

Karen Lévy

Une ville moyenne pour des classes moyennes?

*Discours et acteurs de la fabrique urbaine.
Une étude du cas de Johannesburg, un détour comparatif par
New Delhi.*

Thèse présentée et soutenue publiquement le 19/10/2018
en vue de l'obtention du doctorat d'Aménagement et urbanisme de l'Université
Paris Nanterre
sous la direction de M. Philippe Gervais-Lambony (Université Paris Nanterre)

Jury :

Rapporteuse :	Mme Sophie Didier	Professeur à l'Université Paris Est Marne la Vallée
Rapporteur :	M. Renaud Le Goix	Professeur à l'Université Paris Diderot
Membre du jury :	Mme Jennifer Robinson	Professeur à l'University College of London
Membre du jury :	Mme Pascale Philifert	Professeur à l'Université Paris Nanterre
Membre du jury :	Mme Marianne Morange	Maître de conférence HDR à l'Université Paris Diderot

Résumé en français

Les politiques urbaines de « reconstruction » post-apartheid de ces dernières décennies n'ont pas permis de réduire les injustices spatiales du Gauteng et de Johannesburg en particulier. Sous l'impulsion des acteurs privés, les résidences fermées d'entrée de gamme, symbole de l'ascension sociale des classes moyennes, diffusent de nouvelles formes de relégation et de fragmentation qui questionnent fortement le lien social, l'étalement et la mobilité croissante. Le peu d'investigations menées sur cette ville « moyenne », qui se veut synonyme de progrès et de modernité, offre l'opportunité de mobiliser une réflexion nouvelle sur les interrelations qui existent entre production de la ville, pratiques et territoires.

Loin d'être monolithique, le logement d'entrée de gamme s'est développé à travers maints arrangements institutionnels particuliers et géographiquement situés. Le rôle des acteurs privés impliqués dans la gouvernance urbaine, souvent méconnu et rarement étudié, est devenu la clé de voûte des transformations contemporaines de la ville. L'originalité de ce travail a été de révéler les principes de constitution de savoirs spécialisés et spatialisés, qui éclairent le processus de codification des pratiques et donc la naissance de l'urbanisme sécuritaire institutionnalisé au sein de la métropole.

Le détour comparatif avec Delhi a été l'occasion de valider que ces résultats avaient une portée générale cumulable, tout en délocalisant le regard.

Mots-clés en français : Logement des classes moyennes – Acteurs privés – Johannesburg – Formes urbaines – Complexes fermés d'entrée de gamme – Logiques économiques résidentielles

Titre en anglais :

An Average City for the Middle Class? Urban Factory Discourse and Actors. The Case Study of Johannesburg (with a Detour in New Delhi)

Résumé en anglais

The post-apartheid urban policies of the last decades aiming at “rebuilding” the nation, have not led to reducing spatial injustice in Gauteng, and Johannesburg in particular. Spurred on by private actors, bottom-of-the-range closed residences, which symbolise the upward social

mobility of the middle class, spread new forms of relegation and fragmentation, thereby challenging social links, urban sprawl and growing mobility. The little research carried out on this “average” city, which is meant to be synonymous with progress and modernity, is an opportunity to develop new thoughts on existing interrelations between urban production, practices and territories.

Far from being monolithic, bottom-of-the-range housing is being developed through many specific and geographically located institutional arrangements. The role played by private actors involved in urban governance, which is often largely unknown and rarely being studied, has become the keystone of the city’s contemporary transformations. The novelty behind this research work is that it reveals the principles of what constitutes specialised and spatialized expertise, thereby shedding light on the codification process of practices and, as such, the birth of institutionalised security town planning within the metropolis.

Comparing Johannesburg with Delhi was an opportunity to validate the fact that these results could be significantly drawn concurrently, while studying two different sites.

Mots-clés en anglais : Middle class housing – Private actors –Johannesburg – Reshaping the city – Bottom-of-the-range gated communities – Residential economic logics

Remerciements

Le voyage est la métaphore qui me semble le mieux décrire ces années de doctorat. Une aventure unique qui fut longue parfois, intense souvent, mais surtout riche de toutes les rencontres qui m'ont accompagnée au fil des chemins parcourus, ici ou là-bas.

Un voyage intellectuel tout d'abord, loin des routes professionnelles que j'avais l'habitude de parcourir. Il faut préciser que ce projet n'a été possible que grâce au soutien sans faille de Philippe Gervais-Lambony. Je tiens à le remercier chaleureusement pour son écoute attentive, sa disponibilité, sa supervision bienveillante et sa confiance qui a étayé mes tâtonnements.

Je remercie également Phil Harrison et Margot Rubin qui m'ont guidée tout au long de ma recherche à Johannesburg ainsi que toute l'équipe de la *School of Spatial Analysis and City Planning*, dont Costanza la Mantia qui a été un appui scientifique et amical dès mon arrivée en 2015 et dont les conseils avisés m'ont été précieux.

Je remercie aussi Sophie Didier, présente à de nombreuses étapes de ce marathon. Tu as été la première à me mettre sur le chemin de l'Afrique du Sud et tu es là pour cette dernière étape. C'est une belle boucle qui se ferme.

Je dois aussi beaucoup aux chercheur(e)s dont les travaux m'ont inspirée et qui ont, avec patience et grande générosité, éclairé ma route lors de ses diverses étapes : Irène Salenson, Claire Benit-Gbaffou, Myriam Houssay-Holzschuch, Hortense Rouanet, Anna Dewaele, Federica Duca, Sian Butcher, Marie-Hélène Zerah, Elisabeth Peyroux, Rémi de Bergecol...

Je tiens aussi à remercier la formidable équipe de l'IFAS au sein de laquelle j'ai eu tant de plaisir à travailler. Merci plus particulièrement à Thomas Vernet pour son soutien amical et son aide matérielle pour diverses participations à des événements scientifiques. Merci aussi à Ariane Bluteau pour son énergie, son intérêt et son amitié. Merci à Werner Prinsloo pour le magnifique travail qu'il a réalisé sur l'Atlas. J'ai arpenté et découvert Johannesburg avec le meilleur des guides : Laurent Chauvet. Merci de m'avoir fait aimer cette ville et fait découvrir toute son incroyable richesse. Mais surtout, merci d'avoir rendu exceptionnels mes séjours sud-africains grâce à ta bonne humeur, ton soutien linguistique (!) et nos incroyables aventures partagées.

Merci à Amit Arora et Sneha Arora, qui m'ont accueillie avec chaleur et amitié au sein de l'équipe du CSH à Delhi et à Verney Sengh pour m'avoir ouvert son carnet d'adresse avec tant de gentillesse.

Merci aussi à tous ceux qui ont participé activement à ce travail : Gaëlle Blino, Elodie Chéron, Sonam Verma, Abigail Dawson, Ambre Arcangeli. Melissa Taylor et Denver Ramnhath, qui, en m'ouvrant les portes de leur agence immobilière, m'ont fait découvrir une autre facette du secteur immobilier. Et surtout un immense merci à Marie Thomas-Meilhan pour son regard, sa motivation sans faille pour m'accompagner au pied de ces murs-forteresse et ses magnifiques photos que j'ai eu beaucoup de bonheur à intégrer dans ma recherche.

Mais ce voyage aurait été vide de sens sans tous ceux qui ont accepté de me rencontrer, de répondre à mes questions, qui m'ont accueillie chez eux ou fait partager un petit bout de leur quotidien, le temps d'un entretien. Merci à tous les professionnels, promoteurs, architectes, urbanistes, banquiers, agents immobiliers, constructeurs ainsi qu'à tous les acteurs publics qui m'ont fait confiance et m'ont accordé de leur temps, malgré des emplois du temps souvent bien trop remplis.

Enfin, ce travail doit beaucoup aux relecteurs qui ont été d'une aide précieuse. Jérôme, merci pour ton regard critique et de m'avoir épaulée dans cette dernière ligne droite. Maintenant, les complexes fermés d'entrée de gamme n'ont plus de secret pour toi. Et aussi, Sophie, Karine, Angélique, Joanne, Delphine, Gaëlle, Séverine, merci d'avoir partagé cela avec moi.

Et puis, il y a tous ceux qui ont fait de ce doctorat un voyage au sens le plus littéral du terme, mes compagnons de route ou de week-end, que j'ai eu tant de plaisir à connaître : Laurent Gaudillière qui a été ma boussole. De Johannesburg à Delhi, je te remercie d'avoir été là, de m'avoir soutenue et hébergée. Toutes ces routes parcourues ensemble, en 4x4, *tuk-tuk* ou à pied, ont été magnifiques. Agathe, Annabelle, Eléonore, Ronnie, Angeline, Angélique, Adeline, Loïse, Laurie, Dorothée, Angus, Romain, Olivier, Dylan, merci à vous aussi pour tout ce que l'on a partagé.

Mais un voyage n'est rien sans le retour... Un grand merci à tous ceux qui sont ma base, ma famille métaphorique, mes amis. Sophie, Joël, Carmel, Ella, Darius pour votre soutien infailible. Joanne, pour m'avoir accueillie avec tant d'amitié à chacun de mes séjours parisiens. Claire, Maë, Séverine, Paul, Christine, Karine, Olivier, Jean-Pierre, Annelise, Gaëlle, Stéphanie, Sophie, Hervé pour m'entourer et me soutenir contre vents et marées.

Enfin, merci à mes parents, qui malgré la distance qu'impose le voyage, m'ont poussée à poursuivre mes rêves et à Delphine, Gabriel et Margaux qui sont des balises dans le fil de ma vie.

Sommaire

Remerciements	5
Introduction générale.....	8
CHAPITRE I. <i>De l'émergence des politiques publiques au logement des classes moyennes : approche historique et géographique</i>	19
CHAPITRE II : <i>Méthodologie et cheminement d'enquête</i>	106
CHAPITRE III. <i>D'un secteur à l'autre : la mosaïque des complexes fermés</i>	155
CHAPITRE IV. <i>Une forme banale de l'habiter</i>	208
CHAPITRE V. <i>Les habitants, clé de voûte d'un succès commercial</i>	262
CHAPITRE VI. <i>Le rôle des acteurs privés dans la fabrique urbaine</i>	319
CHAPITRE VII. <i>Le logement des classes moyennes à Delhi : éléments de comparaison</i>	384
Conclusion générale	462
Annexes	471
Bibliographie	504
Table des matières	529

Introduction générale

Dehors, rien. Hors des murs et des barbelés. En déambulant au gré des axes routiers qui découpent la périphérie de Johannesburg, partout où se porte le regard se dresse le témoignage d'une architecture banalisée et défensive. Image de l'urbanisme sécuritaire, les complexes fermés johannesbourgeois sont les lieux où les peurs et les aspirations des classes moyennes se matérialisent. Alors qu'il envahit inexorablement les *suburbs*, le modèle économique des *gated communities* d'entrée de gamme normalise et uniformise la production d'opérations immobilières dupliquées indifféremment du lieu, du secteur, de la ville... Construites à la hâte, à des échelles toujours plus grandes, avec des matériaux de médiocre qualité, elles s'égrènent parcelle par parcelle, sur des terrains achetés nus et rendus constructibles grâce à l'approbation des autorités publiques. Ces formes constituent le prolongement logique des dynamiques de la promotion privée : rentabilité, reproductibilité et gain de productivité.



Photographie 1 : Honeydew Ridge. ©Marie Thomas-Meilhan, 2017

Cet urbanisme basé sur la peur et l'auto-exclusion interroge : l'essence des transformations urbaines de Johannesburg ne serait-elle pas en réalité dans ces espaces-là ? Les périphéries urbaines, qui sous le régime d'apartheid étaient volontairement laissées en friche ou servaient de

lieux de relégation des populations indésirables dans les villes, sont aujourd'hui un lieu d'expansion et de changement. Parmi d'autres développements (et notamment de lotissements pavillonnaires à bas coûts érigés par les autorités publiques (Bénit-Gbaffou, 1998)), on observe la construction rapide de ces *townhouses complexes*¹ à destination des classes moyennes (Chipkin, 2012) concourant à une forme de « *suburbanisation* » de Johannesburg (Mabin, Butcher, & Bloch, 2013a).

De cet étalement urbain, on ne voit que les murs. L'habitat et l'habitant ont disparu de l'espace, dissimulés derrière ces enceintes de briques infranchissables et opaques. Alors que les classes moyennes émergentes cherchent à trouver leur place dans une société en mutation, les quartiers qu'elles investissent semblent étrangement dépeuplés. La vie est ailleurs. Dans leur travail peut-être. Dans les centres commerciaux qui suivent avec frénésie l'arrivée de nouveaux résidents sûrement. La monotonie des paysages est oppressante. Déstabilisante. Rien n'accroche le regard, aucun point de repère. Ces quartiers ne s'animent jamais : désertés la journée, seul le ronflement des moteurs de voiture se fait entendre le matin et le soir et les embouteillages, jamais très loin, rappellent ainsi que la densification est réelle.

Pourtant, ces complexes fermés sont devenus le symbole de l'intégration sociale d'une population qui, pour la première fois, accède à la propriété. La réponse collective au besoin de sécurité fait de ces résidences un objet de désir et de réussite sociale. Cette nouvelle offre de logement est en train de faire évoluer les mentalités. En offrant des produits d'entrée de gamme abordables, les promoteurs ont fait le pari de changer les pratiques urbaines. Loin des *townships*², ces logements jouent le jeu de la modernité et du confort. Le discours marketing est convainquant, les prêts faciles à obtenir. Toutes les conditions sont réunies pour faire de ce produit immobilier un objet de consommation attractif. Avec la perspective de faire un investissement rentable qui leur permettra d'évoluer dans leur parcours résidentiel, les acquéreurs s'endettent sur 30 ans, à des taux élevés, pour en faire l'acquisition.

¹ Littéralement : « maisons de ville ». Il s'agit d'une forme spécifique de complexe résidentiel fermé, favorisant de fortes densités (constituée de maisons sur plusieurs niveaux, souvent en bandes ou jumelées). Les logements en copropriétés de ces résidences sécurisées sont accessibles à des catégories professionnelles plus modestes que les *gated communities* classiques. Il n'y a pas vraiment de correspondance en français pour traduire ce terme. C'est pourquoi je l'utiliserai dans sa version anglaise afin de garder son sens exact.

² Littéralement, un lotissement, c'est-à-dire la procédure urbanistique contrôlée par les pouvoirs publics qui vise à subdiviser le sol en parcelles viables et constructibles. En Afrique du Sud, ces *townships* renvoient aux quartiers résidentiels assignés aux populations non blanches sous le régime de l'apartheid, souvent bâtis en très grande périphérie.



Photographie 2 : Honeydew Ridge. ©Marie Thomas-Meilhan, 2017

Les mécanismes de production de la ville périurbaine s’ancrent grâce aux mutations du financement de la fabrique urbaine et à l’apparition de nouveaux acteurs (Halbert & Le Goix, 2012). Loin d’être monolithique, le logement d’entrée de gamme s’est développé à travers maints arrangements institutionnels particuliers et géographiquement situés. En portant le regard plus spécifiquement sur les acteurs privés impliqués dans la gouvernance urbaine, ce travail révélera les principes de constitution de savoirs spécialisés et spatialisés, qui éclairent le processus de codification des pratiques et donc la naissance de l’urbanisme sécuritaire institutionnalisé au sein de la métropole.

Du cliché à l’objet : genèse du projet de recherche

Qu’ils répondent à une demande croissante ou qu’ils reflètent les aspirations d’une nouvelle génération de citoyens, les complexes fermés sont affaire d’image. Ils alimentent un nouveau vocabulaire urbain, *branding* territorial associée (impose) une forme architecturale aux besoins de tout un segment de la population. Ils soulèvent de multiples interrogations sur les espaces ainsi créés, les nouvelles pratiques qu’ils contribuent à développer, la privatisation des territoires qu’ils imposent ou encore la fragmentation territoriale qu’ils accompagnent. L’étude des évolutions spatiales et historiques de la métropole, abordée lors de mon premier terrain de recherche à Johannesburg en 2014, a ancré la nécessité d’orienter plus

spécifiquement le regard sur le logement d'entrée de gamme. La place centrale des acteurs privés dans la construction de l'urbanité sud-africaine contemporaine s'est alors imposée dans les conclusions de cette première recherche. Les nouvelles configurations territoriales et les fragmentations spatiales dont elles sont indissociables mettent en scène les métamorphoses d'une société marquée par le poids grandissant des classes moyennes. La production des complexes fermés dans des quartiers en constante évolution offre la possibilité d'aborder les multiples facettes des transformations urbaines et sociétales à l'œuvre. Porter le regard sur ces objets architecturaux du quotidien permet d'interroger la pertinence d'une identité sociale « classe moyenne » et de rendre compte de la façon dont les habitants investissent et pratiquent les territoires, tout comme de la façon dont les acteurs impliqués dans la fabrique urbaine se sont emparés des opportunités économiques de ce secteur pour adapter leur production et leur stratégie.

Tout autant que sur la forme urbaine elle-même, l'accent est mis ici sur les pratiques et les stratégies développées par les acteurs privés. En effet, l'offre correspond à ce qui est réellement mis en vente. Cette offre est loin d'être libre et élastique (Castel, 2007). Elle est conditionnée par les pratiques des promoteurs et des réalités du marché, ce qui la rend particulièrement polymorphe et difficile à étudier. Ces territoires qui se transforment rapidement sont dès lors entendus comme une portion d'espace organisée par une activité dominante – la construction de complexes d'entrée de gamme – à laquelle se rattachent des pratiques et des normes de comportement. Quels discours, quelles représentations circulent sur ces espaces périphériques ? Quelles sont les stratégies qui assurent leur succès auprès de populations très diversifiées ? Quelles sont les logiques économiques qui conditionnent ces produits immobiliers ? Que faire des questionnements politiques et sociaux – et au premier plan ceux concernant la ville post-apartheid – qui jouent évidemment un rôle non négligeable dans les productions contemporaines ? Ces questions sont centrales car elles ont guidé toutes les autres.

Approcher les classes moyennes par le biais des logements qu'ils occupent

L'expression « classes moyennes émergentes » dans les pays du Sud désigne les catégories de population à revenu intermédiaire qui s'affirment statistiquement et politiquement et qui jouent un rôle économique et social déterminant puisqu'elles représentent un moteur de

croissance. Les définitions et les évaluations de leur dimension varient grandement. Comme le résume Julien Damon (2013 : 5), « s'il faut prendre avec précaution l'estimation de ces volumes, [...] cette éclosion des classes moyennes émergentes, avec des aspirations à la démocratie et à la consommation, bouleverse l'ordre du monde ». La perspective de l'essor de ces classes moyennes émergentes qui oscillent entre pauvreté et petite prospérité semble considérable. Quels que soient les méthodes, les plafonds et les planchers, les sources et les modes de collecte des données, les conclusions vont dans le même sens. Expertises et annonces rapportent et répètent une explosion en cours des classes moyennes dans les pays émergents.

Ce phénomène est bien visible en Afrique du Sud où la classe moyenne est en croissance rapide : elle représentait 19,8 % de la population totale en excluant la partie «flottante» (qui est susceptible au moindre choc de revenir à l'état de pauvreté) (Lufumpa, 2011), soit près de dix millions de personnes en 2011 et ce chiffre n'a cessé d'augmenter depuis. Mais cette explosion est surtout celle d'une classe moyenne noire qui, profitant des politiques redistributives post-apartheid, peut désormais profiter d'un meilleur niveau d'éducation et d'un meilleur accès au crédit. Selon les statistiques de l'institut *UCT Unilever* (Business Tech, 2016) publié en 2016, cette classe moyenne noire a plus que triplé entre 2004 et 2015, alors que la classe moyenne blanche a eu tendance à diminuer sur la même période.

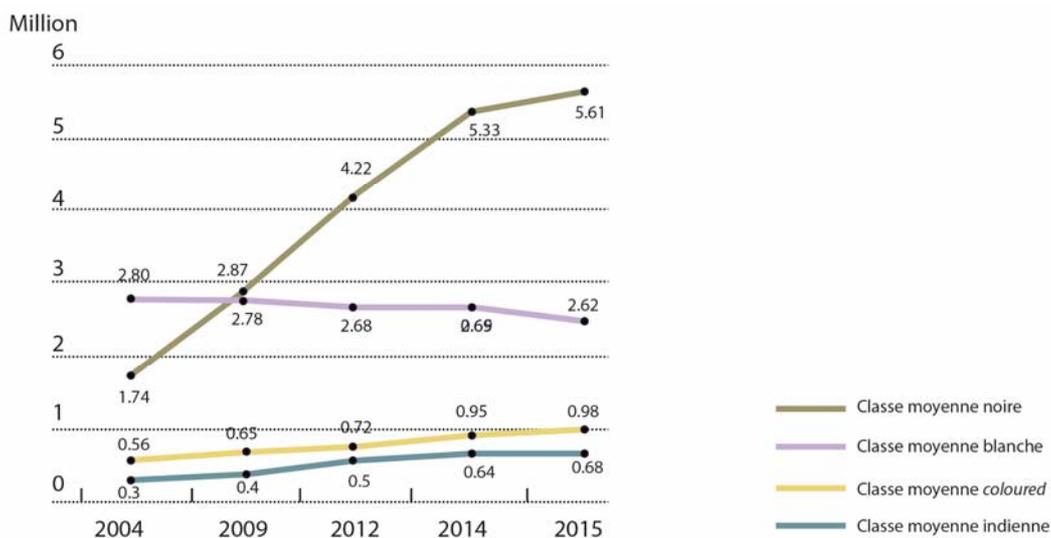


Figure 1 : la croissance des classes moyennes en Afrique du Sud
Source : UCT Unilever Institute, 2016 (Business Tech, 2016)

Pour mieux approcher les changements sociétaux qui sont associés au développement de ces classes moyennes, je me suis penchée sur les transformations du secteur immobilier, en

liaison avec l'urbanisation de la métropole. En effet, ces classes moyennes sont majoritairement urbaines et très représentées dans les grandes métropoles (Southall, 2016). Elles habitent désormais des logements qu'elles financent grâce au crédit. Elles adoptent de nouveaux comportements, invitant les entreprises à tenir compte de leurs aspirations et les pouvoirs publics de leurs revendications. L'augmentation du niveau de vie de ces nouvelles classes moyennes qui deviennent solvables et consommatrices tire la croissance, le crédit et le bâtiment vers le haut. Ce phénomène a été bien compris par les promoteurs. Pour satisfaire leurs besoins dont l'expansion est considérable, ils ouvrent des centres commerciaux et proposent des logements abordables qui sont désormais associés à un changement des modes de vie.

A travers l'étude des complexes fermés d'entrée de gamme, la recherche a été orientée afin de mieux décrypter en quoi l'architecture traduit des valeurs, des croyances et des idées, notamment politiques.

Le secteur privé au service du logement d'entrée de gamme

Le point de départ de ma recherche consiste à faire des acteurs privés une porte d'entrée pour l'étude des logements à destination des classes moyennes. Cette posture s'inscrit dans le cadre de mon parcours professionnel et des quinze années de pratique opérationnelle de l'urbanisme que j'ai réalisées en France mais surtout dans l'idée que les comportements communs aux individus, acteurs du secteur privé investis dans la construction immobilière, révèlent des tendances qui permettent de monter en généralité. Le secteur immobilier est en effet un domaine où s'impose l'aspect nécessairement collectif des décisions. Les stratégies qui les motivent répondent à des critères rationnels puisqu'elles visent profit, efficacité et rentabilité mais la frontière entre les choix individuels des acteurs du secteur privé et l'intérêt collectif n'est pas toujours aussi marquée qu'elle semble l'être. Dans ma problématisation générale, je fais donc dialoguer les pratiques des acteurs avec l'espace urbain, en me demandant comment la géographie des constructions constitue à la fois une modalité de compréhension de la ville et un terrain d'expérimentation d'autres modes de vie auquel s'identifie une partie de la classe moyenne sud-africaine. L'interrogation réside dans l'articulation entre un objet géographique – le logement d'entrée de gamme – et un contexte complexe. La difficulté tient à ce que les acteurs privés ont développé des modes de fonctionnement qu'il est difficile de cerner car motivés par des choix individuels rarement explicités et qui, pourtant, déclenchent une série

de conséquences pour toute la société. C'est à la fois l'intérêt du sujet – il s'agit de bien comprendre en quoi et pourquoi les acteurs privés agissent sur les territoires, mais aussi de quels acteurs privés il s'agit – et son inconvénient : les intérêts individuels et ceux des autres acteurs territorialisés conduisent-ils à une vision partagée du logement ? La nature privée d'un acteur permet-elle de déduire un type de comportement ? En étudiant plus spécifiquement leur rôle dans le développement local, je m'intéresserai à la façon dont les promoteurs, amenés à intervenir sur des espaces qu'ils contribuent à construire, érigent des stratégies d'aménagement pour accompagner ou influencer les schémas existants et à la façon dont ils interagissent avec la société civile en marge des procédures mises en place par les administrations existantes.

J'ai choisi de me limiter à un type très spécifique d'acteurs privés, ceux directement impliqués dans la production de logements d'entrée de gamme, que ce soit pour leur financement, leur construction ou leur gestion.

Mener une recherche sur le logement des classes moyennes, c'est à première vue emprunter des chemins urbains mal balisés. C'est surtout, au fur et à mesure des terrains d'enquête, tenter d'identifier ce qui relève de l'objet d'étude, et de façon plus globale, faire émerger les rapports de pouvoir dans la co-construction de ces logements. Cela revient à ne pas perdre de vue la diversité de l'offre, des situations et des pratiques : la généralisation des processus n'a de sens que si elle témoigne d'une légitimité éprouvée.

Forme urbaine, pratique et territorialité : les enjeux de l'articulation

Si l'analyse des pratiques des acteurs privés structure la recherche, elle ne peut être déconnectée de l'étude de l'objet architectural appréhendé comme produit matériel de marquage de l'espace. La question de la signification des formes bâties est un révélateur puissant du fonctionnement des manières de faire la ville.

Je m'attacherai à analyser les spatialités, les usages et les discours qui concourent à la réalisation des complexes fermés d'entrée de gamme, en articulant ces questionnements à la situation post-apartheid de la métropole johannesbourgeoise. Je considère les territoires périphériques où ils se développent comme des espaces où s'inscrivent les tendances contradictoires d'une société en pleine mutation et où les nouvelles pratiques imposent une

réinvention des sociabilités urbaines. Pour étudier le logement des classes moyennes, je fais dialoguer trois lectures de l'espace.

La première lecture est celle de l'objet et de ses caractéristiques physiques. Rendre lisible les enjeux en tension sur le territoire et formuler en termes architecturaux, sociaux ou environnementaux les effets des dynamiques à l'œuvre ont permis d'élaborer une vision transversale du territoire. Manifestation et marquage spatial d'une identité et d'une position sociale, l'étiquetage par la forme architecturale devient stigmaté. Ainsi murs, entrées gardées, répétitivité sont-ils la manifestation d'une « moyennisation » de l'habitat. Ces spécificités autant symboliques que fonctionnelles apparaissent comme une forme d'appropriation ainsi que comme une ressource d'identification qui participe de la construction de l'identité des groupes sociaux. Par l'architecture, l'espace social s'exprime dans l'espace physique. En faisant varier les échelles d'observation (la métropole, le quartier, la rue, la résidence, le logement), l'enjeu est d'identifier les formes générales et l'organisation interne.

Dans un deuxième niveau de lecture, j'envisage l'espace résidentiel comme l'espace du lien social et des relations entre les acteurs, qu'il s'agisse de l'usage, des parcours résidentiels, des pratiques. L'enjeu est d'aborder le fonctionnement d'une société à l'échelle du quotidien. Les métropoles montrent, à travers leurs paysages périphériques notamment, toute l'importance de la sphère habitante. Cette affirmation de l'habiter dans la géographie de la ville est d'autant plus marquante que se multiplient à un rythme élevé les cas de fermetures résidentielles (Perrin, 2013). Ce niveau d'analyse explicite les relations de proximité, du « vivre ensemble » mais aussi les modes d'appropriation des lieux et la représentation des espaces. Plus simplement, c'est l'appréhension des conséquences quotidiennes (sociétales, culturelles, économiques, environnementales) de la morphologie urbaine qui est entreprise. Dans cette approche, ce sont les rapports sociaux et l'expérience des individus à l'espace qui priment et non l'architecture et l'architecte.

La troisième lecture de l'espace fonctionne sur le cadre comparatif. L'enjeu est de qualifier les éléments observés en les confrontant à un autre cas d'étude à Delhi afin d'ancrer l'analyse du logement des classes moyennes dans une interprétation moins fortement liée au contexte. L'« universalité » des processus en action et les problèmes théoriques qu'elle pose se devaient d'être discutés pour vérifier les hypothèses élaborées. La méthode a été dupliquée d'un cas à l'autre afin que l'observation influence le moins possible les résultats. La confrontation des

processus de périurbanisation à Johannesburg et à Delhi offre quelques chances de concevoir une construction de connaissances sur l'objet un peu plus transversale, afin d'être en mesure de généraliser les résultats de l'observation. Plus largement, il s'agit de mener une observation croisée d'un espace dans lequel les pratiques ont une dimension sociale et sociétale qui se pense en contrepoint d'un contexte politique et historique spécifique. L'enjeu est de montrer comment, au travers des pratiques locales, les formes urbaines participent de la réinvention des rapports sociaux et la construction d'une identité et d'une urbanité nouvelles.

Organisation de la thèse

Le logement des classes moyennes s'inscrit dans la réalité spatiale des périphéries, dans l'espace social des pratiques et des relations entre acteurs privés et individus, dans l'espace politique de l'affirmation d'une nouvelle génération urbaine qui revendique ses droits et ses désirs consuméristes. Ces trois niveaux de réflexion sont travaillés en sept chapitres dont la succession donne à voir quatre moments principaux de la recherche.

Les chapitres 1 et 2, premier moment, posent les cadres de la recherche. Les transformations urbaines de Johannesburg permettent d'envisager le logement des classes moyennes comme un processus qui s'inscrit dans un contexte géographique et politique dont il se nourrit et qu'il modifie irrémédiablement. **Le premier chapitre** est consacré à l'élaboration de l'objet de recherche, dont les enjeux pluriels et son actualité grandissante méritent qu'on s'attache à mieux le cerner. Un état des lieux, qui s'est construit au cours d'allers et retours entre terrain et théories, introduit les conditions d'émergence du secteur privé dans la gouvernance urbaine et les paradigmes morphologiques qui sont loin d'être soutenables et qui pourtant conditionnent aujourd'hui le développement de la métropole.

Pour pouvoir formuler clairement l'objet de recherche, ce chapitre vise à la compréhension du contexte dans lequel il est étudié et à son cadrage théorique : l'entrée par l'étude des complexes fermés a permis l'élaboration d'une approche plus assumée du logement des classes moyennes. **Le deuxième chapitre** est dédié à la méthode : il revient sur l'importance donnée au terrain dans l'élaboration et la délimitation du sujet, dans la mise au point d'outils de récolte et de traitement des données.

Les chapitres 3 et 4, deuxième moment, s'attachent à décrire et à analyser les formes de ces nouvelles urbanisations, en abordant plus spécifiquement les lieux et autres non-lieux qui se développent dans la périphérie de la métropole. Malgré des mutations spectaculaires, la description des structures, comme celle des formes qui les accompagnent, reste largement déficiente. **Le chapitre 3** apporte un éclairage des typologies qui se sont imposées dans les espaces périphériques et qui influent de façon déterminante sur les modes de vie et les mobilités des classes moyennes à qui ces logements sont destinés. **Le chapitre 4** s'applique à étudier l'impact des formes urbaines sur les espaces qu'elles conquièrent, en analysant plus spécifiquement le processus d'auto-enfermement, de sécurisation, de séparation et d'éloignement, à la racine duquel on reconnaît une rupture singulière entre territoire, habitat et habitants.

Le troisième moment est consacré aux stratégies développées par les acteurs investis dans la production de ces logements. Aborder les enjeux de l'offre et de la demande permet de proposer une grille de lecture capable d'affiner la compréhension des fondements économiques, sociaux et spatiaux qui fondent le succès de ces logements d'entrée de gamme. **Le chapitre 5** est dévolu aux habitants : cette approche s'est révélée structurante pour aborder la question de la demande à laquelle les acteurs privés se targuent de répondre. Cet angle de vue permet de discerner ce qui relève des héritages historiques et ce qui relève des formes mondialisées et des stratégies résidentielles. Cause ou résultat, l'individualisme et l'enfermement dessinent une tendance lourde, véritable clé de voûte du succès hégémonique de ces produits immobiliers d'entrée de gamme qu'on aurait pu penser être des lieux de mixité. Les logiques de production des acteurs impliqués dans la fabrique périurbaine sont approfondies dans **le chapitre 6**. La mobilisation de la chaîne d'acteurs qui produisent ou régulent ces territoires est une porte d'entrée privilégiée pour appréhender l'organisation de ce secteur en pleine mutation en s'interrogeant sur la localisation des espaces choisis par les agences de promotion immobilière, leurs modalités d'émergence et la manière dont les acteurs interagissent les uns par rapport aux autres.

Le dernier mouvement est dédié à l'approche comparée des processus de transformation spatiale par le biais des complexes fermés d'entrée de gamme. L'élaboration d'une grille de lecture à Johannesburg a permis d'aborder un autre espace, celui de Delhi en Inde, afin de faire progresser les questions qui émergent dans les périphéries. **Le chapitre 7** analyse comment les complexes fermés constituent un mode d'habiter qui offre des espaces de

côtoiements et de pratiques partagées similaires à ces deux pays. Les périphéries qui accueillent ces classes moyennes émergentes constituent un espace où s'inscrivent et se confrontent d'une part les héritages contradictoires d'un passé conflictuel et les aspirations et les craintes d'un présent incertain d'autre part.

CHAPITRE I. De l'émergence des politiques publiques au logement des classes moyennes : approche historique et géographique

Introduction de chapitre

Alors que Johannesburg s'est construite à la fin du XIX^{ème} siècle sur le haut plateau du Witwatersrand au moment où sont creusées les premières mines d'or du pays, le logement est très vite devenu une des thématiques cruciales dans l'histoire de la métropole : l'accueil et l'hébergement des hommes arrivant en masse pour travailler dans les mines a été le premier défi, avec la création des premiers quartiers ségrégués. Puis la mise en place des politiques d'apartheid ont inscrit spatialement les clivages profonds de classe, de race et d'ethnicité. Les politiques post-apartheid s'y sont aussi confrontées, cherchant par cette entrée à lutter contre les injustices spatiales héritées.

Aujourd'hui, la métropole subit une profonde mutation urbaine initiée par le secteur privé : ses périphéries se transforment radicalement avec l'apparition de complexes fermés et de logements standardisés à destination des classes moyennes. Ce processus, peu étudié et qui apparaît marginal au vue des enjeux de la question du logement pour les plus pauvres, est pourtant en train de modifier l'urbanité même de la ville et les pratiques quotidiennes de ses habitants.

Cette entrée de ma recherche par le logement permet de rappeler la matérialité des phénomènes urbains, trop souvent oubliée. La manière dont la ville physique est organisée pèse directement sur les acteurs : qualité de fonctionnement, facilité d'accès, principe d'égalité ou non (Lorrain, 2011). L'objectif de ce premier chapitre est donc de poser les jalons d'une approche géographique du logement, démarche qui a pour ambition de saisir l'ensemble des dimensions politiques, historiques, sociales et spatiales d'un phénomène pour éclairer les rapports entre une société et son espace. Il s'agit tout d'abord de positionner le sujet dans son contexte historique : la complexe réalité de la métropole permet de souligner en même temps les fondements de son urbanité et la montée en puissance du pouvoir des acteurs privés qui influencent de plus en plus profondément son avenir. J'aborde dans la deuxième partie de ce chapitre les problèmes engendrés par les transformations urbaines rapides de Johannesburg, qui questionnent notamment la notion d'étalement urbain : les enjeux étudiés sont à la fois économiques, sociaux et environnementaux. La troisième partie précise les contours de l'objet de recherche, lequel renvoie à un type particulier de logement : celui qui est produit en série dans le marché d'entrée de gamme. Le dialogue entre l'offre de logement et les espaces où cette offre se développe permet d'envisager en même temps les caractéristiques spatiales, sociales et formelles de ces produits immobiliers, et donc d'exposer les problématiques et le cadre de ma recherche.

I- Johannesburg : construction d'une ville morcelée

Si au début des années 2000, « l'accès au sol et au logement » était présenté comme l'un des sujets les plus sensibles de l'Afrique du Sud post-apartheid (Gervais-Lambony, Jaglin, & Mabin, 1999), les choix techniques et politiques qui ont été appliqués pour construire massivement des logements (notamment « populaires ») ont aujourd'hui des conséquences urbaines inquiétantes. La promesse d'une ville post-apartheid réconciliée et « compacte » (Morange, 2004) s'estompe, d'autant plus que le marché privé est venu accentuer l'urbanisation des marges urbaines. La ville de Johannesburg s'étale désormais de plus en plus loin vers les périphéries en vastes secteurs monofonctionnels.

Les évolutions urbaines de la ville seront analysées par le biais du logement, qui cristallise toutes les contradictions d'un gouvernement qui peine à dépasser cet urbanisme bas de gamme, dont les conséquences délétères étonnent au vue des ambitions d'une métropole qui cherche à s'imposer comme « *a spatially just world class African city* »³.

1- La politique du logement : retour historique pour une meilleure compréhension de l'urbanité sud-africaine

Alors que plus de 3,2 millions de maisons individuelles ont été construites depuis 1994, sous l'impulsion des gouvernements ANC (*African National Congress*)⁴, il apparaît essentiel de comprendre tout d'abord pourquoi le logement est une question dont se sont emparées les autorités politiques, pour ensuite déchiffrer la place du logement et de la propriété dans le parcours de vie des Johannesburgois et de la classe moyenne noire en particulier.

1.1 Une ségrégation planifiée

Les villes acquièrent très tôt une nature politique en Afrique du Sud. Le logement fut considéré comme un levier crucial des politiques publiques destinées aux populations « noires », autant pendant les régimes de ségrégation que pendant l'ère démocratique post-1994 (Escusa, 2015).

³ Extrait du Spatial Development Framework 2040 (City of Johannesburg, 2016).

⁴ En 1994, les premières élections législatives multiraciales au suffrage universel sans restriction permettent à l'ANC de conquérir le pouvoir et à Nelson Mandela, président de l'ANC, d'être ensuite élu président de la République sud-africaine. Depuis lors, l'ANC domine la vie politique sud-africaine (60-70 % des voix aux différentes élections générales de 1994, 1999, 2004, 2009 et 2014).

Dès le début du XX^{ème} siècle, les agglomérations ont été l'objet d'une attention particulière du pouvoir (contrôle des populations, ségrégation des espaces, contrôle et frein de la mobilité résidentielle des personnes et des groupes), tout en étant des foyers de changements sociaux et de contestation (Bénit-Gbaffou, 1998). La ville était également au cœur des contradictions de ces régimes politiques qui voulaient la garder « blanche » ou européenne tout en disposant d'une main d'œuvre « noire » (Freund, 1999), notamment pour construire ses grandes infrastructures. Pendant les années de ségrégation et d'apartheid, comme le rappelle Patrick Harries (2003 : 17), « *bon nombre de principes ségrégationnistes s'appuyaient sur l'idée que les centres urbains étaient dus au dynamisme des colons et de leurs descendants et que ces lieux 'appartenaient', historiquement, à la population blanche. En découlait, pour les hommes et les femmes d'ascendance européenne, le droit de propriété sur les villes qui servirent d'assise à la richesse industrielle.* »

Les régimes de location ou de propriété immobilière, associés aux droits fonciers, sont devenus une des clefs de voute du système de ségrégation tout au long du XX^{ème} siècle. Une succession de lois a graduellement délogé les populations « noires » de leurs terres et de leurs logements, puis restreint leurs droits de propriété foncière et immobilière sur l'ensemble du territoire, même au sein des espaces où les « Noirs » ont été assignés à résidence. Bien avant l'arrivée des politiques d'apartheid, un faisceau de trois lois a permis aux différents groupes possédant le pouvoir de poser les bases de la ségrégation spatiale caractéristique de l'Afrique du Sud.

Ainsi, en 1913, le *Land Act* (la loi sur la propriété foncière), amendé en 1936, ne laisse à la population noire (qui représente 89% de la population totale) que 13,7% des terres du pays, divisés en 10 *bantoustans* (réserves ethniques). En milieu urbain, la possession de la terre lui est interdite.

Cette loi va être suivie par le *Native Urban Areas Act* (NUAA) en 1923 qui pose les bases de la ségrégation raciale dans l'espace urbain. Ainsi que l'explique Philippe Guillaume (2001 : 81), « *cette loi joue sur deux tableaux. Elle permet aux municipalités de restreindre l'accès de la ville aux Africains et de la confiner dans les quartiers spécifiques qui sont les locations*

(bientôt les *townships*⁵) et les *compounds*⁶. Elle permet aussi de subordonner la présence des Africains en milieu urbain à l'obtention d'un contrat de travail. »

Enfin le *Slums Act* de 1934 autorise les autorités locales à détruire des quartiers existants et à revoir leur planification (Beavon, 2004). Cette loi pose la question de la construction de logements pour les populations expulsées qui devront être relogées.

Les lois votées dans les années 50, après l'avènement de l'apartheid en 1948, ne font que poursuivre les mesures prises pour modeler l'espace urbain en fonction d'une conception de la société raciste et dogmatique.

Le régime qui arrive au pouvoir en 1948 avait besoin d'une forme urbaine qui lui permette de contrôler la population non-blanche et d'imposer systématiquement la ségrégation en ville. Il planifie donc le logement dans l'objectif de racialiser l'espace. Le *Group Areas Act* officialise en 1950 la division de la ville entre « ville blanche » et *township*.

Durant trente années (1950-1980), cette politique de « développement séparé » des races s'est maintenue et même approfondie dans tous les secteurs de la vie politique, économique et sociale. En réalité, avant d'être « développement », l'apartheid est d'abord et surtout « séparation », une séparation imposée par une minorité blanche et avant tout dans son propre intérêt. La caractéristique principale de l'économie sud-africaine à l'époque est qu'elle repose sur une force de travail « migrante » (dont les déplacements sont contrôlés grâce à la mise en place de l'*influx control*, représenté par les *pass laws* - lois sur les passeports intérieurs de circulation). Les conséquences immédiates de ces déplacements forcés sont l'éloignement, l'augmentation des dépenses de transport et des loyers (pour les propriétaires victimes d'expropriation). Par ailleurs, c'est pour les autorités un moyen de gérer la main-d'œuvre, puisque seuls les actifs ont la possibilité de se voir attribuer un logement.

Le parc public des *townships* à Johannesburg passe alors de 9 938 maisons en 1946 à 62 475 en 1965 (Lipton, 1986), organisé selon un zonage racial imposé par le *Group Areas Act* de 1950. L'assignation à résidence selon des catégories raciales et ethniques contenue dans cette

⁵ En Afrique du Sud, ce terme désigne les lotissements publics réservés, sous l'apartheid, aux non-Blancs (Noirs, Indiens, Colorés) construits en périphérie urbaine. Il s'agit d'une forme urbaine indissociable des politiques de contrôle des populations noires et « le reflet direct d'une idéologie » (Gervais-Lambony, 2001). Entouré d'une zone non-bâtie, appelée *buffer zone* (zone tampon) qui l'isole du reste de l'espace urbain (et assurent une fonction sécuritaire en agissant comme des murs horizontaux qui séparent les quartiers), le *township* était construit à l'économie, avec la reproduction monotone de petites maisons de très faible qualité le long de larges rues permettant le passage des forces armées en cas de trouble. Seules une ou deux entrées permettent de pénétrer dans ces *townships*, afin de mieux contrôler les déplacements des habitants.

⁶ Il s'agit de logements hébergeant uniquement des travailleurs migrants masculins travaillant dans les mines.

loi institue un quadrillage du territoire résidentiel qui lie durablement géographie et « identité » dans le pays, non seulement au niveau spatial mais aussi dans les représentations collectives (Gervais-Lambony, 2001).

La figure 2 montre comment ces évolutions spatiales s'inscrivent dans le temps : cette urbanisation séparée divise la ville en deux parties, scindées par la ceinture minière (appelée également le *Reef* ou *mining belt*), qui apparaît au centre de la tâche urbaine en blanc sur la carte centrale ci-après. Le développement de Soweto dans les années 50-60, au Sud-Ouest de la ville, change radicalement la morphologie urbaine de Johannesburg et pose les bases de son évolution future : au Sud les quartiers pauvres des *townships* ou des quartiers informels, au Nord les plus riches.

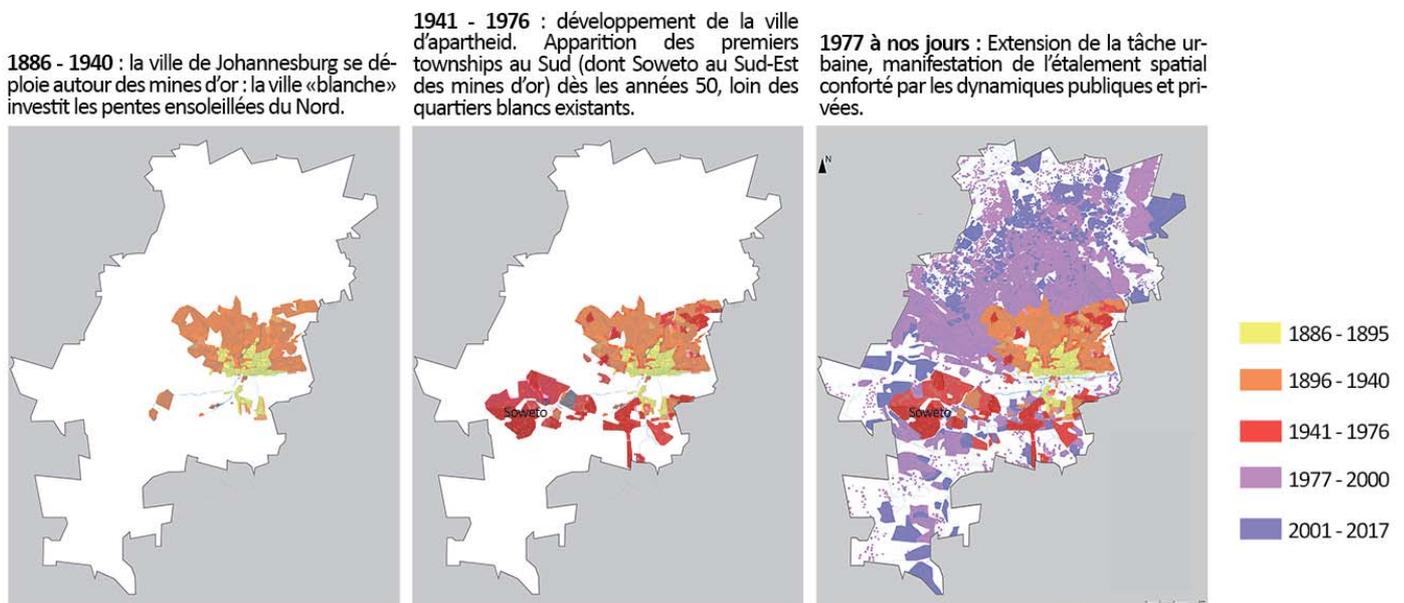


Figure 2 : Développement de Johannesburg. © Karen Lévy
Source : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 22)

La séparation résidentielle entre les groupes, durant l'apartheid, s'organise prioritairement entre les Blancs (qui vivent dans des quartiers pavillonnaires peu denses) et les Noirs (qui habitent dans les *townships*, également pavillonnaires mais sous équipés, organisés selon des plans quadrillés avec des maisons standardisées de 40m² de très faible qualité - qui sont d'ailleurs appelées *matchbox houses*). Mais la modélisation de la ville se décline également à des échelles beaucoup plus fines au sein des espaces urbanisées. L'apartheid urbain est caractérisé par la systématisation de la séparation spatiale des races et des activités (Gervais-Lambony, 1995; Perrin, 2013). Chaque quartier, dévolu à un seul groupe racial, devait être séparé des autres quartiers de la ville par de grandes zones tampons. Ainsi que le décrit Claire

Bénet (1998 : 168), le zonage résidentiel s'organise autour d'une série d'obstacles physiques naturels ou artificiels (terrils des anciennes mines d'or à Johannesburg, ou tout simplement des *buffer zone*) ou encore, des zones industrielles, employant des Noirs à la marge des espaces de résidence ou d'activités des Blancs : « *ces vastes zones non construites séparant les quartiers sont sans doute l'aspect le plus marqué, le plus spécifique des paysages urbains de la « ville d'apartheid ».* ».

La production des ségrégations se distille ainsi sur l'ensemble des territoires urbanisés, à l'échelle des quartiers, notamment riches. Les Afrikaners mettent en avant des raisons de sécurité pour expliquer ce système, qui n'est à leurs yeux que le seul moyen pour survivre en tant que groupe ethnique distinct. La démultiplication des différenciations raciales et ethniques dans l'espace urbain s'est naturellement accompagnée de mécanismes puissants d'agrégation des groupes ainsi construits. Les crispations sur les territoires urbains et les espaces-tampons, marquage physique d'un zonage qui perdure, sont les héritages actuels de cette production urbaine ségrégative.

1.2 L'interdiction de la propriété : des nuances ségrégatives

La politique du logement a ainsi été l'une des clés de voûte du « modèle » de la ville d'apartheid. Elle a permis d'exclure les Noirs du processus d'urbanisation et de les assigner à résidence dans les *townships* tout en leur interdisant la propriété privée. Leur instabilité résidentielle était entretenue par un système de migrations circulaires forcées entre ville et réserves (dénommées alors *homelands* ou *bantoustans*), selon les lois de *influx control*.

Aux termes de la Section 10 du *Native Laws Amendment Act* de 1952, les Africains urbains pouvaient obtenir un droit de résidence permanent seulement s'ils étaient nés et résidaient de façon permanente dans une région urbaine donnée, s'ils avaient travaillé pour un seul employeur pendant 10 ans, ou avaient résidé en toute légalité dans un même lieu pendant 15 ans minimum ou s'ils étaient soit la femme, soit les enfants des résidents de l'une de ces deux catégories (Bekker & Humphries, 1985). Initialement concédée pour 30 ans, la durée du bail a été portée à 99 en 1978, ce qui correspondait à une quasi-propriété mais sans que celle-ci puisse être enregistrée officiellement comme un titre de propriété (Escusa, 2015).

Les propriétés qui avaient un bail de 99 ans étaient pratiquement considérées comme des concessions à perpétuité, ce qui leur permettait de servir de garantie dans le cas d'hypothèque accordé par les sociétés immobilières. Cela réduisait la dépendance des populations noires par

rapport au *Bantu Affairs Administration Board* (BAAB – Conseil d’administration pour les affaires bantou) qui jusqu’ici avait été leur principale source de prêt. De plus, alors que les baux de 30 ans pouvaient être annulés si les propriétaires perdaient leur emploi pendant une certaine durée, ou perdaient leur droit de résidence, de telles restrictions n’existaient pas sous le nouveau système (Morris, 1981).

La possession d’un titre de propriété n’a été possible qu’en 1986 pour les « Noirs » sud-africains. La loi du *Black Communities Development* prévoit la possibilité pour les autorités locales d’accorder des titres de propriété, qui autorisaient la construction, la démolition ou l’occupation du site acquis. Cette législation est très importante dans l’histoire sud-africaine car elle permet à tous les individus (sans distinction de classe ou de race) d’acheter des maisons construites par le secteur privé et d’obtenir des financements à crédit pour cela.

Les ménages « noirs » sud-africains comprirent rapidement la différence entre les concepts de *home-ownership* (possession du logement) et de *freehold* (propriété foncière inaliénable) dont jouissaient les Métis, les Indiens et les Blancs. Le bail emphytéotique apparaissait comme une propriété de second rang. Il ne garantissait ni la sécurité juridique, ni la transmission patrimoniale. En conséquence, la dissociation de la propriété du sol et du logement discrédita auprès de ces ménages, et pour longtemps, toute forme de statut résidentiel autre que la propriété privée pleine et entière (Morange, 2006b). L’apartheid n’a pas seulement installé les communautés africaines, métisses et indiennes à l’écart, il a aussi géré la non-appropriation de l’espace par les populations exclues. L’accès à la propriété privée a été ainsi pendant des décennies un outil puissant permettant de maîtriser les populations et d’influencer leurs choix résidentiels.

Les conséquences des mesures politiques prises durant les années d’apartheid pèsent aujourd’hui encore fortement sur les comportements résidentiels des Sud-Africains. La rupture post-apartheid s’impose donc comme le droit à la propriété privée pour tous. Le modèle locatif a dès lors été supplanté par celui de la propriété et marque une volonté de rupture et de réparation vis-à-vis des populations discriminées.

1.3 Le culte de la propriété privée : une fausse rupture post-apartheid

Le droit pour tous à un logement décent devient l’une des grandes promesses électorales de l’ANC en 1994, restauration symbolique de la dignité d’une population « noire » qui se

trouve, en grande majorité, mal logée, dans des *informal settlements* (zones d'habitat informel) ou en statut précaire d'occupation de logements.

Une fois élu, Nelson Mandela confie le ministère du logement à Joe Slovo⁷. Son gouvernement s'engagea à construire 1,5 million de logements avant la fin de son mandat, en 1997. Cet objectif fut inscrit dans le *Reconstruction and Development Programme* (RDP), premier document fondateur de la politique économique et sociale de l'ANC. Le défi est de taille : selon le recensement de 1996, la pénurie en logements est de plus d'un million et le parc locatif des *townships* construit dans les années 50 est surpeuplé et en délabrement (Morange, 2006a). L'impératif est double : faciliter l'accès au statut de propriétaire des ménages (noirs en particulier) et améliorer les conditions de logement des ménages pauvres. Le principe qui guide ces ambitions politiques est celui de l'insertion économique.

Ainsi que l'analyse Marie Plancq-Tournadre (2006), la rédaction en 1994 du Livre blanc⁸, ou en 1997, l'adoption de la loi sur le logement⁹ font écho avant l'heure aux travaux d'Hernando de Soto (2000) mettant l'accent sur l'enjeu des droits de propriété pour un développement économique. La propriété doit devenir une valeur commune autour de laquelle la nation pourra se réconcilier.

Pour le nouveau gouvernement, les enjeux de la promotion de la propriété sont donc multiples : sécuriser la situation précaire de nombreux citoyens, consolider la formation d'une classe moyenne « noire », renforcer un électorat et faire des futurs accédants le soutien financier de l'aménagement urbain en augmentant leur capacité à payer pour les services publics municipaux. Il s'agit aussi de répondre aux préceptes de la Banque mondiale afin de retrouver un statut de partenaire international « normal » après des années d'isolement politique et économique. Marianne Morange (2006b) fait un bilan contrasté de l'innovation présumée des techniques employées en Afrique du Sud qui ne s'éloignent finalement pas beaucoup des tendances internationales. Selon elle (2006b : 13), « *l'universalisation de la propriété privée correspond [...] à une coupure historique en partie rhétorique qui vise à matérialiser le changement. L'opposition entre logement locatif et propriété privée est*

⁷ Militant communiste très populaire et figure charismatique de la lutte contre l'apartheid.

⁸ Le Livre blanc sur le logement, promulgué en décembre 1994, définit le cadre de la politique nationale du logement.

⁹ La loi sur le logement de 1997 a étendu les dispositions énoncées dans le Livre blanc et donné le fondement juridique à la mise en œuvre du programme de logement du gouvernement. Elle clarifie les rôles et les responsabilités des trois niveaux de gouvernement : national, provincial et municipal.

incantatoire et destinée à alimenter un mythe de la rupture post-apartheid, artifice salutaire quand les transformations urbaines sont encore trop discrètes. »

Ainsi, en 2003, l'Afrique du Sud a pu déclarer avoir atteint l'objectif de 1,5 million de maisons construites depuis 1994. A celui-ci s'ajoute 2,3 millions de foyers aidés par des subventions publiques et la vente ou le transfert aux occupants de la quasi-totalité du stock de logements publics (Mabandla, 2003). Mais la réalité de l'engagement financier de l'État est restée en deçà des objectifs affichés et les gouvernements n'ont pas réussi à rassurer les milieux politiques et financiers sur la solvabilité des bénéficiaires, malgré la mise en place d'un système de garantie contre les défauts de paiements. Les constructions ont tout juste permis à stabiliser la situation : il reste en 2001 autant de mal-logés qu'en 1996, soit près d'un million¹⁰ (sur un total de plus de 10 millions de ménages). En 2015 (AFD, 2015), 13% des foyers sud-africains, soit plus de 2 millions de familles, sont encore en attente d'un logement décent, et la seule ville de Johannesburg compte 220 000 ménages vivant dans des logements informels.

Cherchant à dépasser les héritages de la période d'apartheid, les politiques urbaines ont proclamé leurs objectifs d'intégration citoyenne, d'égalisation d'accès aux ressources urbaines et de redistribution au profit des plus déshérités. A Johannesburg, la municipalité a dès lors tenté d'implanter les opérations immobilières pour les plus pauvres au cœur des *buffer zones* qui fragmentent le territoire urbain, avec pour enjeu d'unifier la ville d'apartheid et de poser les bases d'une mixité spatiale : les nouveaux résidents auraient ainsi pu profiter des équipements existants et ces nouveaux quartiers auraient participé au rééquilibrage des inégalités héritées. Pourtant, comme dans la plupart des villes sud-africaines, elle a du revoir ses ambitions à la baisse car les oppositions locales des résidents habitant à proximité de ces territoires ont été trop fortes. Les logements RDP ont donc été construits en très grande périphérie, à proximité des *townships* existants (là où le terrain est abordable et où il n'y a pas de contestation habitante sur ces questions), sans connexion avec les secteurs les plus dynamiques économiquement (aucune infrastructure structurante comme des transports en communs n'a accompagné le développement de ces nouveaux quartiers). Claire Bénit, lors d'une conférence des Cafés Géographiques de Paris le 22 Février 2000 (Cafés Géographiques de Paris, 2000), donne l'exemple de cinq programmes d'urbanisation qui devaient s'implanter

¹⁰ Recensement de la population 1996 et 2001.

au sein de cinq zones tampons mais qui n'ont pas pu voir le jour à cause des mobilisations des résidents. La ségrégation sociale et raciale sont donc restées et se sont renforcées toutes deux.

Depuis septembre 2004, le BNG (*Breaking New Ground*) propose de densifier le programme RDP en diversifiant les outils de production de logements, notamment en développant des solutions locatives. Deux dimensions nouvelles sont introduites : la prise en compte d'une vision environnementale et durable du logement, et le caractère « intégré » des développements qui signifie la promotion de formes mixtes d'habitats au sein d'une même opération immobilière pour une plus grande mixité sociale mais surtout le développement de ces opérations immobilières sur des territoires plus centraux et mieux connectés aux centres économiques. Ces projets intègrent des infrastructures et des services sociaux dont étaient dépourvus les programmes RDP. L'idée est de réduire la concentration de la pauvreté en périphérie urbaine. Il perpétue cependant les fondements de l'action publique : le partenariat public-privé et la promotion de la propriété privée, domaines où les procédures sont rodées et les pratiques éprouvées. Toutefois, les modalités de mise en œuvre n'ont jamais été finalisées et cela a sérieusement affaibli son impact. Le *Department of Human Settlements* est occupé à élaborer un nouveau *Housing White Paper* (livre blanc de logement) depuis le début de l'année 2015.

Pour faire face à la rareté des terrains viabilisés pour le logement, l'*Housing Development Agency* (agence de développement du logement, HDA) a été créée en 2009 avec pour mission d'accélérer, d'acquérir et de libérer des terres étatiques, privées et communautaires pour la promotion d'établissements humains. Elle va maintenant devenir à part entière une agence de développement de la propriété, axée sur l'acquisition et la préparation des terres et la gestion de projets, afin d'aider les municipalités et stimuler la livraison rapide de logements. La *Social Housing Regulatory Authority* (autorité de réglementation du logement social) a été créée en 2010 pour réglementer et investir dans la fourniture de logements locatifs abordables ciblant le logement social.

Il semble désormais évident que vouloir résoudre la pénurie de logements en urgence et à tout prix a eu un coût social et politique conséquent. Les exemples sont nombreux dans la littérature pour illustrer à quel point les nouveaux espaces résidentiels dans la nouvelle

Afrique du Sud ne sont que la reproduction, à une échelle inférieure¹¹, des *townships*, lieux conçus à l'origine comme volontairement sous-équipés, monotones et répulsifs (Beavon, 2004; Escusa, 2015; Gervais-Lambony, 1995; Guillaume, 1998; Mabin, Butcher, & Bloch, 2013b).

La politique du logement post-apartheid, en voulant « stabiliser » en ville et dans des logements décents les populations ayant souffert de l'apartheid, ont créé en fait une nouvelle forme de précarité d'occupation. Afin de pouvoir construire massivement et de manière peu coûteuse, les promoteurs et les municipalités ont utilisé des terres en marge de la métropole, dans des territoires semi-ruraux ou des friches industrielles peu connectées aux transports et aux réseaux qui constituent l'urbanité de Johannesburg.



Photographie 3 : quartier « social » de Lehae, au Nord de Soweto en très grande périphérie urbaine. Il s'agit d'un partenariat public-privé à destination des populations à faible revenu, bénéficiant de subventions étatiques FLISP¹². © Marie Thomas-Meilhan, 2015.

¹¹ Les nouveaux logements proposés sont souvent minimalistes et de faible qualité. Les quartiers où ces logements s'implantent ne comptent la plupart du temps pas d'activités économiques ni de services. Il n'y a pas ou peu de commerces, mises à part les épiceries informelles. Pas de transports collectifs non plus.

¹² Aide étatique permettant aux ménages d'accéder à la propriété pour la première fois sur le marché du «prix abordable», c'est-à-dire des personnes gagnant entre 3 501 et 7 000 rands par mois. Les personnes dans ces tranches salariales ont généralement du mal à se qualifier pour le financement du logement; leur revenu est considéré comme faible pour le financement hypothécaire, mais trop élevé pour être admissible au programme de subventionnement gratuit du gouvernement (RDP).

L'accession non préparée à la propriété privée pour les plus pauvres entrave l'accès à l'emploi : elle emprisonne les ménages en périphérie, très loin des bassins d'emploi et reproduit un modèle spatial ségrégué.

En outre, comme l'explique Marianne Morange (2006b), l'universalisation de la propriété privée met en péril le projet de « ville compacte », dense et non plus étalée et consolide des logiques spatiales héritées de l'apartheid ; elle favorise le repli sur leurs quartiers de propriétaires qui souhaitent de plus en plus contrôler leur environnement direct. Elle explique (2006b : 15) : « *la propriété privée a joué son rôle dans le projet de « normalisation » des Noirs dans la société post-apartheid par la diffusion de valeurs patrimoniales et bourgeoises érigées en aspirations communes supposées transcender les clivages raciaux. Mais elle a engendré un risque de fragmentation gestionnaire en remettant en question le principe de solidarité et de péréquation à l'échelle métropolitaine entre quartiers riches et quartiers pauvres.* »

Le passage du « tout propriété » et la privatisation du parc public semble converger pour limiter le principe de l'interventionnisme public et interroge sur la marge d'action qu'il reste aux pouvoirs publics alors que le contexte international prône la privatisation.

Concomitamment, la fin des politiques ségréguatives va amplifier le mouvement d'auto-exclusion des riches et accélérer le processus de la fracture sociale que l'on observe par ailleurs dans de nombreuses villes post-industrielles à travers le monde.

La relation singulière qui lie le spatial aux identités sociales et raciales dans la ville de Johannesburg est abondamment décrite par la littérature (Beavon, 2004; Benit, Dureau, Dupont, & Lelièvre, 2000; Gervais-Lambony, 1995, 2004a; Guillaume, 2001; Vladislavic, 2009) et façonne encore aujourd'hui nombre des spécificités urbaines de la métropole. L'exode des *townships* vers les banlieues dynamise la construction contemporaine de logements privés : avec l'urbanisation rapide, la réduction de la taille des familles et une classe moyenne qui ne cesse de s'agrandir, la pénurie de logements est préoccupante.

Depuis le changement de régime, la longue histoire de l'urbanisation en Afrique du Sud illustre l'extrême centralisation des prises de décisions (Béni-Gbaffou, 2008) et les dysfonctionnements des mécanismes institutionnels qui rendent difficile la visibilité et la cohérence des stratégies en lien avec la question du logement. Il convient dès lors de s'interroger sur la marge de manœuvre des élus dans le système municipal et politique sud-africain, et les relations de contraintes et d'influences qui continuent d'influencer les politiques du logement.

2- Le poids grandissant du secteur privé dans la gouvernance urbaine

La fin de l'ère industrielle a impulsé de nouveaux modes d'urbanisation et, dans un contexte de désindustrialisation¹³ et de libéralisation de l'économie¹⁴, le secteur privé a poursuivi la concentration du développement vers des centres urbains voués aux nouvelles technologies, aux affaires et aux savoirs, comme Midrand et Sandton dans le Gauteng, là où le terrain était disponible et le coût foncier faible (Harries, 2003). Cette évolution, liée au choix politique antérieur d'un développement urbain selon le modèle du tout-voiture, a transformé la ville d'autant plus en profondeur qu'elle a été concomitante à la tension entre métropolisation imposée par le haut depuis la chute du régime de l'apartheid et une lutte de pouvoir qui s'est alors engagée entre pouvoir central et pouvoirs locaux.

Aujourd'hui, la métropole continue de connaître des évolutions urbaines complexes que j'ai voulu illustrer par des cartes thématiques. Donner du sens aux événements en les inscrivant dans leur spatialité m'a semblé d'autant plus essentiel que ce travail de synthétisation cartographique est peu présent dans la littérature scientifique et dans les documents de références de la *City of Johannesburg* (CoJ) : en reliant l'histoire à la géographie, j'ai tenté de rendre lisibles les mutations qui traversent la métropole. Ce changement de perspective est l'occasion d'avoir une vision globale des phénomènes complexes qui se jouent à l'heure de la mondialisation. Ce travail, que j'ai initié dans le cadre du programme « *Reshaping the city : spatial form and urban infrastructures. Transition in Johannesburg* » mené par l'Agence Française de Développement en collaboration avec l'Institut Français d'Afrique du Sud, l'Institut des Morphologies Urbaines et l'Université du Witwatersrand (Johannesburg) en 2014, a été l'occasion de tester, auprès des autorités publiques et de chercheurs, la pertinence de cet outil d'analyse.

