



Métropoles

24 | 2019

Varia

Llerena Guiu Searle, *Landscapes of Accumulation, Real Estate and the Neoliberal Imagination in contemporary India*

Chicago, The University of Chicago Press, 2016, 304 p.

Bérénice Bon



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/metropoles/6857>

ISSN : 1957-7788

Éditeur

ENS Éditions

Référence électronique

Bérénice Bon, « Llerena Guiu Searle, *Landscapes of Accumulation, Real Estate and the Neoliberal Imagination in contemporary India* », *Métropoles* [En ligne], 24 | 2019, mis en ligne le 22 juillet 2019, consulté le 31 octobre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/metropoles/6857>

Ce document a été généré automatiquement le 31 octobre 2019.



Métropoles est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

Llerena Guiu Searle, *Landscapes of Accumulation, Real Estate and the Neoliberal Imagination in contemporary India*

Chicago, The University of Chicago Press, 2016, 304 p.

Bérénice Bon

RÉFÉRENCE

Llerena Guiu Searle, *Landscapes of Accumulation, Real Estate and the Neoliberal Imagination in contemporary India*, Chicago, The University of Chicago Press, 2016, 304 p.

- 1 L'ouvrage de l'anthropologue Llerena Guiu Searle, *Landscapes of Accumulation, Real Estate and the Neoliberal Imagination in contemporary India*, est une contribution importante aux études sur la financiarisation de la production urbaine dans les Suds, qui s'intéressent à l'arrivée d'acteurs de la finance de marché dans l'urbain, plus précisément dans les secteurs de l'immobilier et des infrastructures. Les marchés immobiliers des pays dits « émergents », et ceux de l'Inde en particulier, connaissent depuis le milieu des années 2000 un afflux de capitaux financiers internationaux. Pour décrypter ces dynamiques, Searle analyse le rôle des promoteurs dans « l'ancrage » de ces capitaux, une approche également privilégiée par T. Theurillat (2011) dans le contexte européen. Le travail de Searle renforce les analyses de L. Halbert et H. Rouanet (2014) sur le rôle des réseaux territoriaux transcalaires, incluant des promoteurs locaux, qui permettent de « filtrer les risques » liés aux marchés immobiliers que les investisseurs internationaux ne veulent pas prendre, comme l'assemblage de terrains ou l'obtention d'autorisations pour y construire des immeubles. Ces analyses vont à l'encontre des visions trop linéaires ou mécaniques des processus de financiarisation (Goldman, 2011). Searle soutient, elle aussi, que l'accumulation du capital doit être comprise comme un

« travail concret » fourni par plusieurs acteurs qui transforment le foncier en une commodité financière à l'échelle globale. En adoptant une approche ethnographique encore peu présente et pourtant très précieuse dans les études sur la financiarisation, l'auteur discute la complexité des partenariats conclus entre des investisseurs étrangers – souvent d'origine indienne et travaillant dans des fonds d'investissement européens, américains, du Golfe et d'Asie du Sud-Est –, et leurs principaux intermédiaires locaux, les promoteurs indiens. Elle montre en effet que les promoteurs indiens sont à la fois destinataires des capitaux et intermédiaires, par leur capacité à intervenir dans plusieurs arènes institutionnelles et à se poser en relais entre des groupes tenus de travailler ensemble : des investisseurs, des consultants, des avocats, des sociétés de construction, des architectes et des graphistes. Contrairement aux investisseurs internationaux, les promoteurs peuvent mobiliser rapidement des contacts dans les territoires, naviguer dans la bureaucratie locale pour l'obtention des changements d'utilisation des sols et des permis, et négocier directement avec des agriculteurs ou des entrepreneurs pour la vente des terrains. L'un des intérêts du travail de Searle est finalement d'examiner avec précision les rapports de force entre les « partenaires », et les difficultés qu'ils ont à s'entendre, du fait que leurs environnements culturels et politiques, ainsi que leurs pratiques de travail, sont très contrastés.

