ecospace Technology Park

3) Siège social à New-York		
KPF Associates	Nitesh Park Avenue	
HOK	Brigade Gateway	Embassy Vrindavan Tech Village

Source : Brochures des projets et discussions informelles pendant les visites de chantiers.

Annexe 10 : Plan général du projet immobilier DLF Garden City à Chennai



Source : Brochure commerciale du projet DLF Garden City.

Table des matières

Introduction générale **11**

1 Promotion immobilière et transformations spatiales dans les grandes villes indiennes : les cas de Bangalore et Chennai **35**

I Bangalore et Chennai, deux régions urbaines affectées par des dynamiques de métropolisation 36

I.A L'évolution du système urbain indien : la situation de Bangalore et Chennai 37

I.B Les transformations morphologiques en lien avec la métropolisation . 40

I.B.1 L'expansion urbaine : de la ville à la région métropolitaine 40

I.B.2 La localisation des opérations immobilières : mise en évidence d'un effet de polarisation 42

I.B.3 La verticalisation du bâti, une transformation paysagère induite par les opérations des promoteurs immobiliers . . . 46

II L'essor des projets de promoteurs dans les espaces périurbains de Bangalore et Chennai 49

II.A Des pôles et des corridors périurbains 50

II.A.1 Les pôles périurbains de formation récente : les promoteurs immobiliers suivent les aménageurs publics 50

II.A.2 Les corridors des technologies de l'information, nouvelles lignes de force des régions urbaines sud-indiennes 56

II.B Les projets immobiliers dans les paysages périurbains : fragmentation et spécialisation socio-fonctionnelle 58

II.B.1 Les *gated communties* et leur clientèle 58

II.B.2 Les grands projets immobiliers autonomes : des morceaux de villes, sortis de terre en quelques années 63

II.C Les impacts environnementaux du développement immobilier dans les espaces périurbains 66

III Promotion immobilière et renouvellement urbain dans les centres de Bangalore et de Chennai 68

III.A *From mills to malls* : promotion immobilière et reconversion du foncier industriel dans les centres urbains 69

III.A.1 Le centre commercial Express Avenue à Chennai, en lieu et place des ateliers d'Indian Express 70

III.A.2 À Bangalore, la reconversion des distilleries de UB Group en complexe immobilier de luxe 72

III.B La construction du métro : une opportunité profitable pour les promoteurs immobiliers 75

III.B.1 Les projets de métro et la forte spéculation immobilière dans les centre-villes 76

III.B.2 Les stratégie de l'Etat et des promoteurs pour capturer la valorisation foncière autour des projets de métro 77

2 La genèse de la promotion immobilière en Inde 83

I L'Inde indépendante : l'émergence d'opérateurs privés en dépit de politiques publiques dissuasives 84

I.A Les politiques publiques du logement 84

I.A.1 La politique de l'État bâtisseur et la préemption du foncier urbain 84

I.A.2 Le blocage des loyers : un frein à l'investissement locatif . . 87

I.A.3 Un bilan décevant sur les plans qualitatifs et quantitatifs . 88

I.B Les premiers développements d'une filière privée de la construction . 89

I.B.1 Les *contractors* 90

I.B.2 *Builders* et *developers* : les promoteurs immobiliers privés . 92

I.B.3 L'ULCRA, une opportunité pour les promoteurs immobiliers ? 93

II Les années 1990 : le tournant de la libéralisation et l'essor de la demande . 94

II.A L'essor du crédit au logement pour les classes moyennes supérieures 95

II.B Une période faste pour les promoteurs jusqu'à l'éclatement de la bulle 98

III Les limites du tournant libéral : encore de nombreuses contraintes sur le crédit et le foncier 102

III.A Des difficultés pour accéder aux capitaux d'amorçage 102

III.B Une tardive libéralisation du foncier 105

3 L'immixtion de la finance de marché dans le secteur immobilier en Inde 109

I La dérèglementation de l'investissement : quand l'Etat intervient pour ouvrir le marché immobilier indien à la finance internationale 110

I.A Les premières années de la libéralisation économique : l'ouverture du secteur immobilier aux investisseurs « proches » du marché . . . 113

I.A.1 L'immobilier, un secteur à part dans la libéralisation économique en Inde 113

I.A.2 1993 : l'ouverture aux investissements des la diaspora indienne 115

I.A.3 1999 : un cadre règlementaire plus souple pour l'investissement étranger 117

I.A.4 2001 : L'ouverture aux promoteurs immobiliers étrangers . 119

I.B L'ouverture aux investisseurs financiers indiens et étrangers en 2004-2005 121

I.B.1 2004 : l'entrée en scène des investisseurs financiers indiens . 122

I.B.2 2005 : une porte ouverte aux acteurs de la finance internationale 124

I.B.3 Les Zones Economiques Spéciales : des points d'entrée pour les IDE immobiliers 130

II La finance de marché à l'assaut du secteur immobilier indien : le rôle des investisseurs et de leurs stratégies de placements 131

II.A Qui sont les investisseurs financiers et quelles sont leurs stratégies ? . 133