¹³ Due notamment au déclin des vieilles industries du Rand Est.

¹⁴ L'abolition de l'apartheid et l'abandon consécutif des sanctions internationales à l'égard de l'Afrique du Sud permettent à l'économie de sortir de la récession à partir de 1993.

2.1 Les stigmates de l'histoire

Johannesburg, qui s'est construite autour des mines aurifères, garde les traces de ses origines. A la fin des années 1980, la ceinture minière sépare physiquement les quartiers accueillant les populations noires ou *coloured*¹⁵ des quartiers anciennement blancs. C'est dans les espaces laissés libres sur le Reef, entre les terrils, et au sud que se sont implantées l'activité industrielle et les grandes infrastructures ferroviaires qui lui sont liées. La principale zone industrielle est celle qui inclut Selby, Booyens ou Springfield, au sud du quartier des affaires.



Photographie 4 : la ceinture minière (mining belt) et les infrastructures ferroviaires : une séparation physique entre les banlieues Sud et le CBD. Photo aérienne montrant au premier plan les anciens sites industriels et au second plan le centre de Johannesburg. © Karen Lévy, 2014.

Le centre-ville, cœur économique de Johannesburg, a perdu son hégémonie face à Sandton ou Midrand. Les riches banlieues blanches occupent les pentes ensoleillées du Nord de la ville et l'expansion urbaine se trouve facilitée par l'implantation d'infrastructures routières largement dimensionnées.

Qu'elles soient blanches ou noires, les banlieues sont de vastes zones monofonctionnelles d'habitat, déconnectées les unes des autres par des espaces-tampons sans usage.

¹⁵ Les Coloureds est la dénomination désignant les populations de races mélangées, ni blanches ni noires ni asiatiques, en Afrique du Sud notamment.

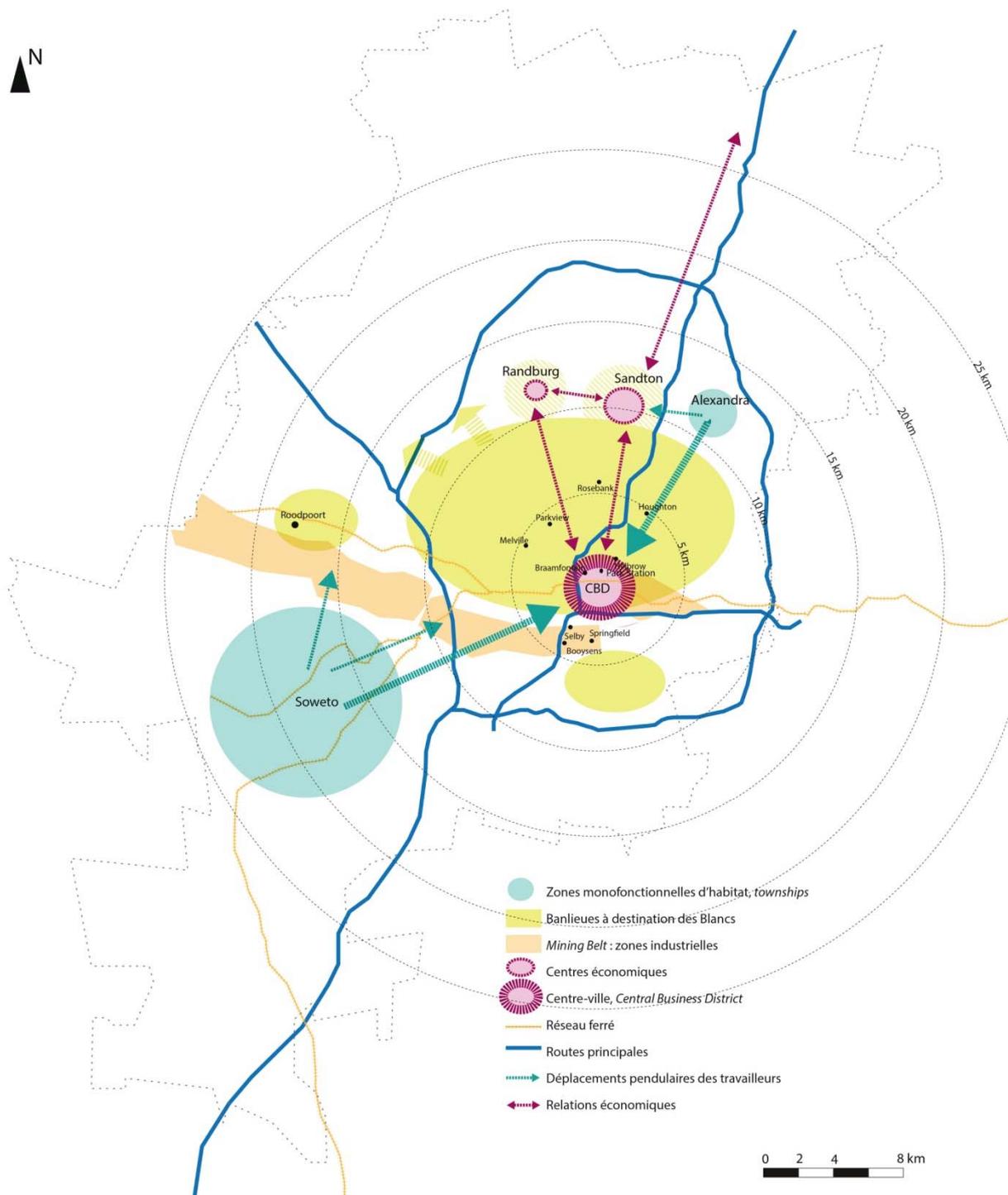


Figure 3 : Schématisation de la répartition spatiale de la ville de Johannesburg à la fin des années 80. © Karen Lévy, Mars 2018
Sources : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 6)

La fin de l'aire industrielle a impulsé de nouveaux modes d'urbanisation. Au tournant des années 1980, le basculement post-fordiste de l'économie prend la forme de grandes opérations de marketing urbain, avec le développement de nouveaux centres d'affaires, là où les terrains sont peu chers et libres. Les changements socio-économiques ont été particulièrement marquants pendant les quatre années qui ont suivi les premières élections démocratiques :

beaucoup d'entreprises ont investi les espaces périphériques, pour ne pas subir les effets de la détérioration du CBD, rendant encore plus visible les tendances de fuite des capitaux vers Sandton et Randburg.

Aujourd'hui, Johannesburg se divise plus que jamais entre les banlieues Nord, riches et où se concentrent la plupart des pôles d'activités et d'emplois, le centre-ville qui cherche à retrouver un dynamisme et un rayonnement économiques et enfin les banlieues Sud, densément peuplées mais qui n'ont pas réussi à se mettre à niveau (tant d'un point de vue des infrastructures que de la mixité sociale) du reste de la ville.

La fragmentation spatiale de la ville se creuse d'autant plus que les choix des politiques et les choix techniques ont largement contribué à diviser physiquement le territoire :

- les axes de transport (ferroviaires et routiers) sont des coupures urbaines difficilement franchissables,
- la baisse du secteur minier a entraîné le déclin des zones industrielles. La fermeture des industries situées dans la ceinture minière a provoqué la multiplication d'espaces fermés à l'abandon, créant des enclaves urbaines sans usages, polluées et infranchissables,
- la multiplication des pôles économiques s'est poursuivie, démultipliant les zones d'emplois. Les entreprises et les banques ont fui le centre-ville qui ne joue plus son rôle de noyau économique structurant à l'échelle de la métropole,
- des zones d'habitat monofonctionnelles ont été implantées en grande périphérie urbaine sans articulation effective avec la zone centrale de la ville,
- les actions visant à rééquilibrer le niveau des équipements urbains dans les *townships* défavorisés ont été limitées à des opérations ponctuelles (aménagement de parcs) ou à portée essentiellement symbolique (bitumage de rues secondaires). Quant à la création de pôles d'activités économiques dans les anciens *townships* noirs, il s'agissait d'inciter les entreprises privées à y investir de manière à stimuler le développement économique et à réduire les inégalités sociales dans la ville. Si des capitaux ont bien investi les *townships*, les retombées économiques pour les résidents s'avèrent faibles.
- le retrait de l'Etat au profit d'acteurs du secteur privé, notamment pour prendre en charge le logement des classes moyennes, a pour conséquence un accroissement rapide de l'étalement urbain

Ces différences tendances ont été schématisées sur la figure 4 : leur représentation spatialisée illustre à quel point les interventions politiques post-apartheid, aux portées trop modestes, n'ont pas permis de transformer la structuration sociale de l'espace urbain.

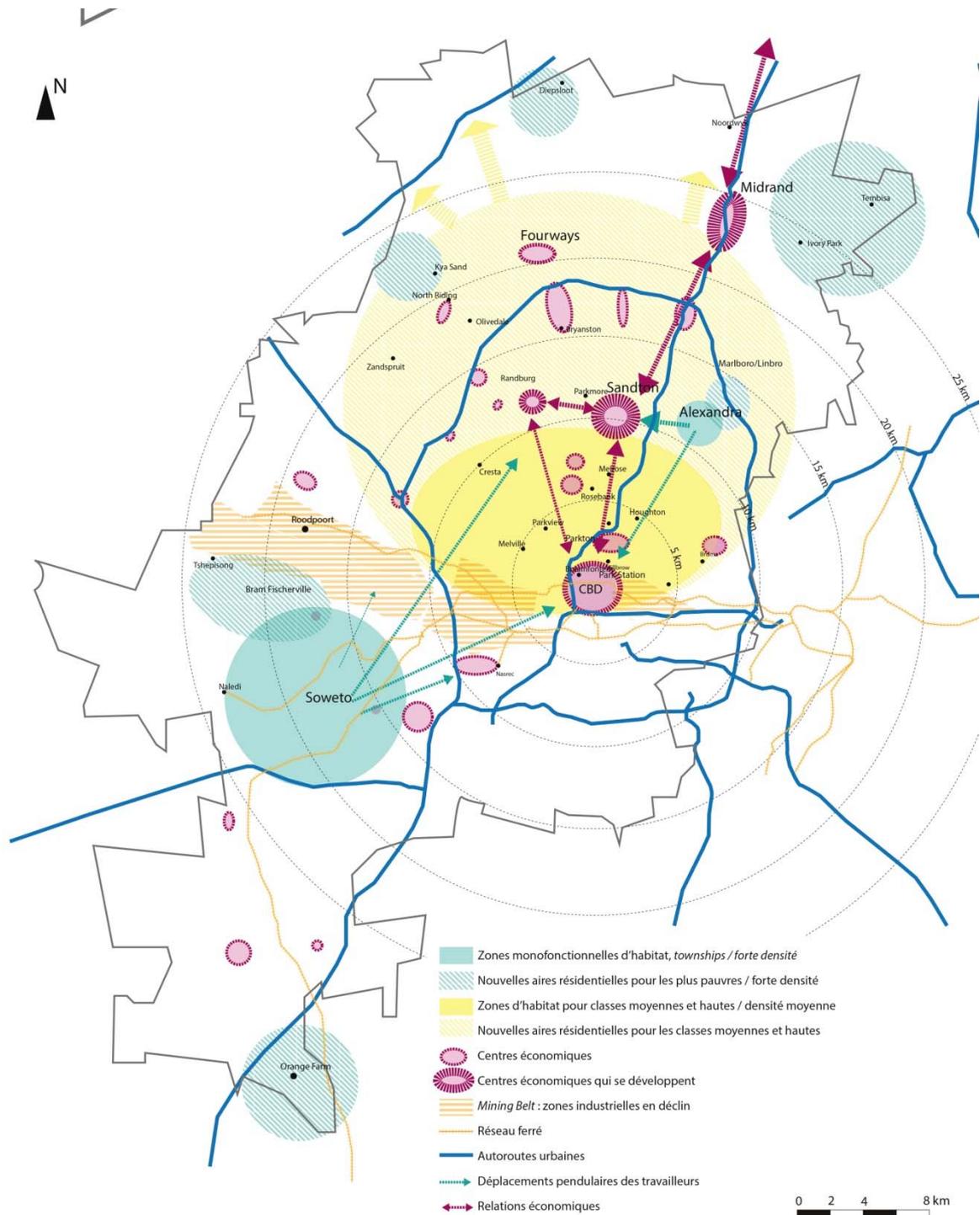


Figure 4 : Schématisation de la répartition spatiale de la ville de Johannesburg en 2015 © Karen Lévy, Mars 2018

Sources : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 8)

Aux anciens clivages ethnico-raciaux se superposent désormais les disparités sociales liées à l'inégale distribution des richesses. Christophe Sohn (2005 : §9) affirme que : « *les différences dans les valeurs des biens immobiliers et dans les revenus, de part et d'autre, de la ligne de fracture imposée par l'apartheid sont telles qu'une majorité des populations résidant dans les anciens townships ségrégués sont, de facto, captives au sein de leur espace résidentiel d'origine. À ces effets de la ségrégation sociale se rajoutent les représentations figées quant au marquage ethnico-racial des espaces* ».

Le *Spatial Development Framework 2040*¹⁶ de Johannesburg souligne à quel point le développement de la ville post-apartheid n'a pas su se réinventer, et cela est vrai à la fois pour le secteur public qui a reproduit les mêmes formes résidentielles que durant les décennies précédentes et pour le secteur privé qui a répondu aux attentes du marché dont les grandes tendances sont restées étonnamment stables malgré les changements politiques :

« Post-apartheid housing delivery has arguably exacerbated apartheid spatial development patterns, by building housing in areas far from economic activity, with the availability of land being the primary logic behind their location. The private sector, through car-oriented developments (for example malls, gated residential estates and office parks) has further aggravated spatial segregation. Continuing to meet development demand in this manner not only exacerbates existing socio-economic disparities and spatial inequality, but also places significant pressure on the natural environment and reduces the efficiency and increases the cost of infrastructure provision (both to build, and to maintain over the long term). »¹⁷

Ce bilan sans appel met en exergue la responsabilité des autorités compétentes à orienter le développement de la métropole vers un futur plus résilient. Impliquer le secteur privé dans la gouvernance urbaine apparaît dès lors comme une nécessité même si leurs enjeux à court et

¹⁶ Le *Spatial Development Framework 2040* de Johannesburg (2016/17) est un document de politique spatiale élaboré par la ville de Johannesburg en collaboration avec le laboratoire d'urbanisme et de design d'UN-Habitat, *Urban Design Studio* et *Urban Morphology & Complex Systems Institute*. Le document identifie les principaux défis et opportunités de Johannesburg, en dessinant une vision spatiale de la ville pour le futur et définissant un ensemble de stratégies pour réaliser cette vision. L'objectif principal du SDF 2040 est de créer « *a spatially just world class African city* ». Le SDF 2040 est fondé sur la notion de transformation spatiale, définie par les principes d'équité, de justice, de résilience, de durabilité et d'efficacité urbaine que ce FDS cherche à traduire en une politique de développement. Le SDF n'est pas un plan directeur statique; il s'agit plutôt d'un modèle dynamique de planification stratégique qui sera revu de façon cyclique, en ajustant l'orientation et la direction en fonction des évolutions de la ville.

¹⁷ Extrait du *Spatial Development Framework 2040* de Johannesburg (2016/17), p11

long terme ont jusqu'ici été divergents. Les acteurs privés jouent un rôle central dans la production urbaine et cette hégémonie a largement été appuyée par les autorités publiques qui voyaient le moyen de déléguer à des intermédiaires compétents une partie de leurs responsabilités. Il semble aujourd'hui difficile de revenir sur des années d'érosion du principe de l'interventionnisme public (notamment sous l'impulsion de la Banque Mondiale) mais c'est le projet même de « ville compacte et résiliente » qui est en péril.

2.2 L'émergence du secteur privé dans la gouvernance urbaine

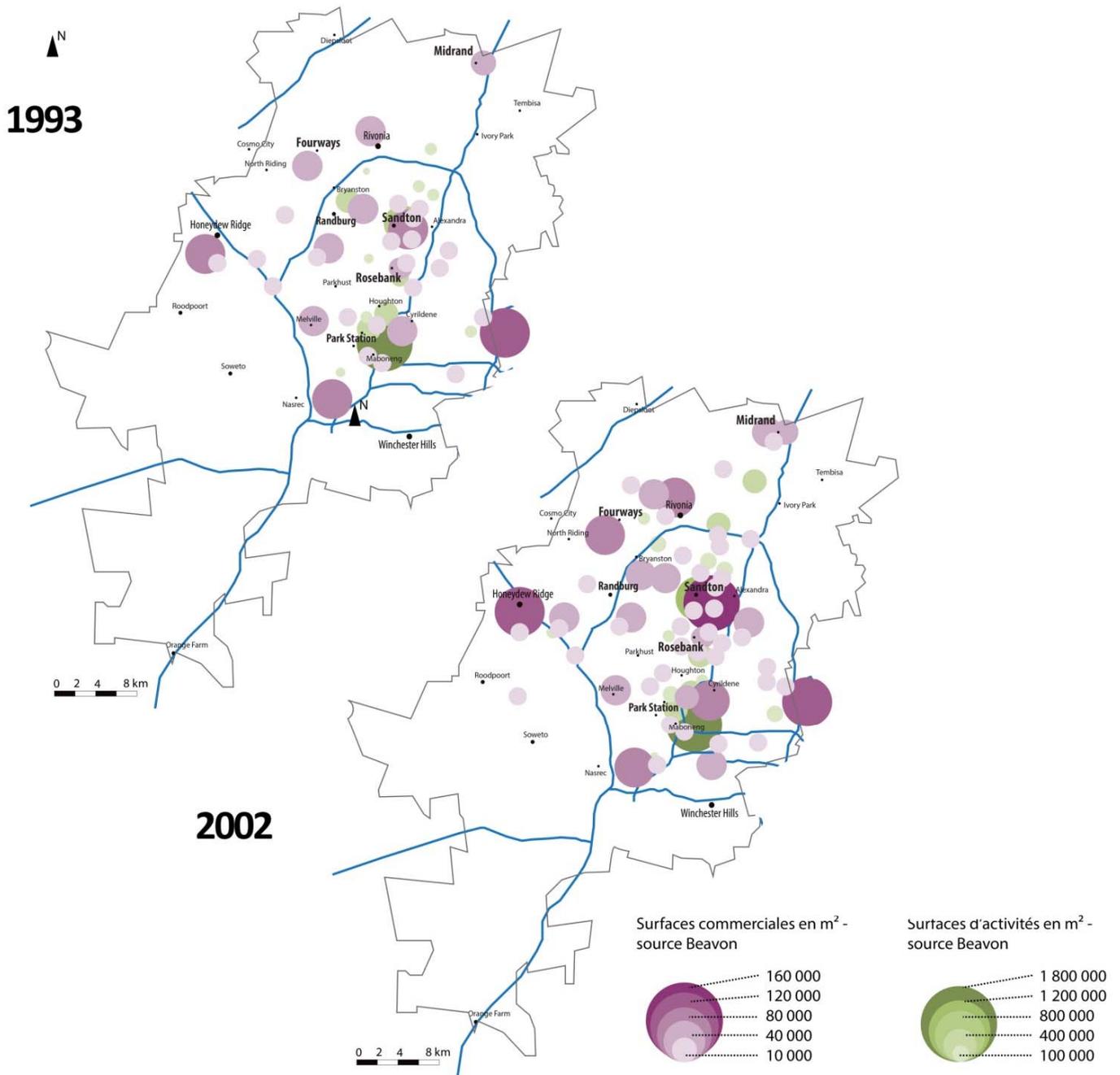
Le rôle du secteur privé dans les transformations urbaines de la métropole est devenu central dès les prémices de l'ouverture des marchés sud-africains à la mondialisation à la fin des années 80. Un nouveau régime d'urbanisation¹⁸ s'est alors dessiné. La ville s'est progressivement diluée dans l'espace environnant. On assiste à une rupture qui se caractérise par la périurbanisation¹⁹ de certaines catégories sociales et entreprises, la spécialisation et l'éclatement fonctionnels, l'assemblage de tissus diversifiés dont la cohérence est assurée par le transport individuel motorisé (Da Cunha & Both, 2004). Un faisceau de facteurs se trouve à l'origine de cet étalement urbain. Tout d'abord l'augmentation de la mobilité a rendu possible ces choix de localisation. Les entreprises qui ne requièrent pas une accessibilité immédiate avec le centre se délocalisent dans les zones où le terrain est moins cher. De plus, la congestion du centre-ville tend à pousser certaines activités à se déplacer en périphérie. Parallèlement, une peur grandissante de l'insécurité liée à la fin du régime d'apartheid émerge et à l'ouverture des centres urbains à toutes les populations qui en avaient été exclues jusqu'alors. Il résulte de ces tendances une véritable recomposition économique et spatiale des fonctions urbaines avec l'apparition de nouveaux pôles d'activités, de nouvelles centralités, de nouvelles spécialisations.

Pour illustrer ce processus rapide de transformation du paysage urbain, on peut observer la décentralisation des grands centres commerciaux (voir carte 1). Ceux-ci étaient déjà fortement établis dans les années 1980. Cependant, à partir de 1991, une véritable explosion de ces derniers a renforcé le modèle antérieur. A la fin de l'année 1993, 9 nouveaux centres

¹⁸ Selon Da Cunha (2004), le régime d'urbanisation se définit comme étant « l'ensemble des modalités de territorialisation (localisation, délocalisation et relocalisation des activités et des ménages) conditionnant le renouvellement des centralités urbaines ainsi que la reproduction et le fonctionnement des villes et agglomérations en tant qu'espaces économiques, sociaux et physiques », p85.

¹⁹ Ce phénomène peut être défini comme une urbanisation diffuse – et sans continuité du bâti – observable dans les zones rurales entourant les centres urbains.

commerciaux de plus de 10 000m² sont construits en périphérie, dans des espaces économiques décentralisés ou suburbains. Et 11 supplémentaires voient le jour à la fin de l'année 1997, soit une augmentation de près de 37% de la surface commerciale de la ville en moins de 4 ans (Beavon, 2004).



Carte 1 : La répartition et la taille des grands centres commerciaux et centres d'activités en 1993 et 2002. Pour faciliter la comparaison, la limite administrative de Johannesburg en 2015 a été utilisée comme cadre de référence pour les deux cartes. © Karen Lévy, Juin 2018. Source : Beavon (2004 : 252 ; 257)

L'installation dans les banlieues nord d'un nombre de plus en plus important de commerces a été tout d'abord suivi à la marge par les entreprises et les services publics au début des années 1990. Dès 1993, ce mouvement s'est intensifié, les pouvoirs publics s'investissant de moins en moins dans la gestion urbaine et laissant toute liberté aux acteurs privés de suivre leurs propres logiques (Beavon, 2004).

Cependant, c'est surtout pour accueillir de nouvelles aires d'habitat que la ville s'étale, faute de disponibilités foncières dans ses limites. Par conséquent, la frontière de la ville se trouve continuellement repoussée plus loin. Ce processus d'extension spatiale de la ville qui s'inscrit dans le processus de la périurbanisation, marque le développement urbain depuis le début des années 80 à Johannesburg (K. Lévy, 2014).

Richard Peiser (2001) considère que le terme étalement urbain, « *urban sprawl* » en anglais, est utilisé pour signifier une « *utilisation gourmande et inefficace de l'espace et un développement monotone, ininterrompu et discontinu à saute-mouton* ».

Les autorités publiques ayant parfaitement intégré les dérives possibles de cette urbanisation diffuse et ségréguée, le Schéma Directeur Métropolitain établi en 1997 prône le développement d'une « ville compacte » qui privilégie les opérations de logement au sein du tissu existant, renforce les équipements dans les *townships*, tout en limitant l'extension des périphéries. Le Schéma Directeur de 2000 s'aligne sur cette politique et les objectifs 2040 du *Growth and Development Strategy* de Johannesburg défendent l'idée d'une ville résiliente et durable, reprenant le concept de ville dense.

La diversité des intérêts en présence dans une société urbaine en voie de complexification laisse entrevoir des pratiques résidentielles qui divergent sensiblement d'avec l'urbanité promue par les acteurs institutionnels. Afin de mettre en évidence quelques-unes des modalités de sa mutation, je me suis intéressée aux pratiques spatiales initiées par le secteur privé qui contribuent à la remise en cause des schémas projetés.

La première concerne les processus en œuvre dans le marché immobilier neuf. Celui-ci se développe là où se construisent les nouvelles aires urbaines les plus dynamiques, dans les lointaines banlieues nord sous forme de complexes fermés : les résidences qui s'y construisent répondent à des enjeux sécuritaires et reposent sur un principe de privatisation. La vision compartimentée de l'espace urbain est reproduite à l'échelle des quartiers, dans la mesure où la ségrégation résidentielle se fait sur la base du statut socio-économique des résidents. Ainsi, à chaque catégorie de revenu (couches défavorisées, moyennes et aisées) correspond une

norme de densité résidentielle (forte, moyenne et faible). Comme la taille des parcelles a une incidence sur le prix de vente, elle conditionne le statut socio-économique de l'acheteur. Le regroupement de résidences socialement homogènes au sein d'un même quartier donne la part belle à la vision libérale des acteurs privés, articulant étroitement le social et le spatial. L'empreinte que les héritages politiques ont exercée sur l'espace (et par voie de conséquence sur la société) explique que les autorités publiques ainsi qu'une grande partie de la population adhèrent à ces formes et à l'application d'un urbanisme normé et élitiste, préservant l'homogénéité sociale au sein des quartiers. Ce mode de penser la ville alimente encore les attentes et les idéaux d'une grande partie de la société sud-africaine.

Par ailleurs, les autorités publiques, conformément aux textes de lois²⁰ et sous la pression des acteurs privés, investissent dans la réalisation d'équipements (notamment routiers) pour ouvrir de nouvelles aires d'urbanisation. Elles sont dès lors en quête d'une rationalité financière visant le recouvrement des coûts de promotion réalisés. Celles-ci cherchent donc à coupler étroitement « archipellisation gestionnaire » et ségrégation sociale (Jaglin, 2001), jouant ainsi le jeu des acteurs privés.

Dans les quartiers existants, un autre phénomène prend de l'ampleur dès la fin des années 1990 : les *enclosures*. Il s'agit de quartiers principalement résidentiels dont certains accès sont barrés ou contrôlés par des agents de sécurité recrutés et rémunérés par les résidents organisés en associations. Contrairement aux complexes privés, les rues et espaces ouverts, qui ont été fermés a posteriori, restent publics. Ces fermetures de rue sont devenues le modèle sécuritaire dominant dans ces quartiers (Béni-Gbaffou, Owuor, & Fabiyi, 2009). Ce phénomène a fortement ralenti depuis la fin des années 2000, la municipalité ayant statué sur l'interdiction de créer de nouvelles enclosures.

Parallèlement, tout comme dans les villes nord-américaines et européennes avant elles, le secteur privé, à partir des années 90, s'est fortement engagé dans un processus connu sous le nom de *Business Improvement District* (BID). Les villes sud-africaines l'ont décliné sous la forme du *City Improvement District* (CID)²¹, initialement conçu comme un outil de

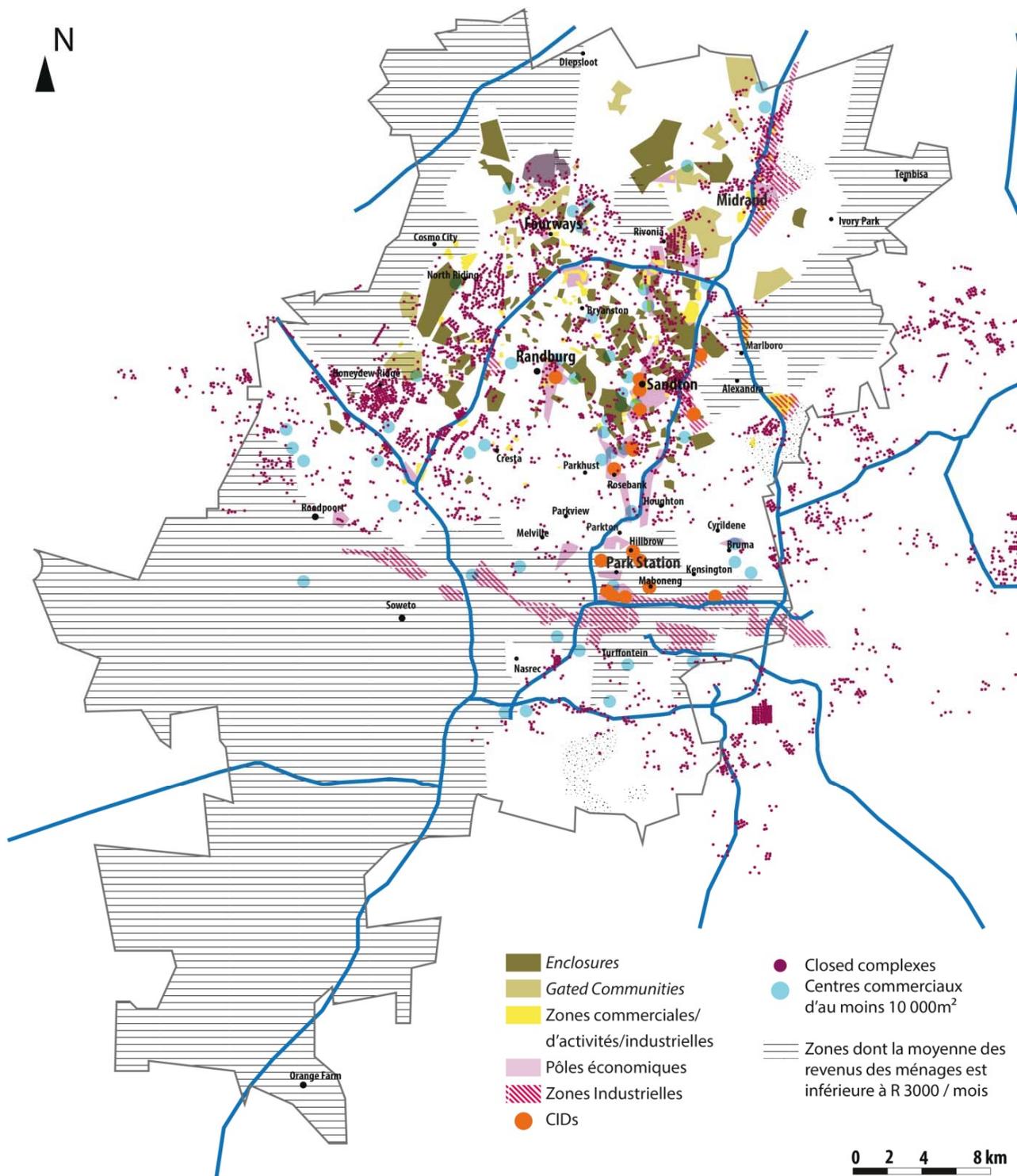
²⁰ A l'issue des discussions au sein du *National Housing Forum* en 1992, le rôle du gouvernement a été circonscrit à définir un cadre juridique et législatif qui soit favorable aux acteurs privés (Acuto, 2013; Tomlinson, 1999).

²¹Le CID est initialement conçu comme un outil de régénération urbaine réservé aux centres-villes en déclin. Ce dispositif peut être lu comme un dispositif de développement économique local comportant une forte dimension sécuritaire. Les CID visent en premier lieu à reprendre le contrôle de l'environnement urbain en forgeant des alliances locales entre le secteur privé (les propriétaires), la société civile et les pouvoirs locaux.(Didier, Peyroux, & Morange, 2009)

régénération urbaine réservé aux centres-villes en déclin (Didier, Peyroux, & Morange, 2009). Alliances locales entre le secteur privé, la société civile et les pouvoirs locaux, elles consistent à reprendre le contrôle de l'environnement urbain. Tous les propriétaires du périmètre concernés paient ainsi une surtaxe locale afin de prendre en charge l'amélioration des services urbains dans leur quartier (sécurité, nettoyage, aménagement paysager, etc...) (Berg, 2003; Dubresson & Jaglin, 2008).

La carte ci-après illustre à quel point, au motif que le secteur privé supplée les difficultés du secteur public à mettre en œuvre des stratégies de renouvellement urbain efficaces, ce dernier s'est emparé d'un point de vue spatial des secteurs phares de l'aire métropolitaine. Pendant longtemps, les priorités municipales ont été de faire de ces espaces des catalyseurs économiques et fiscaux pour l'ensemble de la métropole (Didier et al., 2009). L'accent a été mis sur la création d'un environnement économique performant : ces politiques se sont donc concentrées sur les banlieues Nord, les plus riches et dynamiques de la ville, et sur le centre-ville. Celui-ci, malgré le déclin de son attractivité, apparaît toujours comme une localisation de premier ordre pour les sièges de quelques-unes des plus grandes entreprises car il abrite les gouvernements provinciaux et locaux ainsi que les principaux équipements artistiques, culturels et sportifs de la ville et une part importante de la population totale de Johannesburg.

Ces partenariats publics-privés, s'ils ont démontré leur efficacité économique, ont cependant de lourdes conséquences sur la ville. Ils creusent en effet les distorsions Nord-Sud et donc riches-pauvres, abandonnant à la municipalité la gestion des quartiers défavorisés souffrant d'une insuffisance chronique de moyens pour être remis à niveau. C'est un cercle vicieux de dépréciation de ces quartiers, où la paupérisation continue de croître et le décalage de se creuser. De plus, les CID, par leur croisade menée contre l'insécurité, excluent de manière drastique les pauvres qui cherchent des opportunités d'emploi et toute forme d'informalité (commerciale entre autre). La gestion des questions sociales est aujourd'hui le grand défi de la municipalité de Johannesburg, tant au sein même des CID qu'au sein des quartiers délaissés par le privé et qui ne cessent de s'étendre.



Carte 2 : Les quartiers Nord aux mains du secteur privé. © Karen Lévy, 2018
Sources : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 40)

2.3 Inégalités socio-spatiales à Johannesburg

La croissance urbaine à Johannesburg a été accompagnée d'un étalement urbain sans précédent dont les causes sont multiples. On peut évoquer tout d'abord le développement au

coup par coup des opérations immobilières érigées par les promoteurs privés, la multiplication des enclaves urbaines et des complexes fermés, la migration des entreprises de services de base vers les banlieues et l'expansion des zones d'habitat aidé et d'habitat informel en grande périphérie. Ces différents processus se sont cumulés, provoquant la désintégration de la ville et son manque d'efficacité. La conséquence la plus directe de cet étalement urbain est visible grâce à l'analyse de la densité.

La figure 5 et la carte 3 s'appuient sur une division de la ville en cellules de 500mx500m. Cette analyse de la densité montre qu'un tiers de la population johannesbourgeoise (1,45 million d'habitants) est concentrée dans 5% de la zone urbaine (87 km²), avec une densité résidentielles supérieure à 7500 habitants par km². Cette analyse repose sur les données du recensement de 2010 et prend en compte les logements informels (habitat précaire, immeubles squattés et sur-occupation des logements). Ce chiffre doit cependant être comparé aux références internationales et aux meilleures pratiques recensées sur la planète. Ainsi, les villes compactes performantes affichent une densité beaucoup plus élevée dans les centres urbains. On peut prendre comme exemple Paris qui compte 2,25 millions d'habitants pour 87km² ou encore New York (1,6 million d'habitants à Manhattan pour 60km²) (Salat, Bourdic, & Labbe, 2015). Ces zones, représentant 5% de la superficie de la ville de Johannesburg, sont désignées ici comme des zones résidentielles à haute densité, même si celle-ci peut être considérée comme faible par rapport aux meilleures pratiques internationales.

La deuxième partie de la courbe de densité montre que le deuxième tiers de la population est situé dans une zone de 337km² (21% de la ville de Johannesburg), avec une densité résidentielle comprise entre 2500 habitants par km² et 7500 habitants par km². Cette densité peut être considérée comme moyenne-basse, et tombe en dessous de la plupart des seuils de densité où les solutions de transport public sont économiquement rentables. La dernière section de la courbe met en évidence une très longue traîne, correspondant à une densité résidentielle très faible, qui contribue à augmenter les intensités énergétiques et les coûts d'infrastructure, comme nous le verrons plus loin dans ce chapitre.

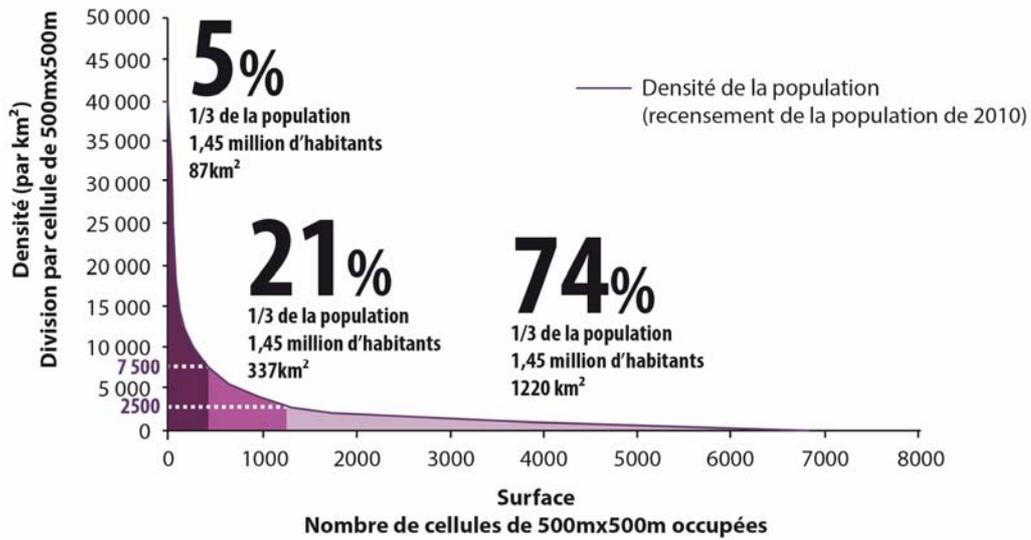
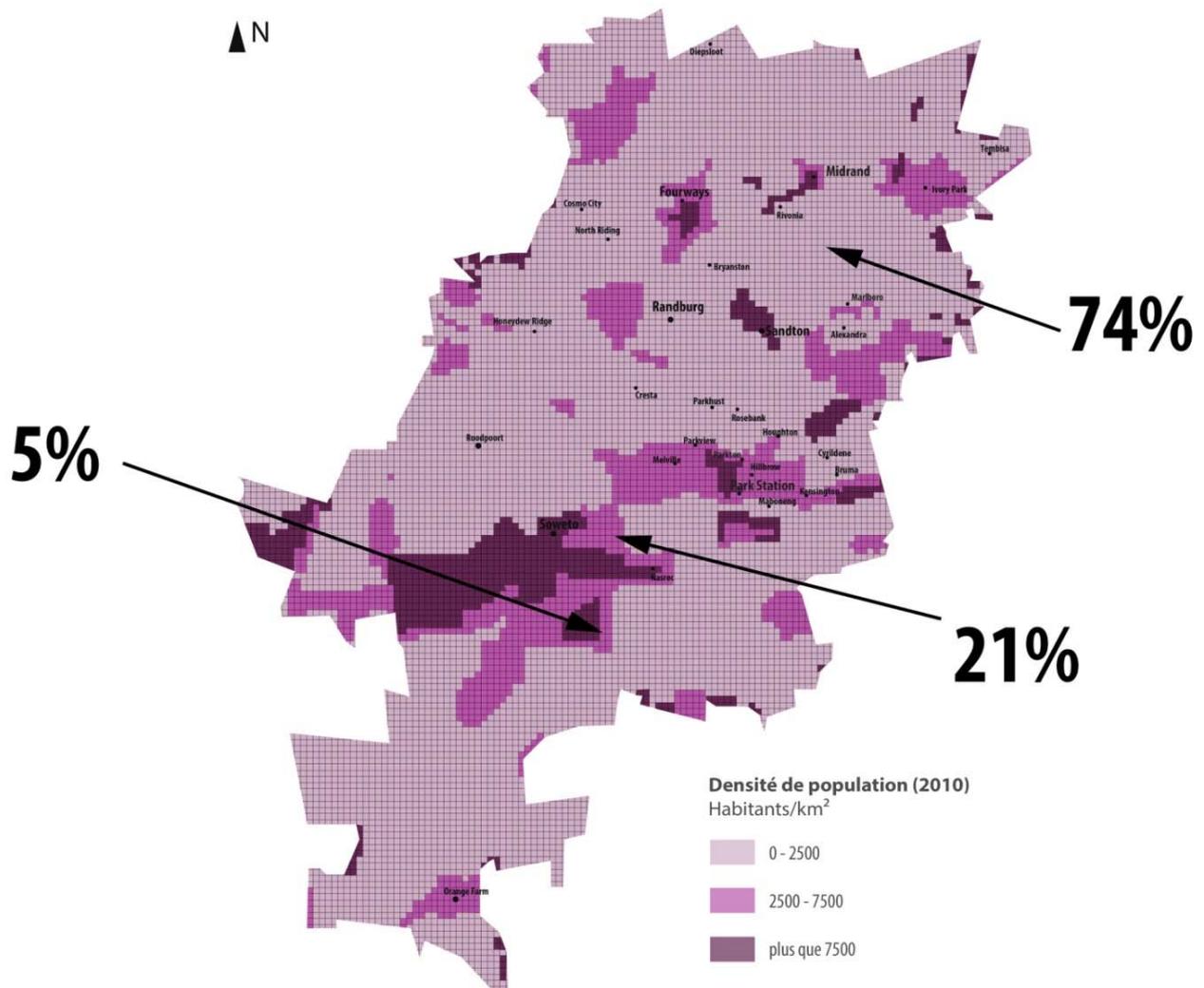
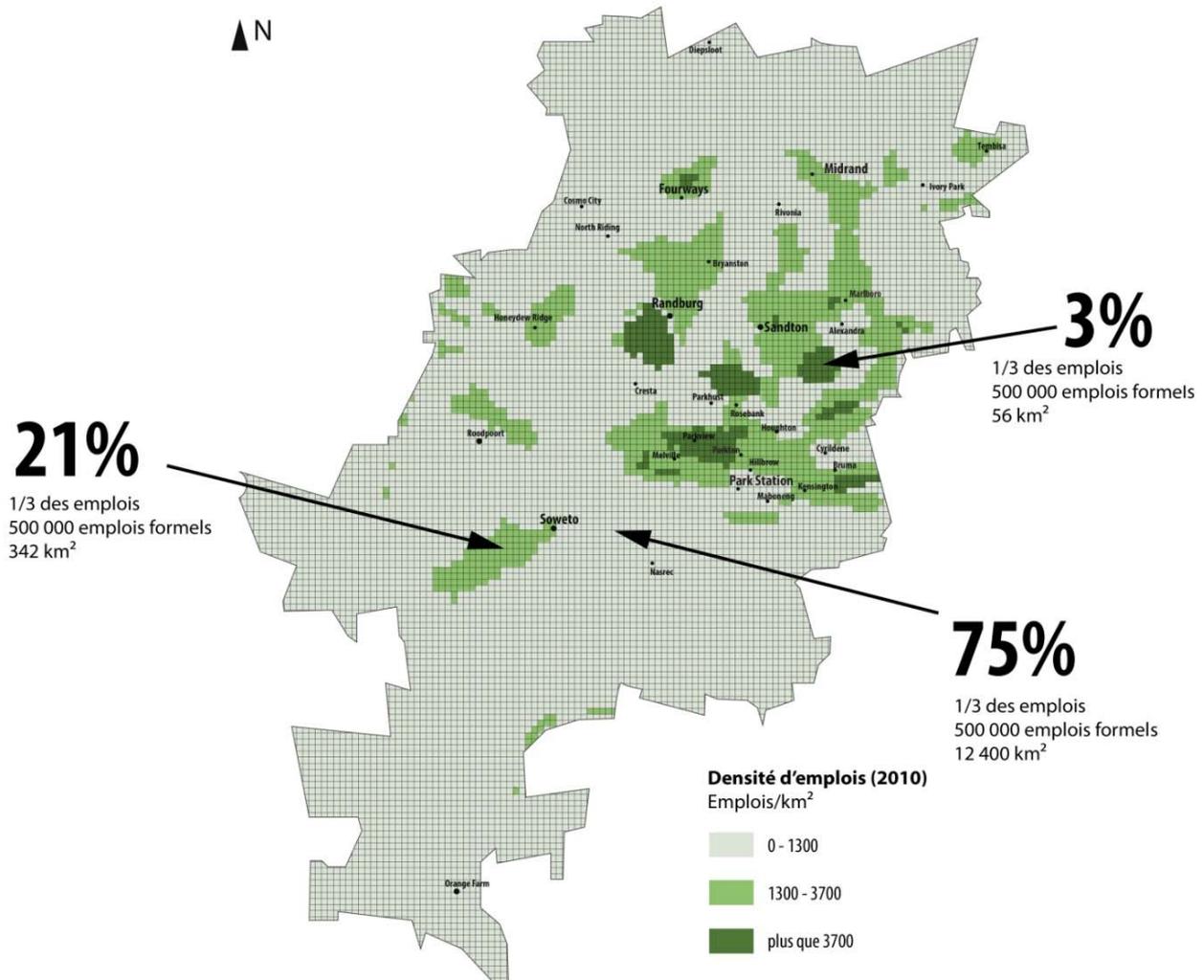


Figure 5 : distribution de la densité à Johannesburg, en utilisant une division cellulaire de 500mx500m.
Source: Institut de Morphologie Urbaine (2015)



Carte 3 : Répartition des densités à Johannesburg (selon une trame de 500m x 500m)
Source: Institut de Morphologie Urbaine, (2015)

Cette répartition est particulièrement inquiétante quand on la compare à celle de la densité des emplois. Les corrélations de la densité de l'emploi et du logement effectuées par l'Institut des Morphologies urbaines (Salat et al., 2015) montrent que seulement 0,3% de la région métropolitaine correspond à une forte densité d'emplois formels et à une forte densité de population.



Carte 4 : Répartition des densités d'emplois à Johannesburg (slon une trame de 500m x 500m)
Source: Institut de Morphologie Urbaine, (2015)

Cela met en évidence l'un des problèmes les plus critiques pour la ville de Johannesburg : l'inadéquation spatiale emploi/logement. Cela provoque une fragmentation du marché qui diminue son efficacité et par conséquent les bénéfices que les ménages et les entreprises peuvent en tirer. La dispersion spatiale joue ainsi un rôle contre-productif, extrêmement préjudiciable aux ménages les plus pauvres. Contrairement aux très grandes villes où le

marché de l'emploi est un avantage théorique pour les ménages pauvres par rapport à des villes plus petites, la déconnexion des zones d'emplois et de la densité résidentielle place l'aménagement du territoire face à un véritable dilemme. Les tendances urbaines ont créé un scénario où les infrastructures et les services sont de plus en plus difficilement disponibles pour une part de plus en plus importante de ménages. Les populations les plus pauvres doivent pouvoir être mobiles, c'est-à-dire pouvoir s'installer dans l'espace urbain de leur choix, fonction des raisons particulières de chaque ménage. L'important n'est pas nécessairement d'être proche du lieu de travail mais d'avoir un accès pratique et bon marché au reste de la ville. Or, l'accès à la propriété, enjeu primordial des politiques publiques, est aujourd'hui un frein important à la mobilité des ménages.

De plus, aux problématiques sociales s'ajoutent aujourd'hui de nouveaux enjeux, liés à la recherche d'une ville plus durable et moins consommatrice de ressources.

2.4 Vers une ville fragmentée ?

En dépit d'une volonté de rééquilibrage des inégalités héritées, les injustices spatiales continuent de hanter la métropole, et donc d'ajouter des distorsions entre banlieues riches et banlieues pauvres. Johannesburg matérialise toujours plus l'entremêlement entre deux lectures de la période post-apartheid repérables dans l'espace : une lecture économique (marquée par le renforcement des activités au Nord, synonyme de richesse et de dynamisme) et une lecture sociale (qui ne fait que confirmer le creusement des écarts entre les plus riches et les plus pauvres). Les complexes fermés sont devenus la forme la plus visible de ce processus de fragmentation, qui prend racine avec les politiques d'inspiration néolibérale (Glasze, 2003). S'ils avaient tendance à être l'apanage des classes aisées, ils se diffusent aujourd'hui au sein des classes moyennes et de nombreuses études portent sur leur prolifération et les diverses formes de fermeture que prennent ces ensembles résidentiels (Madoré, 2004).

Le constat de la généralisation de l'auto-enfermement des classes moyennes et aisées est partagé par tous mais les choses se compliquent quand il s'agit, d'une part, de mesurer l'ampleur de l'étalement urbain dont on l'impute et, d'autre part, de qualifier la nouvelle forme de croissance urbaine avec les nouveaux territoires qu'elle produit.

Plutôt que d'étalement, au sens littéral du terme, je préfère utiliser la notion d'«éparpillement urbain», avec une imbrication de zones plus ou moins denses d'occupation de l'espace. Celles-ci se développent sous le jeu d'effets d'agglomération qui opèrent à partir d'une masse

critique favorable à la venue des activités et des nouveaux ménages. A l'échelle des territoires périurbains, l'étalement urbain peut alors aussi être interprété comme une densification d'espaces situés loin du cœur de la ville ou de l'agglomération. Et sous cet angle, la densification n'est pas l'inverse ou le contraire de l'étalement

Les processus d'extension du bâti correspondent de fait à une densification des périphéries qui combinent trois mouvements : étalement urbain en archipel autour de centres commerciaux et d'activités en périphérie des centres urbains existants ; éparpillement urbain qui se fait parcelle par parcelle, dans les zones nouvellement ouvertes à l'urbanisation. Implantée en cul de sac le long des voiries secondaires, chaque unité urbanisée a aussi peu de contact que possible avec les urbanisations environnantes ; densification de parcelles privatives existantes à proximité des « centres ». Cette évasion urbaine résidentielle et une bien moindre délocalisation des emplois conduisent à une augmentation des distances moyennes domicile-travail des ménages particulièrement conséquente en périphérie de Johannesburg.

La ville, en prise à un développement urbain résidentiel rapide qui se caractérise par une offre d'enclaves fermées, est le théâtre de divers phénomènes de fragmentation de l'espace urbain depuis plusieurs décennies. Ceux-ci s'y caractérisent par la juxtaposition d'îlots séparés de leur environnement direct par diverses formes de barrières. Ces phénomènes sont généralement analysés comme la manifestation d'une augmentation des inégalités et tensions sociales et mis en relation avec la libéralisation économique et l'affaiblissement des services publics (Madoré, 2004). Ces interprétations seront détaillées ultérieurement par une mise en perspective tout à la fois de la société urbaine, de la ville et de la façon dont les différentes composantes de la société se distribuent dans l'espace urbain et se l'approprient. L'hypothèse développée est que, dans une société où les inégalités sociales ont toujours été très marquées, c'est avant tout la modification dans la répartition géographique des populations due à l'urbanisation massive qui est à l'origine de ces phénomènes, nouveaux par leur ampleur, de fragmentation de l'espace urbain.

Alors qu'ils n'abritaient que les familles les plus aisées dans les années 80-90, ces complexes fermés représenteraient, selon les professionnels de l'immobilier, bien plus de la moitié du marché neuf officiel aujourd'hui. En 2016, grâce à un travail cartographique et à l'aide du Gauteng Mini Atlas réédité en 2016 qui répertorie les résidences fermées du Gauteng, j'ai pu évaluer le nombre de résidences fermées à environ 8500. Les complexes fermés, s'ils sont nombreux, sont souvent de petite taille (quelques dizaines d'unités) même si la tendance, comme je l'expliquerai ultérieurement, tend désormais à proposer des résidences de plusieurs

centaines d'unités chacune. L'architecture et la disposition de ce type d'ensembles résidentiels et de leurs espaces complémentaires (grandes galeries commerciales et de divertissement inspirées du modèle des *malls* nord-américains) montrent qu'ils sont destinés à s'isoler au maximum du reste de l'espace urbain. Généralement situés de façon à n'être pratiquement accessibles qu'en automobile, les multiples barrières et vigiles interdisent (dans le cas des espaces d'habitat ou des écoles) ou dissuadent (dans le cas des galeries commerciales, officiellement ouvertes à tous) l'individu lambda d'y pénétrer.

Les conséquences d'un développement urbain non maîtrisé, qui occupe de façon non économe l'espace sont d'autant plus lourdes qu'il gèle pour plusieurs générations l'utilisation du sol et ne satisfait pas les enjeux et exigences croissantes d'un développement durable des territoires. Cette transformation rapide des périphéries est marquée par son manque d'évolutivité : vendues en copropriétés, la mutation de ces résidences est inenvisageable sans l'accord de l'ensemble des propriétaires, ce qui revient à créer des quartiers figés qui ne pourront jamais s'adapter aux probables évolutions sociétales à venir.

3- Le positionnement ambigu des pouvoirs publics face à la production immobilière privée

Au moment où le pays change de régime politique, il réintègre une communauté internationale en pleine mondialisation (Gervais-Lambony, 2004b) et subit de plein fouet la crise économique des années 1980 dont les origines prennent racine avec la fermeture de la plupart des mines d'or et le déclin du cycle industriel.

La fin de l'apartheid pose la question du rééquilibrage des espaces urbains profondément structurés selon les principes de l'idéologie du développement séparé. Le logement, en devenant le fer de lance des politiques, n'est cependant pas entendu comme un outil permettant de s'emparer des questions urbaines et des problématiques d'aménagement du territoire mais comme un laboratoire social. Les mesures emblématiques qui sont adoptées sont surtout tournées sur la promotion de la propriété privée comme vecteur d'élargissement du droit à la ville. Derrière le volontarisme politique affiché dans les discours, force est de constater que les mesures concrètes en faveur d'un changement sont restées limitées. Ainsi les principales lois foncières et d'urbanisme ont-elles été maintenues, à l'exception des mesures raciales discriminatoires, et avec elles, les principes, les normes et procédures qui sous-tendent la fabrication institutionnelle de la ville.

Cette période correspond aussi pour l’Afrique du Sud à la réintégration dans le système économique mondial (Gervais-Lambony, 2003) : les choix politiques se doivent donc de renforcer la compétitivité économique des villes et de respecter les intérêts économiques des Blancs afin de maintenir des standards de développement élevés susceptibles d’attirer les investisseurs étrangers.

Face à ce double défi contradictoire, les marges de manœuvre sont étroites. Les autorités ont fait le choix d’une stratégie de réduction des inégalités par la croissance économique. En promouvant l’accession à la propriété à destination du plus grand nombre, le gouvernement a laissé aux forces du marché le soin de réguler les dynamiques résidentielles et s’est du même coup privé d’un puissant levier d’action en vue du remodelage en profondeur des structures socio-spatiales héritées (Sohn, 2005).

Les pesanteurs dans les modes de penser la ville se perçoivent dans les grandes difficultés qui subsistent pour une mise en œuvre coordonnée de la prise de décision (Todes, 2014), malgré les efforts consentis ces dernières années pour créer une approche du logement conjointe aux gouvernements local, provincial et national²².

Le problème n’est pas nécessairement lié à l’absence de références au logement dans les textes législatifs et dans les annexes, mais plutôt au manque de clarté sur la manière dont chaque gouvernement est autorisé à s’emparer de cette question.

Cela est particulièrement visible au niveau local, où, dès le début des années 90, les autorités publiques peinent à s’emparer des principes mal définis de l’« intégration urbaine ». Ainsi que l’analyse Claire Bénit (2000 : 41), les notions qui se cachent derrière ce terme oscillent « *entre l’idée d’une déségrégation résidentielle (et raciale) et celle d’un rattrapage urbain par l’équipement des townships et leur liaison renforcée avec les centres d’activités économiques* ».

Les réformes (notamment la volonté de créer des autorités métropolitaines englobant plusieurs anciennes municipalités - dont le nouveau périmètre est tenu de jumeler, pour des raisons

²² Postérieur à l’apartheid, le système fédéral d’Afrique du Sud est instauré en 1994 parallèlement à la démocratisation du pays. L’administration locale constitue un palier gouvernemental reconnu à côté du gouvernement national et des gouvernements provinciaux. Son domaine de compétences consiste à “gérer de sa propre initiative les affaires administratives locales de la communauté” sous réserve de se conformer à la législation nationale et provinciale. Dotée de surcroît d’une autonomie financière, elle a le pouvoir de prélever des impôts fonciers et des majorations applicables aux frais d’utilisation pour les services fournis, sans que ce pouvoir dépende de la réglementation éventuelle émise par une législation nationale. Produit d’une société profondément divisée en terme de clivage racial et ethnique, l’expérience fédérale sud-africaine étale des formes institutionnelles inédites intégrant, du fait de l’héritage de l’apartheid, une multiplicité de facteurs tels que : race et ethnicité, capacité de mobilisation et différences culturelles.

fiscales autant qu'électorales, anciennes municipalités blanches et anciens *townships* - et la mise en place d'instances de coordination à l'échelle régionale - qui deviendra celle du Gauteng pour Johannesburg) tendent à unifier les anciennes municipalités d'apartheid mais ont surtout créé des municipalités caractérisées par la démesure des zones urbaines qu'elles doivent désormais gérer (cela est particulièrement prégnant à Johannesburg et à Cape Town).

A Johannesburg, on compte sept régions administratives appelées *Metropolitan Areas* (elles étaient onze en 2000) qui ont chacune leur culture urbanistique et des pratiques propres qui ne s'effacent pas avec la réintégration politique. Ekurhuleni en compte six. Ces régions administratives ont été établies dans un souci d'efficacité ; chaque région est responsable de la prestation des soins de santé, du logement, des sports et des loisirs, des bibliothèques, du développement social et d'autres services communautaires locaux, la proximité des nouvelles administrations locales avec leurs communautés leur permettant de mieux répondre aux besoins spécifiques des populations. Cependant elles sont privées de tout pouvoir politique : leur directeur est nommé et non élu, et n'ayant d'autonomie ni politique ni financière, les régions ne sont pas considérées comme faisant partie de l'administration centrale. Les élus locaux ont donc des pouvoirs limités au sein du conseil municipal (métropolitain) et la prise de décision et les choix stratégiques sont entre les seules mains du maire (Bénit-Gbaffou, 2008).

Dans le domaine de la planification urbaine, on retrouve cette difficulté à répondre aux enjeux à la fois locaux et nationaux. Si Ekurhuleni possède un document d'urbanisme unique, le *Municipal Spatial Development Framework* adopté en 2015, qui regroupe l'ensemble des *metropolitan areas*, à Johannesburg chaque région possède un schéma directeur (*Regional Spatial Development Framework – RSDF*) qui lui est spécifique : il n'y a pas d'homogénéité dans les réglementations et les recommandations. Les règles de densité par exemple, qui sont définies au cas par cas par les régions, sont un bon exemple pour illustrer la difficulté d'imposer à l'échelle métropolitaine des orientations claires. Avoir une vision d'ensemble est de ce fait difficile, notamment en ce qui concerne le logement, qui est soumis aux règles du RSDF.

Plusieurs points ont été abordés lors de nos entretiens auprès des autorités locales, autant à Johannesburg qu'à Ekurhuleni, permettant d'illustrer le positionnement des pouvoirs publics face à la production immobilière privée.

Le premier est que ces villes ont fait le choix de soutenir le développement privé et en particulier les résidences fermées. Le changement de municipalité à Johannesburg lors des

dernières élections municipales et l'arrivée de l'Alliance démocratique (DA)²³ s'ancrent fortement dans cette dynamique. A Ekurhuleni, Marthina Allers²⁴, directrice adjointe du département urbanisme, affirme : « *the City on strategic and political levels has decided they want to be development friendly.* » Aujourd'hui, s'il est acquis que la ville est effectivement construite et financée par le capital privé et les investisseurs, le complexe fermé est devenu, en Afrique du Sud comme ailleurs dans le monde, ainsi que l'analyse Renaud Le Goix (2014) à Los Angeles par exemple, un objet sur lequel se fixe à la fois les intérêts des promoteurs qui investissent et attendent un niveau de rentabilité de l'opération immobilière et ceux des collectivités locales qui projettent sur les futures opérations immobilières les recettes fiscales qui leur permettront d'investir.

Yondela Silimela²⁵, directrice exécutive du département « *Development Planning* » à la *City of Joburg*, insiste sur le fait que les services de la ville sont souvent impuissants à imposer leurs règles face à la pression des promoteurs qui vont chercher à défendre au mieux leurs intérêts, en se faisant parfois assister par des cabinets d'urbanisme qui apportent leur expertise et leur connaissance des réglementations et du fonctionnement des services, tels qu'Urban Dynamics²⁶ ou TM Town Planning Consultants. Cela est particulièrement vrai pour les terrains les plus périphériques, les moins chers donc, qui sont parfois en dehors de l'*Urban Development Boundary*²⁷ (ou *urban edge*), ainsi qu'elle l'explique :

« *In theory the cities' policy is clear. However, the reality is that these developments are driven by market dynamics. The main driver is the access to cheap land which tends to be on the periphery. The cheap areas are going even outside of the urban development boundaries and the developers will then put a scheme together and apply it to the city. Generally our answer is negative but under pressure we have sometimes to say yes even though it is not aligned with our policy.* »

²³ Le DA est le principal parti d'opposition en Afrique du Sud face au Congrès National Africain (ANC) qui est au pouvoir depuis 1994. Si l'ANC conserve une majorité confortable au parlement (249 sièges sur 400 après avoir obtenu 62% des voix aux élections de mai 2014), les élections municipales du 3 Août 2016 ont confirmé un recul de l'ANC, notamment dans les grandes métropoles. Les municipalités de Johannesburg, Pretoria/Tshwane et Port Elizabeth/Nelson Mandela Bay ont ainsi été remportées par le DA.

²⁴ Entretien du 30 Novembre 2016.

²⁵ Entretien du 29 Juin 2017.

²⁶ Entretien du directeur Jean-Luc Limacher, le 9 Février 2016.

²⁷ L'*Urban Development Boundary* est l'un des nombreux outils que les communes peuvent utiliser pour réaliser leurs objectifs d'intégration et de densification urbaines. Il s'agit d'une ligne d'urbanisation au-delà de laquelle la ville s'engage à ne pas développer ses réseaux. L'implantation d'une opération immobilière hors de cette limite doit être justifiée et peut être refusée par la ville.

Par ailleurs, la ville n'a pratiquement aucun moyen d'influencer les formes urbaines développées pour deux raisons principales. La première tient au rôle même de l'urbaniste en Afrique du Sud. Il s'agit avant tout d'un professionnel technique qui est en charge de l'application des différentes règles d'urbanisme (le zonage, le respect des règles routières, de hauteur, d'implantation...)²⁸. Il n'y a, à Johannesburg, tout simplement pas de département d'urbanisme. Le département en charge des permis de construire apporte donc avant tout une réponse technique, positive ou négative, à un projet selon qu'il respecte ou non les normes. Contrairement à la France où les villes ont le pouvoir d'intervenir sur un projet d'un point de vue esthétique ou formel, cette compétence n'est pas institutionnalisée en Afrique du Sud. Et les urbanistes ne sont pas formés à cela. Nieman Wikus, planificateur principal du département *Land Use Management (Senior Planner)* à la *City of Joburg*²⁹, précise : « *The city cannot develop on its own, we haven't got the capacity, we haven't got the knowledge* »³⁰. La seconde est liée à l'organisation interne du processus d'analyse d'un dossier de permis de construire. La procédure est longue (en général plus de 6 mois selon les promoteurs interrogés) : le dossier passe par tous les services techniques de la ville avant d'être examiné par le service du *Development Planning*, qui est le plus à même de donner un avis sur les qualités urbaines d'un projet. L'avis que les urbanistes municipaux délivrent est principalement technique (respect des normes imposés par les documents d'urbanisme). Leur approbation intervient à la fin du long processus de validation au sein de chaque service de la ville. Si le dossier a été ratifié par tous les autres départements, ils ne peuvent plus remettre en cause les choix architecturaux sur lesquels tout le projet a été dessiné. L'urbaniste Gary White³¹ insiste sur ce fonctionnement totalement contre-productif lorsqu'il s'agit de défendre les intérêts urbains de la ville :

« If I am going to submit big plans for a development, I will go to traffic department, to environmental department, all services, the water guys, the sewer guys, everything. After gone through all these different departments with my plans I go to the urban designer. And the urban designer says: « I don't really like this, and this and this... » But all the engineers had said before « it is fine ». What can the last guy do? Nothing! That means, the city and its engineers or somebody who is looking at the plans, are looking at the sewer system water work and the traffic,

²⁸ Voir chapitre VI.

²⁹ Entretien du 11 Novembre 2016.

³⁰ Cape Town a créé depuis peu un département d'urbanisme qui aujourd'hui permet à la ville de commencer à gérer de manière plus globale et concertée le développement de la ville et de pouvoir ouvrir le dialogue entre les professionnels de la production immobilière et la ville pour faire progresser les projets vers plus d'efficacité.

³¹ Entretien du 14 Décembre 2016.

they don't understand the rest. So the thing I mention is nobody there takes the interest of the City at heart. »

Wikus Nieman³² s'est montré particulièrement amer face à son impuissance à pouvoir jouer un rôle plus actif dans ce domaine :

« On the technical side, we look at the development controls (how many units, how high are the buildings, etc.). Then, the developer buys the land where he wants to build. Then, he starts doing a land approach, drawing a building and repeating the same design over and over without any adaptation to the land. That gets submitted as a site development plan to the local authority. And if you are lucky enough, it ends up on someone table that says: "I don't like this, it looks like military barracks, I want you to break up, and I want you to do things like that." At the best, this person is heard but usually it goes through without any changes requested. This is how the city is developed. »

Cependant, c'est la manne financière que représentent ces lotissements qui motive particulièrement les autorités publiques. En effet, leur laisser-faire, en abandonnant au secteur privé la fabrication des espaces urbains résidentiels pour les classes moyennes ou aisées, permet à court terme de réaliser des économies. En effet, une partie des charges d'aménagement est assumée par les promoteurs. Charl Fitzgerald³³, directeur de la société de promotion immobilière Genesis Projects qui est investie dans le logement d'entrée de gamme à Honeydew Ridge, est l'un des nombreux promoteurs que j'ai rencontré à se plaindre du coût engendrés par la prise en charge à leurs frais de ces travaux :

« As a developer, when you buy a piece of land, you do the township application, the "paper war", as I would call it, which is eventually and hopefully approved and then you do the services agreement, and you have to install the services, the road and all of those things. It's very expensive. You buy the land, you put the services in, and on top of that, you have to give a contribution, they call it a bulk services contribution. All the councils have it. It is so expensive that sometimes you have to get the land for free (laugh) to make the development work, especially if you want to do a slightly lower priced product between R400 and R800 000³⁴. »

³² Entretien du 11 Novembre 2016.