- 2 La méthodologie de l'auteur repose sur une observation participante au sein d'un fonds d'investissement immobilier européen, appelé « EuroFund », dont on suit les stratégies d'investissement à Gurgaon, une ville satellite de la capitale indienne où fleurissent depuis une vingtaine d'années ces « paysages d'accumulation » : des parcs d'entreprises, des centres commerciaux, des tours résidentielles. L'auteur s'appuie également sur de nombreux entretiens avec des acteurs de l'industrie immobilière indienne, dont des promoteurs. Elle a dû mener un long travail pour gagner la confiance d'enquêtés habitués à contrôler leurs discours. Leurs activités sont souvent noircies tant dans la presse que dans les films, comme dans le film *Gurgaon* sorti en 2017 sur une famille de promoteurs impliquée dans plusieurs affaires criminelles et de corruption.
- 3 Le temps des enquêtes est important. Celles-ci se déroulent entre octobre 2006 et mars 2008, soit dans le contexte particulier de libéralisation de l'investissement étranger dans le secteur de la construction en Inde. Searle rappelle par exemple que le groupe émirati Emaar a annoncé, entre 2006 et 2007, plus de 4 milliards de dollars d'investissement dans l'immobilier indien. Ce groupe a profité des lois de 2005 visant à faciliter la présence des grandes firmes indiennes dans les marchés mondiaux et à améliorer leurs infrastructures physiques (Jenkins, 2011). Ce contexte de libéralisation attise alors une demande locale forte pour des capitaux étrangers, également mise en avant dans les autobiographies de promoteurs indiens (Mantri, 2013 ; Singh, 2011). Les enquêtes s'achèvent au moment de la crise financière de 2008, qui va durement affecter l'industrie immobilière à l'échelle mondiale. Beaucoup d'investisseurs étrangers revendent alors leurs parts, comme Lehman Brothers qui avait investi 375 millions de dollars dans le groupe immobilier indien DLF. L'auteur fait part dans la conclusion de son retour sur les lieux des enquêtes en 2014. En 2014, nous ne sommes pas face au « paysage d'accumulation » que beaucoup avaient prédit. Les chantiers ont pris du retard, la plupart des immeubles annoncés lors des enquêtes ne sont pas finis, les promoteurs admettent qu'il y a eu une surproduction d'appartements haut de gamme,

et que ceux-ci ne trouvent pas facilement preneurs. La retranscription des différents temps des enquêtes permet finalement de mesurer les effets concrets des mises en récit et des mises en chiffres d'une croissance spéculée par les investisseurs internationaux et leurs partenaires locaux.