II.A.1 L'organisation et le fonctionnement des fonds PERE 133

II.A.2 Investir en partenariat avec les promoteurs immobiliers locaux 134

II.A.3 Une variété de gestionnaires d'actifs 138

II.B Géographie d'une filière de l'investissement financier dans le secteur immobilier 142

II.B.1 Des investissements étrangers ? 143

II.B.2 Les principales métropoles, *hot spots* des investissements financiers dans le secteur de la promotion immobilière . . . 147

4 L'ancrage des investissements financiers dans les projets de promotion immobilière de Bangalore et Chennai 153

I Comment les promoteurs immobiliers font usage de leur capital social. L'exemple de Prestige Shantiniketan 155

I.A Un projet multifonctionnel de grande ampleur 156

I.B De longues négociations pour accéder au foncier 156

I.C Une première phase d'opérations internalisées 161

I.D La précommercialisation et le préfinancement du projet immobilier . 165

I.D.1 La partie résidentielle du projet : un vente en l'Etat Futur D'Achevement 165

I.D.2 La partie non-résidentielle : ressources communautaires et intermédiation financière 166

I.E La construction : un ensemble d'activités externalisées 168

II « *Doing the dirty work* » : sécuriser les acquisitions foncières 169

II.A Etablir la présomption de propriété du foncier 171

II.A.1 Comment faire sans cadastre ? 171

II.A.2 Plusieurs communautés, plusieurs régimes de transmission de la terre 175

II.B Comment les promoteurs internalisent les risques liés aux acquisitions foncières par leur réseau relationnel 176

II.B.1 *Brokers* et *land assemblers*, des intermédiaires de risque semi-professionnalisés 176

II.B.2 Des opportunités foncières via les réseaux communautaires des promoteurs immobiliers 176

III Dans le labyrinthe administratif indien : les promoteurs immobiliers et la procédure d'approbation de leurs projets 179

III.A La procédure d'approbation des projets immobiliers 179

III.B Des tentatives pour contourner la procédure d'approbation 180

5 De la professionnalisation à la stratégie de croissance : quand les promoteurs actionnent le levier de l'investissement financier 185

I Les recompositions en interne des entreprises 186

I.A Une ouverture plus ou moins contrôlée des entreprises aux investissements financiers 187

I.B Vers une « bonne gouvernance d'entreprise » : une gestion partagée entre directeurs historiques et professionnels diplômés 189

I.B.1 L'évolution des conseils d'administration 189

I.B.2 Les familles dirigeantes : naissance d'une génération de jeunes patrons et de jeunes patronnes diplômé(e)s 191

I.B.3 La professionnalisation des cadres des entreprises de promotion immobilière 192

I.C Transparence et nouvelles pratiques professionnelles des promoteurs 193

I.C.1 Pratiques standards et transparence 193

I.C.2 Des organigrammes remaniés 195

I.C.3 Les limites de la professionnalisation 196

I.D Une transformation de l'image de l'entreprise et de son fondateur . . 197

II La croissance des entreprises et de leurs marchés 200

II.A À la conquête des marchés régionaux 201

II.A.1 Les métropoles d'Inde du Sud 201

II.A.2 Les villes secondaires proches 204

II.A.3 Un marché plus transrégional que panindien 205

II.B Un « saut d'échelle » dans la production immobilière des entreprises 207

II.B.1 L'essor du nombre de projets 207

II.B.2 Des projets plus grands 208

II.C De nouveaux marchés ciblés : l'essor, encore limité, du logement « à prix abordable » 210

6 Les grands promoteurs immobiliers et la construction d'une légitimité à produire la ville 213

I Les associations professionnelles : des lieux permettant la concertation et la diffusion des discours de promoteurs immobiliers 214

I.A Naissance et restructuration des associations de promoteurs immobiliers 215

I.A.1 Les promoteurs immobiliers d'abord regroupés au niveau local 215

I.A.2 CREDAI et NAREDCO : l'émergence d'une échelle nationale d'action collective 216

I.B Quels sont les modes d'intervention publics de CREDAI ? 220

I.B.1 *The voice of industry* : cohésion du groupe, désignation des enjeux 220

I.B.2 La participation au processus de concertation 223

II Une vision pour le développement urbain en Inde 224

II.A L'apologie du modèle de la *world-class city* 224

II.A.1 La *world-class city*, un modèle emprunté à d'autres grandes firmes indiennes 224

II.A.2 Modèle et contre-modèle : la mise en scène d'une crise urbaine 226

II.A.3 Ordre, beauté et internationalité : l'esthétique de la *world-class city* 229

II.A.4 La *world-class city*, une ville verticale et compacte 234

II.A.5 Priorité aux grands projets d'infrastructure de transport . 235

II.B Un discours critique sur l'appareil politico-administratif et son rôle dans le développement urbain 236

II.B.1 Plaidoyer pour un gouvernement métropolitain plus fort . . 237

II.B.2 Une administration jugée léthargique et corrompue 237

II.B.3 Laisser les promoteurs immobiliers transfomer la ville . . . 239

II.C La défense de l'intérêt général : l'expression d'un projet pour l'ensemble de la société indienne 240