³³ Entretien du 5 Septembre 2016.

³⁴ Entre 26 970 et 53 940€, selon le taux de change du 1 Décembre 2017.

Marianne Morange et Jeanne Vivet (2006b : 53) parlent alors d'un « partenariat » qui « *semble à court terme favorable aux pouvoirs publics qui, en l'absence de règlement métropolitain, conservent la possibilité d'exercer leur arbitrage au cas par cas et peuvent continuer d'imposer des normes techniques élevées* ».

Sharon Lewis, urbaniste à la direction du *Human Settlements and Economic Development* au sein du *National Treasury* précise que les taxes sont une aide essentielle aux finances de la ville. En effet, ses revenus sont en majorité issus des taxes d'habitation et du paiement des services (soit près de 72% des revenus de la ville³⁵), ils permettent principalement de payer la masse salariale :

« The housing taxes go to the city, and so it can be used for everything. Most of the spending is for salaries, for municipal officials, and there, there is a little bit of money left for capital expenditure, but it is not enough for large scale housing development. So it is mostly things like maintaining the road network, the electricity distribution network, substation and water infrastructure. That is more or less what the city can fund itself. »

Le revenu financier que perçoit la ville à chaque dépôt de permis de construire joue un rôle particulier dans les politiques publiques : la ville est libre d'utiliser ces taxes (qui ne sont pas liées à une localisation) sur l'ensemble du territoire métropolitain³⁶. De ce fait, à Johannesburg, comme dans la plupart des villes sud-africaines, la financiarisation de ces complexes a participé et participe encore aujourd'hui au développement des quartiers qui ont souffert d'un manque chronique d'investissement lors des politiques de l'apartheid (Soweto, notamment, mais également les *townships* plus défavorisés...). Ainsi, dans le contexte de territorialisation des politiques urbaines (Gervais-Lambony & Dufaux, 2010), la dimension spatiale de la justice sociale interroge : l'apparition de quartiers sécurisés, ségrégués et profondément inégalitaires offre pourtant à la ville l'opportunité de mener ses politiques de justice redistributive.

L'argent étant réinvesti ailleurs, peu d'investissement public est fait dans les quartiers en pleine expansion, ce qui participe à crisper le dialogue entre promoteurs et collectivités locales : la ville s'est désengagée des questions urbaines dans les périphéries pour se focaliser sur les espaces publics plus emblématiques qui sont définis dans le document intitulé *Growth and*

³⁵ Calculs issus des chiffres du budget de la municipalité de Johannesburg, en 2017 présentés sur le site du National Treasury (2017)

³⁶ Entretien réalisé le 10 Avril 2016 auprès de Dylan Weakley, département « planification » de la ville de Johannesburg.

Development Strategy (GDS) comme un ressort central de la reconstruction de Johannesburg. Or, l'anticipation sur la valeur supposée d'un bien dans le futur est fortement liée la valeur du territoire (R. le Goix, 2014). A Johannesburg, sans investissement dans les infrastructures et les équipements à la hauteur des enjeux immobiliers des quartiers périphériques destiné aux classes moyennes en devenir, la valeur immobilière des produits d'entrée de gamme semble fragile.

Pourtant, comme nous le verrons ultérieurement, le coût de l'étalement urbain est élevé pour la ville et rend ce désengagement des autorités publiques dans ce secteur de plus en plus contestable. Yondela Similela³⁷, bien qu'impuissante à faire évoluer cette situation, est parfaitement consciente des difficultés auxquelles la ville va être confrontée :

« It's expensive. If you look at the outcome per capita on a length of road, length of pipe, length of electrical infrastructure, you are spreading and you are servicing very few people, it is very expensive. »

Elle pointe également du doigt la diversité des acteurs impliqués dans la construction résidentielle, et les conséquences négatives pour la ville des lois du marché privé :

« Part of the problem is that developers don't own the housing stock in the long term. If you are building to sell the ongoing cost isn't your worry. I think there is something to be said for the configuration or the type of developer. You have property developers and property investors. The people who own the stock over time, they think a lot more carefully about the location, for the guys who develop and sell, the location isn't an issue. The others who have stock over time will look at the long term operating costs that they build. »

En une vingtaine d'années, le secteur privé a participé activement à la transformation de la métropole. Au-delà des questions traditionnelles sur la mixité, les procédures de régularisation foncière ou les modalités de la privatisation du parc public, le développement de complexes fermés par le secteur privé interroge les rapports entre secteurs publics et privés et la soutenabilité d'un développement urbain qui se fait en grande périphérie selon une logique de croissance-densification.

³⁷ Entretien du 29 Juin 2017.

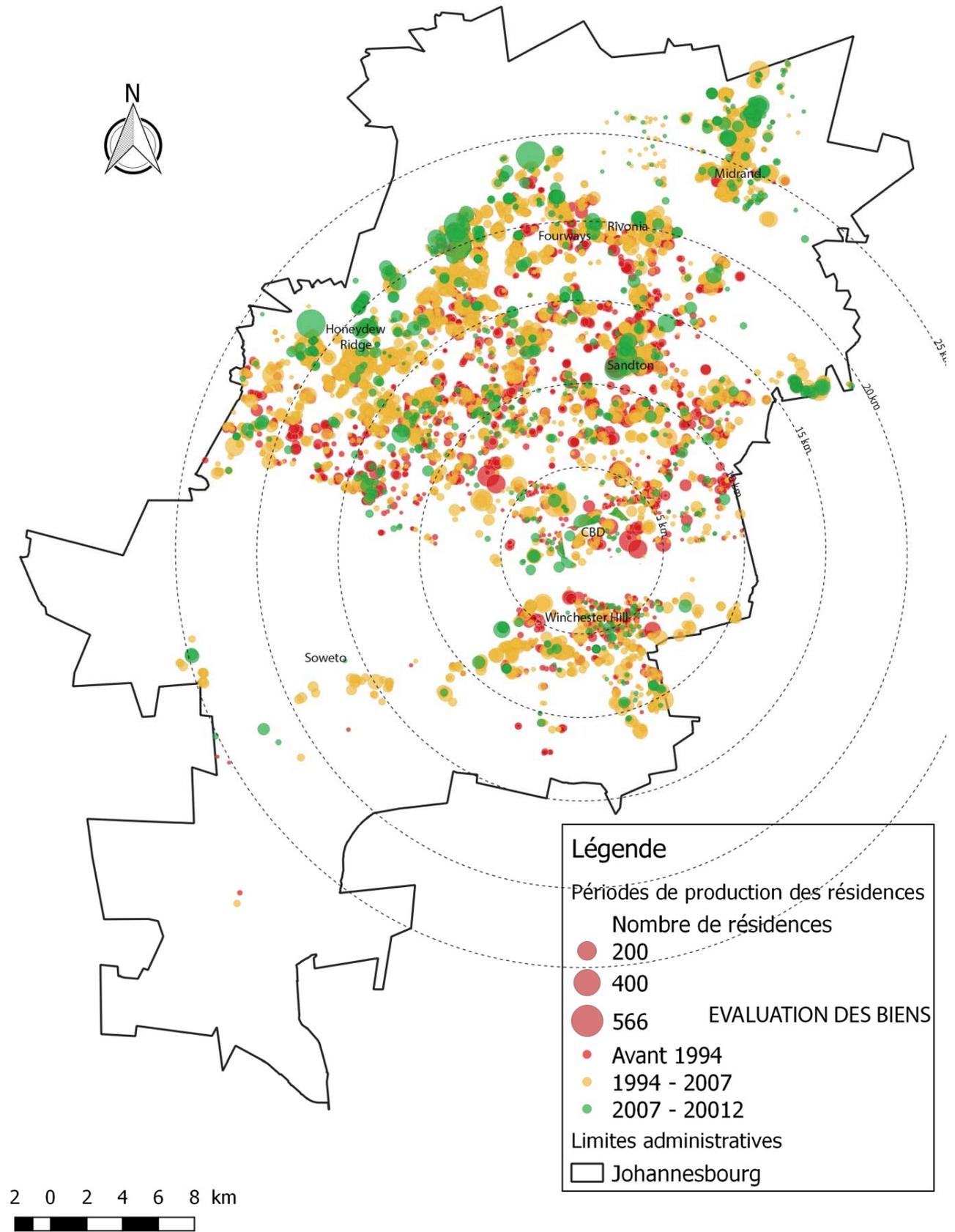
II- Interroger la ville étalée

Vingt-cinq ans après l'arrivée de l'ANC au gouvernement, la situation démographique du pays exerce une pression toujours aussi importante sur le secteur du logement. Ceci est notamment vrai pour la province centrale du Gauteng qui rassemble environ un quart de la population nationale et continue d'attirer des résidents chaque année (+15%). Quatre millions de ménages y habitent et parmi eux, 2,3 millions habitent une maison individuelles (*formal free-standing houses*)³⁸. Le développement urbain repose sur un ensemble d'instruments issus à la fois de l'urbanisme traditionnel et de l'urbanisme néolibéral. D'une part, il existe des instruments de planification traditionnels tels que les schémas d'aménagement ou des plans de réseaux structurés qui promeuvent les principes du contrôle physique des terres. D'autre part, il existe des instruments de planification économiquement orientés qui cherchent à promouvoir l'urbanisme néolibéral tel que le CID ou les zones de développement urbain. Beaucoup d'entre eux défendent la nouvelle approche du *new urbanism* adoptée dans le développement des zones urbaines et suburbaines. Ces instruments reposent sur une logique économique et spatiale, plutôt que sur un raisonnement socio-politique qui chercherait une transformation plus profonde. Une partie de leur échec vient du fait qu'ils ne sont pas le support d'une recherche d'égalité raciale, économique ou de genre et qu'ils ne parviennent pas à répondre efficacement aux enjeux complexes de la croissance et du développement rapide et aléatoire des villes sud-africaines (Sihlongonyane, 2014).

1- Les effets négatifs de l'étalement urbain

L'accroissement spatial des aires urbaines, qui va de pair avec un éclatement des lieux de vie entre les centres économiques et les franges périurbaines constitue une nouvelle donne qu'il s'agit de prendre en compte.

³⁸ Selon Jeremy Cronin, Ministre des travaux publics. Communication au colloque « Johannesburg and its region, a sustainable metropolis ? », organisé par l'Agence Française de Développement et le Ministère de l'Economie sud-africain, le 7 novembre 2012 (AFD, 2012).



Carte 5 : Répartition spatio-temporelle des résidences fermées à Johannesburg © Gildas Clément, Août 2018.
 Source : données géo-localisées, City of Joburg, 2014.

L'implantation des résidences fermées a évolué au cours des années. Alors qu'une part majoritaire de l'urbanisation se réalise sous forme de résidences fermées, en dehors de toute vision globale, le phénomène ne peut pas être analysé à travers les seuls prismes de la dépendance automobile ou de la sécession socio-spatiale (Charmes, 2015). Cette production immobilière est ancienne, comme en témoigne la carte 5, mais les transformations des dernières années est marqué : les opérations se développent de plus en plus loin dans les périphéries Nord-Ouest de Johannesburg et leur taille a augmenté au fil des années. Alors qu'une majorité de résidences fermées comptaient moins de 200 unités dans les années 2000 (voir moins de 50 unités, pour les plus anciennes), la tendance tend à s'inverser et les opérations de plus de 500 unités commencent à émerger sur les marges de la ville. En rupture avec les réseaux et équipements urbains, cette tendance est dynamisée par des prix de terrain plus abordables et les économies d'échelle permettant de proposer des produits à bas coût.

La question de la durabilité de ce processus permet de saisir les enjeux et les conséquences qu'il provoque dans le court, le moyen et le long terme, tant sur le plan spatial que social et environnemental. Le processus d'étalement urbain et l'utilisation de l'automobile sont liés par une causalité circulaire : si d'un côté l'automobile a permis à la ville de s'étendre, de l'autre le développement dispersé à faible densité typique de l'étalement entretient la « dépendance automobile » (Newman & Kenworthy, 1999). Une des critiques de l'étalement urbain concerne l'accessibilité aux équipements et à l'emploi, l'allongement de distances de trajets, avec des effets sur la pollution et le coût des déplacements. D'un point de vue économique, l'étalement urbain est la forme la plus coûteuse de développement urbain car il implique de plus grandes dépenses de déplacement domicile-travail pour les ménages, des coûts économiques dus à la congestion des zones urbaines et à des transports inefficaces, et des coûts d'extension des infrastructures urbaines. De fait, la ville étalée est une forme urbaine qui n'intègre pas les coûts sociaux de la mobilité quotidienne.

Si l'exercice de reconstitution des coûts entre la production de l'urbanisation et les charges entraînées, notamment en ce qui concerne les charges futures liées aux coûts d'entretien et de renouvellement, est quasiment impossible (Castel, 2004), les difficultés techniques, et donc par effet de ruissellement, financières auxquelles la ville de Johannesburg est confrontée, sont directement liées au coût des réseaux urbains dans un contexte de périurbanisation qui alourdit la facture. Le développement du logement d'entrée de gamme en grande périphérie urbaine impose des coûts supplémentaires pour la collectivité qui sont d'ores et déjà loin

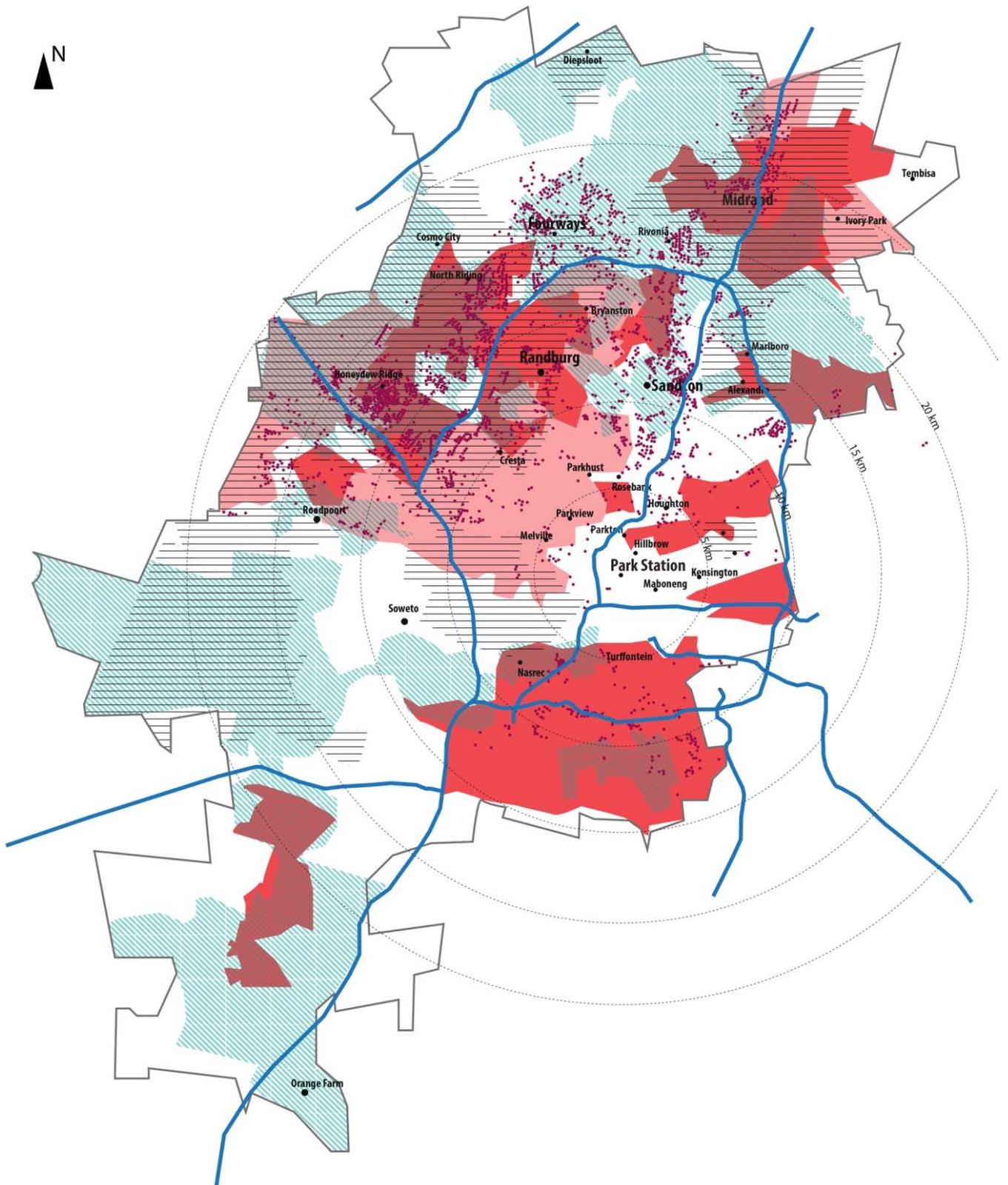
d'être soutenables. Entre une ville dense de 10 000 habitants par km² et une ville à faible densité comme Johannesburg (2500 habitants par km²), les coûts d'infrastructure par habitant augmentent fortement, comme le montrent les mesures effectuées par l'Institut des Morphologies Urbaines (Salat et al., 2015), puisqu'on observe :

- Une multiplication par 4 du coût du réseau viaire
- Une augmentation de 40% du coût du réseau d'eau
- Une multiplication par 3 du coût du réseau d'assainissement

Outre ces conséquences économiques, les difficultés techniques liées à cet étalement urbain poussent la *City of Joburg* dans ses derniers retranchements. Ainsi, la question des réseaux est vite apparue centrale dans mes entretiens avec les promoteurs. Plusieurs régions, notamment celle d'Honeydew Ridge, sont particulièrement touchées par l'incapacité de la ville à développer ses réseaux pour intégrer les nouvelles constructions. Tant que les ressources (en eau et en électricité) étaient suffisantes, la *City of Joburg* n'a guère été incitée à contrôler l'étalement et à limiter les nouveaux raccordements, alors même que l'urbanisation à laquelle elle répondait lui assurait une amélioration de ses recettes fiscales. Mais le processus de l'étalement urbain a des conséquences d'autant plus onéreuses et pénalisantes pour la ville que les zones en cours d'urbanisation sont celles où les difficultés techniques³⁹ sont les plus marquées et contribuent donc d'autant à l'augmentation des coûts de desserte.

La carte 6 illustre les difficultés techniques qui se cumulent sur des territoires en pleine expansion alors que leur superficie est à elle-seule un défi sans précédent. Située dans la région la plus gourmande en électricité et en eau d'Afrique du Sud, de par une forte concentration en population comme en industries, Johannesburg doit faire face à des défis énormes et les déficits sont immenses. Les besoins d'investissements sont absolument gigantesques. Cette situation risque d'empirer dans les années à venir puisque la ville se développe sans concertation, à des coûts prohibitifs. La situation est d'ores et déjà problématique dans les régions périurbaines de l'Est (Roodepoort, Honeydew Ridge, North Riding, Fourways) mais aussi celles du Nord (autour de Midrand où la densification est rapide).

³⁹ Johannesburg est située sur une crête rocheuse et une grande partie des territoires périphériques Nord sont marqués par un relief et des dénivelés importants.



Carte 6 : Les défis du service public de la ville de Johannesburg en 2015 : des difficultés techniques et de mise à niveau des réseaux. © Karen Lévy, 2018
 Source : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 48)

Une grande partie des banlieues Nord n'est pas couverte par une production d'électricité suffisante. Cela se traduit par des coupures journalières planifiées⁴⁰. Ces difficultés s'additionnent à des complications d'approvisionnement en eau⁴¹. Par ailleurs, la densification crée une imperméabilisation chronique des sols qui complexifie la gestion des eaux de surface et crée de grands désordres et inondations lors des orages estivaux.

La forte croissance des années 2000 a révélé les limites de ces infrastructures, dépendantes d'un réseau de distribution insuffisamment entretenu : de nombreux foyers situés dans les *townships* historiques ou dans les nouveaux quartiers RDP construits à la hâte ont été raccordés alors qu'ils ne l'étaient pas sous l'apartheid⁴². Combiné à la croissance de l'offre de logement à destination des classes moyennes, la ville peine à répondre à cette demande exponentielle.

Les points critiques de la ville sont en grande partie situés dans les secteurs de forte urbanisation, ce qui rend les problèmes de réseau encore plus criants au fur et à mesure que les nouvelles constructions se développent, ce qui se traduit par une faible qualité des services et des taux de desserte insuffisants.

Pourtant, les effets négatifs de l'étalement urbain sont loin de se limiter à ces difficultés techniques. Les conséquences climatiques de cette urbanisation peu dense en grande périphérie sont démesurées : les formes urbaines étalées présentent une intensité énergétique et carbone par habitant très élevée. La raison première est liée aux transports : les villes à faible densité et fortement fragmentées induisent des distances moyennes parcourues, des consommations énergétiques et des émissions par habitant jusqu'à 10 fois plus élevées que dans une ville dense (Salat et al., 2015). Vitesse, longueur de déplacement et étalement urbain étant intimement liés, l'expansion non maîtrisée des zones urbaines, le mitage progressif et la

⁴⁰ Il s'agit de « délestages électriques » qui consistent à arrêter volontairement l'approvisionnement en énergie électrique d'un ou de plusieurs quartiers pour rétablir rapidement l'équilibre entre la production et la consommation du réseau.

⁴¹ Les approvisionnements proviennent du Vaal Dam (barrage du Vaal), à 100 km au sud de Johannesburg. Lorsque les réserves du Vaal Dam sont trop basses, l'approvisionnement provient du Lesotho. L'eau est rendue potable par la *Rand Water Board*, une des plus grandes compagnies de traitement de l'eau dans le monde, puis vendue. Enfin, au bout de la chaîne de l'approvisionnement en eau, la *Johannesburg Water*, distribue l'eau grâce à un réseau de 9 500 km de conduites d'eau et plus de 120 réservoirs et châteaux d'eau. Les difficultés liées aux terrains souvent abrupts dans les quartiers Nord ainsi qu'à l'allongement des réseaux en périphérie rendent la desserte onéreuse et technique, ce qui explique les problèmes de raccordement des nouvelles zones ouvertes à l'urbanisation.

⁴² La situation post-apartheid repose sur une politique volontariste de répartition plus équitable de la ressource en eau résumée par un slogan : "*Some, For All, For Ever*". Il s'agit, afin de réduire les inégalités, de partir d'une gestion de la demande, des besoins et non plus de l'offre.

fragilisation des espaces agricoles et naturels, l'augmentation de la mobilité et des déplacements en voiture et l'éclatement des formes d'habitat ont fortement contribué à l'augmentation de la consommation en énergie et des émissions de gaz à effet de serre du pays (K. Lévy, Salat, & Bourdic, 2014).

Outre les conséquences écologiques alarmantes, l'étalement urbain a induit un déséquilibre structurel à l'échelle régionale. La structure spatiale de Johannesburg s'organise à l'inverse des modèles classiques de distribution des densités de population dans son aire métropolitaine. Les densités augmentent avec la distance au centre. Les différents choix politiques en termes de logement ont dissocié les aires d'habitat dense des pôles d'activités et d'emploi et le marché privé a renforcé ces tendances. Les interventions des pouvoirs publics ont abouti, à chaque fois, à une plus grande dispersion dans la ville. D'autre part, la logique des trajets quotidiens n'a pas influencé la dynamique de changement de la structure urbaine, le marché étant aujourd'hui encore largement affecté par des considérations sociales et sécuritaires.

Les résultats sont aujourd'hui particulièrement préoccupants. Les coûts d'infrastructures pèsent de manière très élevée sur le budget de la métropole qui doit de plus trouver des solutions aux problèmes de congestion routière qui asphyxient la productivité et l'efficacité de son économie. A moyen terme, l'augmentation du niveau de vie est susceptible de provoquer un transfert modal massif des minibus collectifs⁴³ à la voiture individuelle, induisant dans le même temps une explosion des consommations énergétiques et de la congestion (Salat et al., 2015).

La régénération de Johannesburg est aujourd'hui au cœur du débat politique afin d'assurer à cette métropole une place de renommée mondiale⁴⁴. A partir de 2006, la municipalité de Johannesburg a mis en place une réforme importante des transports avec comme objectif l'amélioration des réseaux de transport collectifs, ainsi que l'augmentation du niveau d'accessibilité de la ville, profitant de la coupe du monde de 2010 pour initier le processus. La mise en place d'un réseau de BRT (*Bus Rapid Transit*) ainsi que d'un train régional, le Gautrain, illustre ces initiatives. La précédente municipalité a beaucoup communiqué sur sa volonté d'utiliser les transports en commun comme axe central de recomposition spatiale de la

⁴³ Héritage de l'apartheid, les taxis collectifs assureraient environ les deux tiers des déplacements de la population en transports en commun. Ils pallient la carence des transports publics formels (autobus et trains de banlieues), qui n'assurent pas la desserte des quartiers périphériques où la population active la plus démunie n'a pas d'autres alternatives pour se déplacer.

⁴⁴ Le maire Parks Tau de la précédente municipalité parlait de la première « *African World Class City* ».

ville autour de noyaux urbains centrés sur les pôles de transports collectifs, selon le principe des TOD (*Transit Oriented Development*)⁴⁵.

Cependant, la croissance des zones résidentielles dans les *suburbs*, éloignées des lieux d'activités, continue de marquer le paysage de Johannesburg et rend difficile les projets d'aménagement du territoire et de développement de réseaux de transports collectifs efficaces et accessibles à tous en diminuant leur rentabilité et donc leur viabilité.

Même s'il est trop tôt pour pouvoir analyser les orientations que la nouvelle municipalité DA, élue le 3 Août 2016, cherche à impulser au sein de la ville, plusieurs de mes enquêtés ont clairement mis en exergue que cette dernière ne semblait pas s'être emparée particulièrement de la problématique des transports collectifs, contrairement à ce qui avait été le fer de lance de l'ancien maire. Ainsi, Sharon Lewis⁴⁶, conseillère technique dans le département *Government Technical Advisory Centre* (GTAC) du *National Treasury of South Africa*, explique :

« There are ten points, that the new mayor has put on the table and the inner city development is part of that. Business development and jobs too. So there is a way to fit the spatial plan with his ten points. The future possibilities, the corridors of freedom and the spatial transformation, are very important to me in terms of allowing people to live with less energy, land, footprint, ... There is a will in Joburg, the former mayor understood the sustainability with his long-term decisions. The new mayor is more about business friendly development. We will see... »

Neil Gopal⁴⁷, directeur de South Africa Property Owners Association (SAPOA)⁴⁸ a tenu le même discours :

« I have been in talks with the new mayor on a number of occasions. We understand that he has serious challenges. [...] His focus is going to be the inner city of Johannesburg. »

⁴⁵ Le principe des TOD s'inscrit en reconsidérant la mobilité comme un des outils principaux d'aménagement urbain et de planification, mais cette fois non plus par le développement de l'automobile mais bien sur la valorisation des transports en communs. Simplement, les nœuds de transports et les stations seront considérés comme de nouveaux espaces attractifs et productifs où il est important de réorganiser et d'optimiser l'ensemble du tissu urbain (activités, intermodalité et habitat dense).

⁴⁶ Entretien du 10 Novembre 2010.

⁴⁷ Entretien du 11 Juillet 2017.

⁴⁸ SAPOA est une association reconnue sur le plan national et international. Sa mission est de protéger les intérêts des secteurs de la propriété commerciale et industrielle, en termes de propriété, de gestion et de développement.

Les arbitrages généraux rendus publics semblent confirmer ces orientations et laissent en suspens le devenir du développement du Rea Vaya.

Enfin, comme on l'a déjà indiqué, l'évolution du marché foncier et du marché immobilier contribue à renforcer la ségrégation spatiale en excluant certaines populations des centres économiques. A une échelle plus large, l'étalement urbain génère ainsi une plus grande ségrégation des développements résidentiels en fonction des revenus et exacerbe les divisions sociales et économiques, ce qui se traduit par une polarisation sociale.

Que ce soit d'un point de vue économique, technique, social ou écologique, les effets pervers de l'étalement urbain sont désormais bien compris par les autorités publiques mais ces dernières peinent à initier les changements qui s'imposent pour modifier les modalités d'urbanisation. Tant que les acteurs privés auront des intérêts économiques à construire en grande périphérie, les recommandations réglementaires de la ville pour favoriser la densification des aires stratégiques et centrales n'auront que peu d'influence.

2- L'impossible prise en compte des orientations politiques officielles et du développement durable

Le Schéma Directeur Métropolitain établi en 1997 prône le développement d'une « ville compacte » qui privilégie les opérations de logement au sein du tissu existant, renforce les équipements dans les *townships*, tout en limitant les investissements publics dans les zones périphériques. Le Schéma Directeur de 2000 s'aligne sur cette politique.

En 2012, la *Central Strategy Unit* (CSU), qui est placée sous l'autorité du Bureau du maire, a développé sa propre vision de la planification stratégique, de la gestion des performances et de la mise en œuvre de la stratégie de développement et de croissance à long terme de Johannesburg à travers le *Growth and Development Strategy – GDS – 2040*. Ce document appuie les priorités du gouvernement central et provincial sans qu'une collaboration formelle entre les différentes sphères de gouvernement ne soit réellement démontrée (Peyroux, 2016). Pourtant, c'est bien l'échec de la « ville compacte » qu'il faut souligner, avec notamment la poursuite de l'étalement urbain sous l'effet des dynamiques privées. Cet essor suburbain se structure autour de centres d'affaires déconcentrés et de centres commerciaux (Bénil, 2000).

La ville de Johannesburg utilise sa stratégie des relations internationales pour diffuser et promouvoir des politiques qui ne relèvent pas d'un modèle importé mais d'un modèle de gestion urbaine fondé d'une part sur l'expérience locale de la transition démocratique et de la construction d'un pouvoir métropolitain post-apartheid, d'autre part sur l'emprunt et la combinaison de différents référentiels internationaux (la « ville inclusive », « vivable », « durable », « résiliente ») (Peyroux, 2016).

À travers une participation active à des réseaux transnationaux de villes, Johannesburg vise à consolider sa position au sein des pays du Sud, grâce notamment à des alliances privilégiées avec les villes des BRICS, en affirmant la production de nouvelles normes alternatives de développement ancrées dans la réalité des villes du Sud (Peyroux & Sanjuan, 2016). L'ambition de la GDS 2040 est de positionner Johannesburg comme une « *World Class African City of the future* » (CoJ, 2012, p. 6). C'est pourquoi, comme l'explique Sharon Lewis⁴⁹, travaillant pour le *National Treasury of South Africa*, les pouvoirs publics sont totalement muets face à l'extension dramatique de ses périphéries liées à la vague immobilière à destination des classes moyennes. La notion de ville compacte n'apparaît jamais liée aux tendances d'urbanisation qui se développent sur le territoire métropolitain et communal. Il s'agit d'un concept ou plutôt d'idéaux à atteindre et pour y arriver Johannesburg se positionne en fonction des modèles de bonnes pratiques internationales. Avec la mise en place de politiques de transport et de mobilité se réclamant des principes du développement durable depuis une dizaine d'années, la municipalité cherche à s'affirmer au sein du territoire national et à se démarquer des autres villes de la région en articulant une logique internationale – une inscription dans des réseaux de villes (le Sommet mondial pour le développement durable qui s'est tenu à Johannesburg du 26 au 4 Septembre 2002, ou encore le sommet Africities qui a eu lieu du 29 Novembre au 03 Décembre 2015 en sont une bonne illustration) – et une logique locale : la mobilisation de la notion de « ville durable ». Elle devient un moyen d'autonomisation de la capitale dans le contexte national et de normalisation des pratiques urbaines des populations. L'ensemble des transformations sont ainsi projetées selon le modèle des *transit-oriented development* (TOD), qui sont à la fois l'élément central du programme de développement urbain intégré, promu dans le *National Development Plan* (NDF)⁵⁰ et un élément fondamental de sa politique foncière et spatiale.

⁴⁹ Entretien du 10 Novembre 2010

⁵⁰ Selon Sharon Lewis, ces objectifs nationaux sont appelés « *theory of change* ».

Aujourd'hui, la mise en œuvre des TOD connaît des succès mitigés. Les autorités locales ont effectivement développé le réseau de bus mais peinent à attirer les investisseurs et les promoteurs pour transformer les gares en pôles urbains denses et attractifs. La livraison de l'infrastructure dans le but de déplacer la fonctionnalité du marché foncier est loin d'être suffisante pour attirer les promoteurs.

Si la responsabilité des politiques publiques urbaines dans l'échec de la « ville compacte » est limitée par leur faible contrôle sur les dynamiques privées, elle existe néanmoins, dans l'absence de mise en cohérence de leurs outils urbanistiques et des investissements publics, qui, lorsqu'ils sont débloqués dans les périphéries (rarement), se tournent vers la construction de routes. Surtout, les investissements publics dans le logement social ont contribué et contribuent encore autant que les logiques privées à l'étalement urbain (Haferburg & Huchzermzyer, 2014). Il apparaît clairement que les instruments et les pratiques de transformation urbaine sont insuffisants pour faire face à la complexité des demandes dans la ville.

Cette relative faiblesse de l'Etat s'explique en particulier par le poids de plus en plus important joué par les acteurs privés dans un cadre néolibéral. Le passage progressif du terme « gouvernement » à celui de « gouvernance » est devenu représentatif de la participation active d'une multitude d'acteurs extérieurs au gouvernement dans les décisions politiques, de gestions, budgétaires et de priorisation. L'exposition du secteur privé à la concurrence mondiale semble désormais déterminer les normes du développement urbain plutôt que celles fixées par un agenda politique national indépendant (Huchzermzyer & Haferburg, 2014).

Dans ce contexte, il est intéressant de concentrer le regard sur la problématisation du développement durable au sein des complexes fermés. Cette question est révélatrice du positionnement ambigu du logement d'entrée de gamme dans les politiques publiques et de la passivité des promoteurs immobiliers sur ces questions. Alors que le développement durable est devenu un vecteur important de l'immobilier dans les pays du Nord (particulièrement en Allemagne, au Pays Bas ou en France), les promoteurs sud-africains se sont peu mobilisés sur cette question. Plusieurs raisons expliquent ce manque d'engagement et la première est sans aucun doute l'absence de contraintes imposées par la réglementation.

Par ailleurs la ville n'a pas sollicité les promoteurs sur la question du logement et des économies d'énergie. Des réglementations ont été imposées aux logements financés par l'Etat et au marché haut de gamme. Elles concernent principalement l'isolation et la production

d'eau chaude ainsi que le confirme Sibusiso Mthembu⁵¹, spécialiste du Développement Durable dans l'entreprise Saint Gobain :

« Now, as a company, we mainly forecast on the high-end market and the fully subsidised. Whether you are building low, affordable or high-end market, there is a legislation that you need to abide to when you are submitting a plan. For example, if a developer is building a affordable housing, he is going to do his plans, he is going to submit them to the council, there are certain parameters you need to follow in terms of energy efficiency. Say for instance, 50% of your hot water has to come from a renewable source, which is solar, and your house needs to be insulated, needs to meet certain requirements no matter what market, in terms of energy. »

Le logement d'entrée de gamme semble largement en retard sur la prise en compte de ces problématiques. Pourtant, les économies d'énergies pourraient, à long terme, être un argument de vente particulièrement intéressant pour les classes moyennes qui peinent à payer leurs charges au quotidien. Les promoteurs interviewés ont, pour la plupart, reconnu ne pas vouloir répondre à ces engagements pour ne pas alourdir le prix de vente et risquer de perdre des clients qui ne pourraient plus accéder à ces produits. Charl Fitzgerald⁵², directeur de Genesis Projects, explique :

« It does impact the price. For example a solar geyser alone is extra R8 000 easy. And isolation, timer switchers... It has a price. And it has a big impact on the market. You take R30 000 on a package of R600 000, it's substantial, it is 5% .»

Cependant l'argument qui pèse le plus est qu'il y a un réel désintérêt des populations face à cette question, comme le précise Charl Fitzgerald : *« House owners don't seem to understand the issue of being energy efficient, sustainable, because they can't afford to live sustainably. »*

Il existe en Afrique du Sud le Green Building Council (GBCSA). Fondé en 2007, cet organisme de certification travaille en collaboration avec des industriels, des dirigeants, des ministères et des professionnels du bâtiment pour développer des solutions de construction écologiques pour transformer le marché de l'immobilier sud-africain. Les opérations

⁵¹ Entretien du 24 Octobre 2016.

⁵² Entretien du 05 Septembre 2016.

immobilières dans l'habitat ayant ce label sont rares. Seule une opération à Ekurhuleni⁵³ peut aujourd'hui se prévaloir d'avoir réussi à remplir les critères demandés. Ces bonnes pratiques ne sont encadrées ni par le gouvernement ni par la province ni par les banques, ce qui explique son faible succès.

Mannie Annandale⁵⁴, banquier à Nedbank, regrette que les banques ne puissent pas jouer un rôle plus important pour inciter les promoteurs à promouvoir ces bonnes pratiques. Il précise pourquoi :

« It's sad but banks don't play any role to promote green development. That's not the case, but maybe in the future that will be the case, because we are all aiming for that, but at the moment there is not enough data available for banks to say a green residential validated development has more desirability for people to pay for it or even pay slightly more for it, there is not enough of that around to prove that, your intuitive sense may say that is the case, but there is no data to support it and over time we will see what comes out. At the moment no, the development doesn't have a higher value just because it's green. »

Pas d'incitation lors du financement et aucun contrôle lors de la construction sont autant de preuves du désengagement des autorités publiques dans ce secteur. Sibusiso Mthembu⁵⁵, directeur développement des affaires dans le secteur public et au gouvernement à Saint Gobin, explique :

« In the affordable and high-end, nobody controls that, it's an unregulated market, where nobody can legislate properly. The regulations building council, they cannot get inspectors to validate the process of building a house quicker enough; they can only go there when the house is complete to check some parameters in the house. »

Cette situation est en partie due au fait que l'Etat et la Province ont des engagements en termes de quantité dans la production de logements et non en termes de qualité. Sibusiso Mthembu me faisait la remarque que *« it's becoming a number game, in terms of who builds more. Nobody is looking at what is the impact on sustainability and climate change »*.

⁵³ Situé sur Trichardt Road à Boksburg, le développement résidentiel de Ravenswood se compose de 188 logements de deux chambres répondant aux normes du développement durable préconisé par le GBCSA. IHS, propriétaire de la résidence, les propose à la location.

⁵⁴ Entretien du 25 Mai 2017.

⁵⁵ Entretien du 24 Octobre 2016.

On peut penser que des mesures plus concrètes sont à venir pour intégrer le logement dans les actions menées pour que la ville soit plus efficiente dans ses consommations énergétiques. En effet, le modèle de ville durable répond également à des enjeux géopolitiques liés à l'offre et à la demande en énergie. Or Johannesburg, ainsi que la plupart des villes sud-africaines, sont à la recherche d'autonomie de décision et d'action. Le développement durable semble être un des enjeux de la ville pour prouver ses capacités d'innovation, de communication et de marketing urbain sur la scène internationale.

3- Les défis majeurs de la ville de Johannesburg

Les orientations urbaines suivies par le secteur privé pèsent aujourd'hui très fortement sur le développement de la ville, imposant ses structures morphologiques et spatiales. Le déploiement des nouvelles zones urbaines se fait sur des territoires de plus en plus éloignés des pôles de centralité. Or, les intérêts des autorités publiques et des promoteurs divergent dès que l'on prend en compte la temporalisation à long terme. Même si les entrepreneurs privés prennent à leur charge l'installation des services essentiels dans les complexes qu'ils construisent, la ville se retrouve dans l'obligation de gérer globalement les enjeux de charges qui en découlent (comme les réseaux routiers, la gestion des déchets et de traitement des eaux ainsi que la production d'électricité). Des surcoûts liés à des contraintes techniques viennent alourdir le coût des réseaux sur une grande partie de ces territoires. De plus, le développement de zones résidentielles peu denses et peu connectées influence lourdement l'encombrement du réseau routier, laissant à la ville la gestion à l'échelle métropolitaine des déplacements et du sous-calibrage des voiries.

La multiplicité des problématiques que la ville doit prendre en charge est multiscalaire avec des enjeux particulièrement divergents. Les moyens budgétaires limités imposent une priorisation des objectifs qu'il est de plus en plus difficile de planifier. Il apparaît clairement que l'augmentation rapide des aires urbaines devra être rapidement maîtrisée afin d'optimiser l'efficacité des investissements publics.

Johannesburg se retrouve confrontée à des choix sociaux qui sont aussi des choix politiques dans la répartition de ses priorités :

- L'obligation d'intégrer dans son espace métropolitain les zones denses d'habitat, issues des programmes nationaux de construction massive de logements destinés aux populations défavorisées et localisées en grande périphérie (notamment les programmes RDP). La mise à niveau de ces quartiers et leur intégration à l'aire urbaine est un défi pour Johannesburg qui tente d'effacer les profondes cicatrices léguées par des décennies de gestion inégalitaire.
- Malgré l'importance des financements investis dans les anciens *townships*, le rattrapage entre les zones Nord et les zones Sud n'a pas eu lieu. Continuer à investir sur ces territoires pour les rendre économiquement attractifs est une nécessité afin de réduire les injustices spatiales dont souffre encore une importante part de la population.
- Durant ces 20 dernières années, l'action publique a délaissé les quartiers riches existants, limitant au minimum les investissements au sein de ces secteurs. Aujourd'hui pourtant, les réseaux de ces zones urbaines (en orange sur la carte 7) sont obsolètes et doivent être réhabilités (réseaux et voiries). Un plan d'action devra être élaboré dans un futur proche. La population aisée qui habite ces quartiers s'inquiète de la pérennité de leurs investissements immobiliers devant l'incapacité de la ville à répondre à leurs attentes et besoins. Même s'ils ont largement tenté de suppléer eux-mêmes aux manquements des services publics (pour leur sécurité ou les réparations de voiries) par le biais d'associations de résidents, d'importants travaux doivent être planifiés pour remettre les réseaux aux normes et les habitants se sont désormais organisés pour faire entendre leurs droits.
- L'Afrique du Sud doit faire face à des flux exceptionnels de migrations vers les villes depuis la fin de l'apartheid et connaît un déficit de logements de près de 2,5 millions d'unités. Cette crise du logement se traduit, dans les grandes villes sud-africaines, par une explosion du nombre de logements informels de plus de 650% entre 1994 et 2015. Le cas de l'habitat informel précaire à Johannesburg illustre d'une part cette crise du logement, d'autre part, celle de l'accès aux services de base et des

différentes fractures dont les villes sud-africaines sont le catalyseur. 73% des habitants des *shacks*⁵⁶ n'ont accès à aucun équipement sanitaire.

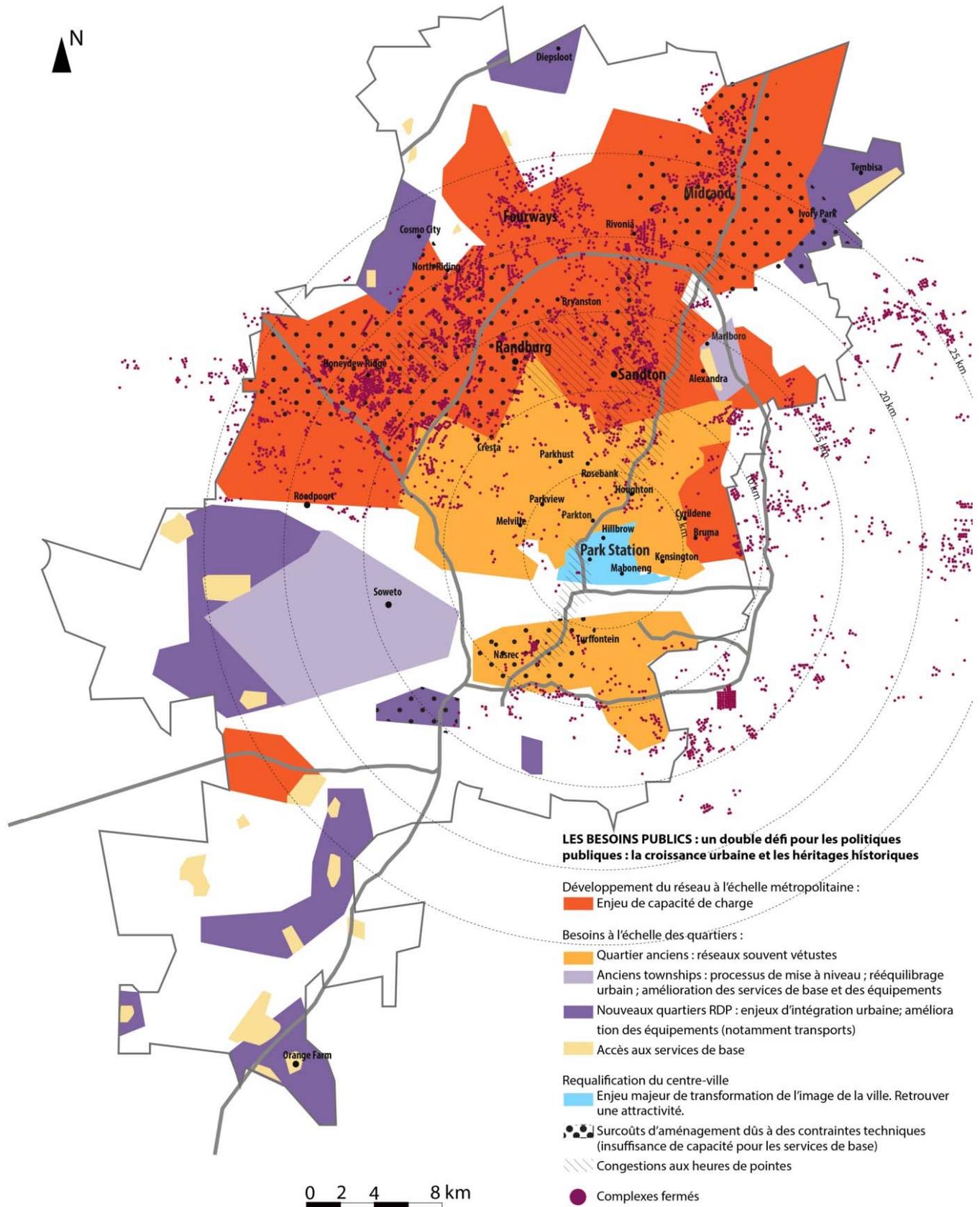
- Au cœur de Johannesburg, dans le CBD, sur une surface de 18 km², une série d'initiatives de réhabilitation ciblées a permis de faire baisser le taux de biens vacants de 40 à 17 % entre 2003 et 2008, tandis que, inversement, le nombre de transactions immobilières a fortement progressé. Depuis 2001, chaque million de rands (67 400€⁵⁷) investi dans ces quartiers par l'Agence d'aménagement de Johannesburg s'est accompagné de 18 millions de rands (1 214 000€) provenant d'investisseurs privés et a abouti à la création de biens immobiliers d'une valeur de 600 millions de rands (40 millions d'euros) et d'infrastructures chiffrées à 3,1 milliards de rands⁵⁸ (209 millions d'euros). La réhabilitation du centre-ville se poursuit mais reste un défi qui ne pourra se gagner que grâce à une volonté politique forte et à une mobilisation sur le long terme des investissements et des opérations de requalification, afin de pouvoir continuer à attirer des investisseurs privés pour créer des actifs à valeur croissante.

La représentation spatialisée de ces enjeux est riche en enseignements : la carte 7 synthétise la question de la hiérarchisation des priorités et de l'affectation des ressources qui constitue un élément capital de l'efficacité à long terme de la gouvernance urbaine de la métropole. Les aires résidentielles péri-urbaines apparaissent en rouge sur la carte. Cet arc Est-Ouest qui se développe au Nord de la N1 et dont la gestion a longtemps été laissée au seul secteur privé, représente d'ores et déjà l'un des chantiers les plus vastes de la ville qui va devoir dans un avenir proche y développer ses réseaux (dont le coût sera plus élevé du fait de la longueur des tuyaux et l'éloignement au centre) et gérer la congestion automobile qui étrangle l'économie.

⁵⁶ Abris en tôle construits soit dans les cours et jardins pour offrir une unité de logement supplémentaire, souvent mise en location (on parle alors de *backyard shacks*) soit regroupés dans des espaces, vacants sous l'apartheid.

⁵⁷ Taux de change calculé au 31 Décembre 2017 : 1€ = R14,8310. Ce taux sera utilisé pour l'ensemble des conversions proposées dans cette recherche.

⁵⁸ Communiqué de presse de la Banque Mondiale (2016)



Carte 7 : Les défis urbains de la ville de Johannesburg : des arbitrages difficiles © Karen Lévy, Mars 2018
 Source : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 50)

L'accroissement de la classe moyenne transforme ces questions techniques en réalités politiques : l'inaction des autorités publiques et leur incapacité à répondre aux attentes des habitants de ces quartiers, qui ont pourtant un pouvoir d'achat de plus en plus important, créent un mécontentement généralisé qui se traduit en votes. L'émergence de l'Alliance Démocratique (DA) dans les grandes villes du pays peut en grande partie être imputée à cette population émergente qui se pense délaissée (Harrison, 2016). Le gouvernement n'est pas en mesure de participer à l'amélioration de leur qualité de vie, ce qui devient la source d'une grande inquiétude pour cette population fragile profondément préoccupée par le glissement, au fil du temps, dans une possible détresse économique.

Si les stratégies de développement urbain prônent l'idée de " ville inclusive ", celles-ci ignorent la contradiction entre objectifs d'inclusion sociale et objectifs de compétitivité économique ou mondiale. Aujourd'hui, Johannesburg peine à imposer efficacement les ambitions du *Spatial Development Framework* de la ville et les obstacles à l'application de « bonnes pratiques » s'accroissent, rendant les aspirations de la métropole à devenir une ville moderne de classe internationale de plus en plus malaisées à atteindre.

III- Quelle production immobilière pour les classes moyennes ?

Le modèle actuel de production de logement en Afrique du Sud est problématique. Tout d'abord parce que la livraison de logements publics et privés n'a, jusqu'à maintenant, pas permis de répondre de manière satisfaisante à l'insuffisance de logements et à la croissance des besoins. Ensuite parce que le modèle de production de logements a renforcé le caractère inefficace, inéquitable et non viable des villes sud-africaines. La localisation de nombreux développements résidentiels, en grande périphérie urbaine pour la plupart, et les faibles densités qui les caractérisent n'ont pas permis de combler les injustices spatiales héritées. Enfin, face à une multitude de réglementations et de normes, à l'inertie historique et au besoin d'équité et d'économies d'échelle, le modèle économique tend à produire des logements standardisés et de mauvaise qualité qui ne correspondent pas à la diversité des types de ménages.

L'analyse des rapports entre les pratiques résidentielles et la production du cadre bâti s'est avérée particulièrement efficace pour mieux cerner la complexité du logement à destination des classes moyennes. C'est dans cette perspective qu'a été menée ma recherche, afin de pouvoir dresser une analyse la plus fidèle possible des réalités urbaines actuelles, bien souvent éloignées des directives des politiques publiques. L'enjeu est de se pencher sur les différents éléments – socio-économiques, géographiques, économiques – qui ont forgé l'offre de logement des classes moyennes que j'appellerai « d'entrée de gamme ». Cette offre immobilière est composée principalement des complexes fermés à destination des ménages ayant accès à la propriété privée sans aide de l'état, et souvent pour la première fois.

Les divers processus sociaux, spatiaux, historiques et politiques qui les ont façonnés doivent aussi être pris en compte pour comprendre la place de ces logements dans la fabrique de la ville et dans les sociabilités urbaines. C'est dans le but d'articuler l'objet de ma recherche au contexte sud-africain dans lequel je l'étudie que ce chapitre s'attache à présenter le marché d'entrée de gamme du logement dans ses caractéristiques majeures. Pour cela deux entrées sont privilégiées. La première est consacrée à la définition de cet objet. Le manque de références pour caractériser ce segment bien spécifique du marché immobilier renvoie à des réalités multiples et contrastées qu'il convient de discuter et de construire. La seconde entrée est celle d'une analyse des espaces urbains concernés. De part son homogénéité formelle et fonctionnelle, cette production immobilière à destination des classes moyennes s'insère dans des entités géographiques différentes en conservant ses caractéristiques intrinsèques. L'intégration originale et complexe de ces produits au sein d'espaces aux caractéristiques différentes permet de dévoiler les raisons de son succès économique sur l'ensemble de la métropole.

1- L'offre de logement

Le statut de propriétaire est désormais le régime foncier le plus répandu en Afrique du Sud et ceci est une constante. En 2011, les citoyens étaient 55% à être « totalement » propriétaires de leur logement, chiffre auquel on peut rajouter 11,5% de propriétaires en cours de

remboursement de prêt⁵⁹. Ces chiffres sont à peu près stables depuis le début des années 2000 (Escusa, 2015).

La location a en effet mauvaise réputation chez mes enquêtés, elle n'est vue que comme temporaire ou un pis-aller. La propriété est devenue un idéal partagé autant par les ménages mal logés ou en trajectoire d'ascension sociale, que par les acteurs de la politique du logement depuis la fin des années 1980.

1.1 **Marché « abordable » et autres marchés immobiliers dans le Gauteng**

Les marchés résidentiels en Afrique du Sud, dont les caractéristiques varient en fonction du type de population auxquelles ils font référence, ont des spécificités que les nombreux indicateurs du marché immobilier illustrent : la croissance des valeurs et des prix de vente, le taux de transfert de nouvelles propriétés et la revente, l'accès au financement hypothécaire, et la croissance des capitaux propres (Rust, 2015).

Selon les indicateurs de comparaison et de tendances, il semble que les marchés du logement se divisent en deux secteurs différents comme cela a été synthétisé dans la figure 6 :

- le marché des maisons en dessous de R600 000 (40 455€), appelé *affordable housing market* (que je traduirai par marché abordable⁶⁰), qui est majoritairement subventionné par le gouvernement et en croissance rapide avec des investissements privés.
- le marché des logements de plus de R600 000 (40 455€), appelé *conventional market* (que j'appellerai marché privé⁶¹), dont la croissance est stable, avec un accès aisé au crédit, et qui connaît une légère hausse de ses activités ces dernières années. En analysant de manière plus approfondie les points forts et les caractéristiques de ces sous-marchés, des approches plus nuancées permettront d'élargir la compréhension de la complexité du marché immobilier sud-africain et les différences fondamentales qui le caractérisent.

⁵⁹ Recensement de 2011.

⁶⁰ La spécificité du vocabulaire rend cette notion difficile à traduire en Français.

⁶¹ Id.



Figure 6 : Le marché immobilier sud-africain : une offre de logement catégorisée. ©Karen Lévy, Mars 2018
Taux de change calculé au 31 Décembre 2017 : 1€ = R14,8310.

Selon le CAHF (*Centre for Affordable Housing Finance*) 6,7 millions de propriétés résidentielles sont enregistrées dans le *Deeds Registry*⁶². Parmi celles-ci, les estimations considèrent que 1,8 millions ont été subventionnées par le gouvernement soit 30% du marché total de l'immobilier résidentiel en Afrique du Sud (CAHF, 2017). En 2015, 61% de ces propriétés ont une valeur de moins de R600 000 (40 455€). Sur ce total, les deux tiers sont des maisons qui sont évaluées à moins de R300 000 (20 225€). Ces logements appartiennent au marché « abordable » qui intègre le secteur du logement subventionné par le gouvernement et le *gap market*⁶³. Il inclut le stock nouveau et ancien. Les proportions de ce marché sont considérables et elles augmentent chaque année.

⁶² Registre des actes administratifs où est répertorié la majorité des propriétés en Afrique du Sud.

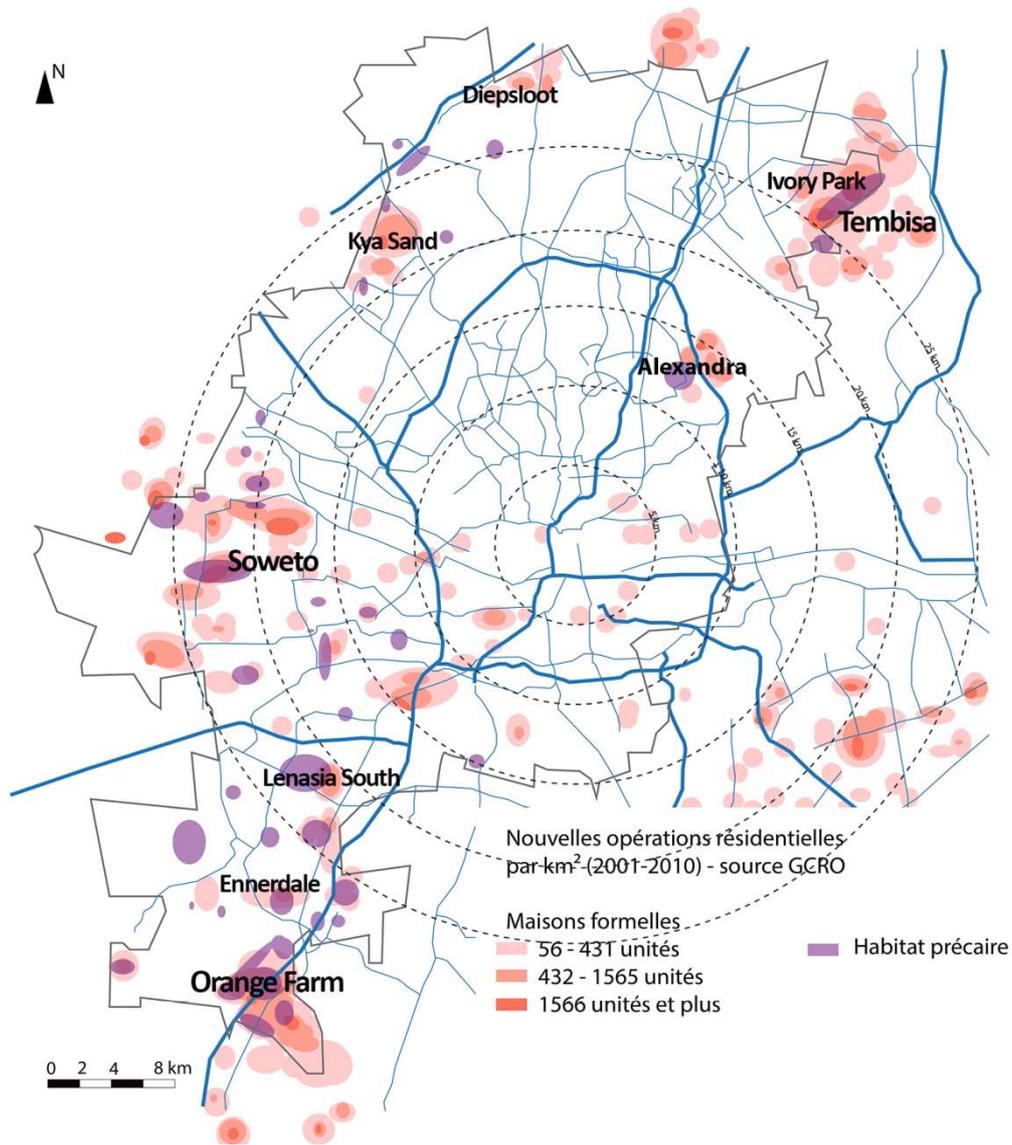
⁶³ Il s'agit du segment du marché du logement le plus important d'Afrique du Sud (l'offre de logements y est largement insuffisante par rapport à la demande). Il comprend des propriétés allant de R250 000 à R600 000 (de 16 855€ à 40 455€).

Il ne faut cependant pas confondre ces logements avec des logements sociaux qui sont appelés « *subsidied properties* ». Les définitions du marché abordable ne font pas consensus et varient selon les études. Certaines considèrent comme tels les logements dont la valeur ne dépasse pas R500 000 (33 710€), d'autres R700 000 (47 200€). Pour d'autres encore, seuls les revenus des ménages sont pris en compte. Et là encore, les limites sont floues : parfois seuls les ménages ayant un revenu mensuel inférieur à R15 000 (1 011€) en font partie. D'autres fois, la limite est fixée à R10 000 (675€). Il est donc difficile de travailler sur les marges hautes de cette catégorie. Pour cette recherche, il m'a semblé nécessaire de choisir une seule définition afin de rendre cohérent l'ensemble du discours. L'objet de ma recherche correspond donc aux copropriétés fermées (appelées aussi *townhouses complexes*⁶⁴ ou *simplex complexes*) d'une valeur de moins de R1 000 000 (67 425€) à destination des classes moyennes. Je désignerai ce segment du marché : marché d'entrée de gamme. C'est la morphologie du produit plus que ses caractéristiques économiques qui définit la limite basse de la catégorie étudiée. La figure 6 résume les choix que j'ai faits pour définir chaque segment du marché immobilier sud-africain.

Les logements abordables possèdent des caractéristiques relativement homogènes malgré la grande diversité de financement possible. Il s'agit pour la grande majorité de petites maisons, d'une quarantaine de mètres carrés, implantées sur un terrain d'environ 200m². Plusieurs promoteurs privés se sont emparés de ce marché, comme Calgro M3, Cosmopolitan ou encore Valumax. Ils bénéficient parfois de financements étatiques pour la réalisation des maisons RDP, mais l'ensemble de la production destinée au *gap market* n'est aucunement aidée. En effet, la philosophie de ce qui a été appelé le « *gap market* » depuis une dizaine d'années consiste à favoriser l'accès au marché immobilier financé à crédit aux ménages modestes, qui sont normalement considérés comme non solvables par les banques. C'est aujourd'hui un des objectifs du gouvernement : les ménages doivent être aidés à « *dépasser la barrière du capital de départ, et ainsi accéder aux prêts hypothécaires pour l'accession à la propriété* »⁶⁵.

⁶⁴ Un complexe désigne une copropriété comprenant plusieurs maisons ou appartements. En Afrique du Sud, « *townhouses* » est fréquemment utilisé à la place de « *townhouses complexes* » et « *simplex* » à la place de « *simplex complexes* ».

⁶⁵ Entretien réalisé auprès d'Emanuel Sotomi, Housing Department de la Ville de Johannesburg, le 1er Décembre 2016.

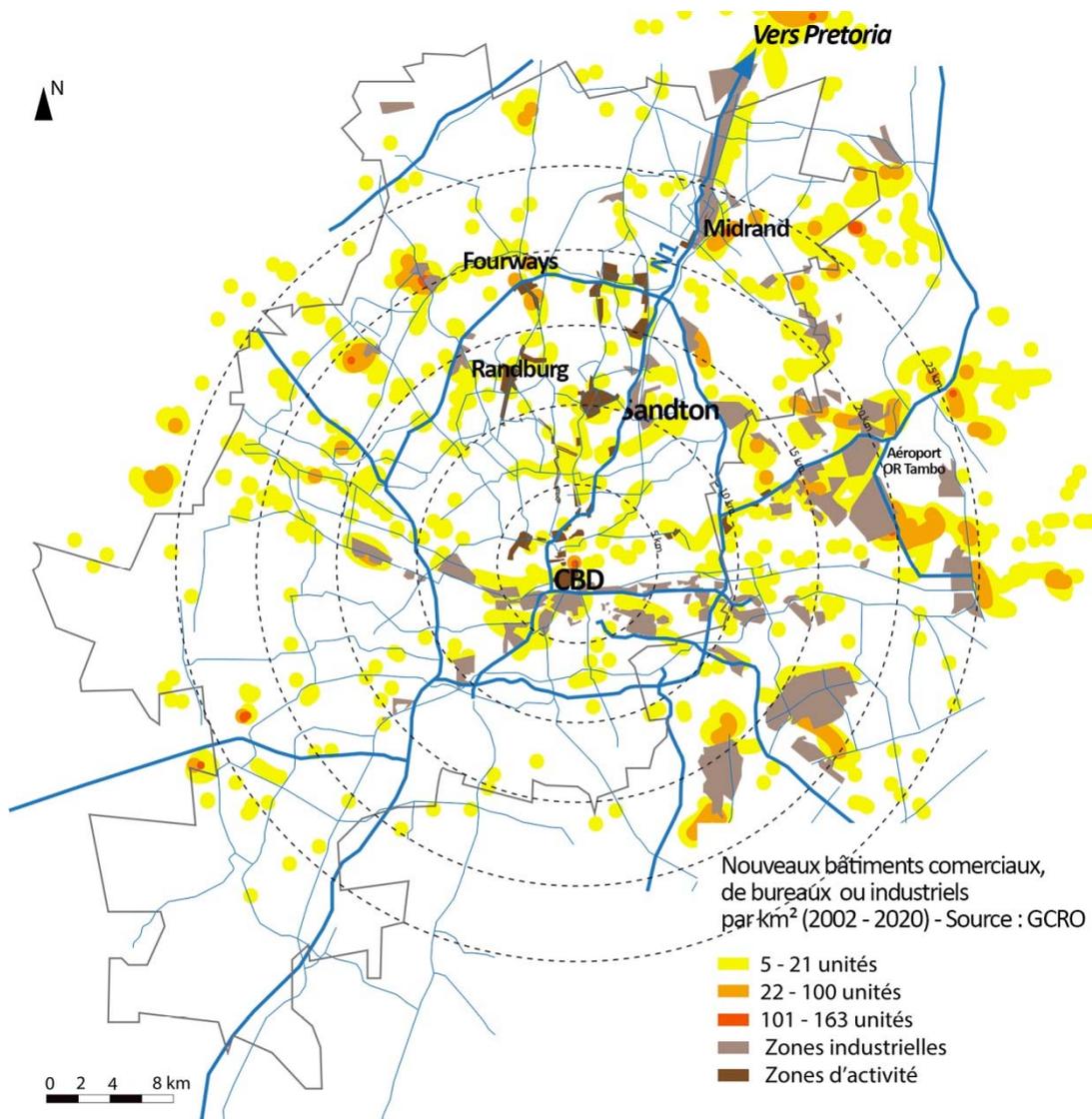


Carte 8 : Nouvelles aires d'urbanisation : localisation des logements abordables. © Karen Lévy, Mars 2018
 Source : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 33)

Cet habitat est fortement dépendant du prix du foncier : pour être accessible aux populations visées, les promoteurs n'ont d'autre choix que d'implanter ces nouvelles constructions là où la valeur du terrain est faible. C'est pourquoi 47% de ces propriétés se développent en marge des principaux *townships* de Johannesburg (dont les noms apparaissent sur la carte 8) qui se trouvent déjà à 30 ou 40 km du centre-ville. Dans la majorité des cas, ces nouveaux logements restent loin des emplois, des services et des équipements publics. Les gens sont alors parfois contraints de chercher à revenir en ville. Ainsi, cette production de logements abordables ne transforme pas la géographie raciale des villes sud-africaines. Malgré cela, ce marché est considéré comme l'un des plus dynamiques par les experts immobiliers. Les quatre banques

principales opérant sur le marché sud-africain (ABSA, Nedbank, FNB et Standard Bank) y sont actives depuis le début des années 2000.