- 4 L'ouvrage se structure en deux parties. La première partie (chapitres 2 à 4) met en perspective les étapes de projection et de recherche d'une entente, jusqu'à la concrétisation des partenariats entre investisseurs et promoteurs. L'auteur analyse « les conditions de l'attention » portée aux marchés indiens, c'est-à-dire façon dont les promoteurs créent des marchés par des mises en récit et des mises en chiffres s'appuyant peu sur des données précises. Ce « mantra de la croissance » du marché immobilier indien est relayé dans les médias, et dans les rapports des consultants internationaux comme Ernst and Young ou Goldman Sachs. Il s'agit pour l'auteur de comprendre ce que « font » ces histoires (brochures, études, communications, représentations), sur les stratégies d'investissement et la construction de la valeur du foncier. Les promoteurs transforment les disparités entre l'Inde et les autres pays en opportunités d'investissement par exemple dans le secteur hospitalier ou des hautes technologies, en s'appuyant sur des discours développementalistes. Ces prédictions sur le futur de l'Inde s'appuient sur une croissance supposée de la demande des classes moyennes et aisées, en spéculant notamment sur la mobilité sociale, par une rhétorique qui transforme les pauvres en de futurs clients/consommateurs (chapitre 4). Ces projections se combinent à une hiérarchie des villes et des secteurs d'investissement. Searle prend l'exemple de « l'imaginaire géographique » d'un promoteur indien et de ses discours sur les mobilités des classes moyennes pour justifier des investissements dans la ville de Jaipur, dans le nord de l'Inde, qui, en 2006, reçoit effectivement peu d'investissements étrangers. Les firmes prennent alors des risques, produisent des espaces « à l'avance ».
- 5 La deuxième partie du livre (chapitres 5 à 8) porte sur la concrétisation des partenariats entre investisseurs et promoteurs, avec des exemples précis tirés de l'observation ethnographique au sein du groupe EuroFund. Ces partenariats impliquent des relations de pouvoir : produire et partager des informations, déterminer le prix d'un terrain, sécuriser le foncier, définir un projet, construire. La première difficulté est celle de la construction sociale et politique de la valeur du foncier, dans un marché très volatil : la valeur est-elle celle des terrains ou des processus en amont de l'investissement, c'est-à-dire le travail d'acquisition, de négociation avec les propriétaires et les politiques ? L'auteur rapporte par exemple les débats houleux entre investisseurs et promoteurs indiens lors de la Global Real Estate Institute Conference de Delhi en 2007 sur une différence très importante entre les prix de terrains pourtant situés à proximité immédiate. Cette défiance est également vécue par les promoteurs qui usent, sur le terrain, de tactiques pour avoir accès aux prix. Certains se font passer pour des acheteurs individuels, en changeant leurs codes vestimentaires et leurs manières de s'exprimer, car ils savent que les prix ne sont pas fixés : ils dépendent en partie de l'identité du vendeur et l'acheteur, et de leurs réseaux interpersonnels et politiques locaux. Les modalités de régulation sont toutefois peu évoquées par l'auteur, si ce n'est les fortes différences entre les États régionaux qui conservent les droits sur le foncier et les réglementations urbanistiques. Searle soutient qu'une régulation plus rigide se traduit concrètement par des contournements plus importants de la jurisprudence, ce que n'a pas effacé l'arrivée d'investissements internationaux.