II.C.1 Des logements abordables : la défense des intérêts de la « classe moyenne aspirante » ou la fabrique de nouveaux marchés immobiliers 241

II.C.2 L'action philanthropique des grands promoteurs immobiliers : les promoteurs et les projets de *Corporate Social Responsability* 241

II.C.3 Un exemple de groupe de réflexion qui porte un projet pour la ville et la société urbaine 242

III Des visions qui aboutissent à des revendications sectorielles. Quand les grands promoteurs immobiliers défendent leurs intérêts. 244

III.A Obtenir des avantages économiques et fiscaux pour le secteur immobilier 245

III.A.1 Accroître les sources de financement 246

III.A.2 Créer de nouvelles fenêtres d'opportunité pour l'essor des logements « à prix abordables » 247

III.A.3 Alléger et uniformiser la fiscalité 248

III.B Transformer les règles qui encadrent la production immobilière . . . 249

III.B.1 Accélérer et repenser le processus d'approbation des projets immobiliers 249

III.B.2 Faciliter l'accès au foncier et assouplir les règles de construction 250

III.B.3 Impliquer le gouvernement dans la formulation des règles qui encadrent la profession. Le cas de la Loi nationale sur l'immobilier de 2013. 253

Conclusion générale **257**

Table des figures

1.1 Croissance démographique à Chennai et Bangalore 38

1.2 Croissance de l'aire bâtie (*built-up area*) à Bangalore 41

1.3 Flèche chronologique : le développement de Whitefield 52

1.4 Mantri Square Sampige Road, plan du projet et dessin commercial 78

2.1 Deux modes de production du bâti : l'autopromotion et la promotion immobilière 91

2.2 Raheja Residency à Koramangala, Bangalore. 101

3.1 La dérèglementation de l'investissement domestique et étranger dans le secteur de la construction en Inde 112

3.2 Les multiples formes de l'investissement financier dans le secteur immobilier en Inde 122

3.3 Le capital-investissement dans le secteur immobilier en Inde (en milliards de dollars) 132

3.4 Les Investissements Directs Etrangers dans le secteur immobilier en Inde (en milliards de dollars) 132

3.5 La gestion et la détention des fonds PERE : l'exemple de HDFC 135

4.1 Prestige Shantiniketan : le promoteur immobilier en interaction avec une multitude d'acteurs et d'institutions 163

5.1 Organigramme de Prestige Group 196

5.2 Croissance de la production immobilière de Sobha Developers 208

6.1 Les comités de liaison de CREDAI Bengaluru pour la mandature 2015-2017. 219

6.2 Les lauréats des prix du CREDAI lors de l'évênement NATCON 2014 à Jakarta 222

Liste des tableaux

1 Promoteurs immobiliers étudiés 27

1.1 Expansion des périmètres de compétence des municipalités et des agences parapubliques en charge de l'aménagement urbain. 42

1.2 Classement des 25 immeubles de plus grande hauteur à Bangalore et Chennai 47

2.1 Les premiers établissements de crédit immobilier en Inde 96

3.1 Les directives pour l'Investissement Direct Etranger dans des projets immobiliers en Inde 125

3.2 Les entrées en bourse des promoteurs immobiliers indiens et de leurs sociétés d'investissements 129

3.3 Projets immobiliers construits à Bangalore et Chennai grâce à des investissements financiers 137

3.4 Typologie des sociétés-mères de gestionnaires d'actifs qui investissent dans le secteur immobilier en Inde 139

3.5 Provenance des investissements étrangers (FDI) dans le secteur du développement immobilier en Inde 145

4.1 Projets immobiliers construits par Prestige Estates qui font l'objet d'un accord de codéveloppement avec un/des propriétaire(s) foncier(s). 178

4.2 Liste non exhaustive des certificats requis pour développer un projet immobilier privé à Bangalore, dans les limites du BBMP 181

5.1 Le capital de trois promoteurs immobiliers 188

5.2 Le conseil d'administration de Sobha developers avant et après l'entrée en bourse (2006) 191

5.3 Sobha Developers : utilisation des profits générés par l'entrée en bourse . . 201

6.1 CREDAI, une association professionnelle structurée aux trois niveaux du gouvernement 217

6.2 Les propositions formulées par CREDAI 245

6.3 Les impôts à l'achat d'un logement neuf à Bangalore et Chennai 249

Liste des cartes

1 L'Union indienne en 2016 31

2 La région urbaine de Bangalore 32

3 La région urbaine de Chennai 33

1.1 Projets de promoteurs immobiliers à Bangalore 43

1.2 Old Mahaballipuram Road, le *IT corridor* de Chennai 45

1.3 Whitefield, une banlieue technopolitaine dans la région de Bangalore 54

1.4 Manyata Tech Park à Hebbal (Bangalore) 65

1.5 UB City, la transformation des anciennes distilleries de United Breweries dans le centre de Bangalore 74

3.1 Provenance des investissements financiers étrangers dans le secteur immobilier en Inde. 144

3.2 Les destinations des investissements financiers internationaux en Inde. . . . 148

5.1 Localisation des projets immobiliers réalisés par des promoteurs de Bangalore202