Cette spécialisation des espaces urbains en grande périphérie est totalement déconnectée du nouveau marché du travail (en voie de tertiarisation) qui s'est déplacé vers le Nord et s'est éparpillé en lieux d'emplois diffus peu ou pas accessibles en transport en commun. La carte 9 illustre l'implantation des principaux centres d'activité de Johannesburg et Ekurhuleni. L'axe Nord-Sud qui relie le CBD à Pretoria en passant par Sandton et Midrand continue à attirer les entreprises, le long de la N1. A Ekurhuleni, l'aéroport constitue l'un des principaux pôles d'attractivité de la ville.



Carte 9 : Nouvelles aires d'urbanisation : localisation des espaces commerciaux, d'activités et industriels.

© Karen Lévy, Mars 2018

Source : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 38)

C. Bénit et M. Morange (2004) ont montré que la localisation résidentielle – centrale ou périphérique – influe sur la diversité des emplois disponibles : plus on habite loin des centres (centre-ville de Johannesburg ou centres d'activités suburbains), moins la pluriactivité est courante et plus les emplois occupés sont éloignés du lieu de résidence. On peut faire l'hypothèse que ce qui est valable pour les emplois les moins qualifiés – comme celui des domestiques – sur lesquels leur recherche est basée, est aussi valable pour les emplois plus qualifiés, même si ces « effets de lieu » sont atténués par la possession d'une voiture personnelle. Le faible accès à la ville et à l'emploi de ces nouveaux propriétaires remet en cause le rééquilibrage voulu par les autorités publiques. Le fort développement de ces aires urbaines et l'importance de la demande, qui augmente année après année, amplifient les phénomènes de ségrégation spatiale.

1.2 Le marché immobilier d'entrée de gamme : un laboratoire social et urbain de la classe moyenne sud-africaine

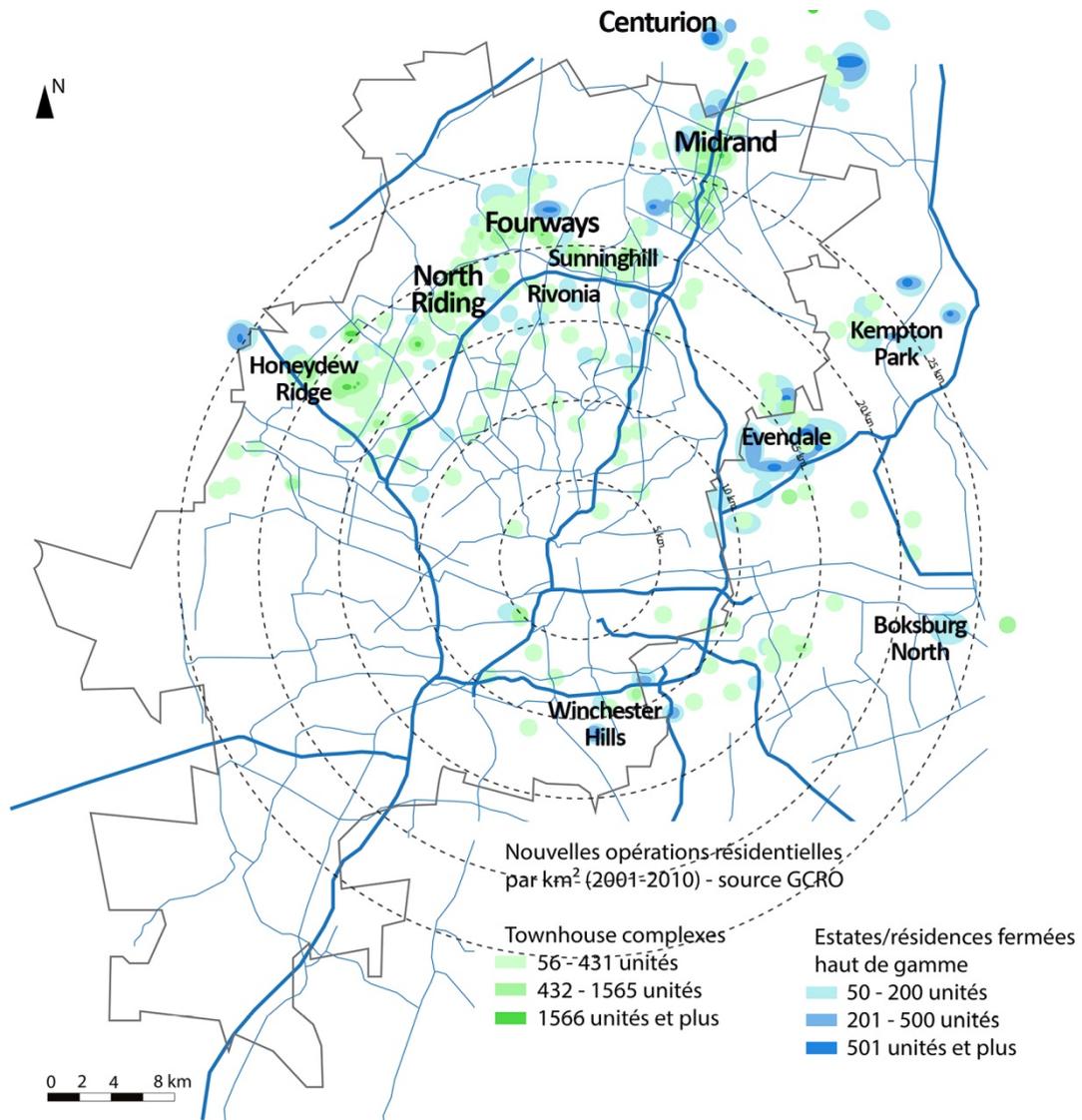
a. *Les résidences fermées, modèle d'identification résidentielle des classes moyennes*

L'attractivité de la rente immobilière, l'émergence d'une nouvelle classe moyenne ayant désormais la capacité d'accéder à la propriété ainsi que la peur entretenue par un taux de criminalité particulièrement élevé dans le pays, et notamment dans le Gauteng, ont engendré la conquête des espaces périphériques par un produit immobilier nouveau : les complexes fermés d'entrée de gamme qui s'appuient sur les stratégies d'auto-enfermement développées par les classes aisées sud-africaines blanches (Benit, 2000, Landman, 2002, 2005).

Ces produits s'implantent majoritairement le long d'un arc Ouest-Est au Nord de la métropole comme on peut l'observer sur la carte 10. La déconnexion des zones résidentielles et des zones d'emplois provoque la saturation des axes de circulation primaires : le réseau routier est désormais incapable d'absorber le nombre croissant d'usagers qui utilisent quotidiennement leur voiture pour aller travailler. Les résidences qui s'ancrent au plus près des nœuds urbains de la métropole (comme Fourways, Sandton ou Randburg...) sont toujours des estates haut de gamme, le prix des terrains justifiant à lui seul la valeur des logements. Seules les populations les plus riches peuvent bénéficier d'une certaine proximité emploi/logement et d'un temps de trajet journalier réduit. Ainsi que l'explique Kecia Rust⁶⁶ : « *congestion becomes more severe*

⁶⁶ Entretien du 2 Décembre 2016. Kecia Rust est experte consultante auprès du gouvernement sud-africain, directrice exécutive et la fondatrice du CAHF (Centre for Affordable Housing Finance) à Johannesburg.

in several suburbs across Johannesburg, there are signs that homeowners are opting to relocate to less crowded and less expensive areas. »



Carte 10 : Nouvelles aires d'urbanisation du « conventional market » : localisation des townhouses et des estates.

© Karen Lévy, Mars 2018

Source : adapté de « Small Atlas of Johannesburg » (Lévy, 2014 : 35)

Le processus de fermeture résidentielle transcende l'ensemble des classes sociales et atteint même aujourd'hui une partie (encore faible) du *gap market*. Le secteur privé s'est emparé de cette forme urbaine et l'a imposée à tous les produits immobiliers qui sortent de terre depuis une vingtaine d'année. C'est ce que je désignerai dans cette étude comme représentant le « marché privé » ou « *conventional market* ». Largement étudié dans les années 2000, ce modèle urbain initialement destiné aux plus riches a aujourd'hui muté jusqu'à devenir un

produit immobilier populaire d'entrée de gamme, bien éloigné des modèles originels. A Johannesburg, le processus est désormais bien ancré dans les pratiques urbaines mais rares sont les chercheurs qui s'y sont intéressés. En effet, la politique et la pratique du logement en Afrique du Sud ont massivement concentré leurs actions sur les extrêmes du marché, en accordant la priorité aux besoins des très pauvres en parallèle des exigences des élites. Nieman Wikus⁶⁷, planificateur principal au département Land Use Management de la CoJ (City of Johannesburg) précise que pour la ville : « *there is the elite group, and the social housing, and in between there is nothing* ». De ce fait, le logement « du milieu » a reçu beaucoup moins d'attention (à l'exception de Kecia Rust qui s'est plus spécifiquement intéressée au *gap market*, et d'Ivor Chipkin dont les recherches sont centrées sur les copropriétés destinées aux classes moyennes (2012, 2013)).

Le développement des habitations pour les classes moyennes a été mené par le secteur privé, sans que les autorités publiques ne contraignent leur production ni ne s'impliquent dans leur réglementation. Les promoteurs ont de ce fait développé un produit standardisé, rentable et abordable, dont ils maîtrisent l'ensemble des coûts et qu'ils construisent à l'identique, opération immobilière après opération immobilière. Nieman Wikus⁶⁸ confirme que ces résidences fermées d'entrée de gamme sont désormais la seule alternative accessible aux primo-accédants :

« There is a lack of options when you are a first-time property buyer. These developments are a lot, and there is a lot on the market at a given stage, it makes it fairly cheap or affordable to a first-time buyer. »

En m'interrogeant sur ce modèle hégémonique développé entièrement par le secteur privé, j'ai cherché à comprendre les caractéristiques de ces logements et les raisons de leur succès commercial. Dans la mesure où elle questionne les pratiques des acteurs privés et la production matérielle d'un urbanisme nouveau, cette étude aborde les fondements même du marché immobilier sud-africain.

b. *Quelle définition pour ces produits d'entrée de gamme*

Afin de pouvoir étudier cet habitat, il m'a fallu m'appuyer sur une définition précise qui n'existe pas réellement dans la plupart des études existantes. J'ai voulu borner l'objet de mon étude le plus stratégiquement et simplement possible afin d'être sûre que mes interlocuteurs

⁶⁷ Entretien du 11 Novembre 2016.

⁶⁸ Id.

comprendraient tout de suite à quel type d'habitat je m'intéressais précisément. Plusieurs entretiens auprès des promoteurs et d'acteurs publics m'ont convaincue que, pour avoir une vision pertinente de ces produits d'entrée de gamme à destination des classes moyennes, il fallait m'intéresser aux produits immobiliers ayant une valeur qui varie de R450 000 à R1 000 000 (entre 30 340€ et 67 425€), vendus le plus souvent en copropriétés, appelées *Sectional Titles*⁶⁹. Même si certains de ces logements les plus abordables ont des prix identiques à ceux du *gap market*, je les ai inclus dans mes objets d'études puisqu'il s'agit d'unités d'habitation situées dans des complexes fermés dont la morphologie correspond à mon objet d'étude. L'étude démographique de ces constructions est donc difficile car les données chiffrées existent peu et même lorsque c'est le cas, il est souvent difficile d'articuler les résultats entre eux car les critères d'étude retenus sont globalement dissemblables. Réussir à croiser les analyses pour vérifier la pertinence des résultats s'est révélé être bien souvent impossible. Ainsi, dans le recensement de 2011, aucune distinction ne permet de caractériser le type d'habitat lorsqu'il s'agit d'un habitat de plus R600 000 (40 455€) : complexe fermé, maison individuelle en copropriété, maison sur un terrain individuel, rien n'est précisé. Yondela Silimela (directrice du département *Development planning* à la Ville de Johannesburg⁷⁰) précise que : « *on the conventional market side, we [the city] don't differentiate whether it is middle class, or high end* ». Il y a donc une assimilation systématique dans la plupart des études entre les produits d'entrée de gamme et les *gated communities* les plus riches. Il s'agit pourtant de deux produits qui ne partagent en commun que la fermeture.

Dans le cadre de cette recherche, après en avoir discuté avec plusieurs spécialistes de la question, dont Kecia Rust⁷¹ et Yondela Silimela ainsi qu'avec des agents immobiliers, j'ai fixé le seuil haut de la valeur des propriétés à R1 000 000 (67 425€). Au-delà de cette valeur, les moyens des acquéreurs en matière de logement sont suffisamment importants pour considérer qu'ils ont accès à un choix réel en matière de localisation et de type de bien.

Bien que cette production immobilière soit peu prise en compte par les autorités municipales et que les études peinent à l'intégrer dans leurs observations, mes enquêtés ont toujours compris l'objet de ma recherche et ont fait le lien d'eux-mêmes entre complexes fermés et production

⁶⁹ En Afrique du Sud, ce régime de propriété est devenu possible en 1986, avec l'adoption de la loi appelée : *Sectional Title Act* qui prévoit « the division of buildings into sections and common property and for the acquisition of separate ownership in sections coupled with joint ownership in common property » (*Act 95 of 1986 Sectional Titles Act*).

⁷⁰ Entretien du 29 Juin 2017.

⁷¹ Discussion informelle, le 16 Mai 2017.

immobilière d'entrée de gamme. Il semble donc que ce phénomène soit bien ancré dans les pratiques urbaines, même s'il est peu mis en exergue dans les recherches académiques et statistiques. Les outils devraient cependant évoluer rapidement et des précisions concernant le type de logements des habitants (*Sectional Titles*, maisons individuelles, résidences fermées...) seront intégrées lors du prochain recensement.

c. ***Quelques chiffres et images : les ressorts de la création d'un périmètre d'enquête***

Ces complexes fermés d'un nouveau genre ont des caractéristiques formelles et des logiques de production propres, très éloignées des résidences à destination des classes les plus aisées. L'appellation courante de ces résidences fermées en termes de *security villages*, *security estates* ou encore *cluster houses* ou *townhouses complexes* souligne la dimension sécuritaire mais aussi la forme de ces complexes (Morange et Vivet, 2006). Qu'il s'agisse de *townhouses*⁷², de *simplexes*⁷³ ou encore de maisons individuelles, les complexes fermés sont les seules formes urbaines construites ces dernières années par le secteur privé, pour des valeurs d'entrée de gamme qui commencent à R450 000 et plus (30 340€ et plus). En 2013, 7292 résidences étaient répertoriées dans le Gauteng⁷⁴.

En 2013, le stock de maisons dont la valeur est supérieure à R500 000 (33 710€) représentait environ 40% de l'ensemble des propriétés enregistrées en Afrique du Sud et 83% de la valeur totale du patrimoine immobilier du pays.

Housing Stock	% of value	% of properties
Aggregate value of properties	R 3.17 B	5.58 M
Housing stock less than R 250 000	5%	20%
Housing stock between R 251 – 500 000	13%	19%
Housing stock worth over R 501 000	83%	39%
Unknown worth		21%

Figure 7 : Stock de maisons à Johannesburg, 2013
Source : Rapport Affordable Land & Housing Data Centre (2013).

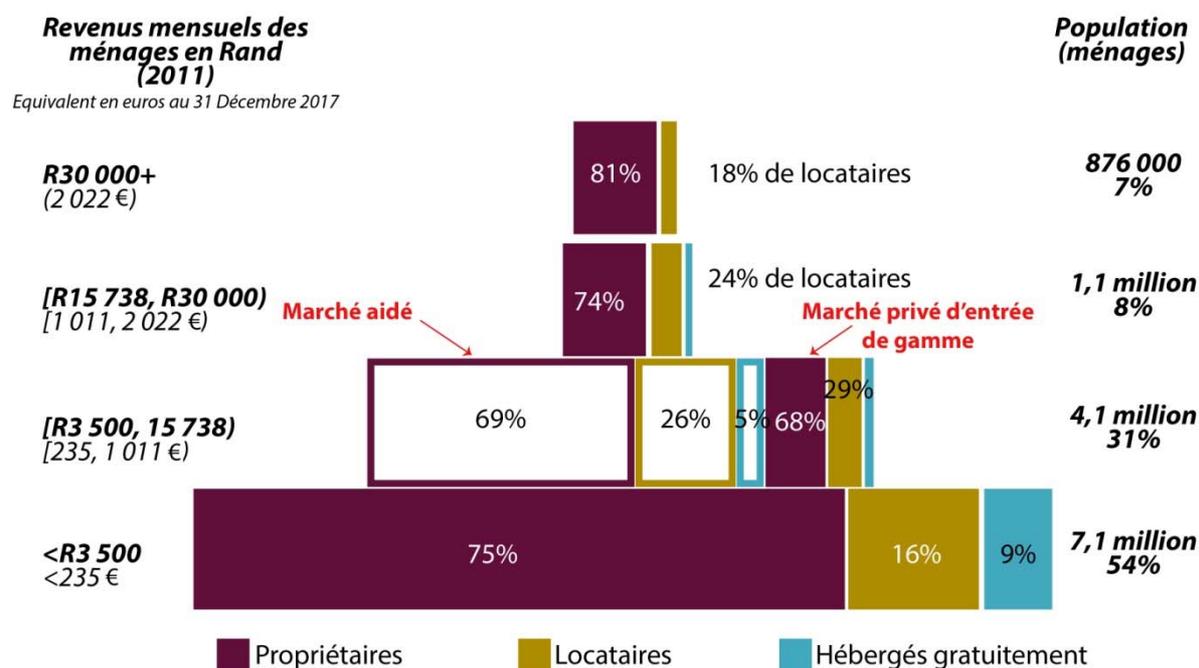
⁷² Littéralement : « maisons de ville ». Il s'agit de copropriétés fermées constituées de petits bâtiments de trois étages maximum accueillant de 4 à 6 logements en moyenne. Il n'y a pas vraiment de correspondance en français pour traduire ce terme. C'est pourquoi je l'utiliserai dans sa version anglaise afin de garder son sens exact.

⁷³ Les simplex sont des maisons mitoyennes situées au sein de copropriétés fermées.

⁷⁴ Données géolocalisées obtenues auprès de la ville de Johannesburg. Les critères pris en compte pour déterminer le nombre d'unités ne sont pas explicités, ce qui implique d'utiliser ce chiffre avec précaution. La seule indication est « gated communities », qui semble se baser sur une forme résidentielle fermée plus que sur le statut social des résidences.

Au vue de ces chiffres qui mettent en évidence l'importance économique de ce marché, il apparaît cependant essentiel de mieux définir la part impartie aux logements d'entrée de gamme dans lequel les acteurs privés investissent aujourd'hui massivement.

Selon le rapport publié par Eighty20⁷⁵ en 2015, plus de 8% de la population du Gauteng (soit 1,1 million de ménages⁷⁶) ont des salaires mensuels moyens compris entre R15 738 (1 061€) et R30 000 (2 022€) : cette catégorie de la population a accès aux crédits bancaires (et peut espérer acquérir un bien d'une valeur comprise entre R500 000 et R1 000 000 – soit entre 33 710 et 67 425€) et habite principalement dans les zones urbaines du pays. 74% d'entre eux sont propriétaires d'un bien immobilier dont la valeur équivaut à R500 000 et plus (33 710€ et plus).



Source : IFS 2010/11

Figure 8 : L'offre de logement dans le Gauteng.
 Source : Rapport Eighty 20 (2015)

On assiste ainsi à un vigoureux processus de diversification de la demande par le bas, nouvelle niche de clientèle dont se sont emparés les promoteurs. Alors que le marché des

⁷⁵ Eighty20 est un cabinet de conseil en analyse qui utilise des données pour guider la stratégie et stimuler la performance des entreprises.

⁷⁶ Recensement de 2011.

élites est saturé et que la production de logements haut de gamme est en forte diminution, le marché moyen de gamme est particulièrement dynamique, la demande étant importante. Property24, dans un communiqué du 12 Avril 2016 (Property24, 2016), résume ainsi les tendances du marché :

« Despite cooling, the market retains resilience with ongoing demand for housing underpinning this characteristic even through sluggish economic trading conditions. For example, activity in the below R1 million price range still seems to be limited mainly by a lack of supply and not a lack of demand. [...] While the northern areas of Gauteng have performed well and are home to some of the highest average house prices, the strongest growth in house prices is being recorded in the more affordable sectors of the market. »

L'ensemble des acteurs privés ont intégré l'évolution du marché, et en premier lieu les banques, qui ont développé leur activité autour de cette classe moyenne émergente. Banquier à FNB, l'une des 4 grandes banques sud-africaines, M. Sibusiso⁷⁷ précise :

« As a country as a whole, we counted over 3.3 million houses that we needed, that is across all the houses. If you look at the affordable housing space, it was over 1 million houses that the country needed to produce at any given point in time to satisfy the current active demand. This demand includes people earning a decent income and willing to buy a house, but they can't get decent housing. Those figures were obviously growing rapidly year in and year out. »

La diffusion des produits immobiliers sous forme de résidences fermées vers les classes moyennes progresse rapidement depuis la première décennie du XXIème siècle : dans le Gauteng, d'ores et déjà plus d'un quart des produits immobiliers accessibles à cette classe moyenne émergente sont des *townhouses complexes*. Le succès de cette forme urbaine, dans une société où la sécurité est un problème structurel, touche l'ensemble des catégories sociales moyennes et commence également à concerner les logements du *gap market*, ce qui peut être observé sur la figure 9.

⁷⁷ Entretien du 18 Juillet 2017

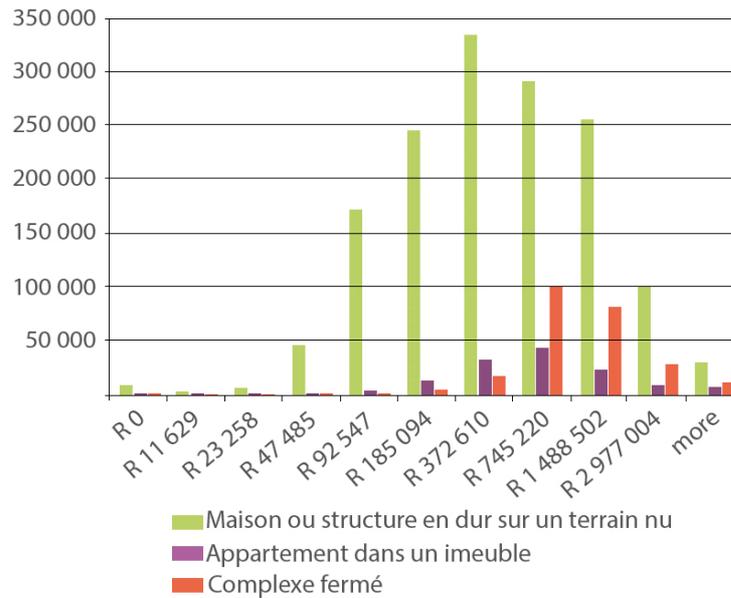


Figure 9 : Répartition des propriétés résidentielles formelles dans le Gauteng, classées selon les valeurs des propriétés exprimées en Rand
 Source : CSIR, Gauteng Province (2016).

Le logement des classes moyennes apparaît comme un véritable « laboratoire » urbain, tant du point de vue de l’uniformisation de la forme de cet habitat que des pratiques des acteurs privés qui se sont emparés de cette production. Malgré le dynamisme de ce secteur, la multiplication rapide de ces complexes fermés s’est faite à bas bruit, échappant aux radars statistiques et à l’attention des chercheurs et des autorités publiques. Pourtant, aujourd’hui, l’importance du phénomène et ses conséquences sociales, spatiales et urbaines ne peuvent être ignorées. Les consciences commencent à s’éveiller, comme j’ai pu le constater auprès de la plupart de mes enquêtés.

2- Quels espaces pour cet immobilier d’entrée de gamme ?

Comme l’explique Ivor Chipkin (2013), étudier les complexes fermés ne revient pas seulement à observer un phénomène de collectivisme dans le capitalisme moderne mais plutôt à observer de nouvelles formes urbaines (bien différentes des *gated communities*) qui préfigurent les lieux où la communauté post-apartheid se construit, même si ces formes de communauté ne remplissent pas la promesse de « mixité » qu’elles devaient incarner.

Véritables cités-dortoirs de l’époque contemporaine, les complexes fermés d’entrée de gamme, situés loin des grands axes routiers structurants de la métropole et beaucoup plus

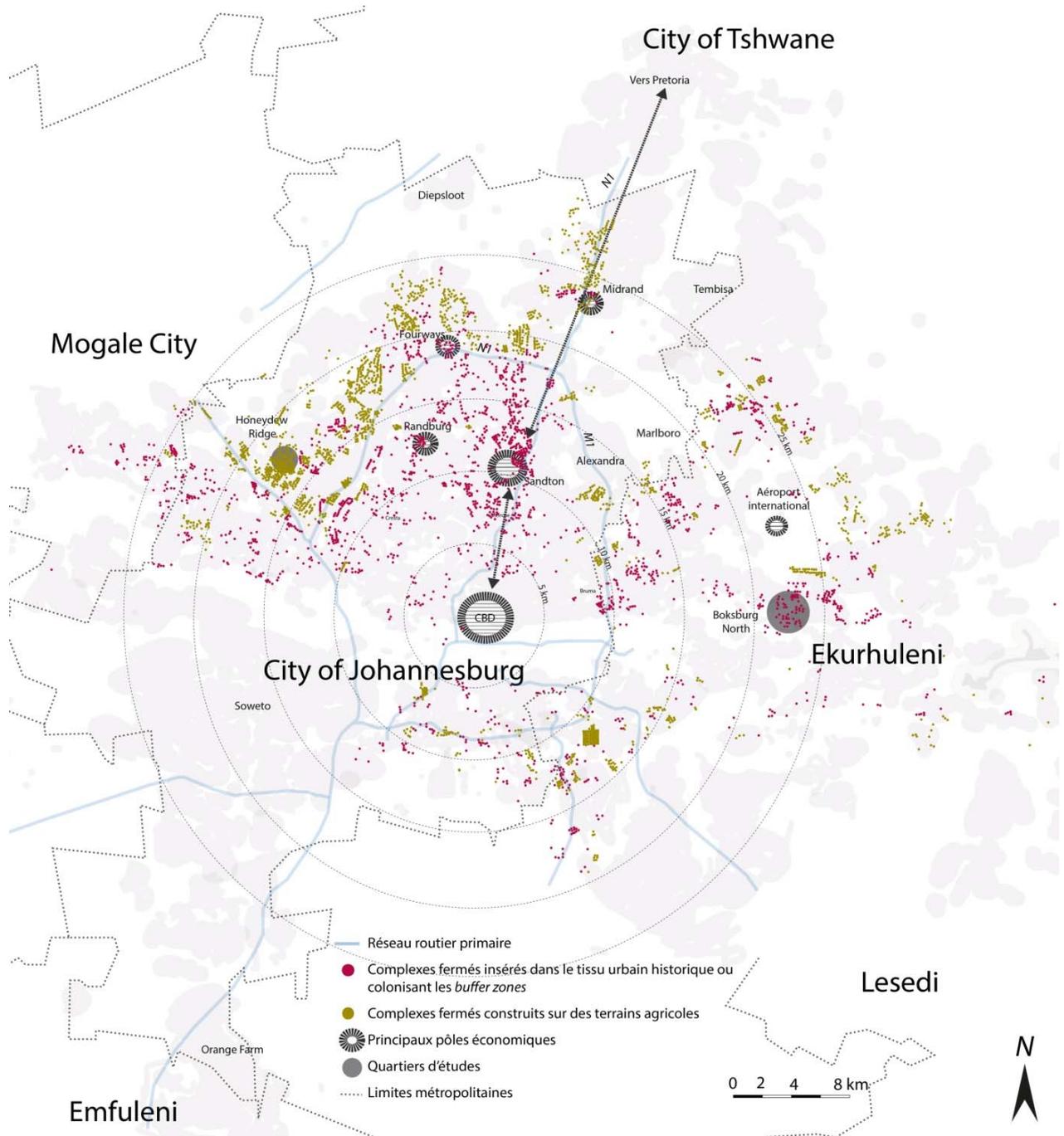
denses à la parcelle que la plupart des tissus existants de la métropole (de 40 à plus de 120 unités/hectare), se développent autour d'un maillage routier lâche, selon un processus d'expansion périphérique, bien loin de la ville « compacte et dense » souhaitée par les politiques urbaines. Cette densification des périphéries n'a pas été accompagnée d'une politique de transports cohérente. Maintenant, comme sous l'apartheid, les transports en commun, bus et train, malgré des subventions importantes (environ 5 milliards de rands par an en 2006, soit plus de 337 million d'euros (Jacobs, 2006)), sont insuffisants à répondre aux enjeux de déplacement des populations reléguées à plusieurs dizaines de kilomètres de leur lieu de travail. En fait, c'est l'industrie des taxis collectifs, non régulée, qui assure la grande part du transport de passagers. En étendant les distances physiques à l'emploi et aux services, l'étalement urbain induit une dépendance à la voiture qui impose une pression forte sur le budget des ménages les plus vulnérables. La part consacrée au transport peut représenter jusqu'à 50% de leurs revenus (K. Lévy et al., 2014).

La carte 11⁷⁸ localise les complexes fermés de la métropole. Bien loin de l'axe Johannesburg-Pretoria, où les activités se concentrent autour de Sandton, Midrand ou Fourways, ces complexes fermés se sont multipliés sur toute l'aire urbaine et leur localisation est loin d'être circonscrite aux anciens quartiers blancs et riches du Nord-Ouest. Deux grandes tendances ont permis la multiplication des complexes pour les classes moyennes :

- La première tendance concerne les premières constructions de résidences fermées qui datent de la fin des années 70. Elles étaient destinées aux classes moyennes blanches aisées et s'inséraient prioritairement dans les tissus bâtis historiques peu denses qui se transforment progressivement avec la construction de complexes fermés au sein de dents creuses, en remplacement d'une maison ou au cœur des *buffer zones* héritées de l'apartheid.
- La seconde tendance concerne l'urbanisation de territoires agricoles en grande périphérie urbaine. Ce phénomène est plus récent et est principalement à destination des classes moyennes.

⁷⁸ Les complexes fermés ont été identifiés à partir de différentes sources : les données géolocalisées obtenues auprès de la Ville de Johannesburg (datées de 2013) tout d'abord qui ont permis de connaître le type de logement et le nombre d'unités par complexes ainsi que leur date de construction et leur localisation, les photos satellites ainsi que le *Gauteng Mini Atlas*® (guide routier) qui a complété les informations.

Ces deux modes d'urbanisation ne mobilisent ni les mêmes pratiques opérationnelles, ni les mêmes acteurs, pourtant les constructions réalisées sont typologiquement identiques. La carte 11 illustre à quel point le poids de ces deux modes de développement affecte la ville, à une échelle rarement égalée dans les autres villes du monde. Tous les quartiers Nord de la métropole sont concernés.



Carte 11 : La multiplication des complexes fermés : tendances actuelles du développement résidentiel privé de la métropole de Johannesburg. Chaque point de la carte représente un complexe fermé comprenant de 30 à plusieurs centaines de logements. ©Karen Lévy, 2016

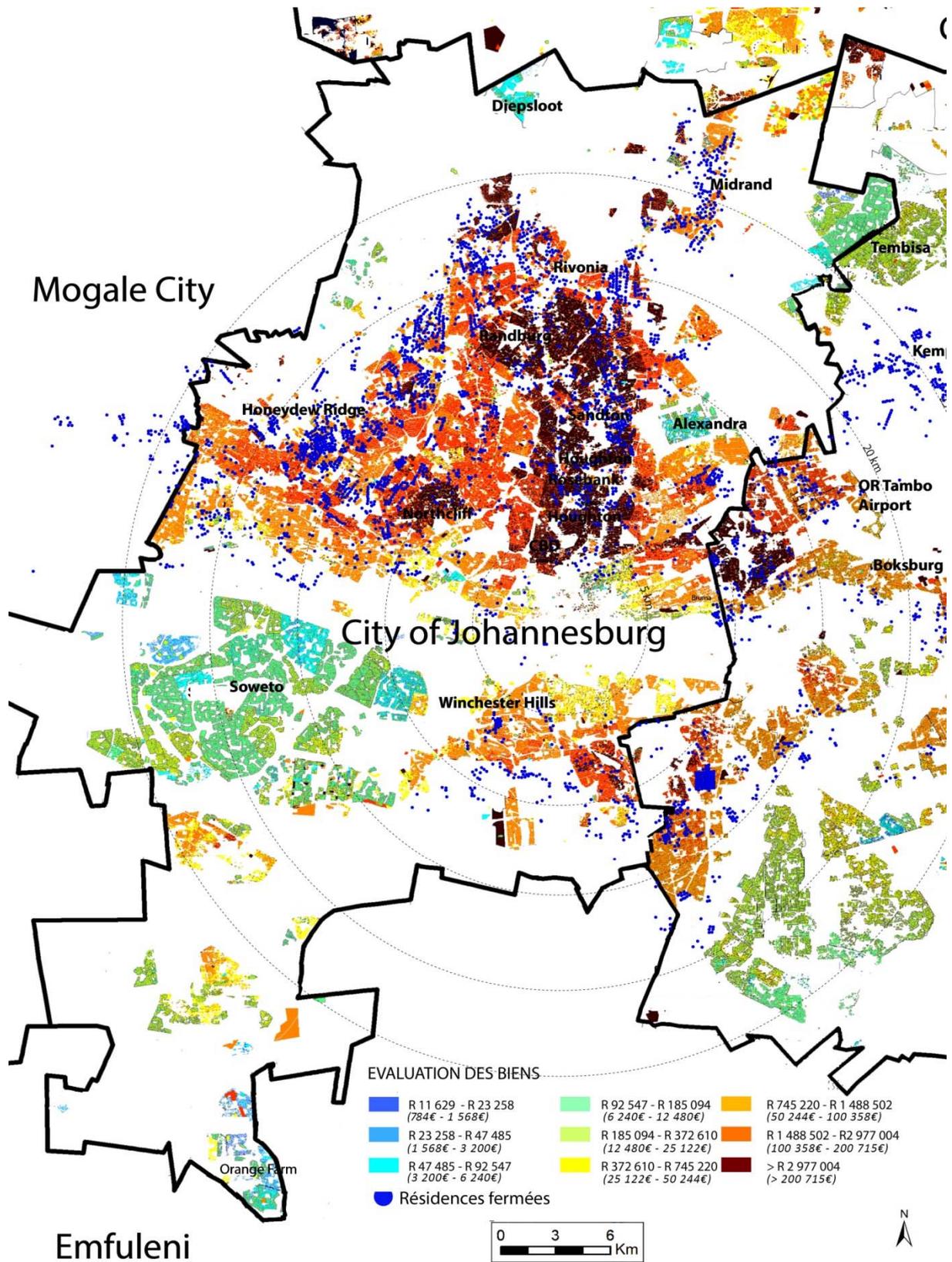
Source : compilations de sources diverses notamment d'après photo satellite (google Earth) et le Gauteng Mini Atlas, GeoMaps, 2016.

Ce marché en pleine expansion, entièrement délégué au secteur privé, est directement affecté par le prix du foncier qui absorbe une part croissante du coût de construction d'un logement. Le recours au marché privé prôné par *Joburg 2030*⁷⁹ pour gérer la demande de logements d'entrée de gamme est un facteur central. « *La montée des coûts des terres et de la construction pousse les logements économiques – et les Noirs pauvres qui les habitent – vers les marges urbaines. Les subventions de l'Etat n'ont pas suivi le boom de l'immobilier* » (Jacobs, 2006 : 17). La carte des valeurs des propriétés à Johannesburg (carte 12) montre la structure particulière de la ville : les territoires les plus chers sont concentrés autour de l'axe Nord/ Sud qui relie le CBD à Pretoria. Leur valeur n'est pas décroissante avec un éloignement par rapport au centre, mettant en évidence à quel point celle-ci est directement associée au dynamisme économique des pôles d'activités comme Sandton, Midrand ou Randburg.

La carte 12 illustre par ailleurs la sectorisation du territoire et montre à quel point les lois du marché sont défavorables à l'intégration et au « mélange ». L'homogénéité de la valeur foncière par secteurs n'ouvre aucune possibilité de mixité. De peur d'une dévaluation de leurs biens, les habitants font pression pour refuser toutes opérations de construction dont le niveau social serait inférieur au leur.

La loi du marché n'a fait que conforter cette volonté de zonage qui est la structure même de la ségrégation des fonctions ainsi que celle de l'habitat et des peuplements. Les terrains les moins chers qui sont la cible privilégiée des promoteurs sont situés en marge de la ville, proche des *townships* existants : l'économie de marché ne participe donc pas à l'intégration résidentielle et la politique libérale des autorités publiques a marginalisé les nouveaux blocs de logements et a contribué à aggraver la fragmentation du tissu urbain de Johannesburg. On ne voit au final que peu de « mélanges » mais bien plutôt des séparations, des barrières et des frustrations (Jacobs, 2006).

⁷⁹ Au cours des dix dernières années, en réponse à la crise mondiale, le gouvernement national a lancé un certain nombre de plans de développement à long terme visant à débloquer les contraintes économiques sud-africaines sous la forme de Plan de développement 2030. *Joburg 2030* définit les contours économiques de la métropole. La stratégie met l'accent sur la croissance économique en ciblant certains secteurs d'activité, en s'attaquant à la pénurie de compétences sur le marché du travail et en développant les petites, moyennes et microentreprises sur une période de 28 ans.



Carte 12 : Valeurs des propriétés de Johannesburg et Ekurhuleni en 2011.
Source : CSIR (2011)

Combiné au fait que les économies d'échelles sont indispensables pour pouvoir baisser les coûts de construction et de sécurité, la plupart des promoteurs spécialisés dans le logement privé cherchent de vastes terrains (disponibles uniquement en grande périphérie urbaine) où ils pourront construire des projets pouvant aller jusqu'à 10 ou 12 000 unités, confortant l'organisation interne de la ville : les pauvres aux confins de la ville, les plus riches dans les lieux proches des activités économiques..

C'est le choix que sont contraints de faire l'ensemble des promoteurs spécialisés dans le *gap market* comme Valumax, Cosmopolitan ou Calgro M3. Helgart Slabbert, urbaniste et chef de projet chez Valumax⁸⁰ explique :

« Our projects are all over 10 000 units. So there is not a lot of large pieces of land available anymore in Gauteng. That's why we are looking for specific areas where we want to focus on, because these projects stretch over a five to ten-year period. »

Selon Johann Vorster⁸¹, dirigeant de Cosmopolitan, avec un coût de construction identique, le prix de vente d'un logement peut être jusqu'à 20% plus élevé selon la localisation. Les promoteurs privés spécialisés dans le marché d'entrée de gamme commencent également à augmenter la taille de leurs opérations afin de baisser leurs coûts globaux grâce à un plus grand nombre d'unités vendues au sein d'une même résidence. C'est ce que me confirmera Pete Blanckenberg, directeur de Summercon, une agence de promotion immobilière qui construit autour de Rivonia⁸² : *« It's the only way you can do. We must improve density, we must improve opportunities for work »*.

L'analyse des pratiques immobilières permettra d'éclairer les stratégies socio-spatiales des acteurs immobiliers de la métropole et de mieux comprendre les processus en œuvre sur le territoire et les raisons de cette hégémonie du modèle des copropriétés fermées.

2.1 La transformation des quartiers historiques peu denses

A l'échelle des quartiers historiques périphériques, la pression foncière a créé de nouvelles opportunités dont se sont emparés les petits promoteurs locaux. Les tissus existants et en particulier les tissus pavillonnaires sont devenus le support de projets individuels ou privés.

⁸⁰ Entretien du 9 Décembre 2016

⁸¹ Entretien du 13 Octobre 2016

⁸² Entretien du 15 Août 2017.

D'espaces oubliés et sclérosés, ils deviennent des potentiels fonciers. Leur faible densité constitue aujourd'hui leur plus grande qualité. Dans l'ensemble de la métropole, la mutation des quartiers pavillonnaires est d'ores et déjà en court.

Leur transformation, sous la pression du marché immobilier, est rapide et impose de changements radicaux dans la typologie des nouvelles constructions. Il ne s'agit en rien d'une densification « douce » qui se concrétise, comme en France, par des démarches multiples, initiées par l'Etat et en cours d'expérimentation dont celle du BIMBY (Built In My Back Yard) qui prône le renouvellement de la ville sur elle-même pour lutter contre les phénomènes d'étalement urbain (Agence Nationale de la Recherche, 2011).

Dans la métropole johannesbourgeoise, cette urbanisation est beaucoup plus brutale et elle se fait sous la seule impulsion des acteurs privés par densification de parcelles privatives, dès que le retour sur investissement est jugé satisfaisant. Les maisons historiques sont détruites et remplacées par des programmes immobiliers dont la densité est proportionnelle au coût d'achat et peut facilement atteindre une centaine de logements. Ce processus, très rapide dans certains secteurs comme Kempton Park ou Boksburg North (deux de mes études de cas), se fait de manière non concertée, au gré des opportunités foncières.

Marthina Allers⁸³, urbaniste au département *Planning* de la ville d'Ekurhuleni, explique :

« In Kempton Park for example, we had land which was called agricultural holdings, bigger plots, and people had their sheep there and planted a few mielies. As the city grew, those started to be in the middle of the city where you have a few developments. [...] The unfortunate thing about town planning in South Africa specifically, it happens that an area first goes down and then it starts developing and then it becomes better. »

Si les acquéreurs sont attirés par les aménités alentours (notamment les écoles), le poids de ces nouveaux usagers pèse drastiquement sur un tissu qui a du mal à s'adapter à cette densification rapide et brutale. Les réseaux et les équipements sont surexploités. Les changements d'échelle au sein des quartiers sont brutaux et les rues se transforment rapidement : là où la vie de banlieue s'organisait auparavant le long de trottoirs arborés se dressent désormais des murs opaques qui coupent les nouvelles constructions de leur environnement immédiat, sans aucune possibilité d'interaction. La fermeture de la ville se distille en tâche d'huile, opération par opération, sans aucun contrôle ni recommandation

⁸³ Entretien du 30 Novembre 2016.

réglementaire. Les maisons individuelles sont remplacées par des bâtiments de 2 ou 3 étages : toute la végétation existante au sein de la parcelle est systématiquement rasée pour permettre de créer des développements immobiliers les plus rentables possibles. La valeur patrimoniale ou paysagère des sites n'est jamais envisagée comme pouvant être valorisée et intégrée aux projets à venir. La bétonisation transforme radicalement ce qui faisait la principale qualité de ces quartiers sans aucun contrôle.



*Photographie 5 : Transformations au cœur d'un quartier résidentiel de Boksburg North.
© Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017*

Cette urbanisation ne fait pas intervenir de grands acteurs de la production urbaine tels que les promoteurs influents de la métropole. C'est une toute autre diversité de professionnels qui est impliquée dans les processus de cette densification (des particuliers aux constructeurs d'habitat intermédiaire, en passant par des micro-bailleurs et de petites entreprises de promotion), qui intervient en supplément des filières traditionnelles de production de logements. Ces petits promoteurs immobiliers se saisissent des opportunités foncières de la ville, sans développer de stratégie ni de spécialisation spatiales. Leurs moyens financiers modestes leur font privilégier des complexes de 10 à 50 logements. Marianne Morange et

Jeanne Vivet (2006a : 49) précisent : « *outré la difficulté à trouver des terrains vastes et des prêts conséquents, ces petites sociétés de 3 à 5 employés contournent ainsi l'obligation d'étude d'impact imposée par la municipalité, procédure longue et coûteuse pour des entreprises qui n'ont pas les moyens d'attendre un retour sur investissement* ».

Ces mutations sont particulièrement complexes à étudier par le biais des acteurs qui les financent car ces derniers sont peu visibles : il s'agit, comme j'en ai fait l'expérience, le plus souvent de petits investisseurs qui vont réaliser une ou deux opérations par opportunisme, sans que cela ne constitue leur occupation professionnelle principale. Il est donc extrêmement difficile de connaître l'identité de ces entrepreneurs qui n'ont ni site internet, ni le titre de promoteur. L'enquête de terrain a montré les limites de la recherche : même en discutant avec les responsables de chantier en cours de réalisation, il a souvent été impossible d'obtenir les coordonnées de la maîtrise d'ouvrage. Et lorsque cela a été exceptionnellement le cas, mes tentatives répétées pour obtenir un rendez-vous avec eux se sont toutes révélées infructueuses. Devant le peu de contacts obtenus par ce biais, même si ce résultat négatif est loin d'être représentatif d'une réalité, il montre toutefois la difficulté de pénétrer ce milieu, qui loin des grandes campagnes publicitaires, reste particulièrement discret. C'est grâce à ma rencontre avec les deux gérants de l'agence immobilière Aïda, située à Boksburg North, que j'ai pu appréhender la réalité de ce marché immobilier atypique. Denver Ramnhat et Melissa Lee Taylor m'ont ouvert les portes de leur agence pendant plusieurs semaines durant le mois de Mars 2016 et fait partager leur quotidien professionnel. Cette expérience a été l'occasion de découvrir les coulisses du montage de ces opérations résidentielles à petite échelle, l'agent immobilier étant un intermédiaire d'importance dans la mise en relation d'un entrepreneur-promoteur la plupart du temps sans expérience ou référence dans ce domaine et de propriétaires qui n'ont pas forcément fait de démarche officielle pour mettre en vente leur bien. Les parcelles qui sont l'objet de toutes les attentions des professionnels de l'immobilier n'accueillent généralement comme bâti que la maison des propriétaires. Il s'agit de parcelles individuelles dont la surface peut atteindre l'hectare, héritage historique d'une classe moyenne blanche privilégiée qui vivait sur de vastes propriétés en périphérie des centres urbains. L'urbanisation ayant rattrapé ces territoires, les agents immobiliers ont bien saisis les possibilités qu'offraient ces terrains faiblement construits ayant une forte valeur immobilière. Ils ont développé une véritable « campagne de sensibilisation » auprès de propriétaires pour leur faire savoir qu'ils peuvent valoriser leur bien de façon bien plus conséquente qu'en le vendant en direct à un particulier. En effet, vendre à un promoteur est une manière de réaliser

une plus-value non-négligeable sur la vente. La fixation du potentiel constructible revient à définir le prix des droits à construire.

Cependant, même si le prix proposé par le promoteur immobilier est accepté par le vendeur, la réalisation des négociations reste une étape longue et technique. En effet, le promoteur impose généralement des clauses particulières à la vente, notamment des clauses suspensives pour obtenir le changement de destination du terrain et l'accord des banques pour le financement du projet. Cette étape peut prendre de six mois à un an que ce soit à Johannesburg ou à Ekurhuleni. Les promoteurs se montrent généralement très insistants pour obtenir une promesse de vente. Mais même une fois celle-ci établie, la vente peut ne pas se réaliser. L'attente pour les propriétaires est alors souvent un inconvénient se répercutant sur leur propre projet immobilier. J'ai rencontré plusieurs de ces propriétaires qui avaient signé un accord avec un promoteur et qui attendaient la vente effective. La tension engendrée par l'incertitude apparaît rapidement comme une source de stress importante pour ces derniers. Les pratiques observées lors de ces ventes montrent la souplesse du système et expliquent le succès de ces montages immobiliers.

En Afrique du Sud, le coût du terrain est élevé et affecte considérablement les capacités financières des promoteurs. En effet, même si une promesse de vente peut être bouclée avec un propriétaire en quelques jours, les négociations avec la ville pour obtenir les droits à construire peuvent durer des mois, ce qui bloque la fluidité des transactions.

L'achat du terrain n'étant jamais financé par les banques, le promoteur doit investir sur ses fonds propres. M. Annandale⁸⁴, banquier chez Nedbank précise :

« We want the developer to normally get the land ready, through all the town planning regulations, we don't finance earlier than that because the timeline is a bit uncertain. So we come in after the land is ready. »

C'est pourquoi, nombre de ces « néo-promoteurs » vont négocier avec les propriétaires, par l'intermédiaire des agents immobiliers. C'est là toute l'intelligence d'un processus de financement extrêmement adaptable et particulièrement attractif pour les deux partis en discussion. Dans la grande majorité des cas, le promoteur s'engage à effectuer l'ensemble des travaux et à restituer au propriétaire du terrain un certain nombre d'appartements, une fois l'opération réalisée. Ou de payer le coût du terrain majoré sur ses bénéfices, une fois les ventes des nouveaux logements effectuées.

⁸⁴ Entretien du 25 Mai 2017.

Dans ces conditions, on peut faire l'hypothèse que cette densification, entre densification douce et forte (on pourrait parler de densité « du milieu »), sous ses différentes formes, est un complément substantiel aux filières traditionnelles de production de logements. Elle présente l'avantage de ne pas nécessiter d'investissement trop lourd pour le montage de l'opération et de ne pas entraîner d'étalement urbain. Cette « densification du milieu » pourrait en outre répondre à divers problèmes que pose aujourd'hui la gestion des espaces suburbains : pénurie foncière à l'intérieur des limites construites des municipalités, optimisation des services et équipements de proximité, etc. Elle pourrait également permettre de redynamiser certains quartiers vieillissants tant sur le plan humain que sur le plan économique (gains financier d'une vente ou d'une location, accueil de nouvelles activités économiques au cours de la densification etc.) et en diminution importante de population. Mais à quelles conditions ? En effet, ce mode de densification remodèle les quartiers en profondeur, d'un point de vue morphologique, paysager, démographique, sociologique, et technique et n'est donc qu'une des multiples facettes par lesquelles l'addition des conduites individuelles « atomisées » génère une évolution, un fonctionnement systémique. Même si ce dernier représente une alternative peu onéreuse à l'étalement urbain pour la collectivité (pas d'investissement immédiat en réseaux, routes, etc.), il apparaît cependant nécessaire de maîtriser et de gérer les évolutions car les réseaux de distribution d'eau et d'électricité sont vétustes et bientôt saturés pour certains territoires.

2.2 Une densification périphérique qui renforce l'étalement urbain

Le second modèle de densification de la ville se fait par la transformation de terrains agricoles en terrains constructibles : le choix pour la périphérie est avant tout le résultat des contraintes induites par le fonctionnement des marchés du logement. Parmi ces contraintes se trouve notamment la difficulté d'accéder à une offre immobilière qui soit à la fois positionnée au sein des espaces urbains attractifs, de qualité, et financièrement accessible. Yondela Silimela, directrice générale au *development planning department* de la ville de Johannesburg⁸⁵ explique ce processus comme étant influencé par deux facteurs principaux:

« There are two drivers, both size and location. One is land price the other is economies of scale. Developers we talk to will tell you that if you do anything less than 100 units then it's not worth it. They must max out on the rights they can get on that property. Similarly, with land price, if your bulk rate for land, raw land, is

⁸⁵ Entretien du 29 Juin 2017.

maybe above R3 000⁸⁶ per square meter then it's impossible to do a certain type of unit. In the stock market, there is also downward pressure on whether it's for rental or for sale. »

Rendre compte du caractère très soutenu de la périurbanisation johannesbourgeoise nécessite de faire référence à la tradition du pays de laisser au secteur privé la gestion de la production immobilière autre que sociale (Jaglin, 2001). En matière de gestion foncière, la ville a une tradition de faible planification qui se traduit notamment par une abondance en offre juridiquement urbanisable, c'est-à-dire l'offre telle que définie par le zonage fonctionnel et l'urbanisme réglementaire. Par ailleurs, la ville n'a pas de contrainte physique empêchant son extension et les grandes infrastructures routières ont largement favorisé l'urbanisation des zones périurbaines de la métropole. De nouvelles opérations immobilières se développent toujours plus loin sur des territoires jusque là destinés à l'agriculture (*raw land*).

Cette mutation urbaine interroge les rapports entre secteurs publics et privés et la soutenabilité d'un développement urbain en grande périphérie selon une logique de croissance-densification. Les quartiers qui sortent de terre se déploient selon un modèle cellulaire dépendant de la voiture particulièrement coûteux. Les noyaux de chaque secteur (des centres commerciaux principalement pouvant accueillir d'autres activités de loisirs et de services) sont localisés à la périphérie des zones d'habitat : le tissu urbain qui compose le centre est caractérisé par son homogénéité. Uniquement résidentiel, il accueille des opérations murées qui fonctionnent de manière autonome par rapport à leur environnement. Le réseau routier assure les liaisons entre les autres secteurs de la ville, sans autoriser les rapports de proximité. La voiture est le seul moyen de se déplacer, au vue des distances à parcourir et du manque de connectivité autres que routière.

Yondela Silimela⁸⁷ (*City of Joburg*) témoigne des divergences d'intérêts entre les services municipaux qui ont une vision à long terme et les promoteurs qui cherchent avant tout à réaliser des bénéfices à court terme :

« It's expensive if you look at the outcome per capita on a length of road, length of pipe, length of electrical infrastructure. You are spreading and you are servicing very few people, it is not sustainable. Part of the problem is that

⁸⁶ Soit 200€/m² selon les taux du 1 Décembre 2017.

⁸⁷ Entretien du 29 Juin 2017.

developers don't own the stock in the long term. If you are building to sell the ongoing cost, it isn't your worry. »

L'étalement urbain a d'ores et déjà poussé la ville au bout de ses capacités techniques et financières, avec une densité moyenne très faible d'à peine 2 600 habitants/km² (K. Lévy et al., 2014).

Alors qu'il y a une quinzaine d'années, la ville a cherché à développer l'implantation d'une classe moyenne dans le Nord-Ouest de la ville, jusque là occupée uniquement par des classes sociales supérieures majoritairement blanches, elle a du mal aujourd'hui à accompagner le développement extrêmement rapide de ces nouveaux quartiers périphériques. Cela est notamment le cas à Honeydew Ridge (l'un de mes quartiers d'étude). Charl Fitzgerald⁸⁸, directeur de Genesis Projects, une société de promotion immobilière qui est implantée depuis plus de vingt ans sur le quartier et y a construit plus de 10 000 logements, se dit très frustré de l'incapacité de la ville à tenir ses engagements pour développer les réseaux sur ce territoire. Il a été contraint de freiner sa production dans ce secteur et cherche aujourd'hui à investir d'autres territoires, notamment à Ekurhuleni où il a commencé à construire quelques résidences fermées autour de Kempton Park :

« City power has failed to provide sufficient electricity to sustain the growth of the area [Honeydew Ridge]. The result is that you've got this urban edge that the Council has given to us. They say you can develop inside this urban edge, but there is no service inside this urban edge. »

Depuis une dizaine d'années, les autorités publiques métropolitaines ont fait évoluer leur politique urbaine et, très conscientes du coût à long terme de l'étalement urbain, cherchent désormais à freiner l'expansion de la ville vers les périphéries. Pour cela la municipalité s'appuie sur l'*Urban Development Boundary* (ou *urban edge*) pour tenter de contraindre l'urbanisation (Cilliers E. J., 2008).

En 2006, la ville a d'ailleurs utilisé cet outil réglementaire pour contrer les projets d'habitat approuvés par la Province qui étaient situés au-delà de cette limite. Elle a déposé le dossier devant la Cour Constitutionnelle et porté plainte contre le *Gauteng Development Tribunal*. Le jugement rendu le 18 Juin 2010 en faveur de la ville a définitivement ancré la puissance de cet outil. Il a également permis de réaffirmer le rôle de décideur des autorités municipales vis-à-

⁸⁸ Entretien du 5 Septembre 2016.

vis de la planification et de l'aménagement urbain, en accord avec le *White Paper on Local Government* de 1998 qui promeut le concept de « gouvernement local »⁸⁹.

Pourtant, Yondela Silimela⁹⁰ met elle-même en évidence les limites de cet outil et l'incapacité des autorités publiques à faire respecter l'*Urban Development Boundary* au cas par cas, face à la pression des promoteurs.

«The reality, however, is that these developments are driving the market dynamics, the big driver in that is access to cheap land, which tends to be on the periphery. In the areas that tend to be even outside of the urban development boundaries, they will put a scheme together and come and apply it to the city. In many instances, we say no. But there are other instances where the pressure to say yes overwhelms the policy logic that we would have put in place. »

Wikus Nieman, urbaniste à la Ville de Johannesburg dans le département *Land Used Management*⁹¹, confirme la puissance des promoteurs pour imposer leurs conditions. Il prend l'exemple de Steyn City, qui se veut devenir la plus grande ville fermée d'Afrique du Sud avec plus de 800 hectares. A plus de trente kilomètres du CBD et à près de vingt kilomètres de Sandton, ce projet est situé à proximité du *township* de Diepsloot, à l'extrémité Nord de la métropole. Derrière ses murs d'enceinte, le promoteur annonce vouloir, à terme accueillir 10 000 foyers, des bureaux, un hôpital, un golf et un centre commercial. Si ce dernier est accessible depuis l'autoroute urbaine R 511, qui est un axe routier structurant permettant de rejoindre Sandton et Randburg, l'entrée unique de cette ville entièrement privée se fait par une petite route de transit. Aucun transport n'est imaginé pour permettre aux habitants de rallier les centres économiques de la ville puisque l'enjeu est au contraire de proposer toute les aménités nécessaires à la vie quotidienne (commerces, travail, loisirs...) à l'intérieur du complexe privé, pour que les habitants n'aient pas besoin de sortir de leur cadre de vie « rêvé ». Le slogan qui est affiché dès les portes gardées franchies est explicite : « *Nous avons assez d'infrastructures pour déclarer notre indépendance* ».

La City of Joburg (CoJ) n'a pas pu empêcher la construction de cette ville nouvelle, qui est pourtant située en dehors de l'*Urban Development Boundary*, malgré son vif désaccord avec

⁸⁹ Au niveau local, les élus sont responsables des missions qui leur sont confiées dans la section 153 de la Constitution « *A municipality must structure and manage its administration, budgeting and planning processes to give priority to the basic needs of the community, and to promote the social and economic development of the community* ».

⁹⁰ Entretien du 29 Juin 2017.

⁹¹ Entretien du 11 Novembre 2016.

ce type de projet qui va à l'encontre de sa volonté de résilience et de densification de la ville. Wikus Nieman⁹² explique :

« Steyn City is really interesting because it was built outside the urban boundaries. It might be in now but initially it was out. »

Cependant si la ville peine à contraindre l'expansion spatiale, elle parvient à négocier avec les promoteurs les conditions de réalisation de ces opérations. Ainsi, à Steyn City, le développeur porte tous les coûts d'installation des réseaux. Qu'il reportera ensuite sur le prix de vente de chaque unité.

Ce type de négociation est fréquent et de nombreuses opérations sont finalement acceptées par la ville, les promoteurs se montrant très convaincants pour justifier la pertinence de l'implantation à venir d'opérations qu'ils projettent de réaliser. L'*urban edge* est ainsi souvent ponctuellement déplacée pour satisfaire la demande de ces acteurs privés qui investissent en masse dans la métropole.

Par ailleurs, cet outil s'est révélé particulièrement contreproductif pour imposer la densification des zones stratégiques ainsi que le souhaite la CoJ car les promoteurs cherchent en priorité les terrains les plus éloignés des centres économiques, et donc les plus proches des limites de l'*urban edge* afin de profiter de coûts de terrain le plus bas possible, tout en profitant des services fournis par la ville. La suburbanisation de la ville est ainsi devenue, pour le promoteur, une opportunité financière, d'autant plus que les coûts supplémentaires d'installation de réseaux dus à la distance ne sont pas répercutés sur le prix forfaitaire du mètre linéaire d'infrastructure payé par les promoteurs, quelle que soit la localisation du terrain au sein de la commune, tant que celle-ci se situe à l'intérieur de l'*urban edge*.

Les promoteurs immobiliers ont peu à peu urbanisé de nouvelles aires urbaines en construisant des zones monofonctionnelles d'habitat à proximité de zones commerciales qui sont sorties de terre simultanément. Le zonage n'est pas appliqué comme une utopie architecturale mais parce que cette séparation des fonctions répond parfaitement aux intérêts économiques et techniques actuels.

⁹² Entretien du 11 Novembre 2016.



Photographie 6 : Honeydew Ridge. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.

Loin de freiner ce phénomène, les administrations publiques l’encouragent, d’abord en construisant des routes pour y répondre, voire en devançant la demande toujours croissante, puis en imposant encore aujourd’hui le zonage monofonctionnel dans l’ensemble de ses documents d’urbanisme.

Les promoteurs qui interviennent sur ces espaces sont le plus souvent implantés depuis des décennies sur le territoire. Ils ont constitué des réserves foncières de longue date et ont une activité de grande ampleur mais se consacrent uniquement au marché local. La majorité des promoteurs que j’ai interviewés (plus des trois quart) s’étaient spécialisés dans une aire géographique de la ville. Pete Blanckenberg, directeur de Summercon⁹³, le confirme :

« We are generally operating to the North of the N1. Sunninghill, Fourways, Rivonia, we keep going. This company is specialised just in this area. If you go to West Joburg or South Joburg, and you say Summercon, they don't even know the brand. In this area, we are a very strong brand and that is where we focus. »

Marianne Morange et Jeanne Vivet (2006a : 49), à travers leurs travaux sur le Cap, concluent de manière plus globale : « *le marché de la gated community semble assez territorialisé,*

⁹³ Entretien du 15 Août 2017.

adapté aux contextes locaux. On ne peut donc pas parler de réseaux de promoteurs entre les différentes villes. Cependant ces marchés immobiliers locaux ne sont pas cloisonnés : ils s'influencent surtout en terme de circulation de modèles et de savoir-faire ».

Le développement des quartiers résidentiels en grande périphérie se fait donc sous l'impulsion du secteur privé. La multiplication des complexes fermés contribue à l'appauvrissement des structures urbaines. Ces modèles urbains sont une version murée de la banlieue (Béni-Gbaffou, Seyi, & Peyroux, 2007), avec peu d'équipements et d'espaces verts, mais ils continuent à être attractifs car l'offre de logements pour la classe moyenne est encore trop faible pour répondre à la demande.

Conclusion de chapitre

Le logement a de tous temps été un levier important des politiques publiques sud-africaines : il fut tout d'abord la clé de voute du système de ségrégation, prônant la séparation résidentielle des groupes grâce au zonage et à la sectorisation de la ville. A la fin de l'apartheid, l'accession à la propriété est devenue le fer de lance du gouvernement, avec comme crédo le droit pour tous à un logement décent. Pourtant, en laissant les forces du marché réguler les dynamiques résidentielles pour renforcer la compétitivité économique et maintenir des standards de développement élevés capables d'attirer les investisseurs étrangers, la ville s'est privée d'un outil de régulation puissant. La longue histoire de l'urbanisation s'est poursuivie en entremêlant deux tendances qui ont favorisé le développement du secteur privé ainsi que l'éclatement fonctionnel et la spécialisation des territoires : une tendance économique tout d'abord qui a renforcé les activités et l'attractivité du Nord de Johannesburg et une tendance sociale ensuite qui a creusé les écarts entre les plus riches et les plus pauvres. Les complexes fermés sont devenus le symbole le plus visible de ce processus de fragmentation, basé sur une logique économique et spatiale plus que sur un raisonnement sociopolitique qui chercherait à réduire les inégalités héritées.

Qu'ils s'implantent en grande périphérie ou dans les espaces-tampons laissés délibérément libres par des décennies de ségrégation spatiale, le développement rapide de cet habitat entièrement délégué au secteur privé participe à l'étalement de la tâche urbaine, tout en accroissant l'inadéquation spatiale entre emploi et logement. L'assemblage de tissus diversifiés, où à chaque catégorie de revenu correspond une norme de densité résidentielle,

n'est rendu cohérente que par le développement des réseaux routiers, dont la congestion exponentielle entrave l'efficacité de la ville.

En se penchant sur l'étude de ces logements d'entrée de gamme, cette thèse porte sur une forme particulière d'habitat, qui cherche à répondre à la demande croissante de populations qui, grâce au crédit, ont accès à la propriété pour la première fois. Le succès de ces produits immobiliers s'impose sans partage sur les territoires périphériques de la ville, en transformant profondément les marchés immobiliers. Les caractéristiques économiques de ces logements qui se vendent entre R450 000 et R1 000 000 (entre 30 340€ et 67 425€), ainsi que l'analyse des territoires où ils se développent constituent deux grilles de lecture complémentaires qui permettent d'observer la complexité de l'objet de recherche. Il s'agit dès lors d'élargir la problématisation de ce type de logement dans ses aspects sociaux, spatiaux et économiques.

CHAPITRE II : Méthodologie et cheminement d'enquête

Introduction de chapitre

L'étude des différents aspects et enjeux des produits immobiliers d'entrée de gamme se fonde sur une enquête de terrain menée sur plusieurs années, qui a impliqué des choix méthodologiques, des difficultés liées à l'étendue, notamment spatiale, du sujet et à différents détours liés aux problèmes auxquels se confronte toute entreprise de récolte de données, notamment l'accès aux acteurs privés, personnages clés de l'enquête.

Ce deuxième chapitre vise donc à l'explicitation de mon cheminement méthodologique en insistant sur la place du terrain dans l'élaboration et la délimitation du sujet.

Afin de construire l'objet même de la recherche, de définir ses limites et ses caractéristiques, j'ai formalisé la construction d'une démarche par plusieurs entrées qui se complètent.