- 6 La deuxième difficulté dans ces partenariats, est le « dirty work » incombant aux promoteurs autour de la sécurisation du foncier et de l'obtention des permis, tout en étant « institutionally friendly » (p. 138) : leur manière d'opérer doit être dans la lignée de celle des conventions et des régulations des comités des investisseurs. Searle nomme cela le « double voicing » (chapitre 6) : les promoteurs doivent à la fois se conformer aux attentes internationales (« the global professional ») et être engagés dans des pratiques locales qui sont discréditées par les investisseurs (« the local gangster »). Il y a des désaccords sur la valeur de l'expertise du promoteur indien et sur les risques qu'il assume dans le processus d'acquisition du foncier. Cela est difficile à évaluer, du fait que les promoteurs taisent souvent leurs connexions politiques pour les protéger. Les promoteurs indiens agissent eux-mêmes par l'intermédiaire de filiales et d'agents, que ce soit pour négocier les prix avec des agriculteurs, ou l'obtention des permis. Un des points forts de l'ouvrage est de dévoiler l'ambivalence de ces pratiques qui sont à la fois tues et mises en avant par les promoteurs, pour faire valoir leur rôle et la valeur de leur expertise. L'auteur souligne ainsi la recherche de professionnalisation des promoteurs par des logiques de distinction vis-à-vis des autres « businessmen », en participant à des associations, en soignant leur représentation dans les médias, mais aussi par l'investissement étranger qui devient gage de crédibilité et de respectabilité. Searle montre clairement que la position d'intermédiaire à la fois permet et menace ces dynamiques de professionnalisation.
- 7 Du côté des investisseurs, les firmes immobilières indiennes apparaissent suspectes et sont souvent dépréciées. L'évaluation de la qualité des constructions est problématique (chapitre 8). Il y a des décalages entre les biens tels qu'ils sont promus et tels qu'ils sont réalisés. Les promoteurs imposent une certaine flexibilité pendant le processus de conception, ce qui influe sur le marketing et la vente. Cependant, à la différence de nombreuses publications sur les villes indiennes, cet ouvrage ne se limite pas à la constatation d'un écart, entre les représentations des projets « à l'occidentale » dans des brochures et leurs réalisations concrètes. L'auteur décrypte les procédures sous-jacentes et, notamment, les difficultés rencontrées par les graphistes. Les promoteurs ne leur fournissent que des plans très succincts du projet, à partir desquels ils conçoivent une brochure. Ces plans changent fréquemment au cours de la construction, suivant les premières ventes d'appartements sur plan, les capitaux et les permis obtenus. Searle montre que cette économie politique de la production de l'image ravive les tensions avec les investisseurs. Pour le fonds d'investissement EuroFund, les représentations graphiques guident les chantiers, et réduisent les risques dans l'exécution. L'auteur insiste finalement sur une méfiance dans les rapports d'intermédiation, qui pousse les investisseurs internationaux à se rendre fréquemment dans les bureaux des promoteurs. Cela est également reflété dans les propos tenus, non sans violence, par les enquêtés du fonds d'investissement EuroFund et ses architectes de New York lors d'une réunion tenue en Inde pour recruter une agence associée d'architecture : « on n'était pas seulement à la recherche d'une expertise locale, mais d'une expertise locale qui soit gérable. » (p. 222, traduction par l'auteur).
- 8 La lecture de cet ouvrage, très riche, soulève quelques points qui mériteraient d'être développés. L'approche ethnographique de l'auteur s'attarde peu sur les trajectoires sociales des promoteurs, leurs liens familiaux, leur caste, leurs réseaux sociaux. Or, une étude de ces différents points permettrait de mieux comprendre les espaces positionnels, les pratiques d'investissement, et surtout les liens des promoteurs à

l'appareil politico-administratif et aux agences des États régionaux qui réalisent des acquisitions foncières à grande échelle. La plupart des promoteurs mentionnés par l'auteur sont de grandes sociétés immobilières. Par ailleurs, la systématisation du recours au conseil mentionnée par l'auteur pourrait être précisée. Les grands cabinets de conseil internationaux tiennent-ils toujours les rênes de la production de rapports et d'études ? Quels sont leurs intérêts dans le marché immobilier indien, et quels sont leurs liens avec le champ politique ? Des études sur la croissance des marchés de la consultance urbaine liés aux programmes nationaux, comme le programme national *Smart Cities* engagé en 2015, soulignent « la réalité très disparate » des consultants qui interviennent : des cabinets renommés internationaux ou nationaux, mais aussi de petites sociétés régionales (Khan, Taraporevala et Zérah, 2018). Les pratiques de conseil dans l'immobilier, notamment pour les transactions foncières, mobilisent également des retraités d'agences gouvernementales, des paysans, des leaders locaux, etc., qui ont une bonne connaissance des terres disponibles et de leurs propriétaires (Dubey, 2018).