Ce diagnostic pose les spécificités de l'habitat d'entrée de gamme à destination des classes moyennes. Il ne s'agit pas seulement de mettre en lumière les spécificités d'un objet architectural mais surtout d'analyser en quoi ces complexes fermés transforment l'espace urbain. Si la première partie essaie de lire, d'interpréter, sur le fond du passé, l'agglomération contemporaine, ses conflits et ses potentiels, les chapitres suivants, placés dans le présent, ont été construits grâce à une approche *top down* et une approche *bottom up* qui essaient chacune de vérifier, de confirmer ou d'infirmer l'autre.

Ce chapitre revient sur les outils mobilisés et sur les choix observés dont le principal est celui de la démarche qualitative, qui englobe le processus de récolte des données, leur analyse et leur interprétation. Ce processus vise à comprendre cette forme urbaine nouvelle dans son ensemble : la production de ces résidences, les rôles, les pratiques et les stratégies développées par les acteurs, ainsi que les différents usages et attentes des usagers. L'explication de la démarche s'effectue en quatre temps. En premier lieu, je reviendrai sur les raisons qui m'ont amenée à envisager cette recherche sous la forme d'un diagnostic territorial. J'expliciterai également mon choix et la place de la comparaison dans ma démarche. En second lieu se pose la question de la délimitation du terrain c'est-à-dire l'identification du

périmètre dans lequel j'ai procédé aux enquêtes et de la méthodologie, de l'observation directe aux entretiens en passant par l'interaction avec les différents acteurs. Le choix des terrains d'étude est explicité dans la troisième partie. Enfin, dans une quatrième partie, j'aborderai l'importance de la démarche systémique pour l'analyse de ce phénomène urbain.

I- La mise en place d'une méthodologie.

Dans le cadre de mon expérience d'architecte-urbaniste que j'ai exercée en France pendant une quinzaine d'années dans des agences privées, j'ai pu expérimenter et mettre en pratique des itinéraires méthodologiques adaptés aux situations de terrain. Convaincue que la participation des acteurs à l'élaboration d'une vision partagée du territoire est essentielle pour améliorer la gouvernance urbaine, j'ai voulu dès l'origine aborder cette recherche par le biais d'un diagnostic territorial qui permettrait de fonder l'analyse des espaces urbains sur la compréhension des stratégies mises en place par les décideurs publics et privés d'un côté et par les usagers de l'autre.

Lors d'un premier terrain de six mois, effectué en 2014 dans le cadre du programme de recherche « *Reshaping the city: spatial form and urban infrastructures. Transition in Johannesburg* » mené par l'Agence Française de Développement⁹⁴ en collaboration avec l'Institut Français d'Afrique du Sud, l'Institut des Morphologies Urbaines et Wits University (Johannesburg), j'ai fait un double constat :

- Les acteurs privés ne sont intégrés qu'à la marge à la compréhension du fonctionnement du système territorial (au moins dans ses grandes lignes). L'analyse des besoins du territoire et les dynamiques observées par les chercheurs sont caractérisées par une vision très centraliste de l'aménagement urbain. Or la décentralisation des démarches d'urbanisme et la libéralisation de l'économie donnent une nouvelle importance à la prise en compte des spécificités locales et aux acteurs, tant privés que publics, impliqués dans le développement de ces territoires. Le fonctionnement des espaces urbains tend à se complexifier et l'importance du rôle joué par les acteurs privés dans la gouvernance urbaine rend essentiel une compréhension fine des stratégies développées par ces derniers. Sans quoi, oil est

⁹⁴ L'AFD en effet finance en 2014 un ambitieux projet pour la transformation spatiale et sociale de Johannesburg et s'est entourée d'experts pour des travaux de recherche et échanges d'expertise, dans lesquels ce premier terrain s'est inscrit, afin d'apporter des idées nouvelles dans le débat international.

impossible de comprendre les dynamiques observées ni apprécier les évolutions futures.

- Le manque de connaissances du secteur privé rend invisible une grande partie des évolutions urbaines actuelles notamment le développement rapide et éclectique de résidences fermées, production qui leur est entièrement déléguée. Malgré l'importance quantitative de ce phénomène et ses conséquences spatiales sur la ville, les complexes fermés semblent sortis des radars des diagnostics prospectifs effectués jusqu'à maintenant.

C'est suite aux conclusions de cette recherche que l'idée de travailler sur les transformations récentes de la ville, impulsées par le secteur privé, s'est progressivement élaborée. Convaincue qu'il s'agit de l'une des problématiques les plus brûlantes à laquelle la métropole va devoir faire face dans les années à venir, j'ai alors décidé de centrer mon sujet de recherche plus précisément sur les complexes fermés d'entrée de gamme, sujet délaissé par les chercheurs et par la plupart des acteurs publics.

Ma première approche de ces complexes fermés, entendus comme une forme urbaine spécifique à laquelle se rattachent des stratégies originales de la part des constructeurs ainsi que des pratiques et des normes de comportement significatives de la part des habitants, a été l'occasion de mieux définir les contours de cet objet urbain. Il est vite apparu que ces logements étaient les seuls accessibles à la classe moyenne émergente. Mes questions ont alors été plus nombreuses : à qui ces logements sont-ils destinés ? Quelles sont les caractéristiques des populations qui accèdent ainsi à la propriété pour la première fois ? Que dire de cette standardisation de l'habitat ? Comment définir les impacts de cette urbanisation sur le territoire ? Que faire des questionnements sociaux et politiques – et au premier plan ceux concernant l'habitat sécuritaire à grande échelle – alors à peine effleurés ? C'est pour approfondir ces interrogations que j'ai mené ma recherche doctorale en faisant du diagnostic de territoire la porte d'entrée pour l'étude de ces espaces périphériques destinés aux classes moyennes.

1- Le diagnostic territorial

Le diagnostic territorial peut être abordé comme un processus de travail qui révèle les points forts, les points faibles, les potentialités et les menaces d'un territoire. Il recherche des écarts entre les représentations des différents acteurs, met en évidence des atouts et des attentes, et

recherche les causes des dysfonctionnements pour révéler des axes de progrès. C'est sur ces principes que j'ai bâti l'ensemble de ma recherche.

Le constat est à des tendances non-durables des nouvelles formes d'urbanisation au cours des dernières décennies : consommation excessive de sols agricoles et naturels, dépendance automobile, nouvelles ségrégations socio-spatiales, crise des centralités traditionnelles et de leurs espaces publics, manque d'urbanité des nouvelles périphéries, banalisation des paysages,... Ces symptômes marquent différemment les différents quartiers où les complexes fermés se développent mais on peut observer, sans exception, des dysfonctionnements au sein de chacun d'entre eux. L'attention à l'organisation globale de la ville, aux irréversibilités et aux interactions, nécessitent une démarche complexe basée sur une vision systémique de l'espace urbain. Il ne s'agit pas d'élaborer un état des lieux qui recenserait et quantifierait, sur un territoire déterminé, les éléments qui le composent. Cette approche énumérative compilant l'un après l'autre des états de la démographie, du logement, des transports, des activités économiques, des espaces agricoles, de l'air, de l'eau, etc., tout en essayant de souligner les problèmes qui émergent pour chaque thématique abordée, produit une vision fragmentée insuffisante à donner une explication aux phénomènes observés (Lardon & Piveteau, 2005). La prise en compte de l'évolution des phénomènes dans le temps, de leur agencement dans l'espace, de leurs interrelations causales multiples et leur évaluation par rapport à un fonctionnement global du système territorial étudié, me semblent des éléments nécessaires pour « mettre en tension » la complexité des processus à l'œuvre. Cette démarche ne cherche pas prioritairement à déceler les symptômes de dysfonctionnement d'un territoire qui va mal, mais plutôt à faire ressortir les marges de manœuvre et les contraintes des acteurs pour comprendre les dynamiques en cours. L'analyse des discours des différents professionnels de la ville, des chercheurs spécialisés sur l'étude de l'urbain, des autorités publiques et des usagers de la ville (les habitants de ces complexes fermés) ont constitué le cœur de ma recherche, afin de pouvoir mettre en lumière les jeux d'acteurs.

Le temps long de la thèse est adapté à l'élaboration, au-delà des différences de points de vue, d'une analyse multiscale du territoire. Je me suis attachée à synthétiser la construction des formes urbaines et leur organisation dans la réalité bâtie. Le travail d'enquête auprès des acteurs a permis d'étayer ma compréhension des phénomènes urbains visibles sur le terrain. Cette recherche est donc un itinéraire vers une démarche transversale, une façon de combiner

différentes méthodes de traitement des informations, mais aussi de mobilisation des acteurs, autour de la production immobilière.

Pour cela, deux phases complémentaires ont guidé ma démarche. La première a été un travail sur le terrain de recherche et d'observation, un état des lieux proprement dit, qui correspond à l'analyse organisée des faits et des actions qui ont abouti à la construction des quartiers étudiés. L'élaboration d'une vision plus globale du territoire a permis d'identifier les principales forces qui animent ces quartiers périphériques qui subissent de plein fouet le développement rapide de complexes fermés moyens de gamme. Cette étape d'analyse s'est peu à peu enrichie grâce à la participation des acteurs (habitants, partenaires, élus...). La confrontation des points de vue suppose donc un travail de synthétisation important. Délimiter un périmètre de diagnostic pertinent, connaître ses forces, ses faiblesses et les opportunités mais aussi connaître les acteurs investis sur ce dernier, leurs attentes et leurs besoins est un travail que j'ai construit tout au long de ces années de recherche.

Le peu de références et de travaux académiques sur le logement des classes moyennes et plus spécifiquement sur ces *townhouses* d'entrée de gamme a créé l'opportunité d'intervenir de manière expérimentale, d'identifier les sources et de construire des outils de recueil adaptés (grilles d'entretiens, tableaux de données, trames organisationnelles pour définir les acteurs pertinents). Les données qualitatives recueillies ont été essentielles pour qualifier les faits ou les phénomènes, en complément des données quantitatives souvent peu adaptées et difficilement utilisables, comme cela a été démontré dans le chapitre précédent.

La seconde phase du diagnostic territorial a consisté à rendre lisible les enjeux en tension sur les quartiers en pleine mutation urbaine sous la pression des promoteurs privés : la formulation en termes architecturaux, sociaux ou environnementaux des effets et des conséquences des dynamiques à l'œuvre a posé les bases d'une vision transversale de mon objet d'étude.

2- Les enjeux du détour comparatif

Pour traiter ce sujet de recherche, j'ai voulu privilégier un petit nombre de monographies, plutôt que des enquêtes quantitatives. Des études détaillées se sont imposées car Johannesburg est à l'évidence un territoire complexe. Il me fallait pouvoir décrire et démontrer. C'est

pourquoi j'ai décidé de travailler sur plusieurs cas d'études, situés au sein de deux villes différentes du Gauteng (Johannesburg et Ekurhuleni, commune limitrophe à Johannesburg).

Le présent projet de recherche est fondé sur une approche comparative à partir d'un même objet – les complexes fermés d'entrée de gamme – et se donne pour sujet d'analyse un même processus, celui de la fabrique de la ville à travers le prisme des acteurs privés, et ce dans un contexte néolibéral influencé par les effets de la globalisation.

L'entrée monographique ne semblait pas pertinente pour aborder le logement d'entrée de gamme des classes moyennes, car elle ne permet pas de produire des résultats à portée générale, ni cumulables. J'ai donc opté pour une solution intermédiaire, entre la liberté d'analyse pour chaque cas d'étude et une grille d'analyse très construite. Il y a dans ce choix la volonté de privilégier le terrain. Chaque cas d'étude est positionné dans un territoire spécifique, dont l'histoire a façonné l'identité. Faire une comparaison terme à terme conduisait à écraser cette réalité. L'usage de quelques indicateurs de comparaison n'a de sens qu'une fois compris l'organisation d'ensemble de chaque cas d'étude, ce qui en fonde la singularité.

Une fois validé les grilles d'entretien et d'analyse, la conduite d'entretiens a constitué le procédé majeur de récoltes de données qualitatives. Mon travail sur Johannesburg m'a permis d'affiner ma méthodologie, et de redéfinir plus stratégiquement les objectifs de ma recherche. Dans la métropole johannesbourgeoise, la multiplication des cas d'études (trois terrains différents situés sur deux communes) a rendu possible l'optimisation des outils utilisés et d'éviter autant que possible les digressions méthodologiques non stratégiques.

Forte de cette expérience, il m'a semblé nécessaire de partager les questions et hypothèses à d'autres territoires. C'est pourquoi j'ai décidé de faire un détour comparatif dans une autre métropole émergente (j'ai choisi Faridabad dans la périphérie de Delhi, en Inde). La mission en Inde a été planifiée à la fin d'une période de terrain d'un an et demi réalisée à Johannesburg. L'enjeu était de délocaliser le regard afin de mettre en évidence les dynamiques urbaines et d'identifier les acteurs, les processus et les lieux des phénomènes urbains les plus caractéristiques.

Pour cela, j'ai déployé la même méthodologie que celle mise en place pour les études johannesbourgeoises : j'ai reproduit à Delhi exactement la même stratégie et les mêmes étapes de recherche que celles développées à Johannesburg afin de tenter de réduire au maximum les discordances de méthode et faciliter l'analyse comparative. J'ai ainsi tenté de mobiliser les

mêmes types d'acteur et de reproduire autant que possible l'angle sous lequel j'ai abordé chaque entretien.

Delhi a été envisagée comme un quatrième cas d'étude, soit un détour comparatif plus qu'une volonté de comparaison point pour point. Si le contexte politique, géographique et social est très éloigné de celui d'Afrique du Sud, il me semblait particulièrement motivant de confronter les pratiques économiques d'acteurs privés travaillant dans des territoires différents mais répondant à une même demande : celle des classes moyennes émergentes qui accèdent à la propriété pour la première fois. Il s'agissait donc de mettre en place une analyse territoriale fouillée puis d'interroger les acteurs travaillant sur un quartier spécifique. Enfin, pour finir, une comparaison entre les différents pays et métropoles permet de mettre en exergue les spécificités sud-africaines sur la scène mondiale. Ce détour comparatif par Delhi a été l'occasion d'analyser les transformations récentes de la métropole johannesbourgeoise à la lumière de celles de son homologue indien.

II- Le travail de terrain : conditions de construction et mise en pratique de la méthode

1- L'observation directe au cœur de l'analyse

Dans le cadre de cette recherche, je me suis appuyée sur les outils développés lors de ma pratique professionnelle, en cartographiant et en faisant « jouer les échelles ». La compréhension du cadre juridique du droit de l'urbanisme, le travail d'observation de terrain, la capacité d'analyse et d'anticipation sont autant d'entrées que j'ai voulu explorer dans le cadre de cette recherche. Visites de terrain, rencontres et entretiens ont été le moyen de construire la réalité du territoire et des acteurs qui le composent. Ainsi que le décrit Lisa Lévy (2016 : §8), « *il s'agit véritablement de construire « une relation "intime" [avec l'objet d'étude], engageant [sa] sensibilité et [sa] corporéité* ».

Dès l'origine de cette recherche, j'ai cherché à privilégier le contact, les liens directs avec les acteurs de l'urbain en valorisant un mode de connaissance ancré dans le territoire et interactif. Tout au long de mes terrains d'étude, j'ai opposé ma pratique du terrain à l'« analyse en chambre », associée à la veille et à l'analyse documentaire. Confronter les informations, les

avis et positions et mettre tous les acteurs au même niveau, afin de développer une analyse transversale des spécificités et caractéristiques intrinsèques du logement des classes moyennes ont guidé mon cheminement.

Tout au long de cette étude, j'ai laissé au territoire et aux formes urbaines observés la possibilité d'apparaître comme un support d'expression, une page blanche à écrire. Il y a dans cette volonté personnelle une grande part de subjectivité assumée.

L'observation directe sur le terrain s'est donc, paradoxalement, consolidée au fur et à mesure des entretiens. Elle a été l'occasion de dépasser le discours des acteurs interviewés qui n'ont pas forcément conscience des écarts qui peuvent exister entre le fonctionnement réel des complexes fermés et les règles qui les définissent (ou qui ne sont pas prêt à les reconnaître dans un entretien (Weller, 1994)). Et surtout, ce travail, sur le terrain et sur le temps long, a laissé la possibilité de saisir les pratiques non officielles souvent perçues comme trop peu légitimes par les acteurs pour qu'ils songent à les évoquer ou bien trop banales pour que les enquêtés y prêtent attention (Arborio & Fournier, 2005).

A ces observations directes s'est ajouté un travail cartographique qui s'est construit après coup en plusieurs étapes, après croisement de l'ensemble des matériaux disponibles. Il a été pour moi l'occasion de synthétiser les processus en action sur le territoire et de valider des hypothèses ou de les infléchir. Au vue du peu de matériaux disponibles dans ce domaine, l'analyse des photos aériennes de Google Earth, actuelles et historiques a été un support essentiel à la compréhension des évolutions urbaines autant à Johannesburg qu'à Delhi.

En parallèle, lors de mon premier terrain à Johannesburg, je suis restée plusieurs semaines dans une agence immobilière à Boksburg. Au-delà de la simple observation, cette expérience sur le terrain auprès de professionnels de l'immobilier a été l'occasion de partager certaines réalités et de mieux comprendre les enjeux qui se jouent sur le terrain, au plus près des habitants. J'ai par ailleurs pu avoir accès aux archives de l'agence et développer ainsi une bonne visibilité des évolutions du marché au cours de ces dernières années sur un territoire donné.

Au cours du travail de terrain, j'ai pris le parti de toujours assumer ma position de chercheuse auprès des acteurs interviewés mais également auprès des habitants ou des professionnels présents sur le terrain (les agents immobiliers en particulier). Je voulais avant tout comprendre les discours qui sont développés autour de ce produit immobilier d'entrée de gamme. Par ailleurs, ces formes urbaines n'ayant jamais suscité beaucoup d'intérêt, les différents

protagonistes, que j'ai rencontrés ou interviewés, étaient la plupart du temps assez surpris de voir qu'une chercheuse, étrangère de surcroît, puisse trouver remarquable ce type de projets. La curiosité que provoquait ma démarche a été riche d'échanges. J'ai pu même constater, au-delà des mots, une certaine fierté de la part des habitants de constater que l'on puisse s'intéresser à leur mode de vie et d'habiter.

2- Observer – la photographie

A Johannesburg, ce travail d'observation directe a été complété par un projet collaboratif réalisé avec l'aide de Marie Thomas-Meilhan, architecte et photographe, afin d'avoir une expérience sensible de ces nouveaux quartiers reproductibles où la peur de l'autre a déshumanisé à la fois l'espace et l'habitant. L'objectif était de mettre en lumière une certaine réalité du terrain : montrer pour mieux comprendre. La photographie est devenue un « outil d'observation et un matériau de recherche » (Chenal, Pedrazzini, Cissé, & Kaufmann, 2009). Elle contribue à résoudre l'énigme entre formes et pratiques : elle reflète une partie de la réalité et transporte en elle quantité d'informations que l'on peut s'approprier dans le temps, archiver ou conserver. Cependant, pour qu'elle soit significative, il me fallait trouver un cadre précis qui soit basé sur une connaissance fine du terrain afin que l'image mette en lumière les traits les plus pertinents que je voulais approfondir pour l'étude. Ce travail n'a donc été possible qu'à la fin de mon dernier terrain d'étude, en Juin 2017. J'ai accompagné la photographe dans la compréhension des espaces afin qu'à travers ses photographies se dessine l'atmosphère de ces quartiers dans sa quotidienneté et que les images laissent à lire la spécificité de ces espaces.

Nous avons arpenté les terrains d'études, superposant les différents temps des photographies, en semaine et le week-end ainsi que tout au long de la journée, afin de capter les pratiques urbaines et les usages.

Grâce aux liens de confiance auprès d'habitants, développés au fil de mes visites, certains nous ont ouvert leurs portes et montré l'intimité de leur logement. Entre démarche artistique et témoignage quotidien, regard intérieur et regard extérieur, ces photographies montrent toute la complexité d'un territoire en mutation et confrontent la déshumanisation des espaces extérieurs et les conséquences d'un urbanisme standardisé sur les modes de vie des habitants. Il me semblait essentiel dans cette recherche de montrer les quartiers étudiés pour mieux

comprendre leur évolution. Ces résidences fermées qui se ressemblent toutes sont très peu photographiées, pourtant elles sont devenues l'image même des banlieues johannesbourgeoises dans l'imaginaire collectif.

Même si, comme le raconte Jane Torney (2013), la photographie a longtemps été considérée comme le « miroir du monde », il est évident que le choix des cadrages influence l'interprétation. Cela est d'autant plus vrai lorsque la ville est le sujet principal d'étude. C'est pourquoi, à travers ce travail doctoral, j'ai voulu placer la photographie au cœur du processus de l'analyse mais en liant intimement texte et image. L'écrit est important, il donne à lire une autre voie parallèle aux photos. Ces mots ont été écrits plus tard, une fois le terrain terminé, car il s'agit de deux temps distincts. L'un et l'autre se complètent. Raymond Depardon, dans « Errance » (2000 : 42), expérimente ce même processus de pensée. Il écrit : « *Il y a un temps pour faire les photos, pour voyager et un temps pour donner une voix à la photo, renvoyer du son à l'image* ».

La connaissance de ces logements standardisés offre la possibilité de montrer par la photographie leurs spécificités mais inversement l'image ouvre de nouveaux champs d'analyse. Plusieurs thèmes ont été préalablement répertoriés (la fermeture, les systèmes urbains défensifs, la place de la voiture, les ambiances intérieures, les espaces communs...). En parallèle, des quartiers spécifiques ont été choisis, en cohérence avec mes quartiers d'étude. Il ne s'agissait en rien de choisir des quartiers « remarquables » mais plutôt des quartiers représentatifs de ces logements d'entrée de gamme, dans toute leur banalité. Sur le terrain, nous avons beaucoup discuté avec Marie de ce qui était représentatif de l'objet étudié ou au contraire ce qui était de l'ordre de l'exceptionnel ou de l'anecdotique. Nous avons décidé de photographier des choses qui d'ordinaire ne sont pas à photographier, qui ne sont pas interdites mais qui, *a priori*, ne présentent pas d'intérêt. Nous sommes parties de cette idée : nous n'étions pas à la recherche d'instant exceptionnels, mais plutôt d'une quotidienneté.

Ainsi que l'explique Raymond Depardon (2006 : 7), « *dans la photographie, plus encore que dans le cinéma, ce qui compte c'est la rigueur. Parce que la photographie n'a pas de hors champ, parce qu'il n'y a même pas comme dans une séquence, un début et une fin. Il faut donc redoubler de vigilance et chercher systématiquement la lisibilité, le maximum de transparence* ». C'est pourquoi chaque image est toujours explicitée, intégrée à l'analyse. Il ne s'agit pas d'illustrer un discours mais plutôt de retracer le contexte de chacune d'entre elle.

Je serai tentée de dire que ces photos sont « politiques » dans le sens où elles ne sont pas là pour montrer la beauté ou la laideur de ces banlieues mais pour témoigner du présent. Je me suis pour cela beaucoup appuyé sur le travail du photographe sud-africain David Goldblatt qui, à travers ses photographies, a su révéler les réalités de son époque, sans porter de jugement. En se positionnant en tant qu'observateur neutre, il a donné à son œuvre la valeur d'un témoignage sensible d'une période révolue. Son œuvre témoigne, selon les mots de Baptiste Lignel en introduction livre de photographies intitulé « David Goldblatt » (2014 : non paginé), de « *la manière dont les entreprises humaines, et particulièrement l'architecture, traduisent des valeurs, des croyances et des idées, notamment politiques* ».

Les prises de vue que j'ai sélectionnées montrent un segment de territoire selon un point de vue qui se veut le plus impartial possible : les nombreuses discussions que nous avons partagées avec Marie ont permis de produire une série de photos qui ne qualifie pas les objets, mais les montre dans tout leur anonymat et la réalité de l'expérience. Nous nous sommes attachées à saisir les traces laissées par l'occupation humaine qui se réduisent souvent à des routes, des murs, des panneaux de signalisation ou des fils barbelés. Cadrées frontalement, ces lieux dévoilent des détails sur lesquels le regard ne s'arrête pas. Ce travail s'est beaucoup inspiré de la philosophie de Depardon qui écrit, à l'occasion de l'exposition « la France de Depardon » qui s'est tenue à la Bibliothèque Nationale de France en 2010 : « *Il m'a fallu du temps pour faire ces photographies [...] préoccupé de ne pas passer à côté des choses simples, si simples que je risquais de ne plus voir après des mois de route* »⁹⁵.

La photographie et le temps long des interviews se sont révélés complémentaires. Appliquer ces deux approches alternativement et les mettre en miroir ont permis de rendre tangible les pratiques des habitants, mettre en exergue la prégnance des formes bâties et la matérialité concrète des espaces parcourus et photographiés. Nous avons pu voir les décalages entre les réponses formelles des données qualitatives des entretiens et ce que nous observions. Le ressenti des habitants était souvent bien différent de ce que nous avons constaté sur le temps long de ce travail de terrain. Notre regard en a été transformé, ce qui a enrichi le travail photographique en donnant plus de sens à des espaces qui ne nous auraient pas interpellés sans cela.

⁹⁵ Extrait de l'introduction de l'ouvrage « *La France de Raymond Depardon* », BnF, Seuil, 2013, qui accompagne l'exposition du même nom présentée par la BnF sur le site François Mitterrand dans la Grande Galerie, du 30 Septembre 2010 au 9 Janvier 2011. Ouvrage non paginé.

L'absence des usagers de ces lieux sur nombre de prises de vue n'est en rien un choix ni une volonté. Au contraire. Elle est finalement la preuve même de l'invisibilisation de l'humain dans ces quartiers conçus pour la voiture et où toute activité récréative ou de promenade a disparu.

3- Conditions de construction de la méthode et les difficultés du terrain

Quelque soit le terrain, il est susceptible d'être considéré comme difficile. Certains le sont certainement plus que d'autres. Il me faut d'ores et déjà préciser que la difficulté à Johannesburg doit s'entendre ici en termes relationnels : les interactions avec les usagers ont été particulièrement longues à initier. La sécurisation des résidences ainsi que les hauts murs périphériques rendent toute observation impossible et toute communication avec les habitants malaisée à engager. Par ailleurs, le sentiment oppressant d'être dans un espace potentiellement dangereux (ainsi que les systèmes défensifs exhibés sur chaque propriété fermée tendent à le prouver) rend le temps long de l'observation directe assez anxiogène. Il a de plus fallu intérioriser les codes culturels qui m'étaient étrangers et qui entraient en confrontation avec ma vision de la ville. Mon travail de recherche a été fortement marqué par l'affrontement permanent entre mes convictions d'urbaniste française et une nécessaire distanciation neutre pour étudier ces quartiers périphériques. J'ai dû juguler le paradoxe entre objectivité et conviction qui a exigé un travail constant sur moi-même.

Face au peu de règles prédéfinies disponibles pour aborder ces complexes fermés, il a été nécessaire d'ajuster en permanence les méthodes que j'imaginai expérimenter. Ainsi, la dimension humaine a été omniprésente et a influencé l'enquête de bout en bout. Le refus de certains acteurs (notamment les promoteurs) à m'accorder un entretien a déterminé par défaut la sortie de certains quartiers dont l'étude me semblait particulièrement intéressante (comme Winchester Hills, où j'ai pu seulement interroger des habitants). Mais les incessants allers-retours que j'ai effectués entre terrain et analyse « en chambre » ont recélé une richesse qui m'a permis d'investir des terrains aux aspérités multiples, voire insoupçonnées lors de l'élaboration du protocole de recherche initial.

Par ailleurs, l'usage de la langue anglaise a nécessité des pratiques d'ajustement en matière linguistique que je n'avais pas toujours anticipées : le vocabulaire technique spécifique à

chaque pays a rendu la communication parfois compliquée. Les concepts étaient complexes à traduire ou à faire comprendre sans le vocabulaire adapté.

Contourner les difficultés du terrain que je viens d'évoquer n'ont été possibles que sur le temps long. C'est pourquoi, j'ai pris la décision de revenir plusieurs fois en Afrique du Sud, chacun de mes séjours ouvrant l'opportunité d'aborder différemment le terrain, grâce à une prise de distance nécessaire.

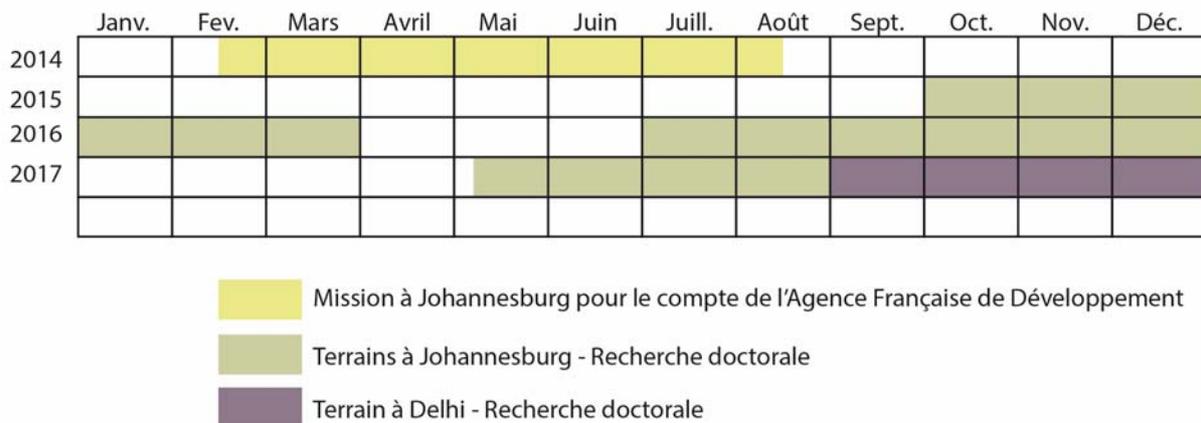


Figure 10 : Le temps du terrain ©Karen Lévy, Avril 2018

Le premier séjour à Johannesburg dans le cadre de ma recherche doctorale s'est effectué d'Octobre 2015 à Mars 2016 et m'a permis d'affronter le terrain pour la première fois. Etant hébergée à la Wits University, j'ai pu, au contact de Phil Harrison et Margot Rubin, professeurs référents de la *School of Spatial Analysis and City Planning*, qui m'ont guidée tout au long de mon travail sur place, affiner les enjeux de ma recherche et les contours de mon enquête. J'ai tout d'abord cherché à découvrir et comprendre toutes les spécificités urbaines johannesbourgeoises : afin d'organiser la découverte progressive de cette métropole complexe et appréhender les différentes catégories immobilières qui marquent la ville, j'ai multiplié les recherches bibliographiques et organisé des journées de visite par thématique (les différents *townships* historiques et récents, les quartiers développés selon des partenariats publics-privés, les quartiers informels, les quartiers périphériques, les quartiers centraux, les anciens quartiers blancs riches, les nœuds économiques...). La taille de la métropole a rendu cette prospection particulièrement chronophage mais nécessaire. J'ai ensuite eu la chance de rencontrer, grâce à des amis communs, Melissa Taylor qui m'a ouvert les portes de son agence immobilière Aïda, à Boksburg North. Cette première plongée professionnelle fut l'occasion d'aborder les différents types de procédure concernant le logement et de

m'imprégner du vocabulaire spécifique dédié au secteur de l'urbain et de l'immobilier. J'ai pu aborder toute la complexité des logements d'entrée de gamme, et j'ai choisi ce quartier comme premier cas d'étude. J'ai par ailleurs défini plusieurs territoires pertinents qu'il me semblait nécessaire d'étudier pour éclairer les différentes facettes du logement des classes moyennes.

Mon second terrain d'étude, qui a eu lieu de Juillet à Décembre 2016, a été entièrement tourné sur les entretiens avec les acteurs privés et publics. Ayant validé le choix de mes cas d'étude, j'ai recherché les promoteurs stratégiques spécialisés dans la construction de logements correspondant à ma recherche. Chaque interview liminaire avec l'un d'entre eux a été l'occasion d'obtenir les coordonnées des professionnels avec qui ce dernier travaille : les urbanistes, les architectes mais aussi les banquiers, les juristes parfois et les acteurs publics avec qui ils étaient le plus souvent en contact. C'est en interviewant chaque professionnel de cette chaîne d'acteurs que j'ai construit les grands principes de ma méthodologie⁹⁶. Le discours de chacun d'entre eux est venu compléter, éclairer et étoffer les conditions de réalisation des opérations de logement. En parallèle, je me suis intéressée aux agents immobiliers travaillant sur mes quartiers d'étude.

A la fin de ce séjour, et malgré la frustration de découvrir toujours de nouveaux acteurs, chaque interview ouvrant la porte à d'autres contacts et d'autres pistes, j'ai considéré avoir suffisamment d'entretiens pour pouvoir m'atteler à une analyse des stratégies des acteurs privés.

Pourtant, contrairement à ce que j'avais envisagé au début, il est apparu essentiel de compléter cette vision professionnelle du logement par une approche plus spécifique des habitants eux-mêmes, afin de comprendre les attentes d'une demande en pleine croissance.

C'est à la suite d'un workshop que j'ai co-organisé avec Philippe Gervais-Lambony, Pauline Guinard et l'Institut Français d'Afrique du Sud en Mai 2017 que j'ai commencé mon troisième terrain d'étude. Il a été consacré à mieux définir la demande. Ce travail d'enquête auprès des habitants a été mené conjointement avec Gaëlle Blino, étudiante en master 2 « Études du développement IEDES » à Paris 1 Panthéon-Sorbonne, dans le cadre de son stage de fin d'études. Nous avons interviewé en binôme des résidents vivant dans des

⁹⁶ Voir l'annexe 2 : Les chaînes d'acteurs

complexes que j'avais au préalable ciblés ainsi que les syndics professionnels qui géraient ces résidences, les associations de résidents et quelques *trustees*⁹⁷.

Le discours des habitants et l'organisation interne de ces complexes fermés ainsi que leur maintenance ont ouvert un champ d'étude passionnant qui a permis d'enrichir la compréhension du succès de ces nouvelles constructions sur le territoire.

4- Les entretiens individuels

Les entretiens que j'ai réalisés ont été organisés selon trois types d'acteurs principaux : les acteurs privés investis dans la réalisation de logements pour les classes moyennes, les acteurs publics investis sur cette même thématique et les acteurs en lien avec l'usage même de cette production, habitants ou professionnels de l'immobiliers (tels que les syndics, les agents immobiliers ou les associations de résidents). Chacune de ces catégories d'acteurs a été abordée spécifiquement, en réponse à des enjeux et pratiques foncièrement différentes.

Les interviews réalisés étaient volontairement ouverts afin de laisser le plus de place possible à la liberté des échanges. Multiplier les acteurs interviewés dans un même secteur professionnel a été essentiel pour pouvoir croiser les discours et les pratiques afin d'analyser la co-fabrication ainsi que le co-développement de la ville.

Mon expérience professionnelle m'a parfois été utile pour utiliser la contradiction dans mes interventions au cours des entretiens, en me basant sur ma connaissance des pratiques urbaines en France, pour pousser l'interviewé à expliciter plus précisément ses positions et les spécificités nationales qui fondent ses stratégies, tout en lui laissant toujours le dernier mot : l'objectif était de céder la place aux interviewés pour introduire de nouveaux thèmes.

La grande majorité des entretiens a été enregistrée puis retranscrite, sans utiliser le biais de la prise de note, souvent réductrice et plus difficilement neutre.

⁹⁷ Chaque copropriété est gérée par un syndic professionnel qui administre la résidence. Il est assisté par des *trustees*, qui sont membres de la copropriété désignés par un vote en assemblée générale.

4.1 Les acteurs privés, l'opacité du champ immobilier

Mieux définir le rôle des acteurs privés dans la production urbaine a été l'occasion d'explorer prioritairement les liens existants entre les promoteurs immobiliers et les professionnels avec qui ils s'associent afin de mener à bien leurs opérations immobilières.

A Johannesburg, comme dans la majorité des grandes métropoles du Sud, le regard n'est que rarement porté sur ceux qui conçoivent la ville (Auclair, 1998; Chakravorty, 2013; Jaglin & Dubresson, 2016; Morange & Vivet, 2006b; Rayman, 2006). Très souvent les analyses sont abordées par l'entrée du secteur public, comme si les changements de pratique de la ville ne pouvaient venir que d'une approche *top-down* (Dupont, Tarlo, & Vidal, 2000; Haferburg & Huchzermzyer, 2015; Harrison, Gotz, Todes, & Wray, 2014; Mahadevia, 2008; Murray, 2011; Ramachandran, 2014). Cette faible représentativité des concepteurs de l'urbain dans la littérature scientifique laisse de nombreuses pistes d'investigation ouvertes.

La méthodologie qui a été élaborée avait pour ambition d'une part de documenter la genèse de ces nouveaux développements immobiliers en contrepoint du manque d'informations de première main (parmi les auteurs de référence sur ce sujet on notera les études réalisées à Roodepoort en Afrique du Sud par Ivor Chipkin, (2012, 2013)), et d'autre part de mieux définir le rôle de chaque intervenant dans la fabrique urbaine.

L'entretien semi-directif a été utilisé dans la mesure où il était le plus à même de laisser libre court au discours de chacun des acteurs.

Déterminer les interlocuteurs-clés pour ma recherche a été la première difficulté à laquelle j'ai été confrontée. La méthodologie que j'ai choisie impliquait en effet de pouvoir m'entretenir avec chaque partenaire intervenant au sein d'un même projet. La chaîne des acteurs devait donc être complète pour avoir une vision efficiente des pratiques professionnelles de la fabrique urbaine. Des ajustements sur le choix des aires géographiques ont du être faits au cours de cette recherche et certains territoires sont sortis de l'étude lorsqu'il a été impossible de créer des contacts avec les acteurs stratégiques.

Je me suis donnée comme contrainte de n'interroger que les directeurs des sociétés et agences sélectionnées : l'objectif en effet était de réunir des données précises pour comprendre en profondeur les processus en action. Pour cela, mon interlocuteur devait avoir lui-même une vision globale et transversale du fonctionnement de son entreprise. Par ailleurs, cette stratégie

était essentielle pour que les personnes interviewées soient libres de parler, sans crainte que leurs réponses puissent être mal perçues par leur hiérarchie. Ce choix s'est révélé stratégique, les directeurs se montrant généralement prolixes. Cette approche a mis en lumière les standards suivis par ces entrepreneurs et l'évolution de leur production. De plus, en tant que directeur, ils m'ont la plupart du temps consacré un créneau horaire confortable et les entretiens ont pu durer entre une et deux heures dans la majorité des cas. Par ailleurs, une fois un climat de confiance installé, les directeurs interviewés n'ont jamais été réticents à me mettre en contact avec leurs partenaires (architectes, urbanistes, banquiers, juristes...). Etre « recommandée » par ces derniers a été efficace pour contourner la méfiance initiale de ces professionnels et les convaincre de consacrer du temps à une étudiante, étrangère de surcroît, dans un secteur où les créneaux libres sont rares et la recherche académique peu habituelle. Même s'ils trouvaient parfois surprenant que je m'intéresse à ce segment de la production immobilière, c'est par la création patiente d'un réseau professionnel que les meilleurs résultats ont été obtenus. Plusieurs occasions m'ont permis de me faire reconnaître en tant qu'interlocutrice crédible.

Dans le cadre des manifestations liées à la COOP 21 de 2015, j'ai été sollicitée pour participer au colloque « *Green Building and energy efficiency, your sustainable city conference* » organisé par Business France sur le thème de la Ville Durable à Johannesburg. Cette manifestation a été un tremplin important pour faire connaître mon travail ainsi que mon double statut de chercheuse et de professionnelle auprès des nombreux acteurs privés présents à cette manifestation scientifique. J'ai pu ainsi entrer en relation avec des intervenants ou des participants qui se sont révélés stratégiques pour la suite de mon travail.

J'ai également été invitée par le *Johannesburg Development Agency* (JDA) à participer en tant qu'urbaniste au premier workshop sud-africain sur la thématique « Imaginer la Densité », se déroulant sur un week-end entier à Johannesburg, en Décembre 2016. Il s'agissait d'une compétition entre quatre équipes de professionnels comprenant chacune deux architectes, deux urbanistes et un économiste ne se connaissant pas. Le cahier des charges (comprenant le site d'implantation et les principaux enjeux du projet) était identique pour chaque équipe. Nous avions 8 heures pour concevoir et présenter un projet urbain réaliste en appliquant au maximum les principes de la ville durable, dense, mixte et efficiente.

La présentation de chaque projet (projection de plans, coupes, et perspectives ainsi qu'un bilan économique de l'opération) s'est fait devant un jury de cinq professionnels (urbanistes,

architectes, économiste). Mon équipe a gagné la compétition. Ces journées ont été idéales pour développer mon réseau auprès d'architectes et d'urbanistes parfaitement implantés dans la métropole.

Enfin, grâce à un fort partenariat initié depuis mon premier terrain avec l'Institut Français d'Afrique du Sud, j'ai été sollicitée pour co-construire et co-organiser une série d'évènements et de débats sur la thématique de la ville dans le cadre du Fond d'Alembert « *Experimenting/Experiencing the city / Expériences urbaines en Afrique du Sud et ailleurs* » en Mai 2017. J'ai été plus particulièrement en charge de la journée de débat du 18 Mai 2017, qui a traité du « logement des classes moyennes : stratégies des acteurs de l'immobilier et enjeux urbains ». En partenariat avec le *Spatial Analysis and City Planning (School of Architecture and Planning, Wits University/National Research Foundation)*, l'IFAS-Recherche (UMIFRE 25) et l'UMR 7218 LAVUE, l'enjeu de cette journée de discussion était de contribuer à la compréhension des rapports au territoire des classes moyennes en réunissant des travaux internationaux achevés ou en cours et d'esquisser de nouvelles pistes de recherche, à partir des trois axes suivants : le rôle des acteurs privés à Johannesburg, la création d'un lieu de discussion entre acteurs publics et privés et enfin le partage d'expériences en Afrique du Sud mais également en Inde, en France ou encore au Brésil. J'ai voulu que cette journée soit un lieu d'échange entre professionnels privés, acteurs publics et chercheurs, sud-africains mais aussi internationaux.

A travers ces différentes expériences, initiées sur le temps long de la thèse, j'ai pu rencontrer nombre d'acteurs johannesbourgeois spécialisés sur la thématique du logement. Alors qu'il s'agit d'un milieu relativement petit, j'ai eu de multiples occasions de les croiser lors de conférences ou évènements en lien avec cette thématique. Beaucoup se sont montrés intéressés par ma recherche et ont cautionné mon travail auprès de personnes clés que j'ai ainsi pu rencontrer.

Mon positionnement, en tant que chercheuse européenne, était généralement l'occasion pour les personnes interrogées (autant les architectes, que les promoteurs ou les urbanistes ou encore les agents immobiliers) de mettre en avant un discours particulièrement rodé sur la pertinence de leurs pratiques au vue de la sécurité et des conséquences spatiales liées aux politiques de l'apartheid. Ce n'est que dans un second temps, en essayant d'ajuster mes

questions et mes interrogations au cours des entretiens, que d'autres lectures ont pu émerger, au-delà de ces discours convenus, révélatrices des stratégies des acteurs de l'immobilier.

A Johannesburg, les promoteurs ont été relativement faciles à joindre grâce aux renseignements indiqués sur leur site internet pour certains et grâce à des contacts personnels pour d'autres. Seule Balwin, agence de promotion immobilière ayant une production importante de logements pour les classes moyennes notamment à Rivonia et à Winchester Hills, a toujours refusé de me recevoir, malgré des demandes répétées et l'envoi de lettres de recommandation de l'Institut Français d'Afrique du Sud et de Wits University.

Différents groupes d'acteurs privés de la ville ont ainsi été sollicités : les promoteurs, les architectes, les urbanistes, les constructeurs mais aussi les banquiers et une juriste, soit 31 interviews pour les trois quartiers d'études en Afrique du Sud⁹⁸.

4.2 Les acteurs publics, un champ d'investigation des dynamiques institutionnelles

Afin de développer une vision la plus complète possible du contexte institutionnel dans lequel les acteurs privés évoluent, un travail important d'entretiens semi-directifs avec les institutions territoriales a été mené en parallèle.

Pouvoir rencontrer les personnages clés des politiques publiques et gouvernementales a été grandement facilité grâce au travail d'expertise que j'ai réalisé pour l'Agence Française de Développement (AFD) en 2014 et qui été l'occasion de me faire connaître auprès des partenaires de l'AFD, au sein de la municipalité et au sein de Wits University. Par ailleurs, la publication de « *Small Atlas of Johannesburg : a graphical and critical analysis of urban trends and issues* » paru en 2015 et récapitulant sous forme de cartes analytiques les conclusions de ma recherche a été largement diffusé auprès des professionnels johannesbourgeois, notamment au sein de la *City of Joburg* (CoJ) et a été utile pour la suite de ma recherche : nombreux sont les rendez-vous auprès des services de la ville qui ont ainsi été facilités.

Les rendez-vous ont été pris tout au long des mes deux derniers terrains à Johannesburg (soit sur une période de plus d'un an).

Les spécialistes que j'ai interviewés ont été choisis en fonction de leur représentativité professionnelles dans le secteur de l'habitat et administrative au sein des différents échelons

⁹⁸ La liste exhaustive des entretiens réalisés se trouve dans l'annexe 1.

de la gouvernance urbaine : au niveau national (*National Treasury of South Africa*), provincial (*Gauteng Partnership Fund, Gauteng Provincial Treasury*) ou local (*Johannesburg Development Agency*, les différents départements en charge de l'habitat à la *City of Johannesburg – Planning, Land Use Management, Housing*)⁹⁹.

Cette grille d'acteurs a été enrichie par des entretiens réalisés auprès des chercheurs sud-africains travaillant sur les questions urbaines (à *Wits University*, au *Council for Scientific and Industrial Research -CSIR*, au *Gauteng City-Region Observatory –GCRO* ou encore à l'université de Pretoria)¹⁰⁰.

L'accès aux informations quantitatives détenues par les institutions locales a été bien souvent assez problématique. Les différents services de la *City of Joburg* mais également d'Ekurhuleni se sont renvoyés la demande quand cela leur semblait trop sensible, sans y donner suite. Par ailleurs beaucoup d'informations sont détenues par les services étatiques et chaque demande doit donc être faite officiellement en interne. Au sein de ce millefeuille administratif (multiplication des services dédiés au logement au niveau gouvernemental, provincial et municipal) il a été particulièrement complexe de se repérer et d'avoir accès au champ d'action recherché. Cependant, une fois les bons interlocuteurs repérés, leur coopération a été efficace : le fait d'être recommandée par *Wits University* a été le sésame pour obtenir certaines données quantitatives.

4.3 Les habitants : interroger le rapport à l'existant

Le travail de terrain auprès des habitants a été mené de Juin à Août 2017 à Johannesburg. Trente trois entretiens ont été réalisés, au sein de cinq complexes répartis sur les différents cas d'étude sélectionnés. Ils ont duré en moyenne une heure voir une heure et demi et se sont déroulés presque exclusivement dans les logements des interviewés.

Encore une fois, le choix de faire des entretiens semi-directifs a été adopté, afin de laisser le plus de liberté possible au point de vue des habitants. Ces entretiens devaient rendre audible une parole, jusqu'alors absente des discours. En effet, les habitants sont bien souvent invisibles ou « invisibilisés » derrière les murs opaques de leur résidence fermée et sécurisée. L'absence d'espaces publics où rencontrer ces populations m'a convaincue d'aller à la rencontre de ces habitants dans leur intimité, au plus près de leur sphère personnelle. Cette orientation a été d'autant plus efficace qu'elle a été l'occasion de découvrir simultanément

⁹⁹ La liste exhaustive des entretiens réalisés se trouve dans l'annexe 1.

¹⁰⁰ Id.

leur environnement proche. Plusieurs habitants se sont proposés de nous faire visiter leur logement ainsi que leur résidence. Nous avons pu comprendre de façon plus fine les habitudes et comportements des résidents mais aussi leur rapport à l'espace, à la fois domestique et extérieur. Ces entretiens ont aussi été un moyen de décrypter les stratégies résidentielles des interviewés et d'appréhender leur ancrage territorial dans leur résidence et dans leur quartier. C'est aussi la perception et la volonté - plus ou moins importante - de « faire communauté » et le rapport à l'espace vécu, selon Guy Di Méo (1998), des divers habitants qui ont été au cœur des discussions.

La difficulté principale du terrain a été l'accès aux populations ciblées. En effet, la sécurisation des complexes oblige les visiteurs à se faire ouvrir le portail par un des résidents, ce qui en l'occurrence était une véritable gageure pour nous.

Plusieurs techniques ont donc été mobilisées pour pénétrer à l'intérieur des complexes ciblés : nous nous sommes présentées auprès de certains gardiens à l'entrée, qui ont parfois accepté de nous aider et en nous mettant en lien avec quelques habitants. Cela n'a été possible que lorsque ces derniers étaient depuis longtemps employés par la copropriété et bénéficiaient donc d'un capital confiance important auprès des résidents. Nous avons également fait appel à notre réseau pour trouver des contacts connaissant des parents ou amis habitant dans les complexes visés. Enfin, nous avons parfois prétexté vouloir visiter les appartements à vendre au sein de la résidence. Une fois à l'intérieur du complexe, il était alors beaucoup plus facile d'entrer directement en contact avec les habitants : il nous suffisait d'interpeler les habitants au moment où ils sortaient de leur voiture afin de leur expliquer notre présence et leur demander s'ils étaient d'accord pour participer à notre étude.

Autant que possible, nous avons mis en pratique la technique du « proche en proche », au sein d'un même complexe pour interroger les voisins ou amis de la première personne interviewée dans un cercle d'interconnaissance.

L'accueil globalement bienveillant de la part des habitants m'amène à adopter une posture réflexive quant à ma position de femme, blanche et étrangère, lors de ce terrain. Ces caractéristiques socio-économiques ont pu m'aider à accéder à un terrain et à un public, décrit et se décrivant comme méfiant. Mais cette facilité permet aussi de se questionner sur la contradiction entre les discours et les pratiques des acteurs : personne ne nous a jamais demandé comment nous avons pu pénétrer dans la résidence ni demandé le moindre justificatif de notre recherche.

5- Adaptation de la méthode en Inde

Contrairement à Johannesburg que j'avais pu étudier et appréhender au préalable par le biais d'une recherche de six mois, Delhi m'était totalement étrangère. J'avais décidé d'appliquer la même méthodologie que celle que j'avais développée à Johannesburg. Au vu du délai imparti sur place de seulement quatre mois, j'ai choisi de n'étudier qu'un seul quartier, afin de pouvoir l'analyser dans des conditions temporelles à peu près similaires à celles que j'ai pu mettre en pratique à Johannesburg pour chaque cas d'étude (dix-huit mois pour mes trois cas d'études principaux et les deux supplémentaires auxquels j'ai consacré quelques semaines pour réaliser mes interviews d'habitants, ainsi que je l'expliquerai ultérieurement).

Les difficultés rencontrées n'étaient pas forcément celles que j'avais anticipées.

La plus pénalisante fut la difficulté à se déplacer dans la métropole indienne. L'impossibilité de conduire à Delhi imposait de louer, pour chaque déplacement sur le terrain, une voiture avec chauffeur : le métro ne permet pas d'accéder aux lieux que je voulais observer et les distances à parcourir étaient trop grandes pour pouvoir utiliser un *rickshaw*. Le temps de trajet était souvent rallongé de manière exponentielle par les embouteillages et la pollution aérienne dramatique à cette période a rendu le travail de terrain particulièrement difficile. J'ai donc dû modifier légèrement mon approche et j'ai travaillé énormément en amont sur photographies aériennes (grâce à Google Earth) pour mieux cibler les mutations de la ville et ainsi limiter les terrains d'études potentiels pour faciliter le choix final du cas d'étude. Ce travail a été un long processus d'imprégnation.

Deux questions devaient être approfondies avant de pouvoir commencer le travail de terrain. Tout d'abord, quelles étaient les caractéristiques économiques des logements d'entrée de gamme que je voulais étudier ? Quels produits sur le marché correspondaient à cette demande ? Qui y a accès ? Où se situent-ils sur le territoire ? Il fallait donc établir une gamme de prix pour circonscrire mon travail et trouver les lieux d'implantation de ces produits immobiliers spécifiques.

Cette première étape a été intense. Ne connaissant personne à Delhi, j'ai dû développer rapidement un réseau de professionnels qui m'a aidé à orienter mes recherches.

Grâce au *Centre de Sciences Humaines (CSH)* qui a eu la gentillesse de m'accueillir en tant que chercheuse, j'ai pu avoir accès à un fond littéraire dense ainsi qu'à tous les journaux

locaux, dont la consultation a été une source essentielle de recueil d'informations. Parallèlement, je suis parvenue à entrer en contact avec plusieurs chercheurs travaillant sur les questions urbaines à Delhi. J'ai notamment rencontré Marie-Hélène Zerah, chercheuse IRD basée au *Centre for Policy Research* dont les recherches portent sur la transformation des villes indiennes depuis la période dite de libéralisation entamée en 1991. Puis peu à peu, j'ai rencontré d'autres professionnels comme Prof KT Ravindran, directeur de la *School of Building*, des architectes indiens ainsi que E. Jayashree Kurup, la directrice de *MagicBricks*, spécialiste de l'immobilier à Delhi.

L'acquisition d'une connaissance urbaine accélérée par le biais de ces professionnels a représenté un gain de temps non négligeable : j'ai pu circonscrire les limites hautes et basses de la catégorie de logements que je souhaitais étudier ainsi que les aspects à étudier plus particulièrement.

Une fois, cette étape franchie, je me suis appuyée sur leurs points de vue pour définir un territoire représentatif des processus contemporains en cours afin de pouvoir repérer les acteurs présents sur ce territoire et commencer la recherche de terrain.

Plusieurs communes limitrophes à Delhi ont connu ces dernières années un développement rapide avec la construction effrénée de complexes fermés pour les classes moyennes : deux en particulier sont caractérisées par le développement accéléré de logements d'entrée de gamme à destination des classes moyennes, Faridabad et Ghaziabad. Par l'étude de photos aériennes, j'ai comparé les deux territoires et ai finalement choisi Faridabad où de nombreuses opérations étaient en cours de réalisation, ce qui m'assurait la possibilité de pouvoir découvrir les promoteurs investis sur ces territoires.

En parallèle, j'ai dû m'imprégner des us et coutumes locales auxquelles j'étais *a priori* étrangère. J'ai été surprise, lors de mes premières visites, de constater à quel point l'anglais était peu pratiqué : impossible de discuter avec les gardiens qui surveillent les entrées des complexes ou même les agents immobiliers. Pénétrer dans ces propriétés sécurisées s'est donc avéré très compliqué, ne pouvant expliquer mon travail et les raisons de ma présence sur place.

J'ai alors fait appel à une traductrice, Sonam, qui m'a accompagnée tout au long de mon travail d'enquête auprès des professionnels et des habitants. Ce blocage linguistique était particulièrement frustrant car la fluidité des entretiens s'en est trouvée fortement perturbée et je n'ai pas toujours pu approfondir les thématiques comme je le souhaitais : le filtre de la

traductrice qui interprète avec sa propre sensibilité ce qu'elle comprend des questions et des réponses augmente les imprécisions et obstrue les subtilités de la discussion.

Cependant, parallèlement, les liens créés avec Sonam, elle-même jeune active habitant dans un quartier similaire, ont été particulièrement forts et au cours des nombreuses discussions que nous avons partagées, j'ai pu mieux m'imprégner des spécificités indiennes et des modes de vie des jeunes et approfondir les notions qui ne sont pas perçues de la même façon en Inde, en Europe ou en Afrique du Sud, comme la notion d'insécurité, de modernité, de progrès social, mais aussi, le rôle de la famille, des traditions, des pratiques quotidiennes.

Je me suis vite rendue compte que parvenir à contacter les promoteurs immobiliers investis sur le territoire que j'avais défini, premier maillon de la chaîne des acteurs que je devais analyser, serait difficile. En effet, aucun mail ou numéro de téléphone n'est accessible sur leur site internet. En Inde, les hommes d'affaire sont injoignables si l'on n'est pas introduit par une personne de leur connaissance et de confiance. C'est finalement grâce à Verney Singh, un ami d'une connaissance indienne ayant des contacts dans ce milieu, que j'ai réussi à avoir un rendez-vous avec deux dirigeants de compagnies de promotion immobilière à Faridabad. Il a lui-même pris rendez-vous auprès d'eux et m'a accompagnée à chacun de ces entretiens pour officialiser ma démarche et rassurer mes interlocuteurs du sérieux de ma recherche. Sans son aide et sa présence, rien n'aurait été possible. Comme il me l'a expliqué, mon statut d'européenne et de femme étaient clairement un handicap qui exacerbait la méfiance de ces dirigeants. Les entretiens ont été réalisés dans de bonnes conditions et chacun de ces deux premiers interlocuteurs ont finalement accepté de m'ouvrir leur carnet d'adresse pour me donner les coordonnées de leurs partenaires.

La prise de rendez-vous avec ces derniers a été possible grâce à l'aide incommensurable du secrétaire général du CSH, Amit Arora : étant lui-même indien, il a pu contourner le barrage de la langue mais également l'handicap réel dans ce pays d'être une femme. Il a ainsi donné à ma demande un caractère officiel indispensable pour déclencher la prise de rendez-vous. Durant les entretiens, les acteurs interrogés ont été courtois et ont pris le temps de répondre à mes questions.

J'ai interviewé trois promoteurs, trois architectes et un constructeur¹⁰¹. L'architecte intègre dans sa pratique professionnelle le rôle de l'urbaniste (ce n'est donc pas un métier spécifique). Rencontrer les acteurs publics de Faridabad a été impossible en raison du temps de la recherche et de la complexité de la prise de rendez-vous. De nombreuses questions restent donc encore à approfondir pour avoir une lecture sensible des politiques publiques indiennes, notamment celles concernant le logement. Un travail bibliographique important a permis cependant de compenser autant que possible ces lacunes (Ahluwalia, Kanbur, & Mohanty, 2014; Baviskar, 2003; Chakravorty, 2013; Dupont et al., 2000; Nath, 2007; Ramachandran, 2014).

De même qu'en Afrique du Sud, les interviews des résidents se sont déroulées sur deux mois, de Novembre à Décembre 2017 à Faridabad, secteur 87 et 88. Même si les questionnaires étaient sensiblement identiques à ceux utilisés à Johannesburg, certaines adaptations dans la manière d'aborder les différentes thématiques ont été apportées afin d'intégrer les spécificités identitaires de l'Inde. Vingt entretiens ont été réalisés en binôme avec Sonam, au sein de deux complexes situés sur mon terrain de recherche et sélectionnés pour leur représentativité dans le paysage urbain. Les entretiens ont duré entre vingt minutes et une heure et se sont déroulés presque exclusivement dans les logements des interviewés.

Ici aussi, la difficulté du terrain a été liée à la sécurisation des résidences : pouvoir entrer dans ces dernières n'a été possible que grâce à l'accord du directeur de l'agence de promotion immobilière que j'avais interviewé au préalable et à une lettre de recommandation du CSH que nous avons dû laisser comme gage de notre sérieux.

A Savana, l'une des deux résidences étudiées, un des gardiens de sécurité nous a accompagnées à travers les étages (cela n'a pas été négociable). Son aide a finalement été particulièrement utile car sa présence rassurait les propriétaires qui ont accepté plus facilement de nous répondre. Autant que possible, nous avons mis en pratique la technique du « proche en proche », au sein d'un même complexe pour interroger les voisins ou amis de la première personne interviewée.

¹⁰¹ La liste exhaustive des entretiens réalisés se trouve dans l'annexe 1.

III- Le choix des terrains d'étude : la quête d'une démarche systémique

Le logement d'entrée de gamme étant peu traité dans la littérature, le choix des terrains d'étude était une étape fondamentale dans le processus de la recherche pour pouvoir en observer les caractéristiques intrinsèques ainsi que les spécificités potentielles à définir. Il a de fait été le fruit d'allers-retours incessants entre le champ spatial de l'étude et les cas particuliers mis à jour. Il s'est apparenté à un choix de lieux de vérification des hypothèses. Dans cette optique, j'ai considéré le terrain comme étant l'étape centrale de la recherche, c'est-à-dire qu'il a été abordé plus comme un moyen que comme une finalité. Chaque terrain retenu pour la recherche a été appréhendé comme répondant à deux critères essentiels : être en cours d'urbanisation et offrir des logements majoritairement destinés aux classes moyennes.

1- Les cas d'études sud-africains

La région du Gauteng est la plus petite province d'Afrique du Sud mais la plus densément peuplée (avec une population d'environ 14 000 000 en 2016 (Population Data.net, 2018)). Elle est composée de trois municipalités appelées *metropolitan municipalities* (Johannesburg, Pretoria et Ekurhuleni) et de deux districts (*district municipalities*) (Sedibeng District et West Rand District). Ces municipalités sont intimement liées en termes de développement. Johannesburg, capitale économique, est ainsi reliée à Pretoria, capitale politique située dans la municipalité de Tshwane. La municipalité d'Ekurhuleni à l'Est compte l'aéroport le plus important d'Afrique (OR Tambo). Il est directement desservi depuis Johannesburg par le Gautrain¹⁰², contribuant à créer une tâche urbaine continue entre ces deux provinces.

¹⁰² Train express régional mis en circulation au commencement de la coupe du monde, reliant les centres de Pretoria et Johannesburg à l'aéroport international OR Tambo. Le Gautrain répond à une volonté de connecter les pôles attractifs.



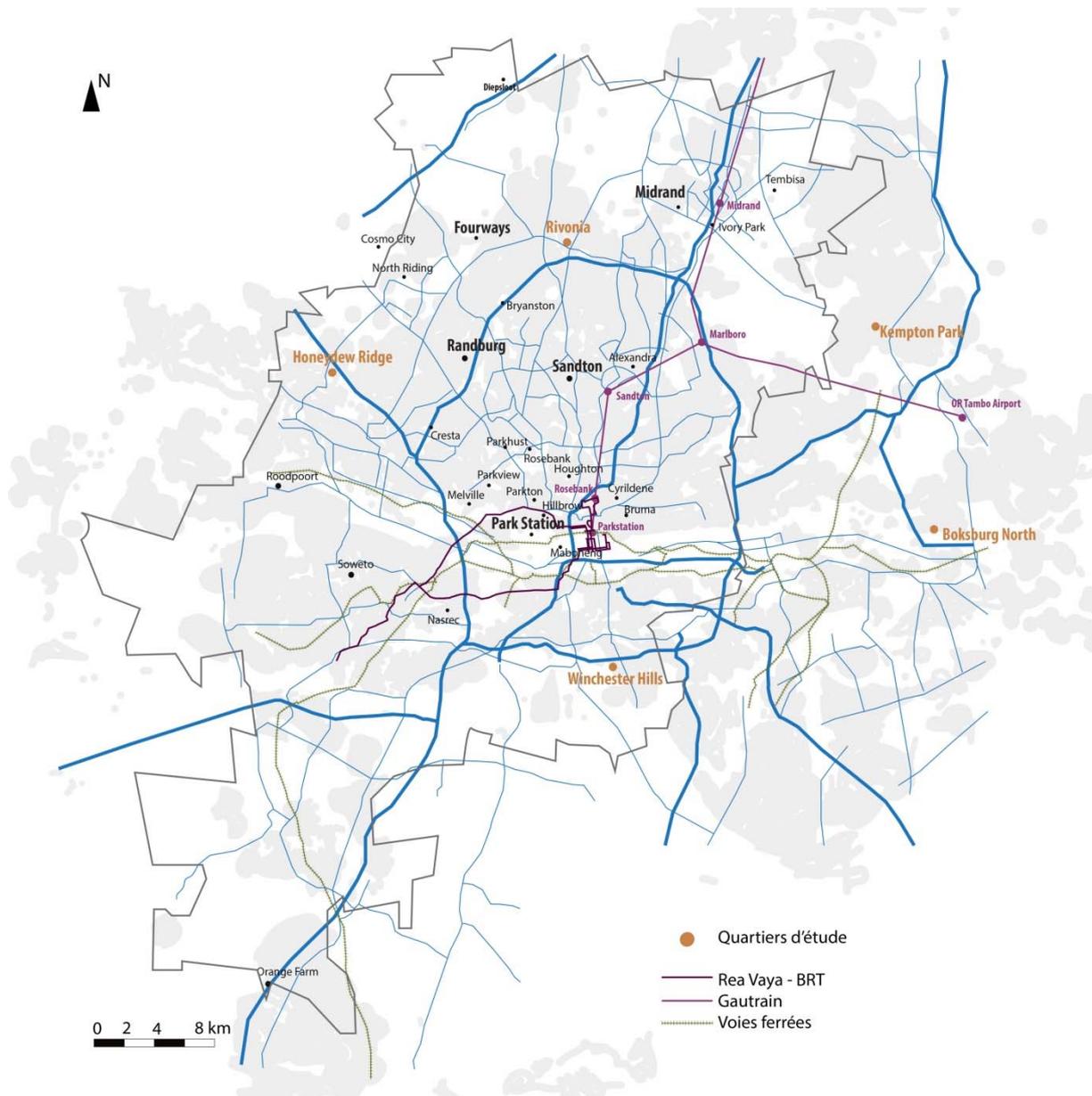
Carte 13 : la province du Gauteng et les divisions administratives des municipalités
Source : DA Gauteng (2017)

Malgré les réformes administratives (notamment celle de 2006 qui a cherché à centraliser davantage le pouvoir administratif des villes) et les nouveaux découpages administratifs, Johannesburg ne peut être pensée de façon isolée, tant son environnement régional influe sur les dynamiques urbaines actuelles de la ville. Comparer Johannesburg et Ekurhuleni permet d’appréhender le poids de l’action publique sur les politiques du logement d’entrée de gamme.

En 2016, Johannesburg accueille 4 949 000 habitants (pour 1 644km²) et Ekurhuleni 3 379 000 habitants (pour 1 975km²) (Population Data.net, 2018).

A Johannesburg, au vu de la diversité des lieux d’implantation des logements d’entrée de gamme, j’ai limité spatialement le terrain à deux quartiers principaux qui m’ont permis de comparer et questionner les processus en action et les stratégies développées par les acteurs sur chacun de ces territoires, à savoir : Honeydew Ridge et Rivonia. Dans la municipalité d’Ekurhuleni, j’ai choisi Boksburg North. J’y ai inclus deux autres terrains (Kempton Park à Ekurhuleni et Winchester Hills à Johannesburg) pour mieux comprendre les pratiques habitantes.

La carte 14 permet de localiser ces différents cas d'étude situés à Johannesburg et Ekurhuleni. Il s'agit toujours de territoires périurbains, éloignés des axes de transports de la métropole mais facilement accessibles en voiture grâce à un réseau routier bien développé.



Carte 14 : Localisation des quartiers d'étude. © Karen Lévy 2018

Pour analyser les processus de production de la ville, le choix a été fait d'étudier des territoires en plan rapproché à partir de l'étude des complexes fermés pour essayer de développer une vision la plus exhaustive possible des phénomènes en action. Les terrains de l'étude correspondent aux territoires sur lesquels les promoteurs étudiés développent leur

activité. Ils ne sont donc pas circonscrits par des limites administratives mais par des frontières plus floues qui dépendent de la pratique professionnelle des acteurs étudiés.

La description des terrains d'étude enfin pose les jalons d'un raisonnement qui croise une spécificité urbaine avec une généralisation des processus de construction. Le choix de ces quartiers d'étude, entre cauchemars urbains et rêves utopiques, illustre les différentes facettes d'une métropole qui s'inscrit entre « post-modernité » et continuité historique.

1.1 Boksburg North

Pour mieux comprendre les enjeux économiques de la densification des tissus bâtis lâches qui intervient à une échelle très fine, au cœur du tissu urbain existant, j'ai choisi d'observer le secteur de Boksburg North, particulièrement représentatif de ces évolutions : de nombreuses parcelles ont d'ores et déjà mutées, accueillant des opérations denses de copropriétés fermées en lieu et place d'un lot historiquement individuel et ce phénomène continue de se développer de plus en plus rapidement, avec une augmentation progressive de la densité et des ruptures d'échelle.

Boksburg North en 2002



Boksburg North en 2017



Densification urbaine par comblement des vides

Construction de complexes fermés sur des parcelles vacantes. Processus en cours

Mutation du tissu résidentiel existant

Construction de complexes fermés sur des parcelles individuelles. Années 80-90
Construction de complexes fermés sur des parcelles individuelles. Processus en cours.

Figure 11 : Processus de densification, Boksburg North. © Karen Lévy, Avril 2018
Source : Google Earth

Les parcelles à Boksburg North font en moyenne 0,8 ha. Il s'agit de la taille moyenne des divisions cadastrales au sein de l'ancienne commune de Boksburg. Du temps de l'apartheid, la taille des parcelles constituait une des normes à travers lesquelles le pouvoir cherchait à imposer sa vision d'une société hiérarchisée et inégalitaire dans l'espace des villes : les Blancs bénéficiaient généralement de parcelles de 50 à 100 ares (parfois beaucoup plus), les Noirs devaient se contenter de 300 mètres carrés et les Métis se retrouvaient comme souvent entre les deux. En a découlé une forte valorisation des faibles densités résidentielles et une tendance à la reproduction d'un urbanisme rivé sur les normes et obnubilé par leur respect.

Durant ce qu'on a appelé « l'âge d'or » de l'apartheid, soit entre 1960 et 1978, la ville de Boksburg autorise ainsi le développement de plus de 56 aires résidentielles en périphérie pour les classes moyennes blanches (Bonner & Nieftagodien, 2012) dont celle de Boksburg North. Les résidents blancs connaissent à cette époque une extraordinaire amélioration de leurs standards de vie. Les terres situées dans les périphéries nord sont divisées en de larges plots, à l'image des aspirations grandissantes de cette population blanche dont les revenus et donc le pouvoir d'achat ont rapidement augmentés. Ainsi, à Boksburg, plus des trois-quarts des Blancs possèdent leur propre propriété en 1984 (contre moins de 60% à la fin des années 70) et la taille des parcelles dépasse fréquemment 0,5 hectare.

Au cours de ces deux dernières décennies la situation économique de ces classes moyennes blanches s'est largement dégradée. Beaucoup de ces résidents ont désormais du mal à entretenir leur trop grande propriété, d'autant qu'ils vieillissent et que leurs enfants ne veulent pas toujours conserver la maison familiale. Beaucoup d'entre eux sont désormais obligés de vendre. Les agents immobiliers sont particulièrement dynamiques pour négocier avec ces propriétaires, d'autant que leur expertise s'est affinée au fil des années et qu'ils possèdent une réelle expérience du processus. Grâce à la multiplication des opérations de ce type, l'évaluation du bien est simplifiée puisque les parcelles sont la plupart du temps identiques en taille et en occupation sur un même territoire et les opérations-étalons font consensus.



Photographie 7 : Boksburg North. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017

Par l'observation attentive des formes urbaines ainsi produites, il apparaît que les processus de construction de nouveaux projets immobiliers au sein d'un tissu urbain existant, par démolition de l'habitat ancien et reconstruction d'opérations plus denses et sécurisés, n'offrent que rarement une continuité – dans un lieu donné, une rue, un quartier, un paysage. Cela est encore plus marquant pour les opérations récentes qui voient le jour sur des anciens terrains libres enchâssés dans le tissu urbain. La taille de ces parcelles est en rupture avec la trame régulière du quartier et des opérations de plusieurs centaines de logements voient le jour. Le prix des terrains augmentant avec les années et la densification progressive, les promoteurs n'ont comme alternative que de réduire la taille des appartements proposés et d'augmenter leur nombre sur une même parcelle. Là où il y a une dizaine d'années se construisaient une vingtaine de maisons mitoyennes dans un complexe sécurisé, sont désormais édifiées, sur des surfaces identiques, des *townhouses* d'une centaine d'unités. Les opérations qui sortent de terre aujourd'hui sont en confrontation avec ce qui est déjà là : les échelles sont différentes, la standardisation et la sécurisation ont anéanti les rapports apaisés à l'existant. Les opérations créent ruptures et limites opaques, multipliant les lieux sans usage défini dans l'espace public.



Photographie 8 : Exemple d'une rue de Boksburg North où le tissu pavillonnaire a muté brutalement. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017

1.2 Honeydew Ridge

Roodepoort est le nom de l'ancienne municipalité située à l'Ouest de Johannesburg et au sein de laquelle se trouve Honeydew Ridge. Situé sur le bord ouest du Witwatersrand, ce quartier est marqué par paysage offrant une succession de crêtes linéaires et de collines, ainsi que par des vallées peu profondes. Les mines d'or situées au Sud de ces crêtes ainsi que toutes les zones industrielles qui leur étaient liées étaient desservies par la Main Reef Road, route principale de communication pour la production d'or autour de laquelle les nœuds urbains à l'Est et à l'Ouest de Johannesburg se sont développés.

Les suburbs de Wilgeheuwel et de Ruimsig faisaient partie de la ferme Wilgespruit (Chipkin, 2013). Jusqu'à récemment, ces territoires comprenaient surtout de petites exploitations agricoles, des pépinières et des plantations agricoles.



Photographie 9 : Honeydew Ridge. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.

Au cours des dernières décennies, plus de 15 000 *townhouses* ont été construits sur ce territoire, formant un quartier résidentiel dense entre les deux axes Ouest de Johannesburg : le Boulevard Hendrik Potgieter et Beyers Naudé Drive au Nord. J'ai pu rencontrer Charl Fitzgerald, le directeur de l'agence de promotion immobilière Genesis Projects à l'origine de la majorité des logements construits dans la région¹⁰³. Il a fait sa fortune en achetant au début des années 2000 des terres agricoles pour y construire des logements destinés aux classes moyennes. Dès l'origine, il a voulu cibler les jeunes ménages ayant un emploi fixe mais peu ou pas d'économie. La demande s'est révélée très forte et son succès a été immédiat. Sa première opération a vu le jour en 2003. Il explique ainsi sa stratégie commerciale :

« We made a decision many years ago, and we still do the same thing, and it works for us. It is to provide housing for the middle market for new home owners. Not too expensive, we don't do up-market developments, we don't do expensive developments. Most of our clients are between 25 and 40 years old, so it is either their first property, or their second property but also a second property that they may buy for investment. The price bracket that we are operating in now is probably R550 000 to R900 000. Also, they are not very big houses, they have two or three bedrooms, but small. The house itself is built without the garage but with a carport. The house itself is about 60 to 80-90 square meters. We have always been in that market and we are very happy with that. [...] So we believe we deliver a good, affordable product and it has worked for us. »

¹⁰³ Entretien du 5 Septembre 2016

Le développement rapide de ces zones résidentielles a attiré les investisseurs et les centres commerciaux ont suivis, ainsi que quelques zones d'activités. Charl Fitzgerald le confirme en énumérant les transformations qu'il a pu observer au fil des années dans ces quartiers :

« We have done over 10 000 townhouses in this area. Because of the residential development, all other types of development followed: commercial, shopping centre, office parks, retail, and a couple of churches have sprung up, and now there are schools. Over the past years, a couple of schools have come up and we have got Trinity and Curro. They're building a huge school here, that can allow 2200 children. So the schools are definitely coming. »



*Photographie 10 : L'urbanisation se fait parcellaire après parcellaire, sans vision globale, au gré des opportunités.
Honeydew Ridge © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.*

La figure 12 illustre les processus d'urbanisation, le long de nouvelles voiries de desserte dont l'intégration au réseau routier n'est pas la priorité. L'ouverture de zones constructibles se fait sans concertation concertée, juxtaposition d'opérations qui laisse de nombreux délaissés urbains et dents creuses.

Honeydew Ridge en 2007



Localisation

Honeydew Ridge en 2017



*Figure 12 : urbanisation récente à Honeydew Ridge. © Karen Lévy, Mai 2018
Source : Google Earth*

Bien plus qu'un simple phénomène de « classe moyenne », des sites comme Honeydew Ridge sont le symbole, comme l'explique Ivor Chipkin (2012) d'une modernité horizontale dont la signification sociale est forte. Enclaves fermées dont les enceintes sont, je reviendrai sur ce point, parfois oppressantes, les *townhouses* sont des espaces d'ordre et de sécurisation innovants, en réponse et au sein d'une société sud-africaine encore marquée par des formes d'apartheid et de colonialisme (Chipkin, 2012).

1.3 Rivonia

Rivonia s'étend le long de la N1, au Nord de Sandton. La densification de ce quartier se poursuit mais le prix des terrains et la rareté de ces derniers poussent les promoteurs à conquérir des parcelles de plus en plus éloignées des pôles d'activité, toujours plus au Nord.

Ce secteur est directement connecté aux pôles attractifs de Sandton, Randburg et Bryanston et tisse des relations d'interdépendances avec ces derniers ainsi qu'une continuité en termes de bâti. Historiquement, ces trois anciennes *Peri-Urban Local Areas* se rassemblent dès 1968 en une seule municipalité rurale que l'urbaniste Barry Bristow a décrite comme une ville de 30 000 blancs et 15 000 chevaux. (Nechama, 2008). Il s'agit en effet d'une communauté paysanne à majorité Afrikaner qui peuple ces territoires. En 1979, la municipalité met formellement fin à cette période tournée vers la ruralité et adopte une attitude plus positive, voire agressive, de développement. Au milieu des années 1990, la population de Sandton est passée de 40 000 en 1969 à plus de 150 000. Sandton City, le plus grand centre commercial d'Afrique à cette époque, ouvre ses portes en 1974 avec plus de 38 000m² de surface de vente. Le succès de ce centre ouvre la voie à la construction de trois autres centres commerciaux, à Benmore, Hyde Park et Bryanston. Puis, un centre commercial ouvert est construit dans le CBD de Randburg. De nombreux autres suivent (Beavon, 2004).

Le développement des zones d'activité a suivi la même voie : comme les entreprises ont évacué le CBD de Johannesburg, le faible coût des locations (à l'époque) et l'attractivité d'un style de vie suburbain en grande périphérie au Nord de Johannesburg ont permis le développement de plusieurs nœuds d'affaires importants. Dans les années 1990, le centre de Sandton était devenu le principal centre d'affaires de la *Greater Johannesburg Area*. Le quartier des affaires de Sandton abrite désormais le siège de la plupart des principales institutions financières du pays et le CBD de Sandton est aujourd'hui considéré comme le territoire le plus riche d'Afrique (Nechama, 2008).

L'augmentation spectaculaire des taux de criminalité dans les années 1990 a initié une véritable transformation des modes d'habiter en mettant au cœur des besoins la sécurisation des biens. Le marché immobilier a donc évolué en proposant des propriétés plus petites que sur d'autres quartiers johannesbourgeois mais plus faciles à protéger qui ont séduit principalement les primo-accédants blancs. Ainsi, de nombreux complexes fermés se sont multipliés selon le modèle profondément ancré de « la maison avec un terrain et une piscine » typique des anciennes habitations des banlieues Nord. Alors que le nouveau mode de vie

« *lock-and-go* » est devenu plus populaire, les densités résidentielles dans les copropriétés fermées du Nord sont maintenant plus élevées que jamais, mais on est bien éloigné des moyennes que l'on observe dans l'hémisphère Nord ou dans les *townships* noirs. Malgré tout, la population supplémentaire ne représente en aucun cas une augmentation comparable à celle enregistrée dans le secteur commercial, des services ou des bureaux (Beavon, 2004). Bien que le prix soit aujourd'hui le seul obstacle pour l'installation des populations noires dans ces zones résidentielles, et malgré le développement d'une classe moyenne noire riche et éduquée, les banlieues Nord et Nord Ouest restent majoritairement blanches.

La région bénéficie d'infrastructures routières bien développées et du Rea Vaya qui permet de desservir les principaux pôles d'activités dont Pretoria, l'aéroport et le CBD. Les résidences bénéficient donc d'une bonne accessibilité, ce qui contribue à leur attractivité.



Photographie 11 : The Cambridge, Rivonia : à proximité de la N3 © Karen Lévy, Juillet 2017

Pete Blanckenberg¹⁰⁴ est le directeur de Summercon. Cette agence de promotion immobilière a réalisé plus de 100 complexes résidentiels dans la banlieue Nord de Johannesburg, soit plus de 11 000 logements depuis une trentaine d'années. Si ses premières opérations immobilières étaient situées à Bryanston et Sandton, Summercon se déploie désormais plutôt vers

¹⁰⁴ Entretien du 8 Novembre 2016.

Sunninghill, Fourways et Rivonia, de l'autre côté de la N1. Il expliquera ces choix lors de notre entretien :

« We actually ended to buy land in this area [Sandton and Bryanston]. It's difficult because it had already been developed and the land cost, value is too expensive. So generally speaking now, we are operating to the North of the N3. Sunninghill, Fourways, we keep going. »

Ce cas d'étude n'est donc pas centré sur Rivonia mais sur ce promoteur immobilier. J'ai plus spécifiquement étudié le complexe Cambridge, situé à Bryanston, dont les derniers logements étaient encore en vente en Juillet 2017.



Photographie 12 : The Cambridge, Rivonia. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017

Quoique la majorité des produits immobiliers qui existent à Rivonia et dans les environs soient bien au-delà du million de rands (soit la limite haute de mon panel de recherche), ce quartier d'étude est un exemple intéressant d'ouverture du marché à cette classe moyenne émergente. Les nouvelles opérations immobilières qui sortent de terre aujourd'hui offrent toutes un pourcentage important de petits logements accessibles à des primo-accédants qui font le choix de la localisation plutôt que de la taille de leur logement. Ces résidences, dont le standing se veut relativement élevé, attirent de nombreux jeunes qui commencent leur parcours résidentiel.

Le prix de ces petits appartements (des studios ou des 2 pièces) est compris entre R650 000 et R850 000 (entre 43 830€ et 57 310€). Ils sont situés dans les parties les moins attractives des résidences et aux étages supérieurs. Ils sont cependant pris d'assaut dès les premiers jours de vente comme me l'ont expliqué les agents immobiliers travaillant sur cette zone que j'ai pu rencontrer¹⁰⁵. Il s'agit donc d'un produit dont la demande ne cesse de croître mais dont la production est encore minoritaire et l'offre largement insuffisante.

1.4 La parole habitante à travers deux terrains complémentaires

Je me suis par ailleurs autorisée à ouvrir le champ de la recherche à deux autres terrains dont l'étude a été surtout orientée sur les pratiques habitantes. Il s'agit en effet de deux quartiers développés depuis plusieurs décennies et qui ne connaissent plus de transformation aujourd'hui. Pourtant, il me semblait important de pouvoir recueillir la parole des résidents habitant au sein de copropriétés fermées ayant plus de 20 ans.

a. *Winchester Hills*

La banlieue de Turffontein et de Winchester Hills se trouve au Sud de la main Reef Road. Il s'agissait, au début du siècle dernier, d'un territoire bruyant et poussiéreux à proximité immédiate des mines, dédié aux activités à faible valeur économique et abritant principalement des logements pour les mineurs blancs (Nechama, 2008). A proximité du CBD et desservi par un réseau routier dense (notamment la N12, la M1 et la M68), ce quartier est proche de Soweto. Il s'est densifié dans les années 1970, avec l'apparition de plusieurs complexes fermés implantés sur les territoires vacants de cette banlieue résidentielle. Depuis de nombreuses années, il attire une importante population noire issue de Soweto qui, en s'y installant, y voit la possibilité d'une promotion sociale tout en restant proche de leurs réseaux sociaux et familiaux. Aujourd'hui banlieue paisible aux vues imprenables sur le *ridge*, la localisation privilégiée de Winchester Hills et les prix encore relativement accessibles des logements en fait un quartier attractif.

b. *Kempton Park*

Créée en 1903, cette ancienne municipalité autonome se trouve au Nord d'Ekurhuleni et accueille depuis 1953 l'aéroport international OR Tambo, qui joue un rôle essentiel dans l'économie locale et l'attractivité de ce quartier. Plusieurs grandes zones industrielles (dont Spartan) y sont présentes. Kempton Park attire une classe moyenne de plus en plus importante,

¹⁰⁵ Sotheby's International Realty, entretien du 12 Juin 2017, Re/Max Masters, le même jour

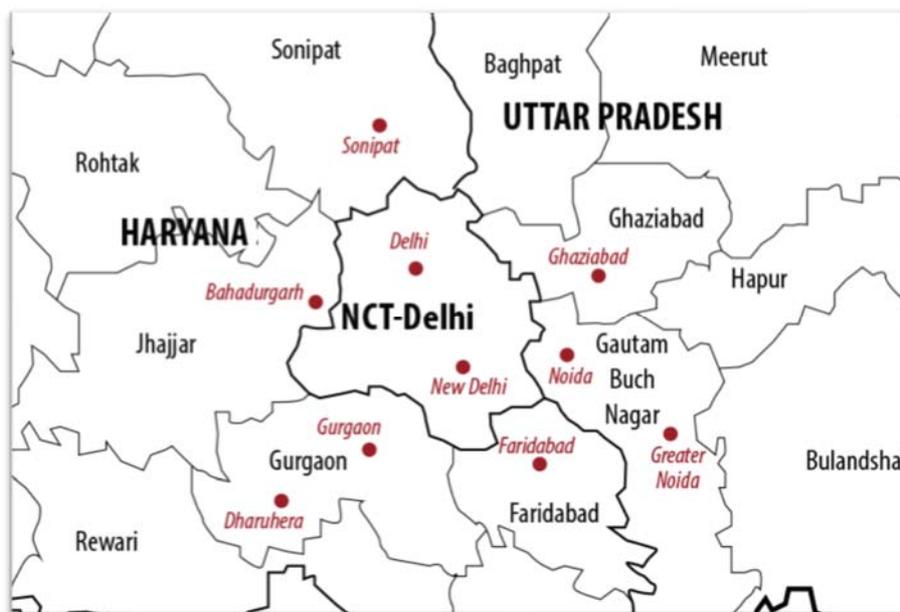
attirée par une localisation stratégique à proximité des usines limitrophes ou de l'aéroport. Le quartier surtout est proche de Tembisa, un grand *township* construit dès 1957 pour réinstaller les Africains venant d'Alexandra, Edenvale ou Germinston.

2- Le cas d'étude indien : Faridabad secteur 87 et 88

Au large de la périphérie de Delhi s'étend l'immense état de l'Haryana. Faridabad, fondée en 1947, est la plus grande ville de cet état, située au Sud de la capitale.

Le DDA (*Delhi Development Authority*), organisme qui détient le monopole du développement de la capitale, gère l'ensemble des plans d'urbanisme de la ville et peine aujourd'hui à développer des zones résidentielles pour accompagner le développement exponentiel de la capitale. En effet Delhi a atteint les limites de ses capacités en matière de locaux commerciaux et de logements, ce qui explique le succès de Gurgaon (ville nouvelle construite à la fin des années 90 sous l'impulsion d'un investisseur privé, K.P. Singh) et le développement de villes périphériques comme Noida, Ghaziabad et Faridabad.

Faridabad apparaît comme la huitième ville ayant la plus forte croissance dans le monde depuis 2006 et la troisième en Inde selon l'enquête menée par l'association *City Mayors Foundation* (City Mayors Statistics, 2018).



Carte 15 : Delhi et ses communes limitrophes. Localisation du terrain d'étude © Karen Lévy, 2018.
Source : Ministry of Urban Development Government of India, 2017.

La partie résidentielle et industrielle nouvellement développée de Faridabad (sections 66 à 89) entre le canal d'Agra et la rivière Yamuna est communément appelée *Greater Faridabad*.

Les nouvelles résidences s'implantent le long de larges routes, près desquelles se construisent sporadiquement quelques établissements d'enseignement et centres de santé. Les secteurs 66 à 74 sont des secteurs industriels tandis que les secteurs 75 à 89 sont des secteurs résidentiels.



Carte 16 : localisation des zones d'extension urbaine à Faridabad. ©Karen Lévy, 2018.
Source : Google Earth.

De part sa proximité avec Delhi (à environ 25 km) et les connexions routières bien développées (la route nationale n°2 qui relie Delhi à Agra traverse le centre de la ville), Faridabad est devenu une localisation privilégiée pour de nombreux ménages. La population y était de presque 1,8 millions d'habitants en 2011.

Faridabad est un important centre industriel de l'Haryana : 50% de l'impôt sur le revenu perçu dans l'état provenait en 2005 de Faridabad et Gurgaon (The Tribune, 2005).

Les « classes moyennes » sont devenues plus visibles par le mouvement résidentiel et le développement des quartiers neufs aux périphéries de la ville. Faridabad est un exemple caractéristique de ces villes qui s'urbanisent par multiplication de complexes résidentiels.

Faridabad Secteurs 87 et 88 en 2006



Faridabad Secteurs 87 et 88 en 2017



*Figure 13 : Processus de densification, Faridabad, secteurs 87 et 88. © Karen Lévy, Avril 2018
Source : Google Earth*

Alors que les centres urbains historiques s'organisent autour de voiries étroites, les bâtiments neufs qui sortent de terre n'ont pas grand-chose à voir avec ces derniers : ce sont de grandes forteresses, avec des appartements de « style international » et des tours de 10 à 20 étages. Des murs d'enceinte, des interphones et des caméras de surveillance viennent compléter la promesse d'un style de vie moderne.

Depuis une dizaine d'années, les secteurs 87 et 88 sont en pleine mutation avec la construction rapide de logements d'entrée de gamme à destination des classes moyennes qui n'ont pas les moyens de trouver un logement à Delhi.

Le prix du foncier y était en 2010 entre deux et trois fois moins cher que dans la capitale (Chakravorty, 2013).



Photographie 13 : Constructions de logements à Faridabad, secteur 87. ©Karen Lévy, Octobre 2017

Le premier complexe étudié, Sai Park, comprend 240 unités. Cette opération a été construite en 2008 et comprend 4 tours de 13 étages. Le second complexe, Savana, est encore en construction. Le promoteur à l'origine de ce projet est RPS, l'un des plus gros promoteurs immobilier de la région, dont j'ai interviewé le directeur, M. Shanti Prakash Gupta. Les premiers logements ont été livrés il y a 3 ans mais les dernières phases du projet ne sont pas encore terminées. Le projet est composé de 27 tours de 18 étages. On compte 2 350 appartements.

IV- Une analyse multiscalaire et transversale

1- L'analyse systémique ou la recherche de rigueur

Les transformations urbaines, notamment celles impulsées par l'habitat, sont caractérisées par leur complexité : divers acteurs sont en présence (élus, techniciens, société civile, gestionnaires du projet), qui défendent différents objectifs (validité politique, technique ou locale), dans différentes thématiques (cadre de vie, lien social, développement économique). Plutôt que d'analyser ces dimensions de manière trop linéaire, ce qui ne rendrait pas suffisamment compte des interactions entre les éléments, il est commode de développer une approche systémique qui cherche à réduire cette complexité, en identifiant les principaux champs d'action au sein desquels évolue le projet urbain. Concrètement, j'ai distingué trois champs d'action : le champ du pilotage politique et stratégique, le champ de la demande sociale et le champ de l'offre technique et de l'expertise (voir tableau 1).

Chacun de ces champs constitue le domaine d'intervention d'acteurs spécifiques au sein duquel j'ai identifié un certain nombre d'objectifs à atteindre. Les résultats obtenus, qui découlent de l'analyse croisée des entretiens réalisés, des observations de terrain et des ressources mobilisées (les données statistiques et bibliographiques notamment), nécessitent d'être étudiés en coordination attentive avec les autres champs.

Ces derniers sont avant tout une distinction heuristique qui sert à organiser les différents niveaux d'analyse. Dans la réalité, ces champs se recoupent et les acteurs peuvent passer d'une catégorie à l'autre. L'analyse transversale n'a pas été envisagée comme étant étanche entre chaque catégorie ; elle permet au contraire de rendre compte de cette complexité.

Tableau 1 : Les champs utilisés pour l'analyse. © Karen Lévy, Mai 2018

Le champ du pilotage politique et stratégique	
Acteurs	Elus locaux, régionaux ou gouvernementaux Décideurs des administrations (chefs de service) Décideurs économiques (banques, chefs d'entreprises, promoteurs immobiliers, promoteurs sociaux...)
Objectifs de la recherche	Définir une vision du logement des classes moyennes, en lien avec le développement économique (ressources financières, soutiens politiques...) Comprendre le cadre institutionnel qui conditionne les projets Comprendre les stratégies économiques qui influencent les conditions de réalisation des opérations immobilières

Résultats attendus	<p>Cerner les évolutions de l'environnement économique, politique et juridique pour y repositionner l'intervention des acteurs privés avec une vision prospective</p> <p>Définir la performance des acteurs dans le secteur du logement à destination des classes moyennes</p> <p>Analyser les stratégies de territoire, la mise en œuvre des actions et leurs résultats</p>
Le champ de la demande sociale	
Acteurs	<p>Habitants</p> <p>Associations locales (associations de résidents,...)</p> <p>Syndics et associations de syndics (ARC ¹⁰⁶ , NAMA ¹⁰⁷ , SAPOA¹⁰⁸...)</p> <p>Agents immobilières</p> <p>Propriétaires</p>
Objectifs de la recherche	<p>Connaître la demande</p> <p>Cerner les attentes des habitants et leurs motivations</p> <p>Analyser la capacité financière de cette classe moyenne qui a accès à ces logements d'entrée de gamme</p>
Résultats attendus	<p>Avoir une vision précise des intérêts plus ou moins locaux et plus ou moins privés défendus par la demande sociale</p>
Le champ de l'offre technique et de la conception	
Acteurs	<p>Architectes</p> <p>Urbanistes</p> <p>Professionnels de la construction</p>
Objectifs de la recherche	<p>Comprendre les contraintes techniques qui influencent la faisabilité du projet</p> <p>Analyser les pratiques professionnelles et les méthodes de travail</p> <p>Définir les étapes du projet et le temps imparti à chaque phase</p>
Résultats attendus	<p>Avoir une compréhension des marges de manœuvre des professionnels pour satisfaire les demandes de la maîtrise d'ouvrage</p> <p>Mieux définir la place de l'innovation et de la qualité dans ces projets</p> <p>Mieux appréhender les représentations, les attentes voir les idéologies de l'espace qui construisent la culture urbaine de ces acteurs et orientent leur pratique professionnelle</p>

¹⁰⁶ Association of Residence Communities

¹⁰⁷ Association for Managing Agent

¹⁰⁸ South African Property Owners Association

J'ai cherché à appliquer une démarche systémique pour l'analyse des résultats afin d'incorporer les composantes majeures qui définissent l'objet même de ma recherche, mais aussi les interrelations entre ces différentes composantes. Pour cela, je me suis appuyée sur une analyse transversale qui s'est effectuée en deux étapes (en réalité des allers-retours fréquents ont été nécessaires entre ces deux phases) :

- La délimitation de l'objet d'étude (les complexes fermés d'entrée de gamme) et la recherche de ses éléments constitutifs. C'est ce que j'ai nommé, dans le schéma ci-après la « construction de l'objet ».
- Une analyse des interrelations entre les différents éléments ainsi que de leur nature permettant d'avoir une vision d'ensemble du fonctionnement du phénomène. C'est ce que j'ai défini comme étant l'analyse territoriale qui s'appuie sur les trois piliers de ma recherche : les entretiens, l'observation directe et les ressources disponibles.

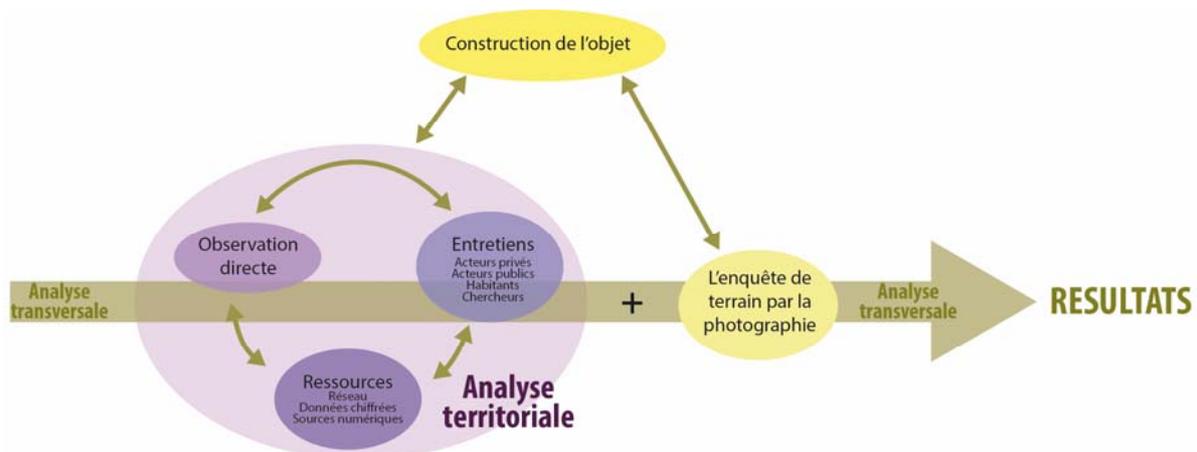


Figure 14 : Construction de l'analyse. Schéma de principe ©Karen Lévy, Avril 2018

Le raisonnement systémique repose également sur une analyse multiscalaire du territoire. En effet, d'après Yves Lacoste (1976) « chaque niveau d'observation ne laisse apparaître que certains phénomènes : la maille d'analyse détermine donc ce que l'on veut traiter et comprendre. » Cela est vrai pour la géographie mais également pour l'urbanisme, qui doit articuler différents niveaux d'analyse spatiale pour étudier un même phénomène urbain.

J'ai porté mon attention sur un nombre limité d'échelles qui me semblaient pertinentes pour l'analyse :

- L'échelle métropolitaine, abordée dans le chapitre 1, est celle de la mise en réseau physique des villes à une échelle nationale et internationale. La comparaison entre Johannesburg et Delhi permet notamment de décentrer le regard et d'avoir ainsi une

vision transversale du logement à destination des classes moyennes dans des territoires différents mais interconnectés par la mondialisation. L'échelle de la ville est plus restreinte mais permet toutefois d'interroger la gouvernance urbaine et son influence sur les projets urbains. La comparaison entre Johannesburg et Ekurhuleni autorise une compréhension plus complexe des relations entre gouvernance urbaine et production immobilière.

- L'échelle intermédiaire du secteur ou du quartier est celle de mes terrains d'étude. Chacun d'entre eux sont physiquement et fonctionnellement reconnaissables au sein de la métropole. Ils contiennent des relations de proximité (pour les habitants) et leur analyse permet d'appréhender des dimensions plus qualitatives du fonctionnement urbain. Il ne s'agit pas d'entités autonomes au sein de la ville car ils interagissent avec le reste de l'espace urbain notamment grâce à l'interface des axes urbains. Des clivages socio-économiques sont souvent marqués, ce qui affaiblit considérablement les interactions entre quartiers contigus, ce que j'explicitierai dans le chapitre III.
- Dans le chapitre IV, une grande partie de l'analyse se fait à une échelle « micro », celle des bâtiments. Il s'agit de l'échelle la plus fine permettant de porter le regard sur l'objet lui-même, à savoir le complexe fermé moyen de gamme. C'est précisément l'agencement et la mise en relation humaine et fonctionnelle de ces éléments qui fonde la ville aux échelles supérieures. Dans cette optique, comprendre les caractéristiques spécifiques de chacun de ces complexes fermés ainsi que les modalités d'interaction entre eux permet de comprendre de façon menue bien de facteurs dans le fonctionnement / dysfonctionnement de tout un quartier ou une ville.

Aucune échelle n'est indépendante des autres, ce qui justifie le choix du raisonnement multiscalair.

2- L'analyse des entretiens

Retranscrits d'après un enregistrement sonore, chaque entretien a vocation à devenir une donnée textuelle qu'il faut analyser dans son ensemble comme dans son détail. Au vu de la diversité des acteurs rencontrés, la retranscription était la solution la plus fiable pour permettre l'analyse par thématique. Deux niveaux de réflexion ont été adoptés : le premier est

une synthèse par catégorie, le second est une réflexion à l'échelle de l'ensemble des catégories, incluant leur confrontation. Ces deux niveaux relèvent de l'analyse qualitative de synthèse, dans la mesure où ils prennent en compte plusieurs ou tous les entretiens du corpus et permettent d'orienter la réflexion globale. La connaissance des entretiens et un marquage thématique systématique pour chacun d'entre eux m'ont permis une circulation aisée parmi eux et une maîtrise de leur contenu autorisant leur confrontation.

L'encodage, aspect essentiel de l'étude, est vite apparu comme particulièrement sensible. Le travail d'analyse vise en effet, au-delà de la rigueur, à travailler en profondeur l'intégration du discours dans les dynamiques et les enjeux du territoire. L'attention accordée aux affects et au ressenti, à ses propres impressions et à celles exprimées par les autres (verbalement ou non) est omniprésente. La capacité à les provoquer et les interpréter a été essentielle pour obtenir une vision globale du discours. Cela m'a paru notamment particulièrement efficace pour ne pas faire de citations sorties de leur contexte : il me fallait rester la plus proche possible de ce qui était transmis.

Les entretiens réalisés en partie en hindi à Faridabad ont été retranscrits par Sonam au fur et à mesure du terrain. Dans ce cas, elle les a traduits en anglais. Cette façon de procéder a été la plus pertinente pour avoir le maximum de détails dans la retranscription. En effet, les traductions qu'elle me faisait au fur et à mesure des entretiens étaient trop sommaires pour permettre une réelle analyse des discours.

Les particularités linguistiques ont été une difficulté à surmonter rapidement afin de pouvoir utiliser un vocabulaire commun avec les personnes interviewées, entre « spécialistes ». Le vocabulaire technique est souvent difficile à traduire car il désigne des procédures et des concepts qui ne sont pas transmutables à d'autres pratiques dans d'autres pays. C'est pourquoi, dans l'analyse des interviews, le choix a été fait de ne pas traduire les extraits de discours utilisés dans la démonstration du raisonnement. L'enjeu est d'être le plus fidèle possible à ce qui a été dit.

La mise en récit de la recherche se devait d'être au service de la construction et du renforcement de l'objet, le plus précisément possible.

Conclusion de chapitre

Ce chapitre présente la construction du processus de recherche et les choix qui se sont imposés tout au long de ce travail de terrain, en s'attardant sur les enjeux méthodologiques mobilisés pour construire une démarche transversale.

Afin d'aborder la complexité du logement des classes moyennes, il a été nécessaire de valider un cheminement qui soit capable de rendre lisible les processus en tension sur des territoires en mutation, sous la pression des promoteurs privés. Pour cela, le diagnostic territorial s'est révélé un outil essentiel : le raisonnement multiscalair, de l'échelle métropolitaine à l'échelle micro de l'objet urbain, a été au cœur de la construction de la recherche, chaque échelle étant intimement dépendante des autres mais chacune d'entre elle apportant un niveau de compréhension complémentaire. Cette vision d'ensemble, complétée par un travail cartographique, a permis de dresser la délimitation de l'objet d'étude et de rendre tangible les relations entre territoire et formes urbaines.

Cependant, c'est à travers l'analyse des discours des professionnels de la ville et de ceux qui y vivent que s'est vraiment révélée toute l'ampleur des interrelations qui existent entre production de la ville, pratiques et territoires. Loin d'être monolithique, le logement des classes moyennes s'est développé à travers maints arrangements institutionnels particuliers et géographiquement situés. En axant ma recherche sur les pratiques des acteurs privés, j'ai cherché à mettre en exergue la genèse des processus en action. L'originalité de ce travail a été de prendre pour objet le rôle des professionnels de la construction, souvent méconnu et rarement étudié, ce qui implique une prise de position *a priori* sur le fait que celui-ci est la clé de voûte des transformations de la ville.

Convaincue que ces résultats avaient une portée générale cumulable, le détour comparatif avec Delhi a été l'occasion de valider la pertinence de la méthodologie et de délocaliser le regard. L'analyse des transformations urbaines récentes à Johannesburg à la lumière de celles de son homologue indien a entériné l'impact des choix des décideurs dans la production de produits standardisés dont les formes délétères bouleversent l'efficience des villes.

CHAPITRE III. D'un secteur à l'autre : la mosaïque des complexes fermés

Introduction de chapitre

Les territoires périphériques, construits par des acteurs privés peu friands de publicité, apparaissent rarement sur le devant de la scène. Les mutations des structures comme celle des formes qui les accompagnent se retrouvent confinées dans un « urbanisme d'opportunité » (Mangin, 2004 : 21) dont l'analyse reste un exercice peu habituel. Etudier la ville « moyenne » est un enjeu qui vient en confrontation avec des acteurs qui, justement, ont assis leur pratique professionnelle sur des logiques sectorielles simplificatrices. Le peu d'investigations menées sur les nouvelles formes urbaines métropolitaines qui ont vu le jour au cours des dernières décennies offre l'opportunité de mobiliser une réflexion nouvelle sur ces *gated-communities* d'un nouveau genre, bas de gamme, caractérisées par une architecture qui pourrait être qualifiée de banale ou ordinaire, voire médiocre.

Selon la formule utilisée par Pierre Merlin, « *l'objet urbain n'est pas abstrait, universel, idéaltypique, mais concret, localisé et spécifique* » (1988 : 435). Face au manque de grilles de lectures disponibles pour faire progresser les questions débattues par les observateurs du périurbain et dans la lignée de l'architecte-urbaniste David Mangin (2004), j'ai fait le choix d'analyser tout d'abord l'échelle du quartier ou du secteur avant d'approfondir la réflexion à l'échelle de la parcelle, c'est-à-dire du complexe fermé¹⁰⁹. En effet, certaines portions de l'espace périurbain accueillent une concentration de résidences et partagent des

¹⁰⁹ Voir chapitre IV

caractéristiques similaires qu'il s'agit d'analyser dans cette première partie de chapitre. Le constat d'une agrégation de complexes sur un territoire implique tout d'abord de revenir sur les conditions de leur développement et sur les incidences de ces formes urbaines sur celui-ci. L'enjeu est ensuite d'identifier les caractéristiques communes à ces secteurs d'habitat, en particulier l'interaction entre le processus de sécurisation et d'auto-enfermement et les conséquences spatiales qui se lisent sur les espaces ainsi colonisés, en interrogeant la banalisation de l'urbanisme sécuritaire dans les formes produites. Comment les formes construites répondent-elles à la demande de sécurité et quelles sont les solutions proposées par les professionnels ? Quelles conséquences sur le territoire de ces enclaves urbaines et comment dépasser une vision technique axée sur la seule protection des espaces privés ? En d'autres termes peut-on concilier « urbanité » et sécurité ? A ces questions s'ajoutent la notion d'occupation ou de « forme sociale » comme la nomme Albert Lévy (2005). Ce registre d'analyse renvoie notamment aux types d'interactions sociales qui sont générées. Les nouvelles formes de relégation et de fragmentation questionnent en effet fortement le lien social, l'étalement et la mobilité croissante. L'émergence d'une demande importante de logements abordables a créé une dynamique immobilière sans précédent, se répercutant aussi bien à l'échelle de la ville qu'à celle des pratiques urbaines et de la qualité de vie des occupants. Enfin, je questionnerai la pérennité de ces quartiers en abordant plus spécifiquement la notion de « qualité » urbaine. L'articulation de la financiarisation de ces produits et de la forme produite et la faible capacité d'emprunt des ménages ont des conséquences, directes et indirectes, sur la qualité des constructions et des logements. De la phase de conception aux plus petits détails de la mise en œuvre, des économies sont réalisées sur les coûts de construction, mettant en péril la qualité d'usage des logements d'une part et la fonctionnalité de la ville elle-même d'autre part. La logique d'optimisation des coûts progressivement mise en place a des conséquences spatiales lourdes sur l'aménagement du territoire. La question de la qualité a été évacuée de manière plus ou moins explicite des opérations, en opposition à celle de la quantité, rapportée à celle du coût et de la valeur, abordée de manière plus normative que réflexive. La standardisation et la reproduction des formes à l'identique d'un projet à l'autre mettent au défi la réalité d'une intégration de ces formes urbaines au sein du tissu urbain. Dans ces conditions, comment concilier efficacité à court terme et pérennité du logement à long terme ?

I- Les territoires périphériques : une logique de secteurs

L'analyse des complexes fermés selon une logique de secteur reflète la réalité du contexte urbain sud-africain qui recouvre l'intégralité des espaces périphériques : le secteur est une notion à géométrie variable qui constitue la principale échelle de référence pour aborder ces lieux en marge. Le secteur est, ici, entendu comme un bloc urbain dont les activités sont homogènes : chaque secteur étudié pour cette recherche concentre principalement des complexes fermés. Ces lieux participent à la représentativité des classes moyennes, qui cherchent à s'ancrer spatialement dans le territoire urbain. Cette échelle d'observation est adaptée, selon les mots de Clément-Noël Douady (2016 : 119), à « *illustrer l'interaction de quelques mécanismes élémentaires repérés dans le processus du développement urbain, et à confronter les images obtenues avec des évolutions urbaines constatées dans la réalité* ».

1- Réflexions sur les divisions et les dynamiques de l'espace urbain périphérique

Le tableau d'une ville sectorisée où les complexes fermés se sont multipliés sans tenir compte du paysage ni des spécificités géographiques permet d'illustrer les différentes logiques à l'œuvre. Il présente aussi le constat d'une certaine « *misère des paysages urbains* » (Mangin, 2004 : 190). Le territoire n'est qu'une succession d'espaces indépendants les uns des autres. Les interrogations se multiplient quant à la nature de l'évolution de l'urbain. L'espace en dehors des complexes est dévolu aux activités de détente ou commerciales où l'on n'accède qu'en voiture. Pour reprendre l'image développée par Vladislavic dans son recueil : *The Exploded View*, et synthétisée par Philippe Gervais-Lambony (2007), « *il semblerait que l'espace des suburbs soit uniquement composé « d'éléments disparates, simplement « posés » dans un cadre commun, celui du veld africain, ces hauts plateaux [...] dont le relief est suffisamment neutre pour accueillir la plus extraordinaire diversité* ».

Si la fermeture apparaît comme l'élément le plus représentatif de ces complexes fermés et sécurisés, l'homogénéité des formes et la répétitivité du bâti sont devenues l'outil de conception de la ville qui rejaillit sur la question plus générale de la forme urbaine.

La multiplication des complexes fermés d'entrée de gamme dans le périurbain témoigne du développement d'une culture urbaine et technique partagée par les promoteurs qui se matérialise par une urbanisation au coup par coup et au gré des opportunités foncières.



Photographie 14 : Honeydew Ridge : une urbanisation intensive, parcelle par parcelle, sans vision globale.
© Karen Lévy, Novembre 2016.

Le territoire est divisé, fragmenté par des poches d'urbanisations qui n'entretiennent aucun rapport entre elles, ni avec les secteurs déjà urbanisés. Ce constat est en cohérence avec la convergence des analyses qui affirment que les sociétés contemporaines sont de moins en moins territoriales (Allain, 2005). Aux commerces de proximité se substituent les hypermarchés et autres *malls* dont l'implantation dépend de l'intensité des flux : rocadès, échangeurs, stations du Gautrain... La vie quotidienne s'organise alors selon d'autres formes de proximité, plus éclatées. Rémy Allain parle d'« *espace en miettes* » (2005 : 132). Les modes d'existence sont donc moins marqués par la nécessité d'une proximité spatiale : les secteurs peuvent être totalement déconnectés de leur environnement et fonctionner de manière autonome sur le territoire, sans qu'il ne soit essentiel d'y développer des symboles identitaires (églises, écoles, clubs sportifs...).

Les extraits de photo aérienne de la figure 15, dans la région de Rivonia, illustrent les modes d'implantation des complexes fermés : dans des zones urbaines souvent de faible densité, des territoires circonscrits, jusqu'alors laissés vacants, sont colonisés parcelle par parcelle par des opérations privées qui se caractérisent par leur autonomie contextuelle symbolisée par leur mur d'enceinte. La taille de ces complexes offre un grand éventail de situations qui varient en fonction des réalités locales : de quelques dizaines d'unités à plusieurs centaines. Au cœur d'un même secteur, la division en lots de terrains vierges participe à une certaine homogénéité de la dimension des complexes fermés.



Figure 15 : Photos aériennes du secteur de Rivonia. Les complexes fermés ont été construits par grappe selon des trames optimisées, déconnectées du réseau viaire existant.
Source : Google Earth, 2018.

Les territoires ainsi urbanisés se situent soit en grande périphérie, le long de l'*urban edge* (photo de droite de la figure 15), soit sur des espaces laissés libres selon les préceptes politiques de l'apartheid (photo de gauche de la figure 15). Neil Gopal¹¹⁰, directeur de South Africa Property Owners Association (SAPOA)¹¹¹, confirme la volonté du gouvernement local d'unifier la ville en ouvrant à l'urbanisation ces territoires enclavés dans l'espace urbain :

« What we will find when you look at a satellite map of Johannesburg is there are huge gaps between different urban zones. I think the current administration in the last twenty years has been trying to stitch the city back together again. »

Dans un pays où l'accès à un environnement urbain a été le cadre de lourds conflits et de pratiques coercitives, laisser aux acteurs privés la responsabilité d'urbaniser les *buffer zones*¹¹² afin de favoriser l'unification de la ville a été un choix surprenant dont les résultats

¹¹⁰ Entretien du 11 Juillet 2017.

¹¹¹ La mission de SAPOA est de représenter, protéger et promouvoir les intérêts des promoteurs dans le secteur de l'immobilier, selon le principe de la libre entreprise.

¹¹² Espaces laissés volontairement vierges par les autorités d'apartheid pour diviser la ville en secteurs autonomes et racialement homogènes.

n'ont pas atteint les objectifs escomptés. En effet, la prolifération de complexes fermés, qui a été le seul modèle urbain dont se sont emparés les promoteurs, est venue renforcer les discontinuités territoriales. D'autres formes de séparations et de ségrégations sont venues compléter la mosaïque de quartiers historiques fonctionnellement et sociologiquement homogènes et partiellement enclavés. Les projets résidentiels sont englobés dans un vaste processus de sectorisation des territoires, qui uniformise l'espace urbain, en répétant à l'infini des trames simplifiées et peu connectées, annihilant tout repère géographique. Les voiries isolent les secteurs entre eux plus qu'elles n'assurent la continuité du territoire. L'urbanité de la ville¹¹³ subit les effets délétères de cette urbanisation fractionnée et s'en trouve affaiblie, contrairement aux ambitions du gouvernement. On assiste ainsi au développement de secteurs monofonctionnels d'habitat sous forme d'archipels séparés des tissus urbains limitrophes. Les principes sont toujours les mêmes : les voiries ou des espaces naturels comme des cours d'eau ou des espaces laissés volontairement vierges, marquent la limite entre les quartiers existants et les nouvelles aires à urbaniser : les héritages des formes urbaines développées durant l'apartheid sont maintenus, voir renforcés aujourd'hui : en s'isolant au maximum de leur environnement proche, chaque secteur conforte le découpage résidentiel à une échelle fine, chacun ayant ses propres spécificités ethniques ou sociales. Lorsque des complexes fermés s'insèrent dans le tissu urbain historique, leurs murs leur donnent une autonomie de fonctionnement suffisante pour éviter toute interaction avec le reste du quartier.



Carte 17 : Le partage des espaces périphériques en secteurs. L'exemple de Rivonia. ©Karen Lévy, Juillet 2018
Source : fond de plan extrait de Google Earth.

¹¹³ L'urbanité peut être définie comme le caractère propre d'une ville dont l'espace serait organisé pour faciliter au maximum toutes les formes d'interaction.

Le prix du terrain définit en grande partie le statut social des copropriétés qui se construisent : l'homogénéité des quartiers alentours lisse également celle des opérations à venir. Cette logique de marché est confortée par la volonté des propriétaires limitrophes qui veulent maintenir la valeur de leur bien en s'assurant que les nouveaux arrivants ne vont pas paupériser le quartier.

Ces pratiques sont par ailleurs appuyées par les autorités publiques qui promeuvent l'accession à la propriété comme ascenseur social pour les classes émergentes. Ce parcours résidentiel ascendant contraint les propriétaires à planifier leurs investissements sur le long terme, avec des endettements importants, qui nécessitent une attention constante à leur patrimoine immobilier. Si du fait de voisinages jugés disqualifiants ou d'une détérioration du bâti, le logement perd de sa valeur, l'équilibre économique des familles s'en ressent immédiatement. Or la revente à perte de leur bien, ou sans plus-value, empêchera la mobilité résidentielle, condition de l'ascension sociale. Sur le plan urbanistique, de telles considérations expliquent en grande partie le zoning résidentiel strict.

Si l'ouverture de zones urbanisables stimule l'arrivée de zones commerciales ou d'activités, leur accès n'est possible qu'en voiture. Neil Gopal¹¹⁴ précise :

« I think the failure is both of developers, architects and the City Council. South Africa has an incorrect view where they think the car is more important than the pedestrian. So we plan for cars, we don't really plan for pedestrians. I think that is a problem, our developments are very inward looking, our buildings are very closed as opposed to being open, it is unfortunate. »

Le réseau viaire cristallise les mutations territoriales à l'œuvre et leur impact sur les pratiques et activités quotidiennes. Les voiries sont déterminantes en matière de paysage, d'aménagement urbain et de valeurs foncières. Les observations que j'ai menées à Johannesburg renvoient aux principes de l'urbanisme de secteur tel qu'il a été défini par Le Corbusier à la fin des années quarante (Mangin, 2004). Le Corbusier définit le secteur comme un périmètre bordé de voies réservées exclusivement aux circulations mécaniques, les V3 : *« Elles n'ont pas de trottoir, aucune porte de maison ou d'édifice n'ouvre sur elles, des feux de couleur régulateurs sont disposés tous les 400 mètres, permettant ainsi aux véhicules une vitesse considérable »*. A Johannesburg, les voiries sont classifiées de 1 à 6. Les V3 définies

¹¹⁴ Entretien du 11 Juillet 2017.

par Le Corbusier correspondent aux voiries n°1 et 2 dans la réglementation sud-africaine. Les accès aux résidences ne peuvent se faire que sur les voiries de desserte classifiées 5 et 6¹¹⁵. Aucun accès n'est possible sur les routes principales (n°1 à 4) et les intersections y sont limitées. Les conséquences urbaines de ce phénomène de sectorisation (déconnection des îlots, accroissement des vitesses et de la dimension de la maille) vont en s'accroissant. La périphérie souffre d'une accumulation de contraintes négatives qui jamais ne s'adapte au site, au paysage ou à la topographie.

Le manque de lien entre infrastructures et formes urbaines suscitent fragmentations et enclavements, qui rendent dépendants de l'automobile de nombreuses activités (courses quotidiennes, école, accès aux transports publics lorsqu'ils existent). Lors de la création de zones à urbaniser, celles-ci sont divisées par des voiries de desserte dessinées dans un souci d'efficacité et d'économie : l'enjeu est de limiter le nombre de mètres linéaires de chaussée à la charge de la ville. Comme le montre la figure 16, l'implantation de complexes fermés permet de diminuer drastiquement le nombre de voiries en élargissant la trame urbaine, la desserte de chaque unité se faisant en interne au sein des complexes, financée par les promoteurs privés.

David Mangin (2004), en analysant les villes européennes, conclut que les logiques sectorielles et les maillages routiers qui en résultent, révèlent un accroissement conjoint des surfaces qu'ils définissent et des opérations qu'elles accueillent. A Johannesburg, le processus d'élargissement de la trame urbaine est d'autant plus marqué que les voiries ne desservent que des opérations fermées dont les tenements sont larges et qui ne nécessitent qu'un seul point d'entrée. Les nouvelles voiries assurent uniquement l'accessibilité et la mobilité des possesseurs de voitures. Elles suscitent aussi d'importantes mutations en imposant un changement d'échelle : le système viaire est passé de la grille ouverte historique à la desserte en grappe (« *lollilop* ») de rues groupées et contrôlées, comme le montre la figure 16. L'îlot, large d'une centaine de mètres dans les quartiers centraux de Johannesburg, s'est transformé et dépasse désormais souvent le kilomètre. L'évolution de la trame viaire se lit spatialement et temporellement, son évolution correspond aux périodes historiques de développement de la ville.

¹¹⁵ Informations issues du *Code of Procedure* de la *Johannesburg Roads Agency* (Johannesburg Roads Agency, 2015 : 88).

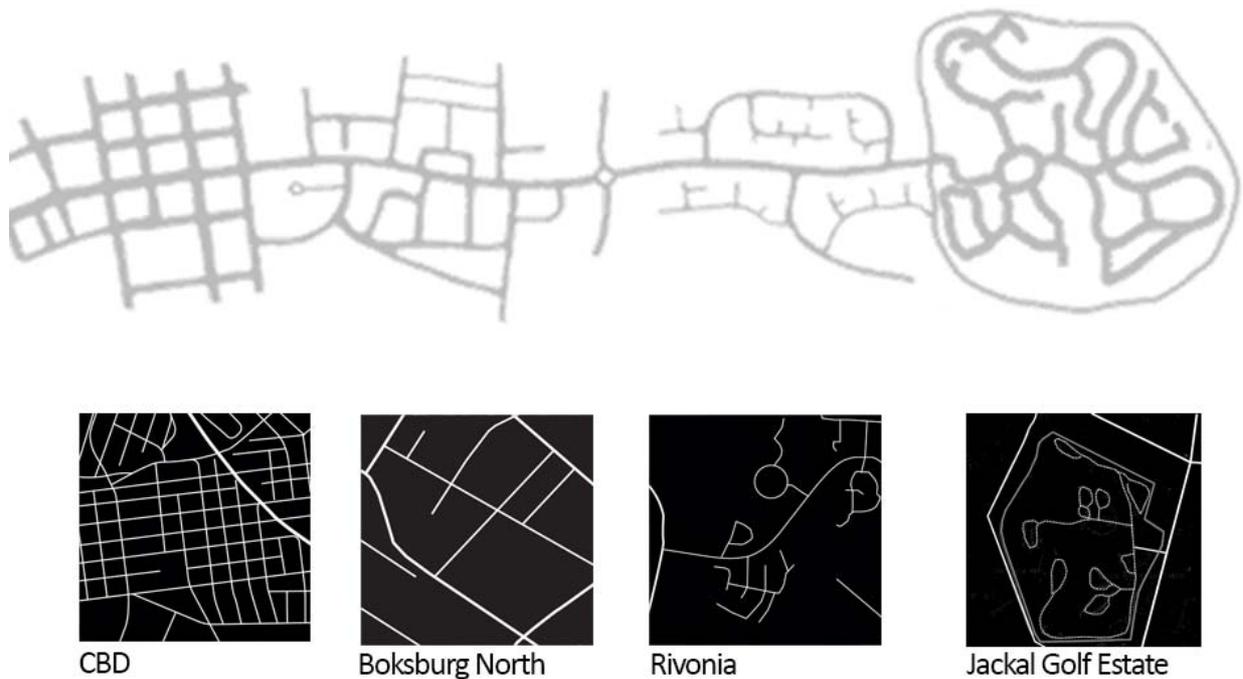


Figure 16 : Evolution de la trame viaire, du centre vers les périphéries. Extraits de plan de 1km x 1 km. © Karen Lévy, d'après le schéma de Loeiz Bourdic, Institut des Morphologies urbaines.

La déconnexion des complexes fermés de leur environnement apparaît désormais comme la première spécificité de ces formes urbaines. La logique d'implantation garantit une économie de voirie, de réseaux divers et d'espaces publics et évolue vers toujours plus d'enclavement.

La ville qui se développe aujourd'hui dans les périphéries est donc une ville formée par la juxtaposition d'environnements sécurisés que l'on doit contourner.

2- Coupures urbaines et les usages de la ville

Si l'édification de complexes fermés influence la trame viaire, elle a également des conséquences corrélées sur la notion de coupure urbaine. J'ai porté un intérêt plus spécifique aux coupures surfaciques, souvent négligées dans les études urbaines. En effet, leur impact est ressenti moins négativement qu'une infrastructure territoriale dite « linéaire » (telles que les autoroutes, voies ferrées, ou routes à grandes vitesses...). Pourtant la multiplication des complexes fermés, dont la taille augmente au fur et à mesure des années pour des raisons d'économie d'échelle, affecte durablement la ville et par voie de conséquence directe les pratiques au sein de celle-ci. La carte 5 vient corréler le fait que les complexes récents comprennent globalement plus d'unités qu'au début du siècle et qu'ils se localisent prioritairement en grande périphérie urbaine.

S'agissant pour l'essentiel d'évaluer les effets de ce phénomène, c'est une approche en termes d'espace et d'usage qui est ici privilégiée. Ce point de vue est forcément réducteur. Au regard de la littérature, la question des coupures surfaciques est souvent abordée selon une analyse géographique (qui permet d'évaluer les allongements de parcours liés aux coupures physiques, en terme d'espace physique du déplacement notamment) et sociologique. L'approche urbaine retenue ici se veut donc complémentaire et non concurrente.

Les conséquences des coupures surfaciques en milieu urbain sont plus ou moins directes dans l'espace et dans le temps. Je distinguerais de façon classique trois types d'effets :

- des effets immédiats sur les déplacements : parcours allongés et monotones, sentiment d'insécurité en hausse et accroissement du trafic automobile, diminution drastique des circulations piétonnes et donc perte d'usage de l'espace public de la rue.
- des effets indirects à l'échelle du quartier : relations sociales affectées, isolement des quartiers, monofonctionnalité des espaces, déconnexion des opérations avec le site.
- des effets à long terme à l'échelle de la ville : fonctionnalisation de l'espace, perte de lisibilité du territoire et urbanisme adapté au seul trafic automobile.

Dans la métropole Johannesbourgeoise, les quartiers sont structurés par deux grands types de maillages :

- Les réseaux réguliers ouverts en damier (ou au moins délimitant des îlots rectangulaires et avec carrefours en croix), typiques des villes américaines. Ces plans ont notamment permis de structurer les principaux quartiers historiques de la métropole (Boksburg North en est un bon exemple). Tous les îlots sont desservis de manière homogène, avec un nombre constant d'intersections. La trame ne comprend qu'exceptionnellement des impasses liées aux structures physiques du terrain. Toutes les voiries sont de largeur identique et chaque secteur possède sa propre grille dont les orientations peuvent diverger d'un quartier à l'autre. Les voiries inter-quartier jouent alors un rôle de limite sur lesquelles se raccordent le maillage de chaque quartier. Le détour moyen (par rapport à un trajet à vol d'oiseau entre deux points) est d'environ 30%, un peu plus si les îlots sont particulièrement grands¹¹⁶.

¹¹⁶ Evaluation de l'effet des coupures urbaines sur les déplacements des piétons et des cyclistes. Article de synthèse — septembre 1999, Institut Fédératif de Recherche sur les Économies et les Sociétés Industrielles, Programme interministériel sur les transports (PREDIT II), Responsable de la recherche Frédéric HERAN — économiste (IFRESI, 1999).

- Les réseaux irréguliers et peu maillés, typiques des quartiers périphériques. Une grande part de la desserte des résidences au sein de ces secteurs se fait grâce à des impasses ou des boucles de desserte en forme de raquette. Les îlots, composés d'un agglomérat de complexes fermés ont souvent des formes très allongées. C'est le cas de Honeydew et Rivonia par exemple. La trame viaire se distend, permettant l'implantation d'opérations immobilières de plus en plus grandes et donc augmentant d'autant les coupures urbaines. La hiérarchisation des voiries complexifie les circulations. Les voiries primaires (autoroutes urbaines) n'irriguent pas le réseau secondaire car les intersections y sont limitées pour ne pas perturber le trafic routier. L'ensemble des dessertes résidentielles se fait par un réseau labyrinthe d'impasses qui brouillent le repérage spatial et la compréhension du site. Le détour moyen est plus élevé, d'au moins 35 %, voire beaucoup plus.

Mes quartiers d'étude, que l'on peut observer sur la figure 17, sont représentatifs de ces différents types d'urbanisation. Les îlots, composés par des agrégats de résidences fermées aux clôtures jointives, se multiplient et sont desservis par des réseaux viaires de plus en plus distendus. La plupart des résidences ne sont accessibles que par des impasses ou des boucles de desserte en forme de raquette. Ces îlots sont infranchissables et doivent donc être contournés. Les espaces sont de moins en moins poreux, comme le témoigne la prégnance de ces coupures urbaines, qui sont représentées en blanc sur la figure 17, dans les quartiers comme Rivonia ou Honeydew Ridge qui subissent une transformation rapide. La géométrie du tissu urbain influence la quantité et la qualité des déplacements. En devenant de moins en moins poreux, les quartiers périphériques, composés de poches isolées les unes des autres de plus en plus grandes, se fragmentent et perdent toute possibilité de résilience quand à une évolution future. En devenant compacts, les îlots se déconnectent des grandes dynamiques urbaines.

Boksburg présente un autre mode d'évolution car l'urbanisation s'insère dans une trame viaire existante qui ne laisse pas beaucoup d'opportunités aux promoteurs d'investir de vastes parcelles. Le quartier reste structuré selon une grille régulière au sein de laquelle de nouveaux complexes s'insèrent. Le réseau viaire reste ouvert avec peu d'impasses.

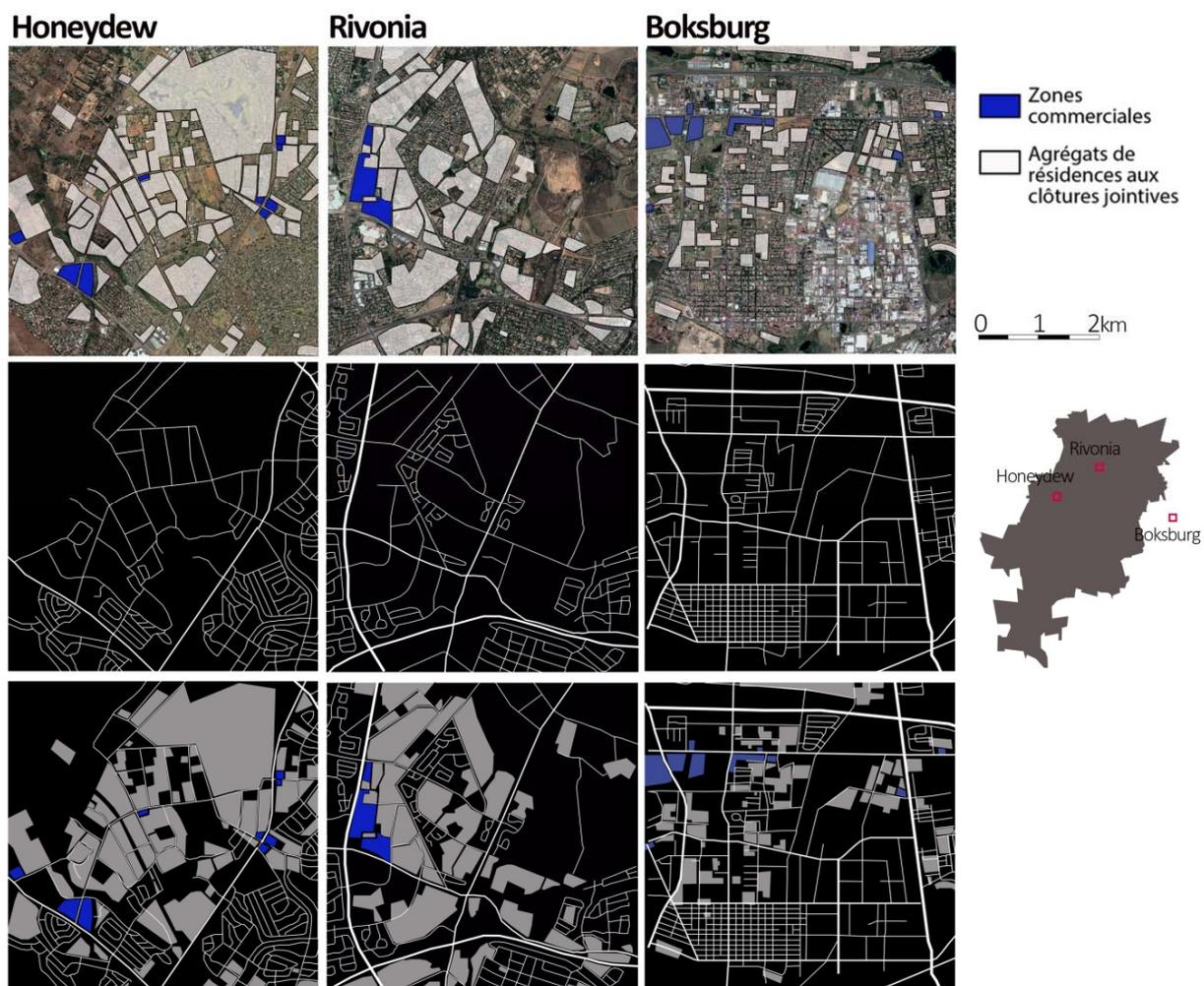


Figure 17 : Représentation de la trame urbaine des secteurs récemment urbanisés. Extraits de plan de 5km x 5 km.
©Karen Lévy, Janvier 2018

Selon les études menées par Frédéric Héran (IFRESI, 1999) en France, les coupures surfaciques peuvent entraîner un allongement de parcours dissuasif. Cette recherche a été basée sur une démarche analytique afin de mieux connaître les phénomènes liés aux impacts des coupures urbaines sur les déplacements doux. Je me suis appuyée sur les conclusions de cette étude dont les résultats sont suffisamment généraux pour être adaptés à des contextes urbains très différents.