- 9 Si le travail de Searle contribue à déplacer le regard sur la financiarisation vers les Suds, il reproduit en revanche la focalisation sur certains types d'acteurs et de capitaux au détriment des transactions foncières et de l'investissement immobilier non portés par des sociétés immobilières liées au capital globalisé, ni des grands propriétaires terriens. Dans la région de Delhi, de petits entrepreneurs se lancent dans la construction de tours résidentielles, ciblant notamment les nouveaux programmes subventionnés par le gouvernement via des partenariats avec des établissements financiers locaux, ou en achetant et en regroupant au fur et à mesure de petites parcelles. Des paysans vendent leurs terres et investissent dans la construction de logements. Des individus rassemblent leur épargne et achètent des terres en anticipant leur valorisation financière. L'économie politique locale des transactions foncières et les logiques ordinaires de spéculation et d'investissement participent aux changements territoriaux des espaces périurbains et aux « paysages d'accumulation » des grandes métropoles étudiées par l'auteur. Ces dynamiques font l'objet d'études récentes qui mobilisent une définition plus large de la financiarisation autour des logiques d'extraction et de maximisation de la rente foncière, qui ne se restreint donc pas aux acteurs de la finance de marché dans l'urbain (en Asie, Denis, 2016 et Gururani et Dasgupta, 2018 ; en Afrique, Bertrand, 2018). Quels liens ces acteurs, hors des circuits de la finance globale, entretiennent-ils avec les associations de grandes sociétés immobilières citées par l'auteur, qui semblent, toujours aujourd'hui, s'appropriier les scènes de débats politiques et techniques du secteur ? Comment l'action publique s'empare-t-elle de ces transactions foncières et de ces marchés immobiliers contrastés et dispersés ?
- 10 Le livre de Llerena Guiu Searle est un travail inédit sur la production immobilière en Inde, avec une immersion prolongée dans le milieu de la finance globale et leurs partenaires locaux. Historiens, géographes, économistes, sociologues, anthropologues, et tout autre lecteur intéressé par les villes, y trouveront de quoi alimenter leurs réflexions sur la complexité des dynamiques d'urbanisation dans les Suds.

BIBLIOGRAPHIE

- Bertrand, M. (2018), « A cadastre for Mali ? The production of land titles and the challenge of property data on the periphery of Bamako », *Land Use Policy*, 81, p. 371-381.
- Denis, E. (2016), « Désirs de ville et convoitises foncières. Marchandisation du sol dans les Suds », *Métropolitiques*, <https://www.metropolitiques.eu/Desirs-de-ville-et-convoitises-foncieres.html> (consulté le 05.02.2019).
- Dubey, S. (2018), « Urban Transformations in Khora Village, NCR », *Review of Urban Affairs, Economic and Political Weekly*, 53, 12, p. 76-84.
- Goldman, M. (2011), « Speculative Urbanism and the Making of the Next World City », *International Journal of Urban and Regional Research*, 35, 3, p. 555-581.
- Gururani, S. et Dasgupta, R. (2018), « Urbanisation beyond cities in South Asia. Frontier Urbanism », *Review of Urban Affairs, Economic and Political Weekly*, 53, 12, p. 41-45.
- Halbert, L. et Rouanet, H. (2014), « Filtering risk away: global finance capital, trans-scalar territorial networks and the (un)making of city-regions: an analysis of business property development in Bangalore, India », *Regional Studies*, 48, 3, p. 471-484.
- Jenkins, R. (2011), « The Politics of India's Special Economic Zones », in : S. Corbridge, *et al.* (éd.), *India's Great Transformation*, New York, Routledge, p. 49-56.
- Khan S., Taraporevala, P. et Zérah, M.-H. (2018), « Les Villes intelligentes indiennes : défis communs et diversification des trajectoires », *Flux*, 4, 114, p. 86-99.
- Mantri, S. (2013), *Big Bets, Big Rewards. Unusual Business Lessons from my Journey*, Westlands, India.
- Rouanet, H. (2016), *Quand les grands promoteurs immobiliers fabriquent la ville en Inde : regards croisés sur Bangalore et Chennai*, Thèse de doctorat, Urbanisme et aménagement, Paris, université Paris Est.
- Singh, K.P. (2011), *Whatever the Odds: the Incredible Story behind DLF*, Harper Collins.
- Theurillat, T. (2011), « La ville négociée. Entre financiarisation et durabilité », *Géographie, Économie, Société*, 13, 3, p. 225-254.

AUTEUR

BÉRÉNICE BON

Post-doctorante à l'IRD au laboratoire Cessma - Centre d'études en Sciences sociales sur les Mondes africains, américains et asiatiques