Selon l'auteur, un effet de coupure existe dès qu'un obstacle oblige l'utilisateur à effectuer un détour important. Le concept de détour permet d'appréhender les allongements de parcours. Il est défini par le rapport entre la distance parcourue en utilisant le réseau viaire et la distance idéale à vol d'oiseau. L'impact de la trame urbaine est donc primordial.

Dans son étude, Frédéric Héran a par ailleurs cherché à donner des référentiels chiffrés à partir desquels les allongements de parcours, dus principalement aux coupures surfaciques, devenaient dissuasifs pour les piétons et les cyclistes. A Johannesburg, le vélo n'est pas un moyen de déplacement pertinent car, outre les distances à parcourir, le dénivelé de la ville rend les trajets particulièrement sportifs. Je me suis donc plus particulièrement intéressée aux résultats déterminés pour les piétons. Le tableau ci-dessous synthétise les surfaces minimales à partir desquelles un îlot peut être considéré comme « coupant ».

Tableau 2 : Les coupures surfaciques : impacts sur les déplacements piétons.

Forme de l'îlot	Déplacements à pied	Déplacements à bicyclette
Polygones se rapprochant du cercle	7 ha	65 ha
Rectangles peu ou assez allongés	6 à 4 ha	55 à 35 ha
Triangles peu ou assez allongés	4 à 2 ha	35 à 20 ha

Source : IFRESI, 1999.

Dans l'ensemble des secteurs observés, la surface unitaire des résidences varie en moyenne de 1 à 3,5 hectares (2,3 hectares en moyenne sur l'échantillon étudié¹¹⁷). La grande majorité de ces complexes fait partie d'agrégats de plusieurs résidences aux clôtures jointives (certains en concentrent jusqu'à quinze)¹¹⁸, avec des surfaces cumulées pouvant atteindre les 50 hectares. La morphologie urbaine de la ville est dès lors complètement en dehors de l'échelle du piéton.

Le phénomène ne fait que s'amplifier avec la densification « de proche en proche » des parcelles vierges et la systématisation de la fermeture pour chaque opération urbaine.

Les effets de coupure ont provoqué la quasi-disparition des piétons dans ces quartiers.

¹¹⁷ Pourcentage obtenus à partir de l'étude des 90 complexes sélectionnés sur les trois terrains d'étude spécifiés dans le chapitre II. Cet échantillonnage, insuffisant pour une analyse quantitative, permet toutefois d'apporter des éléments de réflexions et d'analyse représentatifs des grandes tendances en action sur les espaces observés.

¹¹⁸ Des résidences ont des clôtures jointives avec la résidence limitrophe si leur mur périphérique est commun ou si aucun passage, en voiture ou à pied, n'est possible entre ces résidences.



Photographie 15 : Monotonie des îlots. Rivonia. ©Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.



Photographie 16 : Monotonie des îlots. Rivonia, ©Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017

Le rallongement des distances à parcourir s'est combiné à la monotonie des paysages : les murs sont désormais le seul élément de transition entre espace privé et espace bâti. La rue est devenue stérile, sans profondeur, sans vue et sans façade. Le manque de porosité, de connectivité et de perméabilité des tissus urbains a un coût social élevé : il renvoie à la notion de fragmentation. Les limites sont devenues des frontières ou ce que le sociologue Richard

Sennett appelle des « impasses ». Le mur ne permet pas de créer des interfaces qui pourraient générer des échanges et insuffler de la vie. L'espace de la rue est dès lors dépossédé de ce qui fait normalement sa qualité et ne permet pas au piéton de se créer une image mentale de l'endroit traversé sous une forme globale. Il n'a plus de lisibilité.

Malgré l'amplification du phénomène de fragmentation ainsi généré, rares sont les acteurs interviewés qui ont évoqué la multiplication de ces coupures urbaines surfaciques comme une conséquence négative des formes développées.



Photographie 17 : Honeydew Ridge. © Karen Lévy, Juin 2017

Le cercle vicieux de l'urbanisation contemporaine participe à la dégradation rapide des espaces sans public et les formes de la mobilité caractérisées par l'usage quasi-exclusif de la voiture ont été confortées ces dernières années, malgré les préconisations internationales et nationales concernant le développement durable des villes.

Le piéton n'est plus légitime, à tel point que les trottoirs n'existent plus. De la pelouse est plantée sur les bas-côtés de la route et aucun aménagement n'est ébauché pour faciliter les circulations autre qu'automobile.

II- Des quartiers de plus en plus difficiles à sécuriser

Modèle urbain attractif d'un point de vue économique, financier, sécuritaire et sociétal, les quartiers résidentiels fermés, associés à de nouvelles concentrations d'activités tertiaires (centres commerciaux et complexes de bureaux, en particulier), se multiplient. De nombreux pays ont suivi le mouvement, tels le Canada, (Grant, 2005), l'Afrique du Sud, (Landman, 2003; Landman & Schönreich, 2002), l'Australie (Burke & Sebaly, 2001), l'Argentine (Thuillier, 2006), la Russie (Lentz, 2006), la Chine (Webster, Wu, & Zhao, 2006), le monde arabe (Glasze & Alkhayyal, 2002), le Portugal et l'Espagne (Wehrhahn & Raposo, 2006) mais aussi la France (J. Chevalier, Billard, & Madoré, 2005). Aucun continent n'est donc épargné.

Largement étudié dans les années 2000, ce modèle urbain n'est plus l'apanage des classes aisées et a aujourd'hui muté en Afrique du Sud jusqu'à devenir le produit immobilier le plus populaire à destination des classes moyennes qui peuvent désormais accéder à la propriété, sous le crédo que la sécurité est à droit pour tous.

La période post-apartheid a été marquée par une montée dramatique de l'insécurité. La criminalité, autrefois concentrée dans les *townships* grâce à une surveillance militaire et politique, s'est rapidement diffusée dans les anciennes banlieues blanches et aisées du nord de la ville à partir du milieu des années 1990 (Legget, 2005). Les forces de police, longtemps déstabilisées par la transition politique de 1994 (Benit, 2006), ont eu du mal à reprendre le contrôle de leurs effectifs. La population a alors tenté de trouver des solutions alternatives pour se protéger. Selon le *World Cities Report 2016*, le nombre de gardes de sécurité privés en Afrique du Sud a augmenté de 150% entre 1997 et 2006 (UN Habitat, 2016 : 24). Aujourd'hui, ainsi que l'explique le sergent Duplessis¹¹⁹ de la police d'Honeydew Ridge, la police de proximité (SAPS) coopère avec ces sociétés privées de sécurité pour assurer leur mission. Si la situation évolue progressivement (de 22 646 crimes répertoriés à Johannesburg en 2005, on en compte moins de 15 861 en 2015¹²⁰), le sentiment d'insécurité reste une préoccupation cruciale pour tous les habitants de la métropole, quelque soit leur niveau social. Des études sociologiques ont montré combien la peur du crime était un phénomène complexe aux explications théoriques différentes (Bannister & Fyfe, 2001a; Body-Gendrot, 2008;

¹¹⁹ Entretien du 13 Décembre 2016.

¹²⁰ (Crim Stats, 2017). Site analytique répertoriant toutes les dernières données statistiques concernant les crimes en Afrique du Sud.

Johnston, 2001; Silverman & Della-Giustina, 2001). Quelque soit la disparité entre les risques objectifs et les peurs subjectives, l'intégration des enjeux de sécurité dans la construction résidentielle s'est imposée au cœur du développement de la métropole et les préoccupations de protection infusent dans la conception même des produits immobiliers.

La contribution anthropologique de Setha Low (2012) sur les *gated communities* aux Etats-Unis met en perspective les enjeux de sécurité des biens et des personnes avec d'autres mécanismes assurantiels, et en particulier les liens entre criminalité, victimisation, anxiété, et craintes de déclassement. Cette analyse éclaire les pratiques et comportements et permet de mieux comprendre pourquoi ces résidences sécurisées sont devenues si populaires. Vesselinov et al. (2007) utilise l'expression de « *gating machine* » qui lie intérêts et actions à la fois des acquéreurs et des promoteurs, assurant la prolifération de ces produits immobiliers.

Les similitudes des processus en cours entre l'Afrique du Sud et les Etats-Unis sont édifiantes : la sécurité y est devenue un véritable enjeu métropolitain et la « *gating machine* » y est particulièrement obsédante.

C'est pourquoi, de plus en plus de promoteurs proposant des logements d'entrée de gamme, entre R300 000 et R600 000 (entre 20 225€ et 40 455€), font évoluer leurs produits afin de pouvoir proposer à leurs clients des résidences fermées. Yohann Vorster¹²¹, à la tête de Cosmopolitan, l'un des plus grands promoteurs de logements pour les catégories sociales les plus basses accédant à la propriété (avec des aides de l'état ou non), explique :

« Currently, the security becomes a standard requirement for clients. The demand is very important now. In fact, we had to do it because a lot of our market would move to sectional title, and even renting because it is more secure. »

Les résidences fermées connaissent un franc succès auprès des maîtres d'ouvrages, séduits à l'idée de trouver des réponses instantanées aux enjeux de sécurité qui se posent à eux. Elles s'accompagnent de discours réaffirmant la volonté de réduire voire de supprimer les occasions de passage à l'acte au sein de ces espaces.

Mais ces *gated communities* sont-elles réellement une solution efficace pour lutter contre l'insécurité, comme chacun semble vouloir le croire ? Peut-on lier le développement massif des *gated communities* à l'analyse spatiale de la criminalité ? Quelles sont les conséquences sur le territoire de la course vers toujours plus de sécurité ?

¹²¹ Entretien du 13 Octobre 2016.

1- Des quartiers surprotégés mais où la criminalité reste élevée

La spécialisation des fonctions, institutionnalisée par la sectorisation, a engendré la création de véritables quartiers dortoirs : l'essentiel de la vie quotidienne se déroule ailleurs. Les dynamiques de suburbanisation et le développement massif d'ensembles résidentiels éloignés des activités économiques sont les premiers jalons d'une ville hors la ville, où le contexte local est annihilé. Eric Charmes (2011) explique d'ailleurs le succès de ces résidences fermées et sécurisées par le fait que, précisément, les citoyens passent l'essentiel de leur temps ailleurs que dans leur quartier et qu'ils ne font pas, ou plus, communauté avec leurs voisins. Les habitants ressentent dès lors le besoin de recourir à des dispositifs techniques ou à du personnel spécialisé pour contrôler les comportements et les crimes.

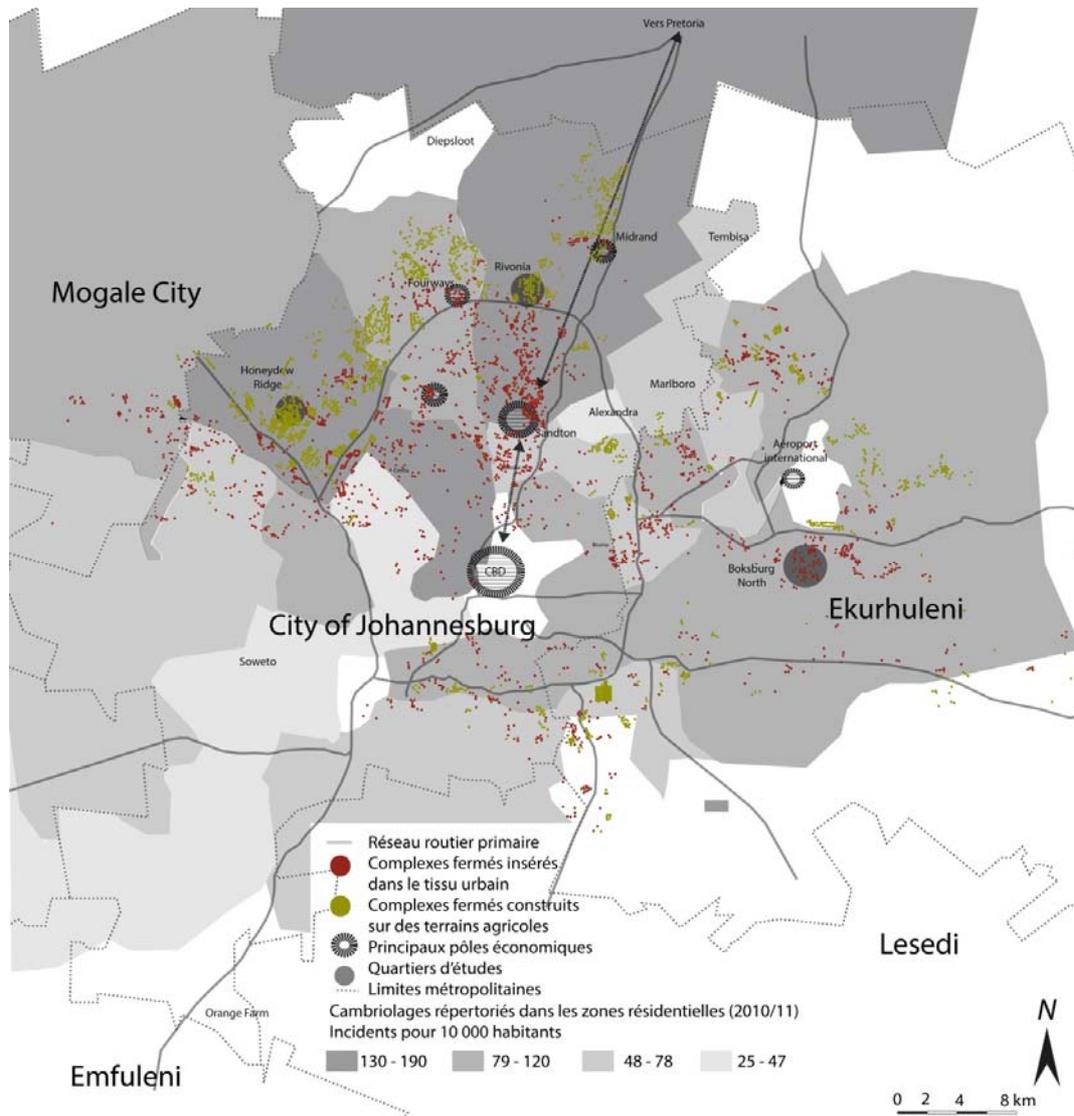
Les études pour déterminer les liens entre crime et environnement physique, par l'analyse spatiale conjuguée à l'étude localisée du crime sur le territoire, tendent à prouver l'existence d'un lien évident entre l'environnement physique et les comportements (Hillier, 1988). Le CSIR¹²² a publié un manuel, intitulé « *Designing Safer Places : A Manual for Crime Prevention through Planning and Design* ». Basés sur des études internationales et guidés par le contexte local, cinq éléments ont été identifiés pour établir comment l'environnement peut soit réduire soit provoquer des opportunités pour le crime, à savoir : la surveillance et la visibilité, la territorialité, les accès et voies de desserte et la difficulté d'atteindre la cible.

Si la création des résidences fermées tente de répondre à ces enjeux, la réponse apparaît souvent insuffisante voire contre-productive. Comme le résume Neil Gopal¹²³, président de SAPOA, la désertification des espaces publics, le peu d'aménagement accordé aux voiries (éclairage notamment) et le manque d'interaction entre espace privé et espace public rendent ces quartiers vulnérables en créant des conditions favorables pour les cambriolages et les crimes : « *Our cities are quiet and dark at night, it's not safe. That is the first problem.* »

¹²² Le CSIR (Council for Scientific and Industrial Research) est un centre de recherche multidisciplinaire sud africain basé à Pretoria qui contribue à l'amélioration de la qualité de vie des Sud-Africains. L'organisation joue un rôle clé dans le soutien des programmes du gouvernement grâce à une recherche dirigée qui correspond aux priorités du pays, au mandat de l'organisation et à ses compétences en sciences, en ingénierie et en technologie.

¹²³ Entretien du 11 Juillet 2017.

A travers plusieurs entretiens réalisés avec des spécialistes de cette question (policiers, gardiens privés de résidences, urbanistes, agences immobilières et des chercheurs sud-africains spécialisés sur ces thématiques – Karina Landman, CSIR, Tinus Kruger, CSIR, Monique Marks, Urban Futures Centre...), il apparaît surtout que les quartiers qui se développent *ex nihilo* génèrent eux-mêmes un environnement propice à l’insécurité.



Carte 18 : Représentation spatiale des zones les plus touchées par les cambriolages de la métropole.

© Karen Lévy, Février 2018.

Source : Landman & Badenhorst, 2012.

Les statistiques viennent d’ailleurs étayer cette hypothèse. Honeydew Ridge, quartier sorti de terre dans les années 2000 est composé à 100% de complexes fermés et apparaît aujourd’hui dans les statistiques comme le quartier du Gauteng où le nombre de cambriolages de résidences est le plus élevé (Crim Stats, 2017).

Comme l'explique Willie van der Merwe, dirigeant de theRealNet Properties, agence immobilière du Gauteng au sein de l'article du 19 Juin 2012 intitulé « Boomed Areas Often More Vulnerable » (Property24, 2012), les complexes fermés sont souvent moins efficaces contre les actes criminels que les banlieues ouvertes, où une surveillance plus humaine, effectuée par les résidents eux-mêmes, a fait ses preuves :

« Crime is actually sometimes more prevalent in closed suburbs and boomed estates than in open suburbs with other security measures such as community patrols and observant residents in place. »

Il apparaît surtout que les formes produites participent *in fine* à rendre les quartiers plus vulnérables face aux crimes. En effet, ainsi que l'explique le sergent Duplessis¹²⁴ (département Criminal Intelligence à Honeydew Ridge), la multiplication de résidences fermées complexifie le travail des agents du maintien de l'ordre. Ces forteresses urbaines sont le reflet d'une défiance vis-à-vis des autorités publiques pour prendre en charge la sécurité des biens et des personnes. A l'interface entre la *gated community* et le quartier se dresse la frontière entre ce qui relève du droit public ou privé. Cette frontière met en contact des enjeux opposés. Alors que le nombre d'incidents à l'intérieur même de ces complexes est important et ne baisse que difficilement¹²⁵, le travail des autorités publiques est largement dépendant des contraintes imposées par ces formes urbaines spécifiques. Même s'ils peuvent légalement pénétrer au sein de ces enclaves privées, les policiers subissent le diktat de ces citadelles urbaines. L'accès à ces complexes fermés est difficile, l'entrée étant toujours située sur les rues les moins circulées, souvent en impasse. Par ailleurs, une fois à l'intérieur du complexe, il est difficile pour eux de se repérer et, même avec une bonne connaissance des sites, les échappatoires pour les cambrioleurs sont nombreuses ainsi que l'explique le sergent Duplessis¹²⁶ :

« The area has a particular shape that makes difficult to catch thieves. There are many ways to access complexes, and therefore, many ways for them to hide. There are not always eyes to watch them. »

¹²⁴ Entretien du 13 Décembre 2016.

¹²⁵ Plus de 1340 cambriolages de propriétés résidentielles ont été répertoriés à Honeydew en 2017, selon l'observatoire des Crimes d'Afrique du Sud "Crime Stats" (Crim Stats, 2017). Il y en avait 1795 en 2008 et 1704 en 2012.

¹²⁶ Entretien du 13 Décembre 2016.

A ces difficultés de fond, relatives aux discontinuités entre les *gated communities* et leur environnement, s'ajoute une difficulté sociale. Sandy Andrew¹²⁷, présidente du forum de la police communautaire à Randburg (*the Randburg Community Policing Forum*) jusqu'en 2015, met en avant le manque de coopération des résidents avec les forces de l'ordre. Elle explique : « *People think "it is never going to happen to me"* ».

En effet, les habitants, très investis dans la défense de leur sécurité, par le biais des associations de résidents et des moyens financiers mis en œuvre pour sécuriser leur habitat restent peu confiants envers la police locale. Retranchés derrière les murs de leur logement et de leur résidence fermée, ils ont la conviction d'avoir tout mis en œuvre pour leur sécurité et que cela est suffisant, selon l'application du paradigme « utilisateur-payeur ».

2- Le droit pour tous à la sécurité

La sécurité est devenue le premier élément de confort d'un appartement. Outre les moyens techniques proposés par l'ensemble des promoteurs comme le mur de deux mètres de hauteur en moyenne rehaussé de six ou huit fils électrifiés, la communauté apparaît comme susceptible d'être le plus efficace des moyens de sécurisation : la proximité et la densité des résidences devient un argument favorable pour développer le sentiment de vigilance collective, ainsi que l'explique Ryan Erasmus :

« In the complexe there are always ears and eyes. So if you leave your house, there is always going to be someone there. There are potentially 54 houses, so if someone sees or hears something, they will do something about it. »

Les éléments du débat se compliquent si l'on considère que, dans les grandes copropriétés réunissant plusieurs centaines de logements, la petite criminalité peut tout à fait venir des résidents eux-mêmes.

Or, pour les résidences d'entrée de gamme accessibles aux classes moyennes, seule la mutualisation à grande échelle au sein d'une même opération permet de payer les surcoûts financiers engendrés par la construction d'un mur périphérique et d'une entrée gardée. Les grands promoteurs cherchent donc des terrains permettant d'accueillir plusieurs milliers d'unités afin de créer des économies d'échelle lors de la réalisation de leur projet. Ce qui devient une aberration car, plus les complexes fermés sont grands, plus il est difficile de

¹²⁷ Entretien du 03 Novembre 2016.

garantir leur sécurité par les moyens classiques de protection, principalement parce que la porosité de ces derniers dépend largement du sérieux des gardiens à l'entrée et de l'intégrité de l'ensemble des locataires ou propriétaires au sein de ces complexes.

Le droit à la sécurité pour tous est pourtant revendiqué comme une avancée sociale pour les classes moyennes les plus basses.

Cosmopolitan développe ainsi son discours pour Leopard's Rest, un complexe fermé en vente, dont le coût des maisons ne dépasse pas les R600 000 (40 455€) :

« Leopard's Rest Security Estate provides secured suburban living at the best price in Johannesburg. The lowest security levy in Johannesburg: only R250 per month (17€) with a 2.1-meter perimeter wall with an eight-string electric fence to protect you and your family. Access control, security guards and panic response. »¹²⁸

Ainsi, longtemps circonscrites aux propriétés haut de gamme, les communautés fermées sont-elles en train de conquérir une très grande majorité du marché immobilier. Plus de 66% du marché est aujourd'hui concerné par ces formes urbaines, malgré une efficacité toute relative, fonction des niveaux de sécurité en lien direct avec le standing des opérations.

3- L'escalade de la sécurisation

Le débat sur l'efficacité des *gated communities* comme modèle de gestion territoriale est vif. Ainsi que l'explique Renaud Le Goix (2006), si l'enceinte a nécessairement pour effet de diminuer le nombre de vols ainsi que les phénomènes de petite criminalité intra-muros, l'effet dissuasif lié à la sécurisation de l'enceinte peut, dans certains cas, reporter sur le proche voisinage, moins sécurisé, les tentatives de vol.

Les promoteurs proposent tous les mêmes prestations de base. Marianne Morange et Jeanne Vivet (Morange & Vivet, 2006a) ont fait ce constat : *« si la question sécuritaire fait évidemment partie de l'argumentaire publicitaire, elle n'est pas centrale. [...] Paradoxalement, elle est devenue si évidente qu'elle est reléguée au second plan : tous les produits immobiliers étant par principe sécurisés. »*

¹²⁸ Texte publicitaire de vente de l'opération immobilière. Leopard Rest est la première opération du groupe intégrant dès l'origine une sécurisation grâce à des murs électrifiés et à un contrôle à l'entrée du complexe (Cosmopolitan Projects, 2018).

Comme l'explique Charl Fitzgerald¹²⁹, le directeur de l'agence de production immobilière Genesis Projects :

« What we have tried to create is a “lock up and go”¹³⁰ lifestyle where people can live in a complex and be secure. However, we can never guarantee security. We have put a process in place for relatively good security: high walls, electric fences and access control at gates. People inside a complex can also add security to their property themselves with extra alarm beams and cameras. »

Devant le manque d'efficacité objectif des systèmes structurels de base fournis par le promoteur, les copropriétaires, lorsqu'ils en ont les moyens, votent donc régulièrement de nouveaux budgets pour améliorer la sécurité de leur complexe. Ryan Erasmus¹³¹ qui habite un complexe de 54 unités à Honeydew Ridge explique comment des budgets sont régulièrement votés en assemblée annuelle pour améliorer leur sécurité : des batteries supplémentaires ont été installées pour assurer l'alimentation 24h/24 des fils électriques qui rehaussent le mur d'enceinte en 2016, des caméras ont été posées en 2017 et un contrat avec une compagnie privée de sécurité a été signé la même année pour que des gardes soient présents en permanence dans la copropriété, ce qui n'était pas initialement prévu par le promoteur. On peut voir par ailleurs de nombreuses publicités fleurir dans ces quartiers proposant des travaux de sécurisation tels que le rehaussement de la hauteur des murs ou l'électrification de ces derniers (comme l'illustre la photographie 18). On assiste à une escalade dans les moyens mis en œuvre pour cette sécurisation et à la construction d'un paysage anxiogène fait de murs et de fils barbelés.



Photographie 18 : Honeydew Ridge. ©Marie Thomas-Meilhan, 2017.

¹²⁹ Entretien du 5 Septembre 2016.

¹³⁰ Concept commercial immobilier passé dans le langage courant signifiant littéralement : « un tour de clé et on est parti ! »

¹³¹ Entretien du 26 Septembre 2016.

Les résidences fermées les moins aisées sont donc moins bien protégées que les autres et deviennent, malgré un système défensif initial coûteux, la cible privilégiée des cambrioleurs.

Certains promoteurs ont trouvé des solutions inédites pour proposer des produits toujours plus sécurisés pour un budget initial relativement compétitif. Ainsi, peut-on observer l'apparition de logements « doublement sécurisés » qui se trouvent à l'intérieur d'un complexe fermé situé lui-même dans une propriété sécurisée, avec une double entrée gardée et surveillée 24/24h. A Boksburg, le complexe Parklands Estate est construit sur ce modèle, avec dix-neuf copropriétés sécurisées de manière autonome à l'intérieur de l'enceinte commune, elle-même gardée. On y trouve toute une déclinaison de lotissements à destination d'une large gamme de propriétaires.

Cette course vers toujours plus de sécurité marque profondément le territoire. Les éléments défensifs des copropriétés sont mis en exergue sur l'espace public. Murs, grilles mais aussi fils barbelés ou fils électrifiés, caméras et parfois même double frontière avec zone vierge entre les deux, sont devenus les signes caractéristiques des quartiers sécurisés. Le passant ne peut qu'être « saisi » par l'ambiance qui se dégage de ces lieux.

La sécurité des biens et des personnes ayant pris une importance considérable, l'idée d'un urbanisme de la sécurité résidentielle s'est peu à peu imposée au fil des décennies. Cela se traduit, comme cela a été démontré précédemment, par l'uniformisation du vocabulaire défensif, qui se propage en tâche d'huile à l'ensemble des opérateurs et porte en elle la disparition de l'espace public.



Photographie 19 : Honeydew Ridge (à gauche). Rivonia (à droite). ©Maire Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Peu à peu s'institutionnalise un « niveau moyen d'équipement » qui contribue à structurer le risque. Outre les risques inflationnistes que cela entraîne, l'importance des images et des sentiments liés à ces équipements est la base même de tout le processus. Un dispositif de sécurité, quel qu'il soit, doit être visible pour montrer que le lieu est sous contrôle. C'est ce qui rassure ou qui impressionne.

4- Espaces sécurisés, espaces critiques ?

Alors que l'urbanisme sécuritaire est peu à peu accepté comme une nécessité, il m'a semblé essentiel de réinterroger la manière dont il influence de manière délétère l'espace public.

Créées souvent sur des sites vierges, ces nouvelles formes urbaines résidentielles sont implantées sans souci de lieu, ni de l'histoire, ni des habitudes des populations. Elles sont construites généralement sur un terrain "vierge" (*raw land*), sans réflexion sur les espaces résiduels qu'elles peuvent générer. Elles s'ancrent en rupture, souvent totale, avec la ville. Avec Marie Thomas-Meilhan, nous avons porté une attention particulière aux dimensions construites de ces espaces « ordinaires ». Il s'agissait, par l'attention aux configurations sensibles et à l'échelle locale, d'une posture situant l'expérience de l'utilisateur au cœur du projet. Par le « cheminement » sur l'espace public, nous avons voulu saisir les ambiances *in situ*.

Aux coupures surfaciques et à l'importance de la longueur des détours nécessaires pour rallier les lieux de proximité, le piéton doit également faire face à une sur-exposition de la sécurité, qui participe à une réelle stratégie d'éviction de ce dernier sur l'espace public. En effet, celui-ci, potentiellement dangereux, doit être averti que le « contrôle » de l'espace est maîtrisé : la mise en exergue des formes urbaines défensives (murs, grilles, barrières, fils barbelés...) et la systématisation des panneaux indiquant que le complexe est sous la protection d'une compagnie privée de sécurité sont là pour le lui rappeler.

Cette mise à l'écart du piéton est d'autant plus marquée que la création des murs-frontières s'est accompagnée d'une volonté affichée de repousser tout individu le plus loin possible de leurs limites, ce qui entraîne de façon récurrente la disparition du trottoir praticable. En effet, les copropriétés, en cherchant à se protéger de leur environnement, ont peu à peu développé des stratégies informelles pour créer des espaces-tampons sans autre usage que celui d'éloigner les indésirables de leur « frontière ». Les murs se sont hérissés de fils anti-intrusion, qui sont posés en rouleau le long de la façade publique du mur. Les commerciaux qui vendent ces produits

vantent leur efficacité pour retarder d'éventuels voleurs mais ils font surtout la promotion sur leur aspect dissuasif. En tant que piéton, il est dangereux de marcher le long de tels fils barbelés. Par ailleurs, les trottoirs sont généralement engazonnés, et aucun cheminement en dur n'est prévu pour faciliter les déplacements à pied. D'autres résidences fermées ont fait le choix de doubler leur mur d'une grille, en réinterprétant la notion de douves modernes.

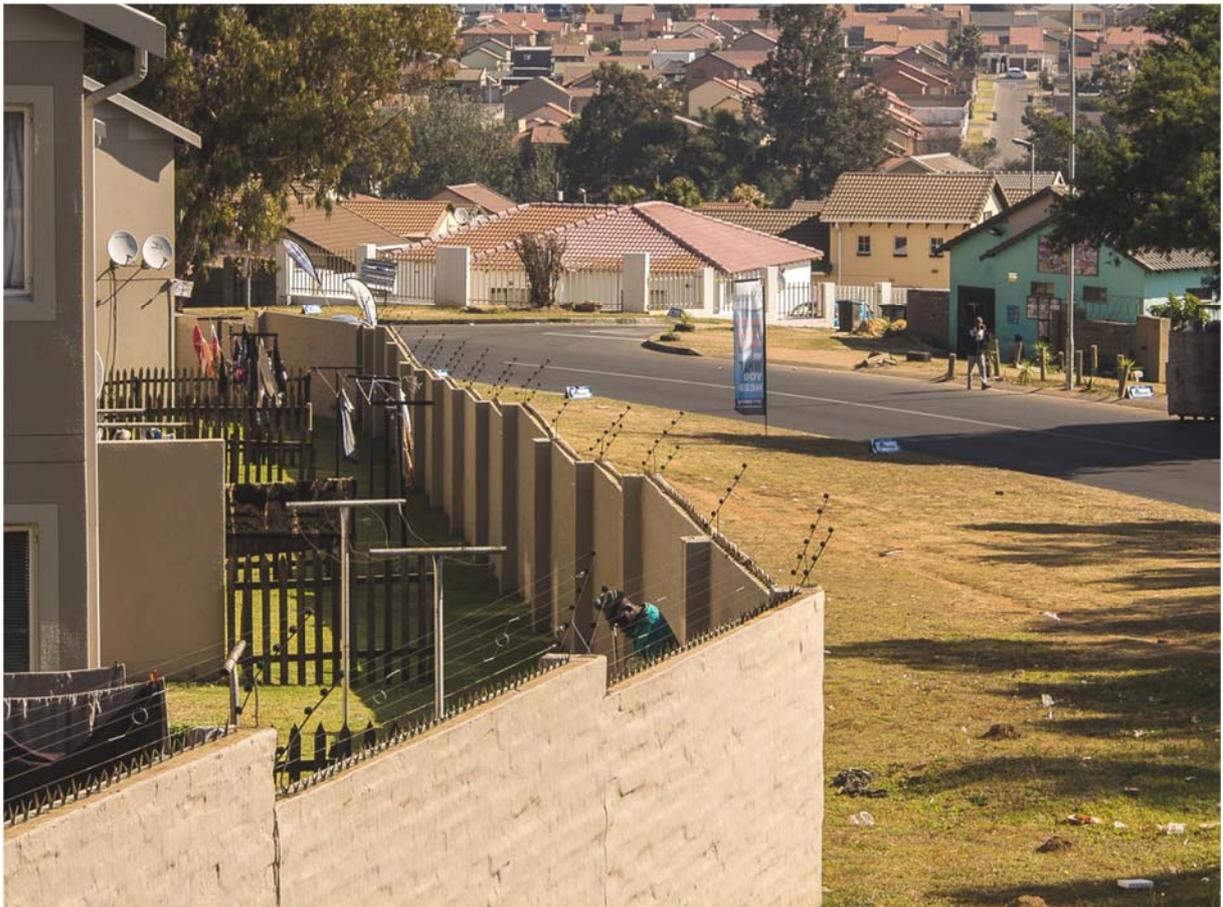


*Photographie 20 : Exemple de doublement du mur périphérique de clôture par des grilles, Honeydew Ridge.
© Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.*



Photographie 21 : Honeydew Ridge. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.

Ces espaces linéaires le long des murs, laissés volontairement sans usage sont peu entretenus et contribuent à véhiculer une image anxiogène de l'espace public. Si la limite foncière du complexe s'arrête au mur de clôture, ces délaissés urbains deviennent un espace-tampon volontairement répulsif, catalyseur de l'image dépréciée des quartiers. Il s'agit d'un cercle vicieux bien compris par les promoteurs : bien que l'aménagement des espaces périphériques soit délégué réglementairement au promoteur, le choix délibéré et financier de ne pas investir ces espaces transitionnels offre à ce dernier la double opportunité de valoriser l'espace situé à l'intérieur de la copropriété et sous contrôle privé tout en réduisant ses coûts d'aménagement. Le mur devient, aux yeux des habitants, la seule solution pour s'extraire d'un contexte urbain en déshérence alors qu'il en est, en fait, la principale cause.



Photographie 22 : Winchester Hills. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.

Ces délaissés urbains sont désignés par les habitants comme des preuves de l'inefficacité de l'action publique, ce qui est *in fine* un argument de plus pour privatiser la ville.



Photographie 23 : Boksburg North. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.

Cette déconnexion assumée entre les résidences fermées et leur environnement est d'autant plus marquante que l'opacité des murs est systématique. Il ne s'agit pas seulement de préserver l'intimité des habitants mais bien de séparer deux espaces qui ne peuvent cohabiter. La banalisation de ces murs et leur répétition systématique marque l'affirmation du repli sur soi désiré par une part croissante de la population. Les relations de voisinage et de proximité grâce à des conditions d'interaction et d'échanges sont bannies par les formes mêmes de ces complexes fermés.



Photographie 24 : Boksburg North. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017

L'observation sur le terrain de ces espaces publics aux différentes heures de la journée et de la semaine nous a permis de mieux prendre en compte la désertification de ces lieux et de leur perte d'usage. Hormis les employés de maison, les habitants ne pratiquent jamais ces lieux. Leur manque d'identité et d'unité couplé à une ambiance singulière et agressive éprouve le piéton et tend à limiter drastiquement ses interactions avec son environnement proche. Comment est-on passé d'un besoin de sécurisation à une perte de qualité voire à une perte d'usage ?

Cette dévalorisation de l'espace « extérieur » par rapport à celui de la sphère privée, souvent provoquée par une conception minimaliste et désinvestie des enjeux d'intégration urbaine, deviennent finalement l'une des raisons d'acceptation de cette forme urbaine : un bénéfice double pour les promoteurs à court et long terme.

III- Fragmentation socio-spatiale des territoires périurbains et (dé)ségrégation ?

Le processus d'auto-enfermement résidentiel des classes moyennes et riches stimule une dynamique systématique de fragmentation socio-spatiale. Ce phénomène est d'autant plus important en Afrique du Sud qu'il transcende l'ensemble des classes sociales. Comment les territoires sont-ils affectés par la multiplication de ces complexes fermés ? Quelle est l'évolution des identités sociales au cœur de la territorialité ? Comme l'évoque Guy Di Méo (2002), le rapport des sociétés à leurs espaces, lieux et territoires comporte une forte dimension identitaire. Ce questionnement est particulièrement prégnant dans le contexte sud-africain post-apartheid où les politiques cherchent à effacer les injustices spatiales liées au zonage racial.

Le débat scientifique est très nourri sur la fragmentation urbaine (Capron, 2006; Gervais-Lambony, 2004c; Navez-Bouchanine, 2002) ; Bénit-Gbaffou, Seyi, & Peyroux, 2007), une notion multidimensionnelle qui intègre à la fois des composantes spatiales (déconnexions physiques, discontinuités morphologiques), sociales (ségrégations résidentielles, replis « communautaristes », économiques (Jaglin, 2001), et politiques (dispersion et foisonnement croissants des acteurs de la gestion et de la régulation urbaines).

Le cloisonnement génère, à une échelle fine, des pratiques d' « urbanité en archipel » fondées sur le couple environnement sécurisé / hypermobilité. Les individus suivent ainsi une « *stratégie de carapace* » (Mangin, 2004) passant d'un espace sécurisé (la résidence) à un autre (centre commercial, centre de loisir...) via la bulle sécurisante de la voiture, minimisant les interactions avec l'environnement intermédiaire. Le concept de « *frontière dans la ville* » (ou de frontière intérieure), défini par Robert Escallier (2006), prend tout son sens à Johannesburg.

Ce processus de division spatiale s'est transformé plus largement en ségrégation, terme qui représente un phénomène de division sociale de la ville (Roncayolo, 1972). Ces différenciations sociales, qu'elles soient économiques ou culturelles, parce qu'elles se traduisent « *par des hiérarchies de statut et de pouvoir, par des modèles diversifiés d'appropriation de l'espace et par des préférences en matière de voisinage* », s'inscrivent dans l'espace — et notamment dans l'espace urbain —, comme l'affirmait déjà Henri Lefèbvre (1976). Ces différenciations sociales, plusieurs chercheurs ont essayé de les intégrer à leur réflexion, et deux d'entre eux ont particulièrement marqué la pensée des dernières décennies en permettant de mieux appréhender le processus de ségrégation urbaine qui s'installe dans de nombreuses métropoles. L'économiste Américain Alfred E. Kahn (1966) publie son essai sur « la tyrannie des petites décisions » : il y développe l'idée qu'un certain nombre de décisions individuelles résulte de façon cumulative à un résultat qui n'est ni optimal, ni désiré. Il développe l'idée que ces décisions rationnelles peuvent modifier le contexte global du marché, en détruisant irrémédiablement les alternatives désirées. Cette approche est complétée par celle Schelling (1971) qui montre à partir d'une simulation très simple (voir encadré 1) qu'une forte ségrégation peut être le résultat collectif de décisions individuelles qui ne visent pas, elles, à une telle ségrégation. Il y aurait un effet pervers : même si les individus sont assez tolérants, et indépendamment d'autres paramètres comme les prix des loyers et les niveaux de revenu, on aboutit de toute façon à une ségrégation urbaine élevée.

Extrait page 4 :

« Rappelons donc pour commencer comment se présente ce modèle. Prenez un échiquier (une matrice 8×8) et placez-y des pions de deux genres différents. Vous avez là une représentation très stylisée d'une aire urbaine où se côtoient deux populations. Ce pourrait être des Catholiques et des Protestants, des riches et des pauvres ou tout autre clivage. Pour représenter un tel clivage, disons que nous allons répartir des pions noirs et blancs sur l'échiquier. Au départ, ces pions sont rangés alternativement pour représenter l'intégration la plus parfaite possible entre deux communautés. Schelling ajoute ensuite une règle de déplacement des pions : bien que tolérants, les individus déménageront si, parmi leurs voisins immédiats, un tiers ou moins sont de même couleur qu'eux. En sens inverse, ils seront satisfaits et ne déménageront pas si, parmi leurs voisins immédiats, strictement plus d'un tiers est de couleur identique. Cette règle du tiers peut sembler assez souple. On ne peut pas dire que les individus recherchent la ségrégation ; ce n'est qu'à partir du moment où chacun souhaite être majoritaire que la ségrégation est véritablement visée. En deçà, certaines minorités peuvent s'accepter et le mélange des deux communautés reste possible.

Dans la situation de départ alterné (avec coins vides), tous les individus sont satisfaits de leur voisinage. Schelling effectue alors une petite perturbation. Il commence par retirer au hasard 10 pions blancs et 10 pions noirs, puis il remet 5 pions au hasard, la couleur de chacun étant choisie aléatoirement (il y a donc finalement 45 pions et 19 cases vides). Cette perturbation suffit le plus souvent à engendrer un peu d'insatisfaction et les pions concernés seront alors déplacés au hasard vers des cases vides jusqu'à ce que l'on atteigne un nouvel équilibre où tous seront satisfaits en regard de la règle du tiers.

Dans ces conditions, le résultat est surprenant : des quartiers noirs et des quartiers blancs apparaissent sans que personne ne le veuille réellement – du moins, à ce qu'il semble. Comme l'illustre la figure 1, il y a au final, après tout ce processus de migration, une forte ségrégation. Or ce n'est pas un résultat marginal. Comme le dit Schelling, réessayez plusieurs fois de jouer à ce jeu et vous aboutirez probablement à chaque fois à une forte ségrégation. »

Un exemple d'évolution vers la ségrégation

Situation de départ	Situation d'arrivée
. N B N B N B .	. B B . B B B B
N B . B N B . B	B B N B B B B B
B N . N B N B N	B N N N B . B B
N B N B . B N B	N . N B . B B B
B N B N B N B N	. N B B B N . B
N B N B . . N B	N . N B N N N .
B N . N B N B N	. N N N N N . N
. B N . N B N .	. N N N N N N N

(Les insatisfaits sont en gras)

Il s'agit dès lors de discuter les différents processus entremêlés qui produisent la ségrégation et de prendre en compte son caractère le plus souvent relatif et ses différences d'intensité. Marco Oberti et Edmond Préteceille (2016) renvoient à trois types de causes principales sur lesquels il me semble intéressant de s'appuyer dans le cas sud-africain pour mieux rendre compte de la ségrégation résidentielle. Tout d'abord, les causes économiques structurelles qui s'expriment par une hiérarchisation inégalitaire des espaces. Puis les causes qui résultent de choix d'individus ou de groupes, même si ces choix sont contraints par les causes structurelles. Et enfin, les causes de nature politique. La lecture croisée de ces différentes analyses permet de prendre en compte la complexité du processus de ségrégation qui se développe avec la construction de ces résidences fermées en grande périphérie urbaine.

1- Les causes économiques structurelles

La première lecture possible du processus de ségrégation résulte simplement des inégalités de ressources et de la position sociale des habitants. A Johannesburg, l'inscription de la distance sociale dans l'espace urbain s'explique en partie par des héritages spatiaux structurels. Le dynamisme économique des classes moyennes durant la période post-apartheid a fortement bousculé l'inertie physique de la ville, influençant les tendances économiques contemporaines.

Par leur concentration et le manque de diversité, les complexes fermés génèrent une homogénéité sociale forte à l'échelle des quartiers. Le vecteur économique est la pierre angulaire de cette ségrégation : les limites urbaines des quartiers destinés aux classes moyennes doivent bien être comprises comme une « frontière » économique où la compétition entre un prix de foncier et la capacité financière de la demande arrivent à un équilibre.

A ce titre, Honeydew Ridge est un exemple éloquent de cette tendance du marché. La continuité socio-spatiale y est totale puisque les produits proposés à la vente sont tous compris dans une fourchette allant de R500 000 à R1 000 000 (entre 33 710 et 67 425€). Seuls quelques produits dépassent le million de rands mais cela est lié à la taille du logement : les prix au mètre carré sont singulièrement fixes (R10 000/m², soit 675€/m²), comme j'ai pu le vérifier auprès des agences immobilières¹³². Plus de 75% des produits disponibles sur le

¹³² Comparaison faite d'après l'analyse des produits en vente sur le site de 4 agences immobilières : Property.CoZa, Genesis Realty, House Hunters, Re/Max Masters.

marché sont des *Sectionals Titles*¹³³, prix d'entrée du marché immobilier privé alors que ce taux n'est que de 16% à Boksburg¹³⁴. Quand on considère les effets de seuil et d'échelle en termes de production (plus de 10 000 logements ont été construits en 15 ans par un seul promoteur sur ce territoire : Genesis Project), il est évident que la concentration de résidences sécurisées similaires a des effets ségrégatifs sur le territoire en favorisant l'agrégation spatiale et le regroupement d'individus aux niveaux et aux modes de vie homogènes, de manière systématisée du fait de la multiplication en tâche d'huile de ces complexes d'entrée de gamme sur-représentés.

2- La sécurité au prisme des choix individuels

Il apparaît cependant que ces « enclaves résidentielles » ne sont pas seulement la continuité de la fragmentation amorcée par les *gated communities* des classes aisées (les « ghettos de riches » (Charmes, 2011) retranchés derrière leurs murs) afin de s'extraire de la ville mais elles sont devenues le symbole d'une nouvelle forme de ségrégation, plus subie que voulue, qui recoupe des réalités économiques et sociales très différentes. Les ménages modestes qui investissent dans ces produits immobiliers se retrouvent propriétaires d'un patrimoine sans grande valeur dans le périurbain dessinant une nouvelle géographie sociale, qui vient complexifier le camaïeu urbain de la ville sud-africaine, sans s'y intégrer.

Par ailleurs, les effets de zoom peuvent également faire varier les diagnostics : un même groupe peut apparaître ségrégué si on le considère à une échelle et mélangé si on le regarde à une autre (Capron, 2006). Cela est notamment vrai pour le développement de complexes fermés insérés dans un tissu urbain et social différent, comme c'est le cas à Boksburg North, Kempton Park ou Rivonia. A l'échelle fine du voisinage, la construction de ces complexes fermés participe en effet à la constitution d'enclaves (Marcuse, 1997). Pourtant, à l'échelle plus globale du quartier ou du secteur, on pourrait évoquer une tendance vers une évolution des spécificités raciales et sociales de ces territoires. En effet, les complexes fermés, en proposant de petits logements en copropriété, augmentent les choix immobiliers et offrent l'opportunité à des acquéreurs de trouver des produits adaptés à leur budget là où n'existaient auparavant que des maisons avec jardins, accessibles de fait aux seules classes aisées. Ces

¹³³ Comparaisons des prix des logements disponibles à la vente sur l'année 2016, offres en ligne Property24.

¹³⁴ Pourcentages réalisés grâce aux bilans annuels des ventes de l'agence Aïda, année 2015.

nouvelles typologies de logements viennent ainsi en complément d'une offre jusque là ségréguée. Cela est particulièrement visible à Rivonia, où moins de 6% des produits immobiliers ont un prix de vente inférieur à R1 000 000 (67 425€)¹³⁵. L'apparition de petits logements abordables est récente : il s'agit de stratégies commerciales des promoteurs qui réussissent par ce biais à élargir leur niche immobilière vers les classes sociales moyennes sans provoquer de réactions contestataires du voisinage. Il y a désormais dans les anciens quartiers blancs de la métropole ou dans les territoires économiquement dynamiques une relative atténuation de la mise à distance sociale de part l'apparition de ces complexes fermés d'un nouveau genre qui tendent à se diversifier par le bas en intégrant les standards formels des *gated communities*. C'est d'ailleurs le principal atout de ces produits d'entrée de gamme : la possibilité d'une mobilité sociale grâce à la multiplication des offres de logements adaptés dans des quartiers plus attractifs que les *townships*, dont est issue la majorité des classes moyennes.

Ce mouvement de déségrégation résidentielle et de mobilité spatiale et sociale des classes moyennes (notamment noires) n'est possible que grâce à la présence des murs qui permettent une proximité spatiale (Gervais-Lambony & Dorier-Apprill, 2007). Il reste difficile à mesurer car les méthodes statistiques ne reflètent pas l'observation fine des ensembles résidentiels sécurisés. Les entretiens menés auprès d'habitants et d'agents immobiliers, de syndicats et d'associations de résidents laissent percevoir un phénomène de reségrégation à l'échelle du complexe initié « en aval » de la production immobilière et non « en amont ». Les agents immobiliers sont les premiers à « racialiser » le discours comme argument de vente et à définir certains complexes comme « noirs » ou « blancs ». L'observation directe reflète par ailleurs la complexité de l'analyse. En effet, quelle est la réalité de la mixité raciale ? Quel pourcentage de chaque groupe est nécessaire pour affirmer qu'il y a ou non mixité ? Les entretiens menés auprès des habitants vivant dans les complexes fermés sélectionnés ont été l'occasion de mieux appréhender la complexité des ressentis et des expériences urbaines.

L'analyse des discours reflète toute l'ambivalence de cette question¹³⁶. De façon récurrente, il est apparu que les habitants perçoivent d'autant plus positivement la mixité qu'ils appartiennent au groupe le mieux représenté dans leur résidence.

¹³⁵ Pourcentage avancé par l'agent immobilier Abel Chetty (Sotheby's International Realty) et confirmé par Adèle Hydes (Re/Max), entretiens du 12 Juin 2017.

¹³⁶ Voir chapitre V.

L'étude des entretiens réalisés à The Birch, un complexe de 48 maisons mitoyennes, situé à Kempton Park, à Ekurhuleni est une bonne illustration de la difficulté d'aborder la notion de mixité de manière « objective ». Sur les 48 unités que comprend la copropriété, une famille est blanche et deux ou trois sont des *Coloureds*. Les autres familles sont noires, principalement originaires d'Afrique du Sud (selon les informations fournies par les habitants eux-mêmes). Il n'y a aucune famille indienne. Statistiquement, la mixité à l'intérieur de la résidence est donc faible. Et pourtant, les ressentis sont très différents pour décrire la composition raciale de ce complexe. Chacune des personnes dont j'ai retranscrit les propos ici sont des mères de famille sud-africaines noires qui habitent dans cette copropriété depuis cinq ans ou plus.

La première nous affirmera : « *the complex is pretty diverse and sometimes it is hard to understand each other [...] The diversity clash is there.* »

Une autre nous expliquera : « *To tell you the honest truth, we choose this complex and not the one nearby, because it was mix races. It was multi-cultural here, while the other complex was nearly only Afrikaners. We went there to visit. I feel like everyone, the kids are well* ».

Enfin, une troisième aura une analyse beaucoup plus tranchée : « *This complex is more black, there is one white family. It is predominant black. I think there was another white family but they sold their unit. It used to be a white complex. This whole area, Kempton Park, used to be white but it is changing, there are more and more black people* ».

Ainsi l'analyse de la réalité géographique et sociale montre à quel point l'articulation de phénomènes contrastés rend difficile toute mise en perspective.

3- Les causes de nature politique

Si les politiques publiques visant la réduction des inégalités et de la ségrégation sont un enjeu fort pour les territoires les plus marqués par l'apartheid, elles sont assez ambivalentes voire inexistantes pour ce qui concerne les classes moyennes. En permettant le glissement de la gestion de pans entiers de son territoire aux acteurs privés, la ville de Johannesburg s'est désengagée de cette question dans les espaces dévolus aux catégories sociales moyennes ou

aisées. Dès lors que des espaces urbanisés sont inaccessibles à certains groupes – les non-propriétaires, les exclus, les discriminés du fait de leur origine ou de leur culture –, la ville (les pouvoirs, les institutions, les acteurs en présence) accepte que son espace soit composé de « territoires limités » (au sens de limites définies).

Au cours d'entretiens auprès de la Direction Générale des Services, plusieurs dirigeants de la ville de Johannesburg m'ont fait part de leur inquiétude quand aux conséquences à long terme du développement massif de ces complexes fermés tout en avouant que cette question n'est pas assez prise en compte aujourd'hui dans les politiques publiques. Ainsi, Yondela Silimela¹³⁷, directrice générale au *development planning department* (City of Joburg), est revenue plusieurs fois au cours de la discussion sur le manque de moyens mis en œuvre pour s'emparer de cette problématique aux conséquences critiques pour la ville :

« The other consideration is the quality of the construction and the configuration. A lot of the gated estates are inward looking, each one is closed off and it creates a huge problem in terms of the permeability of the city and the interconnectedness of the city. There is tension between good urban design and security. There is a policy called the access restrictions policy and those talk about booms. We don't really regulate the creation of gated estates; it is something worth looking at. »

Wikus Nieman¹³⁸, urbaniste au sein du *Land Used Management department*, à la City of Johannesburg, s'inquiète quant à lui du développement hégémonique de ces formes urbaines, sans que la ville ne cherche à imposer d'autres modèles, plus durables :

« You're always going to find exclusive development forms, but it should never be to the extreme, it should form a small part of an actual system that is going to carry on. If you are looking at local responsibilities, built form, income group, social integration....., we need to provide alternatives in that. We can't just seat back with investors that have been doing the same thing, because it sells. And it sells to a certain market that is very big, so it makes them sustainable. You are losing all of the potential. »

Le positionnement ambivalent des acteurs publics s'appuie plus généralement sur le principe selon lequel les résidences fermées rendent possible la confrontation et la juxtaposition

¹³⁷ Entretien du 29 Juin 2017.

¹³⁸ Entretien du 11 Novembre 2016

spatiale de catégories sociales contrastées qui pourraient plus difficilement se côtoyer sans mur. Marianne Morange (Morange, Folio, Peyroux, & Vivet, 2007) y voit d'ailleurs une forme d'adaptation au besoin de séparation, mais revisitée dans le contexte néolibéral car permettant la proximité spatiale entre les riches et les pauvres (ou les moins riches en l'occurrence ici), tout en prévenant le risque d'assimilation et limitant les contacts (Gervais-Lambony & Dorier-Apprill, 2007).

Ces nouvelles tendances complexifient la lecture des évolutions spatiales et il devient dès lors difficile d'établir un lien direct entre la production d'enclaves sociales et la ségrégation, notamment raciale. Contrairement à ce qu'observe Guénola Capron (2006) en Amérique du Sud où les acteurs de la promotion immobilière recherchent prioritairement des sites où la mixité raciale est restreinte afin de cibler les acheteurs potentiels, l'ouverture de ces complexes fermés à une population très diversifiée de primo-accédants a motivé les promoteurs johannesbourgeois à investir massivement des sites racialement neutres car situés en grande périphérie et donc vierges d'habitation ou dans les zones « tampon » produites par les politiques de l'apartheid. Pete Blanckenberg¹³⁹, directeur général de Summercon, n'hésite pas à affirmer que les capacités économiques de ses clients sont les seuls critères qui sont pris en compte par les commerciaux de son entreprise :

« We, as Summercon, we don't care what colour they are. I care that they can pay. I wish there were more black people that would come and buy. »

L'expérience urbaine des citadins est en tension, prise en tenaille entre une histoire ségrégative encore fortement ancrée et une mobilité tant spatiale que sociale qui évolue. Le marché immobilier, producteur d'une offre standardisée de résidences immobilières fermées et sécurisées à une part toujours plus importante de la population, contribue à la modification des schémas résidentiels des classes moyennes et participe ainsi à la recomposition de l'espace métropolitain. En abandonnant les espaces périphériques aux seuls acteurs privés, le développement des copropriétés fermées est devenu l'apanage de ces nouveaux modes de vie, accessible à une part croissante de la population.

¹³⁹ Entretien du 8 Novembre 2016

IV- La rationalisation urbaine ou l'appauvrissement des critères qualitatifs de l'habitat

En abordant les complexes fermés par l'étude de leur qualité architecturale, j'ai cherché à mettre en perspective ces produits immobiliers dans la durée et le contexte, quelque soit le projet, même le plus ordinaire.

Donner une définition à la qualité c'est hiérarchiser des priorités dans un champ de forces antagonistes. Les critères de solidité¹⁴⁰, d'habitabilité¹⁴¹ et de beauté, revisités et complétés par le critère transversal de l'économie, paraissent assez consensuels pour l'ensemble des acteurs interrogés. Ces principes s'articulent à des valeurs plus attachées à notre époque comme celles de la transition écologique, de l'opportunité, de la localité ou de la spécificité (Biau & Lautier, 2009).

A Johannesburg, la prolifération des opérations à destination des classes moyennes s'est traduite par une uniformisation des projets et une banalisation de l'architecture, principalement due au fait que ces produits immobiliers sont pensés prioritairement, d'un point de vue économique. L'acheteur choisira le produit immobilier le plus adapté à ses besoins : la qualité du logement acheté prend sens dans la comparaison qu'il a pu établir avec d'autres logements. Le développement massif de produits standardisés a rendu le marché immobilier moins complexe en réduisant le nombre de typologies disponibles. La qualité d'un appartement est désormais ramenée à des cotations et « mesurée », fut-ce de façon approximative voire erronée, par comparaison d'un produit similaire. La place de ce logement dans le marché immobilier témoigne désormais de sa qualité.

Je ne cherche pas ici à définir de façon objective, au risque de l'arbitraire, une qualité architecturale mais à comprendre comment la question de la qualité prend place dans les stratégies et les pratiques des acteurs de l'immobilier. Quels sont les objectifs du maître d'ouvrage en matière de qualité ? Quels moyens se donne-t-il pour les atteindre ? Comment le choix du maître d'œuvre, le contrat passé avec lui, puis la façon de travailler ensemble participent-ils de cette recherche de qualité ?

¹⁴⁰ La solidité est bien évidemment en lien avec la qualité de mise-en-œuvre de la construction. Il y a donc derrière ce critère une notion de durabilité, de pérennité dans le temps. Il s'agit autant de qualité des matériaux que de la réalisation.

¹⁴¹ L'habitabilité est avant tout la recherche dans le projet du plus grand confort par rapport à l'usage du bâtiment (le fonctionnement, l'orientation, la distribution des espaces, les volumes, la lumière, l'acoustique, l'ergonomie, la thermique...)

1- Le poids des contraintes : l'économie au cœur du projet

Le prix final du logement est la préoccupation principale des promoteurs pour les produits d'entrée de gamme. L'ensemble des acteurs expriment les difficultés qu'ils rencontrent pour réussir à proposer des produits adaptés à la réalité du marché immobilier. La solvabilité des ménages détermine des plafonds très sévèrement calculés alors que les coûts de construction évoluent plus rapidement que l'inflation et que les coûts fonciers s'envolent. Les promoteurs se retrouvent confrontés à une situation de pénurie foncière. Peu de terrains sont disponibles à la construction et ils sont souvent chers, comme l'ont souligné tous les promoteurs interviewés :

« The cost of the land is critical because if you get that wrong, then everything is flawed. The whole model or concept won't work. »¹⁴²

« When we bought here, sixteen years ago, we got the first piece of land at a very good price. But today, it is very expensive. I think we have paid 1,5 to 1,8 million rand (101 100 to 121 300€) for a piece of land. Today, the same piece of land is 25 million rand (1 685 000€). »¹⁴³

« The more expensive the land is, the more expensive the product is. The product we put on the land is always the same product. So the only difference is in the cost of the land. So when you buy in Bryanston, it's more expensive not because we do differently, we don't. It's the same quality. It might be R200 000 (13 485€) more expensive per unit because my land cost is R200 000 more expensive there. »¹⁴⁴

Par ailleurs, dans le logement social, les crédits d'Etat sont de moins en moins adaptés à la réalité des coûts de revient et les procédures sont tellement compliquées que les promoteurs hésitent à en faire la demande. Ainsi, Johan Vorster, directeur général de Summercon, qui propose des logements d'entrée de gamme situés dans le *gap market* (entre R300 000 et R500 000, soit entre 20 220 et 33 710€), explique :

« We don't work with the government or councils. We do only private business. You know, for instance, subsidy on bulk contributions is so difficult to get and it

¹⁴² Interview de Johann Vorster, directeur général de Cosmopolitan, le 13 Octobre 2016

¹⁴³ Interview de Charl Fitzgerald, directeur général de Genesis Projects, le 5 Septembre 2016

¹⁴⁴ Interview Pete Blanckenberg, directeur général de Summercon, 8 Novembre 2016

takes such a long time to secure that it's not helping, and it's more a constraint. So we would rather do our own business. We don't deal directly with the government to subsidy the project or the services, we only use it through the FLISP program. »¹⁴⁵

On peut encore ajouter à cette énumération les lenteurs administratives et le peu de réactivité dont font souvent preuve les techniciens administratifs, locaux ou gouvernementaux, quant à la production architecturale. Plusieurs promoteurs ont ainsi donné leur ressenti face à ces difficultés institutionnelles :

« Where we find challenges is with incompetence in the local authority, with people in positions at a high level. That affects your development timelines in term of approvals. »¹⁴⁶

« For consultants in the private sector, for us as developers, the approval timeframe is frustrating because township applications should take 6 months and then it ends up taking a year or two. Because there is so much red tape, because of corruption and systems that becomes unworkable. »¹⁴⁷

« We often submit applications in thick files and the whole application is perfect, and it will just lie on the table for months. Five, six, seven months and nobody does anything. And if you try and question it, maybe they will put your file in the corner! So, it's not easy to develop, it's becoming very difficult. »¹⁴⁸

Face aux difficultés (administratives et économiques) que le promoteur doit gérer pour mener à bien un projet de construction, les objectifs de qualité sont souvent réduits à des critères relevant de la solidité. Certains promoteurs ont mis en avant leur volonté de créer des logements durables. Mais, eu égard aux contraintes de plus en plus prégnantes à leurs yeux, leurs marges de manœuvre sont limitées et leurs exigences en matière de qualité sont souvent très faibles :

« Our finishes are average finishes, we don't have the most expensive taps and tiles, that is what makes the price bracket. And we also don't have the cheapest

¹⁴⁵ FLISP (First Time Home Loan Subsidy) : aides de l'état d'un montant minimum de R20 000 et allant jusqu'à R87 000 pour les primo-accédants ayant un revenu mensuel compris entre R3 500 et R 15 000.

¹⁴⁶ Interview d'Helgart Slabbert, chef de projet et urbaniste chez Valumax, le 09 Décembre 2016

¹⁴⁷ Interview de Tinus Erasmus, chef de projet chez Calgro M3, le 09 Décembre 2016.

¹⁴⁸ Interview de Charl Fitzgerald, directeur général de Genesis Projects, le 5 Septembre 2016.

rubbish, you know you can really put rubbish into these houses if you want to. So we believe we deliver a good, affordable product and it has worked for us. »¹⁴⁹

« Now, we need to do environment impact studies. We need to do the energy signing. But it does impact the price. For example a solar geyser alone is extra R8 000 (540€) easy. And isolation, timer switchers... it has a price. And it has a big impact on the affordable or gap housing. You took R20 000 on a package of R400 000, it's substantial, it's 5%. »¹⁵⁰.

Lors des entretiens que j'ai menés, la question de la qualité n'a été la plupart du temps jamais évoquée spontanément par les professionnels de l'habitat ou tout du moins très peu investie. Elle est souvent reléguée au second plan : la sécurité est en effet la préoccupation la plus souvent citée pour définir la valeur d'un logement. Les agents immobiliers interviewés m'ont tous confirmé que la valeur d'un bien situé dans un complexe fermé était 10% plus cher que le même bien sur une parcelle individuelle. Il s'agit d'un investissement rentable pour les promoteurs d'autant plus que la demande est très importante : 72% des habitants interviewés ont évoqué ce critère comme le plus important ayant influencé leur choix de logement. Les promoteurs ont donc avant tout misé sur la fermeture de leur production que sur leur qualité intrinsèque.

« Currently, the security becomes a standard requirement for clients. The demand is very important now. In fact, we had to close our complexes because a lot of our market would move to sectional title and even renting because it's more secure. »¹⁵¹

Ainsi, la qualité et les contours que les différents acteurs de la construction lui concèdent redessinent les périmètres d'influence d'une culture avant tout technique dans le milieu de l'habitat. Les pratiques dans lesquelles s'inscrivent la conception et la définition de la qualité d'un projet mettent en évidence la dualité de points de vue entre évaluation des besoins et réalité des moyens mis en œuvre pour y répondre.

¹⁴⁹ Interview de Charl Fitzgerald, directeur général de Genesis Projects, le 5 Septembre 2016.

¹⁵⁰ Interview de Johann Vorster, directeur général de Cosmopolitan, le 13 Octobre 2016.

¹⁵¹ Interview de Johann Vorster, directeur général de Cosmopolitan, le 13 Octobre 2016.

2- La qualité à l'épreuve de la rentabilité

Il apparaît clairement que le logement des classes moyennes, ne faisant pas partie de l'architecture « remarquable », comme le sont certains équipements, centres commerciaux ou bureaux, est largement absent des opérations « vitrines » des concepteurs. Les architectes sont les premiers à ne pas s'investir dans ces projets et ils ne mettent qu'exceptionnellement leurs réalisations de logement dans leur portfolio. Même sur les panneaux d'information des chantiers, rares sont les architectes qui apposent leur logo. Seul le promoteur y promeut les logements à venir. L'objectif est avant tout d'asseoir une implantation locale et que les clients soient satisfaits. Sans doute la visée est limitée.

Sans cette impulsion et cette attention des acteurs privés, le laissez-faire remplace la responsabilisation de ces derniers sur cette question. Au-delà de l'impact sur le produit final construit, il y a un enjeu lourd. La logique d'ensemble en effet devient uniquement commerciale. L'adhésion à une démarche globale en faveur de la qualité dont l'esprit serait de placer le client - locataire ou propriétaire - au centre de la réflexion relève de la "révolution culturelle".

Ce qui est visé est « une architecture agréable ». Paradoxalement, mais est-ce vraiment un paradoxe, le moins disert des trois partenaires principaux de la conception (promoteur, architecte, urbaniste) est l'architecte. Non pas qu'il refuse l'entretien : simplement il a peu à dire sur ses projets. Il a un programme clair, même s'il n'est pas enthousiasmant : un maximum d'appartements, une optimisation des espaces de distribution et de la densité. Il faut banaliser le cadre de vie pour pouvoir vendre à des clients aux profils sociaux très hétérogènes. C'est donc une stratégie de logements standardisés qui est mise en avant. La première "qualité architecturale" des logements est leurs plans optimisés aux mètres carrés maîtrisés. Peter Henning¹⁵², architecte et chef de projet au sein de l'agence KOAD Architecture, explique comment il travaille avec les promoteurs :

« In that social-economic bracket, a lot of the design is dictated by the developers. Developers have this amount of square meters that they want to sell for this price. And then usually we come up with a basic concept and then they usually make changes. And we get a template. Like for instance a specific group of developers tend to use this specific type of unit, until the market changes and the sales doesn't follow though, and then we change the concept. »

¹⁵² Entretien du 16 Novembre 2016.

C'est essentiellement par l'intérieur, pour celui qui en usera, ou si l'on veut le consomme, que les logements et l'immeuble sont pensés. D'où une architecture classique, une distribution intérieure tout aussi traditionnelle : zone jour isolée de la zone nuit, cuisine ouverte sur le séjour. Parfois, lorsqu'il s'agit d'opérations plus haut de gamme que la moyenne, un effort particulier est fait sur les matériaux et la taille des fenêtres, ce qui est une source ultérieure d'économie d'électricité : des investissements peu spectaculaires mais qui améliorent la vie sur le long terme. Cette modestie ne signifie pas qu'il n'y a pas de travail, mais c'est un travail répétitif : une fois le module de base validé par le promoteur, le projet est quasiment déjà fini. Les façades sont simples, souvent banales et le traitement de l'aménagement de la voirie est inexistant. Le mur de clôture ne laisse aucune possibilité de réussir une quelconque relation à la rue. D'ailleurs cette question n'est jamais abordée. L'architecte ne me parlera jamais de l'effet de l'opération sur l'environnement.



Photographie 25 : Honeydew Ridge. © Marie Thoms-Meilhan, Juin 2017.

La possibilité d'innovation qui permet d'apporter des réponses conceptuelles autres que celles toutes faites n'est pas incluse dans le processus d'élaboration du projet et cette spécificité du

marché immobilier moyen de gamme met à mal la notion même de qualité architecturale. Les architectes que j'ai interviewés avaient tous le même discours sur leur obligation d'efficacité et donc de leur impossibilité d'apporter des réponses spécifiques à chaque projet :

« In the South African context, I think this is driven by the social-economic conditions. And the problem is we need housing; there is a housing shortage, with that rapid growth of Joburg, the housing is important. To provide affordable housing at the rate as it's required, to make it economically viable, I think, with this kind of situation, we are dictated what to do to make it affordable and to make it as easy as possible. Personally, from a moral point of view, I sometimes don't like the idea. And I'm thinking of the repercussions in the future. [...] I'm afraid for the future, for its identity, and I'm sometimes afraid that we are creating the slums for the future. »¹⁵³

« The most important factor is the selling price of the unit. So if you have a template, everything is less expensive: the architect is cheaper, the town planning is cheaper, engineers are cheaper, buildings are cheaper because they have got their model and it works. »¹⁵⁴

« When you've got a developer that is very setting his way, this is what he wants, you want to try to change it, it becomes very difficult. So we like to obviously have a look at the building from an aesthetic point of view. For us, the aesthetic would be very important. Summercon are quite difficult because they have a very rigid, or structured way of building, so the flexibility on the aesthetic becomes very limiting. »¹⁵⁵

La multiplicité des opérations agit comme un instrument de standardisation, voire de banalisation et non comme moyen de capitaliser les expériences. La plupart des interlocuteurs rencontrés semblent avoir défini des stratégies marketing qu'ils reproduisent d'opération en opération, sans modification : une fois les typologies de logements définies et modélisées, le succès est garanti par la séduction que les produits proposés sont censés exercer sur les classes moyennes. La notion de qualité se construit donc d'une part dans les campagnes commerciales et d'autre part dans les lieux où se construisent les projets. Le culte de la raison économique est un recours bien commode pour assoir l'illusion que les signes du succès

¹⁵³ Entretien de Peter Henning, KOAD Architecture, le 16 Novembre 2016

¹⁵⁴ Entretien d'Estian Cillié, chef de projet, SNA Architects, le 22 Novembre 2016.

¹⁵⁵ Entretien de Mark Spence, architecte, le 1er Septembre 2017.

commercial sont le signe d'acceptation sans compromis de ces produits. Ces logements d'entrée de gamme laissent imaginer l'univers auquel les classes moyennes sont censées appartenir de droit. Si l'installation définitive dans le cadre espéré est différée de quelques années, cela est sans importance puisque ces logements offrent d'ores et déjà tout un corpus de convictions et de valeurs auquel chacun est censé s'identifier. Aussi les propriétaires ne se situent plus socialement par rapport à la place qu'ils occupent dans le marché immobilier mais bien par rapport aux représentations auxquelles ils s'identifient. Il s'agit, en quelque sorte, de normaliser les comportements individuels dans la perspective de les préparer à reprendre pour leur propre compte le credo du libéralisme commercial.

Les promoteurs ont intégré l'idée qu'une représentation unifiée permet de codifier la façon de penser des acquéreurs, au point de diluer dans un comportement unique leur consommation et les valeurs sécuritaires. Les produits proposés se doivent donc de contenir une commune conformité qui ne requiert de la part des acheteurs aucune connaissance particulière du secteur. C'est pourquoi, le mode d'agir de la maîtrise d'ouvrage est sans concession : dans la chaîne des concepteurs, il impulse systématiquement une volonté de reproductibilité des opérations, afin de les reprendre à l'identique, d'une opération à l'autre. Il s'agit même d'une condition initiale qui lie l'architecte au promoteur. Désresponsabilisant de fait l'architecte sur la qualité spécifique de l'opération, cette pratique annihile par conséquent toute velléité d'innovation de la part des concepteurs. Les architectes témoignent des limites de leur rôle face aux contraintes économiques imposées par les promoteurs :

« Developers tend to use the same design for the same project. Because the design is done, the costing is done, the basic work is done. Repetition means saving money for them. A lot of their staff development is driven by economic reasons. They want to make house affordable, quick and as fast as possible. »¹⁵⁶

« A developer like Summercon continuously produces similar products. And his product evolves slightly overtime. So they have developed a product that works, and that works for their business model. [...] So, a lot of the work in terms of the architecture and the design of the unit is pre-set. This will be evolved over time with perhaps new finishes or slight variation on the layer of the unit type. But the unit type is fixed. »¹⁵⁷

¹⁵⁶ Entretien de Johan Vorhans, architecte et chef d'agence, KOAD Architecture, le 16 Novembre 2016.

¹⁵⁷ Entretien de Mark Spence, architecte, le 1er Septembre 2017.

Ces derniers invoquent le manque d'allers-retours sur un projet comme logique de fond de la qualité au niveau de la production. Ces processus sont loin d'être originaux : on retrouve les mêmes stratégies notamment en France dans l'élaboration de l'idéologie pavillonnaire à vocation universelle (Debry, 2012).

Cependant, c'est dans le traitement paysagé des complexes fermés que le manque de qualité est le plus prégnant. En effet, l'aménagement des espaces extérieurs suit une logique d'optimisation qui laisse rarement la place au qualitatif. Tout espace doit être rentable ou utile et il n'y a que rarement des espaces appropriables par la communauté. Le manque de vision ou une vision étriquée en termes de paysage ne laisse que peu de marge de manœuvre pour proposer des projets originaux : dans ce domaine aussi les exigences de la maîtrise d'ouvrage ne laissent finalement aucune place à l'imagination ou à la conception. Lorsqu'ils sont présents, leur intégration est minimaliste voire inexistante. A titre d'exemple, dans la grande majorité des cas, le pavage des voiries arrive au pied des bâtiments, sans transition (végétale par exemple) entre privé et public. La récupération des eaux de pluie se fait par des bassins de rétention qui ne sont que rarement intégrés à l'aménagement paysagé de l'ensemble : ils sont grillagés et accolés à l'opération (souvent à l'extérieur du mur d'enceinte pour économiser sur le linéaire de clôture). Seules les opérations construites par Summercon intègrent cet espace comme un espace de jeu collectif en paysageant ses abords.



*Photographie 26 : Bassin de rétention intégré à la résidence Saratoga, réalisée par Summercon.
© Karen Lévy, Juin 2017.*

Les places de parking et les voies de circulation constituent l'essentiel de l'espace car elles répondent à des normes strictes (nombre de places par logement imposées réglementairement). La densité des opérations augmente proportionnellement le nombre de voitures et donc la surface des aménagements de voirie, comme l'explique Piet van Niekerk, architecte chef de projet chez LN Architects¹⁵⁸ :

« The model is also dictated by a financial return, the profitability of the project. As architects, we would prefer to see an urban layout that has less visible parking, we would prefer to see parking that is perhaps under the buildings and perhaps to see a slightly building typology where you have a denser building, with parking below and then have more green spaces. »

Les concepteurs sont ainsi les premiers à concéder que le terme de « qualité » cède de plus en plus le pas à celui de « rentabilité ». La faible marge de bénéfice de ces produits d'entrée de gamme pour les promoteurs les a incités à contrôler drastiquement le rapport entre la dépense consentie et la qualité du bâtiment, reléguant les interrogations sur la qualité architecturale à des aspects financiers. Lorsque la concurrence est forte, il s'agit de masquer la répétition de la formule par une diversité de décors, sachant que « plus le marché est saturé régionalement, plus sont affinés les produits et les décors proposés à des segments de population ciblés » (Mangin, 2004 : 219). L'architecture tente alors de répondre à des objectifs contradictoires. D'une part elle privilégie la standardisation qui permet, outre les économies d'échelle, la reconnaissance et l'effet de réseau auprès des clients ciblés et, si possible, fidélisés. D'autre part, elle s'affiche par un signe, une image originale qui doit correspondre à des modèles culturels acceptables par les futurs acquéreurs. Les promoteurs, une fois solidement implantées dans un quartier, s'essaieront parfois au contextualisme, sous forme de décors régionaux stylisés.

Chaque complexe rivalise en imagination afin de créer des codes esthétiques impossibles à reproduire mais qui se traduiront le plus souvent par des citations décoratives. Dans cette perspective, les complexes les plus haut de gamme s'inventent des colonnades, des porches, des références à l'architecture italienne ou normande. Chaque maison est un élément dans un ensemble d'habitations similaires et parfaitement alignées.

¹⁵⁸ Entretien du 7 Novembre 2016.



Photographie 27 : Complexe the Cotswolds, à Rivonia. Les imitations de colombage sont peintes sur l'enduit des façades et les toitures aux pentes prononcées ne recevront jamais de neige ! ©Marie Thomas-Meilhan juin 2017.



Photographie 28 : Style italien pour cette résidence située à Rivonia. © Karen Lévy, Juin 2017.

3- Main d'œuvre peu qualifiée : des constructions au rabais ?

La qualité des réalisations est soumise aux aléas de la construction. La pérennité des bâtiments n'est assurée que par le respect des règles de l'art pendant la phase de chantier. Or, en Afrique du Sud, l'inadéquation des qualifications sur le marché du travail liée à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée et une pléthore de travailleurs peu qualifiés est une réalité qui peut pénaliser la bonne exécution des constructions. C'est ce qu'affirmait Lo Taylor¹⁵⁹, directeur de CMH et constructeur spécialisé dans les *townhouses*. Le manque de travailleurs compétents est criant dans tous les domaines : charpentiers, plombier, électricien et maçons. Il s'agit d'un problème récurrent qui se répercute à l'ensemble des chantiers dont il a la charge. Pourtant ce problème est loin d'être le seul à freiner le bon déroulement des chantiers. La répartition géographique des salariés et les modes de peuplement asymétriques, héritée de l'apartheid et que près de vingt-cinq années de politiques publiques n'ont pas réussi à résorber, ont également des répercussions fortes sur l'ensemble de la société et le chômage en particulier. En effet, les salariés sud-africains vivent particulièrement loin de leur lieu de travail. Le coût des transports peut dès lors facilement atteindre plus de 50% du revenu d'un ouvrier (dont le salaire est d'environ R60 par jour¹⁶⁰ soit 4€). Cette situation génère deux conséquences directes qui se diffusent dans le secteur de la construction : l'augmentation du salaire minimum accepté par les travailleurs et le coût de la recherche d'emploi. Alors que les logements d'entrée de gamme sont contraints par des pressions financières non négociables, l'accroissement du coût de main d'œuvre devient un point bloquant que les promoteurs refusent d'assumer d'autant qu'il n'existe pas de salaire minimum national¹⁶¹.

La fidélisation de la main d'œuvre est par conséquent difficile à instaurer et les chantiers peuvent prendre du retard par manque d'ouvriers.

Cette situation est paradoxale dans un pays où le taux de chômage est de plus de 27% : il s'agit d'un des taux les plus élevés au monde, ainsi que l'illustre la figure 18 :

¹⁵⁹ Entretien du 21 Octobre 2016.

¹⁶⁰ Tarif pratiqué par Lo Taylor, en 2017.

¹⁶¹ Des négociations collectives et des réglementations sectorielles fixent cependant des planchers salariaux, qui sont très variables d'un secteur de l'économie à l'autre.

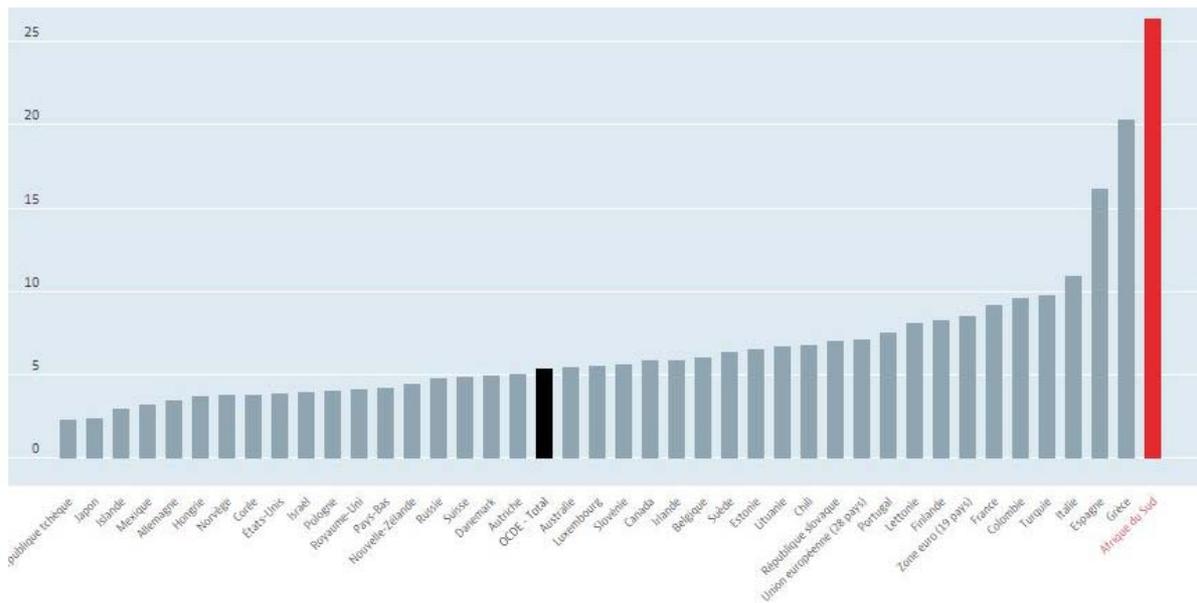


Figure 18 : Taux de chômage en 2018 (% de la population active).
Source : OCDE Données.

La forte demande en main d'œuvre est d'autant plus cruciale dans les chantiers résidentiels que la totalité des bâtiments est réalisée en briques, technique ancestrale qui nécessite un important nombre d'ouvriers et une technicité spécifique. Le coût de la matière première est suffisamment faible pour que l'usage de ce matériau soit privilégié, malgré une pose relativement longue (un maçon est censé monter 3m² de mur en brique par jour, selon Lo Taylor¹⁶²). Par ailleurs, ce procédé ne nécessite pas l'utilisation de machines particulières (grues notamment dont l'achat ou la location est onéreux), tout pouvant être réalisé à la main.

Le maintien de ces pratiques est de plus conforté par une demande forte des clients qui souhaitent de la solidité. Les nouveaux matériaux ou modes constructifs, qui pourraient diminuer les temps de construction ne sont pas intéressants pour les promoteurs qui, en se distinguant des autres firmes, ont peur de perdre des clients qui ne se laisseront que rarement tenter par la modernité. Mark Spence¹⁶³ (architecte) est catégorique sur la question :

« Labour price is cheap and South Africans are generally lazy. They don't want to change. So, for Summercon, this is the way we build. He knows how much it costs, and I can build very efficiently. It comes down to also again the purchase of the buyer. The buyer in South Africa wants to know that it is a solid wall. You give him one of these new sorts of wall and he is not interested. "I must pay a million

¹⁶² Entretien du 21 Octobre 2016.

¹⁶³ Entretien du 1^{er} Septembre 2017.

for that?” It’s just ridiculous. But it’s something they need to be educated on. They need to know that it is not an inferior product, that you can actually do much more with that, you can get a better finish or your isolation can be better. »

La nécessité de diminuer au maximum le temps des chantiers afin de pouvoir vendre au plus vite et une main d’œuvre qualifiée souvent insuffisante conduit les constructeurs à ne pas être très regardants sur les règles de sécurité et la bonne réalisation des ouvrages. La conformité finale des constructions est parfois discutable et les contrôles extérieurs par des organismes indépendants inexistant. Les conséquences sur le long terme sont particulièrement inquiétantes. D’ailleurs, la question de la qualité des constructions a récemment été mise sur le devant de la scène suite au passage d’une tempête sur Johannesburg en Mars 2018. Les dégâts ont été particulièrement importants (plus de 1320 propriétés ont été démolies ou endommagées) et les investigations menées ont révélé que le non respect des règles de sécurité et la pauvreté de la conception étaient à l’origine de l’importance des dégradations engendrées. Behki C. Simelane, journaliste au sein du journal Daily Maverick, écrit en introduction de son article du 23 Mars 2018 (Daily Maverick, 2018) :

« An investigation into the extensive damage caused to 1,326 properties in several areas around Johannesburg following a violent storm in December 2017 has found that poor design and construction methods coupled with the use of substandard building materials left the properties at risk of storm damage. »

Cette étude donne à réfléchir sur les relations entre risques et société, ce qui sanctionne durement les capacités des administrations à imposer aux promoteurs le respect des normes minimales de qualité (et donc de sécurité face aux phénomènes climatiques extrêmes). Dans ce contexte, le maire de Johannesburg, Herman Mashaba, a lui-même souligné les manquements de son administration sur ces problématiques et s’est engagé à veiller à ce que chaque promoteur soit désormais pénalement contraint de s’inscrire au *National Home Builders Registration Council* (NHBRC)¹⁶⁴ pour un meilleur contrôle de l’activité immobilière. Ce seul engagement risque d’être insuffisant à garantir sur le long terme la

¹⁶⁴ The National Home Builders Registration Council (NHBRC) est un organisme de réglementation dans le secteur de la construction résidentielle. Toute personne travaillant dans ce domaine est tenue par la loi d’y être enregistrée. L’objectif du NHBRC est d’aider et de protéger les acquéreurs de logements pour limiter la livraison d’unités bas de gamme, souffrant d’une conception bâclée ou de l’utilisation de matériaux de mauvaise qualité. Tous les promoteurs que nous avons interviewés étaient enregistrés auprès du NHBRC et avaient obtenu leur accréditation.

diminution de la vulnérabilité des constructions et le renforcement de leur qualité face aux mesures économiques que les promoteurs n'hésitent pas à privilégier.

Conclusion de chapitre

Les défis que l'urbanisation fait peser sur les quartiers monofonctionnels et fragmentés de la périphérie exigent de poser un regard attentif aux logiques qui se développent sur ces territoires. Un long travail de terrain montre que la mosaïque de nouveaux secteurs fonctionnellement et sociologiquement homogènes et enclavés, contrairement à l'attente des autorités publiques, stimulent la fragmentation de l'espace et la création de nouvelles frontières, qui viennent se surimposer à celles que des années de politiques ségrégatives ont encouragées. La perte de lisibilité du territoire s'accompagne d'un manque de porosité que les coupures urbaines, générées par les agrégats de résidences aux clôtures jointives, ne cessent de renforcer.

La sécurité, en devenant un droit revendiqué comme une avancée sociale par toutes les catégories de la population, s'exhibe de plus en plus comme le plus important élément de confort d'un appartement. C'est donc sur le fond d'une modernité qui doit être sécurisée que s'ancre le succès de ces complexes fermés. Pourtant, en influençant de manière délétère l'espace public et en confortant l'éviction de toute interaction entre la rue et la sphère privée, la multiplication de ces formes urbaines et l'uniformisation du vocabulaire défensif ont des effets pernicioseux qui rendent inopérant cette course sans fin à la sécurité. Elles confortent par contre le processus de fragmentation de la ville et d'auto-enfermement. Le mur en effet est devenu d'autant plus indispensable qu'il permet une proximité spatiale entre riches et moins riches, acceptée par les résidents à partir du moment où sa présence garantit l'existence physique d'une frontière économique. L'étanchéité des formes combinée à l'apparition d'une nouvelle offre de logements en copropriété autorise une certaine déségrégation résidentielle et une mobilité spatiale des classes moyennes. On est loin cependant de l'apparition de la mixité raciale et sociale que les autorités publiques espéraient car de vigoureux mouvements de re-ségrégation à l'échelle plus fine des complexes apparaissent. La flexibilité des ménages qui déménagent en moyenne tous les cinq ans de leur logement accélère ce processus.

La profonde mutation du cadre spatial qu'a opéré une urbanisation rapide a permis de fusionner les exigences des acquéreurs : sous prétexte qu'il est sécurisé, le complexe fermé est devenu un corpus de conviction et de valeur auquel chacun est censé s'identifier. En arrimant

cette approche avec une logique commerciale codifiée, les acteurs privés ont façonné un produit à la « modernité sécurisante » rendue possible par l'uniformisation et la banalisation de l'architecture. Alors que ces formes urbaines sont devenues la marque d'une époque, l'idéologie sécuritaire a rendu possible le sacrifice de la qualité.

CHAPITRE IV. Une forme banale de l'habiter

Introduction de chapitre

Ce chapitre vise à analyser la situation contemporaine de la ville johannesbourgeoise, en ayant pour fil directeur la dialectique entre banalisation de l'habitat et exceptionnalité des résidences fermées. En effet, une grande partie de la littérature, académique ou non, décrit ces *gated communities* comme étant des formes exceptionnelles dans la ville, et donc difficilement observables au prisme des cadres usuels de l'observation (Houssay-Holzschuch, 2010). Si un des objectifs du chapitre précédent a été de définir leurs incidences sur la ville contemporaine, avec une lecture qui tendait volontairement à montrer l'universalité des processus en action, la prise de position proposée ici propose une nouvelle manière d'appréhender ces complexes d'entrée de gamme en cherchant principalement à analyser les liens entre spatialité et pratiques quotidiennes des usagers. J'interrogerai la manière dont ces formes urbaines modèlent le vivre-ensemble et comment le cadre spatial s'impose dans le quotidien des habitants et usagers de la rue.

I- Analyse typo-morphologique des complexes fermés

Les complexes fermés traduisent une conception de la ville et de la vie en commun à l'époque contemporaine. L'importance du phénomène a produit une forme urbaine originale dont la complexité se doit d'être analysée selon différentes échelles. A l'échelle du territoire, la compréhension des processus en action a permis d'appréhender en quoi le développement massif de ces formes urbaines par le secteur privé a transformé les territoires périurbains en insufflant un vigoureux processus d'étalement urbain, de fragmentation et d'inégalités socio-spatiales. L'approfondissement de l'étude à l'échelle du secteur et du tissu urbain a apporté des clés de compréhension pour capturer les conséquences de ce phénomène au niveau des quartiers. Homogénéité typologique et sociologique, disparition des espaces publics, escalade de la sécurisation et du sentiment d'insécurité (alors que la diminution des crimes dans la ville est statistiquement continue depuis les années 2000), ségrégation et appauvrissement qualitatif et morphologique des projets construits sont autant de réalités qui ancrent les complexes fermés dans un processus d'auto-exclusion et d'altération des identités qui, paradoxalement, semble répondre sans partage aux attentes des résidents et aux valeurs contemporaines.

Le principe d'emboîtement d'échelle permet d'aborder d'autres éléments de compréhension de ces formes urbaines. Mieux comprendre veut aussi dire mieux prendre en compte les raisons socio-économiques de cette évolution. À partir de cette connaissance on peut imaginer de développer des concepts différents pour trouver des réponses réalistes aux processus en cours. Dans cette partie, j'appréhenderai la typo-morphologie des complexes fermés. Cette porte d'entrée semble complémentaire et pertinente pour approcher la question du cadre de vie des habitants, mais aussi celle des potentiels (s'ils existent) d'évolution du territoire. Par la forme urbaine, il faut comprendre l'ensemble que constituent le bâtiment et ses annexes, dans le rapport qu'ils établissent avec leur terrain. Entrent notamment en ligne de compte dans l'identification des types, la volumétrie, l'implantation, l'évolution prévisible, le rapport entre pleins et vides, la relation au voisinage, les fonctions urbaines présentes telles que les commerces, les services, les bureaux...

1- L'objet urbain : spécificités morphologiques et mutations

Les processus de production de la ville sont indissociables d'une meilleure connaissance de l'objet urbain, de l'objet « forme urbaine ». L'enjeu n'est pas une simple étude descriptive de la forme, mais plutôt une réflexion transversale sur la morphologie urbaine. Cette « *approche structurale de la forme urbaine* » dont parle Albert Lévy (2005) doit être confrontée à deux types d'observation et d'analyse : la connaissance de l'objet tout d'abord, c'est-à-dire son évolution à un moment donné, ses caractéristiques morphologiques, mais aussi ses logiques de transformation et de croissance et, simultanément, une prise en compte des réalités physiques et structurelles engendrées par ces mutations dans l'espace urbain.

1.1 Les caractéristiques intangibles des complexes fermés

Si les promoteurs ont développé plusieurs typologies de complexes fermés, toutes les opérations présentent des similitudes structurelles et formelles qu'il convient de décrypter car ce sont ces caractéristiques morphologiques universelles qui définissent véritablement ces objets urbains. Derrière la standardisation des processus se cache un véritable vocabulaire commun dont la compréhension donne à lire nombre de spécificités sociales qui participent au succès de ces opérations.

Comme je l'ai montré à plusieurs reprises, le mur est devenu l'emblème des complexes fermés : sécuritaire, il a évolué et s'est imposé au cours des années pour devenir le véritable symbole d'un mode de vie.

Seul élément physique qui sépare l'espace privé de l'espace public, le mur s'est transformé en façade sociale : il joue un rôle esthétique évident qui s'éloigne de la simple fonction technique de sécurisation. Le mur est désormais associé à une notion d'image, qui ancre dans l'espace le statut social de la copropriété. Ses caractéristiques formelles ont évolué au cours des décennies mais semblent désormais intangibles : d'environ deux mètres de hauteur, il est systématiquement opaque (en brique) et rehaussé de six ou huit lignes électrifiées. Les opérations sorties de terre dans les années 80 étaient parfois enceintes de simples grilles autorisant une transparence qui change totalement le rapport des opérations à la rue. La ville de Johannesburg tente, depuis 2015, à travers ses recommandations réglementaires, d'inciter les promoteurs à construire des grilles plutôt que des murs mais, ainsi que l'explique

Yondela Silimela¹⁶⁵, les promoteurs ne suivent pas ces préceptes et choisissent invariablement d'ériger des frontières en brique.



Photographie 29 : Le complexe de Prince George à Ekurhuleni, construit en 1982, est entouré de grilles électrifiées qui permettent des interactions visuelles avec la rue. ©Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Une attention certaine est toujours apportée au traitement esthétique de la partie du mur qui rencontre l'espace public : en briques apparentes ou enduit, les déclinaisons et les détails qui l'ornent sont légion. Chaque copropriété exhibe un design différent. Il est même parfois éclairé, paré de pierre ou de mosaïques.

Autant les promoteurs que les habitants accordent beaucoup d'importance à l'image de qualité qui est chevillée à ce mur : sa construction est soignée et sa bonne tenue dans le temps prouve que la résidence est bien gérée et opulente. Je prendrais comme exemple le complexe *The Birch*, à Kempton Park : les habitants ont voté en 2016 à l'unanimité un budget exceptionnel pour reprendre le design du mur, investissant une importante somme dans ces travaux qui n'avaient qu'un but « social » et « qualitatif » et n'apportaient aucune plus-value de sécurisation ou de fonctionnalité.

¹⁶⁵ Entretien du 29 Juin 2017.



Photographie 30 : Design de mur, Rivonia. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017



Photographie 31 : Designs de mur, Rivonia. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017

Il convient alors d'interroger le rôle de cette « façade » dans cette « présentation aux regards » (J. Lévy & Lussault, 2003), puisqu'elle est le seul élément du paysage à avoir été conçue pour communiquer avec l'espace public. Le mur montre un décor qui semble en passe de devenir le dernier mot de la marchandisation des pratiques sociales. Il diffuse avec efficacité les codes et les valeurs d'un style de vie sécurisé et culturellement attractif.

Dans ce contexte, les entrées des complexes sont toujours conçues comme un lieu exceptionnel, dont le design est une préoccupation forte pour les promoteurs et l'un des enjeux de conception pour les architectes. Seul lieu de connexion physique entre l'espace public et l'espace privé, ces espaces sont particulièrement emblématiques. Le nom du complexe y est indiqué en grandes lettres et les détails architecturaux sont travaillés pour accueillir les visiteurs et les résidents : matériaux nobles, végétalisation des murs, porches gigantesques sont autant d'éléments qui sont développés pour marquer le paysage urbain. Il s'agit surtout de montrer un style de vie idéalisé et glorifié, mettant en scène sécurité et douceur de vivre. Ces entrées sont les cartes de visite des promoteurs et leur meilleure publicité.

N'ouvrant jamais sur les axes de circulation les plus importants pour des raisons circulatoires (afin de ne pas ralentir les flux), elles sont implantées de manière privilégiée le long des impasses ou des voiries de desserte locale. Elles ne sont donc visibles que pour les habitants du complexe ou les invités. Les barrières sont toujours en retrait d'au-moins quinze mètres par rapport à la voirie, car trois voitures minimum doivent pouvoir stationner, en attendant l'autorisation d'entrer dans le complexe, sans perturber le trafic, ce qui participe à donner beaucoup d'emphase à ces espaces particuliers.

Le modèle est immuable pour toute opération fermée : une seule entrée/sortie permet de pénétrer dans le complexe. Selon le statut social de la copropriété ou le nombre de logements, les modalités d'accès se distinguent en deux catégories principales : le portail automatique ou les gardiens postés dans une guérite (souvent équipée d'écrans de contrôle) qui filtrent les entrées et sorties des visiteurs et des résidents. Le portail automatique, moins onéreux et engendrant peu de frais à long terme, est privilégié pour 60% des complexes ayant moins de 60 unités¹⁶⁶. La répartition des coûts est clairement l'élément décisif dans le choix du type de sécurisation.

¹⁶⁶ Pourcentages obtenus à partir de l'étude des 90 complexes sélectionnés sur les trois terrains d'étude spécifiés dans le chapitre II. Cet échantillonnage, insuffisant pour une analyse quantitative, permet toutefois d'apporter des éléments de réflexions et d'analyse représentatifs des grandes tendances en action sur les espaces observés.



Photographie 32 : Honeydew Ridge. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Pour les opérations de plus de 60 unités, 80% sont surveillées par des compagnies privées de gardiennage. Il s'agit en effet de la solution privilégiée dès que les conditions économiques l'autorisent car elle s'impose comme la solution la plus sûre de protection contre le crime¹⁶⁷. La mise en scène des entrées ainsi gardées est toujours traitée avec emphase. On ne peut s'empêcher de faire le parallèle entre ces porches démesurés et les traditionnels portails des grandes propriétés agricoles ou touristiques qui marquent le paysage rural d'Afrique du Sud par leurs imposantes structures.



Photographie 33 : A gauche : entrée dans un domaine agricole transformé en hôtel de luxe, sur la nationale 4 à 30 km de Nelspruit. A droite : entrée gardée du complexe Santa Maria à Honeydew Ridge. La similitude du vocabulaire architectural utilisé est frappante malgré des contextes très différents. © Karen Lévy, 2017.

¹⁶⁷ La fiabilité de ce système dépend pourtant fortement de la fiabilité et du sérieux des gardiens.

L'apparat de l'entrée et son côté imposant sont moins liés à la taille du complexe qu'au luxe et au statut social qu'il cherche ainsi à affirmer. Pour les résidences comprenant plus d'une centaine de logements, il y a souvent une entrée double avec un côté réservé aux résidents qui ont la plupart du temps un badge pour entrer et l'autre aux visiteurs qui doivent préciser aux gardiens le nom de la personne qu'ils viennent voir ainsi que le numéro de l'appartement. Selon les modalités exigées, il faut parfois remplir un registre pour indiquer l'heure d'entrée, son nom de famille, son numéro de carte d'identité, son immatriculation ainsi que son numéro de téléphone et enfin le nom de la personne visitée.

Une fois le porche franchi, une voirie permet de desservir à l'intérieur du complexe l'ensemble des logements. Selon la taille de l'opération, il s'agit soit d'une voirie en impasse, soit d'une voirie en raquette. Les numéros des appartements sont indiqués sur des panneaux signalétiques ou en gros sur les façades pour permettre au visiteur de se repérer.

Les autres éléments structurels et formels que l'on peut observer diffèrent d'un complexe à l'autre, preuve de leur grande adaptabilité aux contextes urbains dans lesquels ils s'insèrent. Ainsi, le nombre de logements compris dans ces complexes peut varier de quelques dizaines à plusieurs centaines voire plusieurs milliers. De même, le prix de vente de ces produits immobiliers montre à quel point le modèle est capable de s'adapter aux contraintes économiques. Alors que les prix d'entrée de gamme sont d'environ R450 000 (30 340€), les appartements les plus hauts de gamme peuvent atteindre plusieurs millions de rands.

Or, les critères morphologiques peinent à mettre en évidence les catégories sociales auxquelles peuvent être rattachés les différents projets immobiliers. De même le standing des opérations immobilières est à géométrie variable et il est dès lors malaisé de s'appuyer sur des critères économiques pour les classer. En effet, le prix de vente ne suffit pas à lui seul à définir une catégorisation fiable car il est largement influencé par la localisation ou les plus-values à la revente. On voit parfois apparaître dans certaines études des terminologies qui tentent de créer un classement : les *estates* haut de gamme d'une part et les *Sectional Schemes* (ou *Sectional Titles*) de l'autre, sans que les critères pris en considération pour effectuer cette distinction ne soient explicités (Landman & Badenhorst, 2012). Le recensement ne distingue d'ailleurs aucune catégorie spécifique hormis celle de « *gated community* » depuis 2011, preuve que la question n'en est pas encore une pour les pouvoirs publics.

Qualifier les formes urbaines est pourtant une nécessité pour illustrer l'état actuel de l'offre, les rapports de force qui se dessinent et souligner les conséquences socio-spatiales et économiques des choix retenus.

1.2 Les différentes typologies de complexes fermés

La classification des complexes fermés sur le territoire métropolitain implique un travail d'identification des caractéristiques dimensionnelles, fonctionnelles, distributives, constructives et esthétiques de chaque type de bâti. Pour éviter tout amalgame et fausses idées, j'ai voulu approfondir la connaissance morphologique de ces résidences fermées et leurs caractéristiques architecturales afin de créer une grille de lecture et d'analyse fiable intégrant toute la diversité de la production immobilière. En effet, le développement de ces produits immobiliers et leur économie domestique bien particulière sont intégrés à un véritable projet de société mené par des acteurs privés qu'il est essentiel d'appréhender.

Le choix des résidences analysées a été fait sur les trois terrains d'étude : Honeydew Ridge, Boksburg North et Rivonia ; cette sélection permet de rendre compte du panel des modèles disponibles sur le marché¹⁶⁸.

90 opérations (30 sur chaque secteur) ont été étudiées afin de renseigner plusieurs séries de variables : des variables morphologiques telles la densité, la taille des parcelles ou les pourcentages de surface bâtie ou dédiées à la voiture ; d'autres permettant d'apprécier quelques éléments de standing, telle que le niveau de sécurisation ou la présence d'espaces de détente ; enfin, la date de création du complexe, remplaçant ce dernier dans une échelle de temps.

Cette grille a été remplie aussi minutieusement que possible, grâce à un double niveau de recueil d'informations : sur le terrain tout d'abord (observations *de visu* et quête de renseignements auprès des résidents ou de personnes ressource comme les gardiens) ; puis par analyse pour faire ressortir les éléments chiffrés tels que la taille des parcelles, la densité, le pourcentage de surface bâtie ou de parking. L'étude des plans d'ensemble, des plans des logements, des formes bâties, des systèmes constructifs et de production a permis de construire une grille de lecture fine de ces complexes fermés structurée à partir des formes d'habitat observées.

¹⁶⁸ Voir chapitre II.

Trois catégories significatives ont été adoptées suite aux conclusions de l'analyse afin d'appréhender les caractéristiques physiques, les évolutions et les spécificités des différentes formes résidentielles. Ce classement est facilement observable sur le terrain et sur photo aérienne. Il permet donc une classification objective non dépendante d'éléments plus aléatoires tels que le prix de vente et elle reste fiable quelque soit le territoire observé, le niveau social du quartier et la temporalité de l'étude.

Cette catégorisation formelle de l'habitat a cependant peu de visibilité statistique puisqu'elle ne s'aligne pas à un statut juridique différencié. Les *sectional titles* sont ainsi les produits les plus accessibles aux classes moyennes mais, à l'intérieur de cette catégorie, on trouve différents produits immobiliers.

Ces différents produits immobiliers ne correspondant pas aux modèles français, j'ai fait le choix de ne pas traduire les terminologies qui les définissent et d'utiliser leur version anglaise tout au long de cette recherche afin de respecter les nuances et spécificités locales.

- les *townhouses complexes* : il s'agit d'un habitat intermédiaire composé de petits collectifs sur plusieurs niveaux (de un à trois étages). Les appartements sont achetés en copropriété, grâce à la réglementation du *Sectional Title Act*¹⁶⁹ de 1986 qui autorise ce type de vente. Cette forme de copropriété, dite « verticale » correspond à la forme de copropriété la plus courante. Ainsi que l'explique le promoteur Richard Bennet¹⁷⁰, directeur de l'agence de promotion iProp, il s'agit d'une division juridique en lots d'un immeuble réalisée selon des modalités précises qu'il détaille :

« When you buy a sectional title flat or townhouse, you acquire a section which extends to the mid-point of the outer walls, the lower part of the ceiling and the upper part of the floor. This means that anything outside these borders either belongs to another owner or is common property. »

- Les *simplex complexes* (ou *semi-detached houses*) comprennent de petites maisons mitoyennes en bandes ou jumelées organisées dans une résidence fermée et sécurisée avec accès à un petit espace extérieur privatif (végétalisé ou non). Il s'agit alors d'une forme de copropriété dite « horizontale » composée d'un ensemble de lots individuels édifiés sur un terrain commun. Chaque lot est composé d'une partie privative (la maison) et d'une quote-part de parties communes (le terrain). Le

¹⁶⁹ Voir chapitre 1.

¹⁷⁰ Entretien du 10 Août 2017.

propriétaire d'un lot ne possède pas le terrain. Il dispose de ce que l'on appelle un droit de jouissance privative sur une parcelle qui sert d'assise à son pavillon. Un état descriptif de division précise les parties communes et les parties privatives. Un règlement de copropriété est rédigé et les décisions résultent d'une délibération commune. Le statut juridique de ces lots est celui des *sectional titles*.

- Les *detached houses* : ce sont des maisons individuelles entourées de jardins privatifs au sein d'une copropriété sécurisée. Ces complexes fermés résultent d'une division du terrain qui a lieu avant la construction de maisons individuelles. Chaque propriétaire dispose d'un droit de propriété exclusif sur sa parcelle (*full title*). La propriété des espaces et des équipements communs est transférée à une association syndicale. Dans ces résidences, chaque propriétaire dispose d'une grande liberté pour aménager son terrain : il doit simplement respecter les règles d'urbanisme, le cahier des charges et l'éventuel règlement. En pratique, les charges sont très limitées, puisqu'elles ne servent qu'à l'entretien des espaces communs s'il y en a, de la voirie et de la sécurité. Selon les opérations, soit le promoteur construit l'ensemble des maisons qu'il vendra ensuite lot par lot, soit il vend les lots nus et les acheteurs feront construire leur propre maison ultérieurement. Cette solution est la plus onéreuse : seules les *gated communities* de luxe proposent cette alternative et ces dernières sortent de mon champ d'étude.

Ces trois formes d'habitat sont régies par un système similaire de copropriétés gérées par un syndic professionnel et une association de résidents (*body corporate*). Les propriétaires doivent adhérer au moment de l'achat au règlement interne. Ce dernier fixe les droits et devoirs des copropriétaires.

Alors que les promoteurs entretiennent l'illusion d'un choix de produits différenciés dans leur catalogue, les logements d'entrée de gamme sont réduits aux deux premières typologies. La troisième dépasse généralement le prix d'un million de Rands qui est la limite haute de la catégorie étudiée. Le marché à destination des classes moyennes est marqué par ce manque de diversité : les nouveaux produits construits sur la métropole feront forcément partie d'une de ces trois typologies. Comme l'explique Wikus Nieman, urbaniste à la Ville de Johannesburg (*Land Used Managment department*) :

« *It's a repetition of an old product, there is nothing new on market. They are looking at gated communities, irrespective of what your income group is. Your*

ideal is a gated community, because it gives a sense of security. That is where it comes from ».

Cette classification typologique permet de rendre compte de modes de vie différents et elles offrent l'avantage de correspondre aux différentes étapes du parcours résidentiel idéal projeté par les habitants et les agents immobiliers. Chaque catégorie coïncide en effet à un type d'habitat qui correspond lui-même à un échelon social, du plus abordable au plus cher. Chaque typologie représente une étape théorique du parcours résidentiel « classique » promu par les autorités publiques : les primo-accédants, souvent de jeunes couples, vont tout d'abord acheter un appartement dans un *townhouses complexe*. Puis avec l'arrivée du premier enfant et une augmentation de leurs revenus, ils investissent dans un logement plus grand avec un petit espace extérieur. Ils vont alors acquérir une maison mitoyenne, souvent de petite taille mais en duplex avec plusieurs chambres. Enfin, lorsque les enfants grandissent, ils vont plutôt se projeter dans une maison individuelle, plus grande et avec un jardin.

Mon regard d'architecte m'a poussée à déconnecter volontairement cette analyse morphologique de son mode de production à la fois social et économique. La classification permet ainsi de révéler les invariants qui en régissent la forme et d'en décrypter les règles. L'analyse comparative de la « production courante », qu'un taux de répétition suffisamment élevé rend exemplaire, cherche à en restituer la logique.

2- Les *townhouses complexes* : une tendance à l'uniformisation

Ce produit immobilier est le plus abordable du marché privé. Il est composé d'une forme hybride d'habitat intermédiaire. Ces opérations ont en effet un caractère collectif tout en évitant la construction et l'usage de certains espaces communs comme les halls, les ascenseurs ou les cages d'escalier. Au sein d'un espace sécurisé, se déploient de petits immeubles de deux ou trois étages maximum en plots. Ils comprennent la plupart du temps deux logements par étage et sont desservis par un escalier extérieur.



Photographie 34 : Winchester Hills, townhouses complexe. Les escaliers extérieurs permettent d'accéder aux logements situés à l'étage. © Karen Lévy, 2017.

Quelques soient les projets, ces derniers sont alignés le long de voiries de dessert et séparés les uns des autres de quelques mètres (moins de 2m en général).



Photographie 35 : Honeydew Ridge. © Karen Lévy, Novembre 2016

Principalement orientés Nord-Sud, ces appartements sont généralement ouverts sur les deux façades principales, la troisième façade, qui n'est pas mitoyenne, n'étant souvent pas exploitable. Mark Spence¹⁷¹, architecte et chef de l'agence Ambient Arch Studio, explique ainsi les grandes lignes qui initient l'organisation des plans de masse :

« So what we are really looking at is the urban planning of the development. We obviously take into account the orientation. In South Africa, we like to orientate our residential unit facing north to maximize the light and sun and, in winter, we like the sun to come in. In summer, if you face north, then the sun is coming over here so you don't have so much sun, so the best orientation is north or slightly east of north. »

La gestion des vis-à-vis est peu prise en compte : la répétition optimisée d'un module d'habitation ne permet pas de ménager l'intimité.

Ces complexes possèdent rarement des équipements collectifs à l'intérieur du complexe, hormis parfois, pour les plus grands, une petite piscine ou un espace collectif pour les barbecues. Moins d'un tiers des complexes étudiés offrent ce genre d'aménités.

Le prix d'un *sectional title* dans ce type de complexes est compris entre R450 000 et R900 000 (entre 30 340€ et 60 680€). C'est le produit le moins cher disponible sur le marché privé. La différence de prix s'explique par la taille des logements et la localisation du complexe. Les équipements collectifs à l'intérieur du complexe sont des arguments de vente mis en avant par le promoteur mais ils n'influent qu'à la marge le coût final du produit.

Il est impossible de déterminer combien d'opérations, parmi l'ensemble de la production immobilière, sont des *townhouses complexes* : aucune donnée n'est disponible. Cependant, ils progressent de manière spectaculaire et semblent aujourd'hui dominants : deux-tiers des promoteurs interrogés estiment qu'ils représentent plus de 70% de l'offre sur le marché neuf. Pour la moitié d'entre eux, ils constitueraient plus de 50% de leur production. L'émergence d'une clientèle modeste mais dont la demande ne cesse de croître explique en grande partie l'adaptation du marché à ces nouveaux acquéreurs. Ainsi que l'explique Pete Blanckenberg¹⁷², directeur général de Summercon :

¹⁷¹ Entretien du 6 Octobre 2017

¹⁷² Entretien du 8 Novembre 2016

« *What's important is a political thing. So, young people now want to live in a safe environment. So what we sell now is security. Here, this is 70 units/ha. There are 4 floors; there is a wall around it, gate house, guards, a club house and a swimming pool, and young people like that. That is what young people want to buy. And they can afford it.* »



*Photographie 36 : Boksburg, exemple caractéristique d'un townhouses complexe.
© Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.*

La majorité des promoteurs interrogés visent désormais des ménages appartenant aux classes moyennes : jeunes couples et primo-accédants sont des cibles de choix, ce qui confirme à quel point l'offre contribue à modeler une demande séduite par des arguments largement économiques (Capron, 2006).

2.1 Enjeux méthodologiques de l'analyse de la densité

L'étude de la variable de densité est apparue comme la plus pertinente et la plus représentative de l'adaptabilité des *townhouses complexes*.

Si la densité résidentielle (ou le rapport du nombre de logements à l'hectare) est en moyenne de 60¹⁷³ pour ce type de résidence, l'échantillonnage montre des variations allant de 33 à 92. Il s'agit là d'une répartition contre-intuitive, puisque l'impression visuelle de densité est beaucoup plus élevée que dans les *townships*¹⁷⁴ par exemple qui affichent également une densité moyenne de 60.

Une évolution nette de densification à la parcelle semble transformer en profondeur la morphologie de ces complexes. L'étude de la relation entre date de construction d'une résidence et la densité est parlante : les opérations réalisées avant 2010 ont une densité supérieure à 70 pour 25% d'entre elles. Cette proportion s'inverse radicalement pour les opérations sorties de terre après 2010 puisque ce taux s'élève à 83%. Ce phénomène s'accompagne par une urbanisation galopante des périphéries à partir de la même époque.



Figure 19 : Formes urbaines et densités dans la région johannesbourgeoise. ©Karen Lévy, Mars 2018.

¹⁷³ Moyenne réalisée sur les 90 opérations analysées sur lesquelles cette recherche repose.

¹⁷⁴ Les townships ont tous été construits sur le même schéma : des maisons individuelles situées au centre d'une parcelle d'environ 300m². Cette configuration laisse beaucoup de place aux initiatives privées. Le taux de densification est accru par la densification à la parcelle qui se fait par l'ajout de constructions (souvent informelles) sur la parcelle qui sont ensuite louées par les propriétaires. Le taux de densité est par ailleurs un taux calculé sur l'ensemble d'un quartier. Pour les complexes il n'est calculé qu'à l'échelle de l'opération. Il s'agit donc d'une comparaison dont il faut relativiser la pertinence au vue des différences morphologiques fondamentales qu'elles représentent.

Cette densification ne s'accompagne qu'à la marge de la construction concomitante d'équipements. L'éloignement des populations se combine donc à un faible accès à la ville et à ses services. Les transports en commun sont inexistants dans ces territoires périurbains. La voiture est encore aujourd'hui le seul moyen d'accéder à ces espaces. L'engorgement des infrastructures routières est la conséquence directe de cet éclatement territorial. La densité relative de ces opérations en grande périphérie pèse lourdement sur les problèmes de capacité des réseaux de la métropole et impose aux habitants de longs trajets pendulaires. Pourtant, rares sont les personnes interviewées à avoir évoqué ce sujet. Au contraire, elles ont souvent mis en avant le fait qu'elles avaient choisi le quartier où elles habitaient par rapport à l'emplacement de leur travail ou des écoles pour leurs enfants. Pourtant les temps de trajet quotidiens en voiture dépassaient souvent une heure pour rallier leur lieu de travail et 20 minutes pour les écoles, ce qui, objectivement, peut paraître conséquent.

La perception de la proximité relève donc à la fois des capacités financières des individus et de leurs représentations : le référentiel des interviewés est souvent celui des *townships*, situés dans les confins de la ville. Comparativement, leur situation leur paraît particulièrement privilégiée. La perception du proche et du lointain diffèrent considérablement selon le vécu, le milieu social, la culture et la pratique quotidienne de l'espace (Allain, 2005). La conscience des proximités potentielles est très influencée par la position sociale et l'activité. Les promoteurs ont bien intégré la faible exigence des acquéreurs quant aux transports en commun et à la question de la localisation. Ils se sont désinvestis de la question de l'accessibilité de leurs opérations d'autant plus facilement que les équipements publics ne sont de toute façon accessibles qu'en voiture, ce qui permet une grande souplesse dans l'interprétation de la distance raisonnable pour se positionner par rapport à ces équipements. La mobilité devient ainsi la condition pour maîtriser ces proximités choisies.

Les complexes fermés sont devenus le symbole d'un urbanisme de masse dont la diffusion de techniques, de procédures et de produits clés en main accélèrent et généralisent la ville suburbaine sectorisée. Ils augmentent par ailleurs la dépendance automobile. Concentrer l'habitat dans des résidences isolées et mono-fonctionnelles revient à consommer de l'espace et à produire de l'espacement physique et social (Mangin, 2004).

2.2 Espaces libres au sein des complexes : un critère de qualité des modes de vie ?

Les variations importantes de densité d'une opération à l'autre sont telles que ce critère semble insuffisant à qualifier le bâti. Afin de renseigner les diversités morphologiques des *townhouses* et les éléments qui définissent les particularités de cette forme urbaine, je me suis plus particulièrement intéressée à la question du lien entre espace bâti et espace « libre » à l'intérieur d'un complexe. En effet, les conséquences de ces espaces non bâtis sur les modes de vies sont évidentes : ce sont au sein de ces derniers que des usages autres que stationner, circuler et habiter peuvent être développés et investis par les habitants. Ils sont donc centraux pour aborder la question de l'appropriation des espaces collectifs et de la vie communautaire à l'intérieur de ces complexes.

Trois éléments intrinsèquement liés ont donc été analysé afin de renseigner les caractéristiques de ces formes urbaines qui résultent de conception de l'habitat différentes : les surfaces occupées par le bâti, la surface de voirie, la surface de pleine terre/végétation.

Les différents modes d'occupation du sol entretiennent entre eux des relations plus complexes qu'il n'y paraît, même si les principes de base structurant l'organisation au sein de la parcelle sont intangibles. Ainsi, le stationnement et les voies de circulation intérieure suivent-ils toujours le même schéma : la voirie est encadrée de places de parking en épi (généralement abritées par des toiles tendues).



Figure 20 : Plan-masse du complexe Swallows Nest, à Honeydew Ridge, qui comprend 58 unités. Il s'agit d'un plan de masse typique des productions réalisées par le promoteur Genesis Projects pour ce type de produits immobiliers.

Source : KOAD Architecture

Cette configuration impose un double sens routier, car la largeur minimum de la voirie doit être de cinq mètres pour autoriser les manœuvres de stationnement. L'ensemble des places nécessaires pour chaque appartement de la résidence est situé sur l'espace libre de l'opération. Deux places extérieures par appartement sont imposées par la réglementation, sauf pour les plus petits appartements (studios et appartement avec seulement une chambre) qui n'ont le droit qu'à une place dédiée. Certains complexes prévoient de plus quelques places de stationnement pour les visiteurs mais cela reste relativement exceptionnel.



Photographie 37 : The Cambridge, organisation des stationnements le long des voiries de desserte. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Plus la densité (et donc le nombre d'unités lié à la surface de la parcelle) est élevée, plus la proportion de surface bitumée augmente : au dessus d'une densité de 70, en moyenne 50% de du terrain est dévolu à l'usage unique de la voiture¹⁷⁵ alors qu'il est de moins de 35% sur les parcelles ayant une densité inférieure à 70. Au-dessus d'une densité de 90, des choix techniques doivent être imaginés car l'équilibre espace bâti/stationnement/circulation devient

¹⁷⁵ Moyenne réalisée d'après les mesures effectuées sur les 30 opérations immobilières de l'échantillon.

impossible à trouver. C'est pourquoi on trouve très peu d'opérations dont la densité dépasse ce seuil critique, les promoteurs ne voulant pas investir dans des infrastructures de parking coûteuses qu'ils auront du mal à amortir.

Alors que la surface bâtie varie peu quelque soit l'opération réalisée (les moyennes obtenues sont condensées dans une fourchette allant de 22 à 28%), les surfaces non imperméabilisées prennent plus ou moins d'ampleur selon la densité : pour les opérations de faible densité (les bâtiments ne comprennent alors qu'un seul étage), près de 48% des surfaces peuvent être dévolues aux espaces verts alors que cela est le cas pour moins de 22% pour les plus denses (avec des bâtiments comptant deux ou trois étages)¹⁷⁶.

Ces espaces non bâtis influencent à-priori fortement les modes de vie et l'ambiance d'un complexe. Ils gèrent en effet les vis-à-vis, atténuent les effets « îlots de chaleur » liés à la bétonisation, créent une ambiance grâce au traitement des pieds d'immeubles, ou sont investis comme espaces verts de proximité.

Pourtant, la réalité des pratiques vient contrebalancer l'étude statistique de ces espaces intermédiaires, dont l'usage est complexe. Notre travail sur le terrain a été riche d'enseignements sur le rôle que jouent ces espaces dans la vie d'une copropriété.

Une fois encore, chaque cas d'étude est particulier mais ces espaces non-bâtis peuvent être classifiés en plusieurs catégories, qui influencent directement leur qualité et leur éventuelle appropriation par les habitants :

- Les espaces sans usage qui se développent soit le long des bâtiments et font la liaison entre voirie et bâti, soit le long du mur de clôture. La forme même du bâti ainsi que les dessertes automobiles et la présence du mur périphérique sont créatrices de délaisés importants, qui contribuent à appauvrir la qualité d'usage au sein de ces complexes. Malgré la recherche d'optimisation de plans de masse la plus efficace possible, la reproduction systématique de petits bâtiments d'habitation en plots implique la multiplication de ces espaces de transition. Ils sont souvent peu valorisés, et peu végétalisés. Seul l'architecte travaillant avec Summercon y a fait allusion en détaillant le plan masse de l'opération « the Cambridge » située à Rivonia :

« In this area, you have the roadways, you have parking on the side of the roadways and that parking is either open, if it's a visitors parking, or it has got

¹⁷⁶ Il s'agit de valeurs moyennes.

carport parking if it's for residents. And then you've got your block type. Then, there is landscaping around. So what Summercon does really well, they spend a lot of money on the landscaping so the green public space is very desirable. »

Ces entre-deux y sont aménagés en passages piétons entre les bâtiments dont l'usage reste faible car ils ne s'insèrent pas dans une conception globale des circulations à l'échelle du complexe.



*Photographie 38 : Exemple d'aménagements entre deux plots d'habitation, réalisés par Summercon.
© Karen Lévy, Juin 2017.*

- Les jardins en pied d'immeuble : ils sont relativement peu fréquents dans ce genre de complexes. Et lorsqu'ils existent, ils sont particulièrement petits. Mark Spence¹⁷⁷ expliquera : « *Summercon likes to give a little private garden so then it has a little wall off a separated garden area. And then there are common areas in between.* » Parfois, ce n'est qu'un espace clôt par des murs et dallé.

¹⁷⁷ Entretien du 1^{er} septembre 2017.



Photographie 39 : Exemple de jardins en pied d'immeubles, Willows à Honeydew Ridge. Très peu d'entre eux sont investis par les résidents. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

En moyenne, lorsque des jardins privés existent, ils représentent moins de 10% de la surface totale du complexe. Ils sont rarement utilisés : les vis-à-vis et leur petitesse les rendent souvent peu attractifs. Charl Fitzgerald, directeur général de Genesis Project, dira même à ce sujet : « *For a lot of people, the garden is not important, they don't mind* ». Cette remarque m'a été faite à plusieurs reprises par d'autres promoteurs, plus précisément pour affirmer que les familles noires n'utilisaient pas ces espaces. Ces affirmations (qui ne se vérifient pas dans la réalité des pratiques habitantes, comme j'ai pu le constater lors de mes nombreuses visites à domicile) sont d'autant plus surprenantes que les formes héritées d'habitat sont toujours une maison au milieu d'une parcelle. Cela est particulièrement vrai pour les plus riches pour qui ce modèle reste un idéal de vie, à l'image des grandes propriétés à destination des Blancs durant l'apartheid. Pour les populations plus défavorisées, que ce soit dans les *townships* historiques ou dans les nouveaux quartiers RDP, la maison est toujours entourée d'une petite parcelle (environ 200m²). Pour des raisons économiques, ces espaces libres ont souvent été utilisés pour construire des *backyard*

*dwellings*¹⁷⁸ (appelés aussi *shacks*) qui étaient ensuite mis en location pour permettre aux familles d'améliorer leurs revenus mensuels. Aujourd'hui, la plupart de mes enquêtés (sans distinction de couleur) ont évoqué l'envie de posséder un jour une maison dans un complexe fermé avec un grand jardin. Le manque de qualité des espaces extérieurs privés en rez-de-chaussée dans les complexes semble être l'origine de la non-appropriation de ces lieux, plus qu'un désintérêt des populations à profiter de tels espaces.

- Les espaces intermédiaires : ils se développent sans hiérarchie là où il n'y a ni voirie ni bâti. Ces espaces où règne un sentiment d'indéfinition ne sont que la résultante d'un manque de prise en compte de la question du contexte et des lieux de vie communes à offrir aux habitants. Ils ne sont pas privatisés et manquent de lisibilité, à cause d'une absence de délimitations identifiables. Ils sont la plupart du temps engazonnés. Le prix de leur entretien est intégré dans les charges de la copropriété. Sur les plans masses, ils sont souvent définis abusivement comme des « aires de jeux » qui ne sont en fait que des zones sans usage. Il s'agit généralement des espaces situés entre deux immeubles d'habitation. En pratique, ils ne sont quasiment jamais utilisés : entourés de logements, ils n'offrent aucun confort d'intimité ou de liberté. Même le bruit des discussions y est problématique, vu la proximité des appartements alentours.



Figure 21 : Devion Place, Genesis Project, 2017. Ce plan masse est un exemple parmi tant d'autres de l'aménagement d'une parcelle par duplication d'un module d'habitation. © Karen Lévy, Mars 2018.

Source : Site internet de Genesis Project.

¹⁷⁸ Le logement pour les plus pauvres est un problème structurel en Afrique du Sud, comme dans d'autres pays africains. Presqu'un ménage sur deux en Afrique du Sud vit dans un habitat informel. Alors que beaucoup de ces logements sont implantés dans des quartiers précaires, une part non négligeable d'entre eux sont des structures informelles (*shacks*) installées dans la cours d'une propriété, les *backyard dwellings*. Il s'agit d'un processus typiquement sud-africain, conséquences des politiques du logement qui ont pendant des décennies cherché à éradiquer les quartiers précaires.

Réalité récente du monde de la publicité, les promoteurs usent et abusent de « l'éco-blanchiment » ou « *greenwashing* »¹⁷⁹ en coloriant en vert leur plans masse, en dépit de la réalité des projets, dont les pourcentages d'espaces en pleine terre sont loin d'être valorisés et optimisés. Dans l'exemple ci-dessus (figure 21), sur le plan de gauche, les bâtiments semblent être intégrés dans un environnement vert et paysagé et la parcelle est totalement extraite de son environnement (dessiné en vert également), ce qui évite de représenter les immeubles des autres lotissements situés de part et d'autre, à peu de distance du mur de clôture.



Photographie 40 : Entre le complexe Palmilla et celui d'à-côté, seulement quelques mètres séparent les façades. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Sur le plan masse montré en exemple (figure 21), plus de 44% du terrain est dédié aux voitures (en bleu sur le plan de droite) et les espaces sans usage et peu qualitatifs représentent la quasi-totalité des espaces libres. L'image est trompeuse mais plaisante à regarder. Rien de plus n'intéresse le promoteur.

¹⁷⁹ Terme issu des thinktanks spécialistes de l'analyse des stratégies marketing. L'objectif des adeptes de cette méthode est de servir l'image de l'entreprise auprès de ses clients en surfant sur le caractère environnemental de leurs produits pour attirer le consommateur.

Les espaces inconstructibles : le prix des complexes d'entrée de gamme est déterminé en grande partie par le prix du terrain. Les promoteurs n'hésitent donc pas à rechercher des terrains « déclassés » pour réduire leur investissement initial ; lignes à haute tension qui traversent la parcelle, présence de zones humides ou encore nuisances sonores dues à des infrastructures routières sont autant d'opportunités d'acquérir les terrains à bas coût. Le projet intégrera autant que possible les contraintes naturelles ou techniques ainsi imposées. Les projets réalisés sont de ce fait souvent beaucoup moins denses que ce qui est observé usuellement de part la présence de surfaces inconstructibles au sein de la parcelle.



*Photographie 41 : intégration des zones humides au sein du complexe Willows, Honeydew Ridge.
© Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.*

Dans ce cas, le promoteur négocie le prix du terrain pour ne l'acheter qu'au prorata du nombre de mètres carrés constructibles (et à un prix souvent inférieur à celui du marché). Les espaces naturels humides ou les espaces techniques (qui sont donc acquis gratuitement) sont intégrés à la propriété et transformés en espaces verts. Ces complexes « atypiques » sont nombreux à se développer sur des territoires considérés jusque-là comme invendables ou tout du moins indésirables. Les habitants

interrogés¹⁸⁰ semblent apprécier ces contraintes comme une contrepartie positive leur permettant de bénéficier d'un peu plus d'espace collectif au sein de la copropriété. Les nuisances sonores autoroutières n'ont jamais été spontanément évoquées comme posant un problème.



Photographie 42 : The Cambridge : les poteaux des lignes à haute tension sont entourés de fil barbelé pour empêcher quiconque de les escalader. Le reste de l'espace est engazonné et sert d'aire de jeux aux enfants. ©Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

La multiplication des *townhouses* pousse peu à peu les promoteurs, sous la pression de la concurrence, à porter une plus grande attention aux équipements collectifs. Totalemment absents des projets datant des années 1990, le nombre de complexes offrant au moins un équipement collectif tel que la piscine, le club house ou un espace pour le braai¹⁸¹ atteint aujourd'hui environ 40%. Cette évolution ne s'accompagne qu'exceptionnellement d'une réflexion sur la qualité des espaces non bâtis qui restent souvent désespérément sans usage.

¹⁸⁰ Dans notre échantillon, deux complexes de ce genre ont été étudiés : The Cambridge, à proximité immédiate de la N1 subit les nuisances sonores de cette autoroute sur-fréquentée et accueille sur sa partie Nord des lignes à haute tension (voir photographie 42). L'espace ainsi intégré au complexe est transformé en espace engazonné où les enfants viennent jouer au ballon. Le complexe Willows, à Honeydew Ridge, possède quant à lui de vastes espaces verts accessibles aux habitants qui correspondent aux zones humides inconstructibles (voir photographie 41).

¹⁸¹ Barbecue

3- Les simplex complexes

Ces produits immobiliers sont conçus de la même manière que les *townhouses complexes* : ils sont clôturés, la sécurisation se fait par des murs périphériques électrifiés et opaques et l'accès est contrôlé par un portail automatique ou un gardien. Ils diffèrent de ces derniers par le fait que des maisons mitoyennes ou en bandes, comportant en général un seul étage, ont remplacé les plots d'habitation.

Le plan d'ensemble reprend les mêmes logiques de desserte que les *townhouses complexes* : une rue intérieure permet d'accéder à chaque maison. Les voiries sont moins larges que dans les *townhouses complexes* car elles ne sont pas doublées de places de stationnement en épi puisqu'un garage privatif fermé est en général intégré dans les constructions.



Figure 22 : exemple typique d'une petite opération immobilière de simplex complexe à Northriding : ce programme comprend sept maisons mitoyennes avec cinq chambres et douze autres avec quatre chambres. Chacun d'entre elles possède un petit jardin et un garage fermé. Le bassin de rétention, au Nord de la parcelle, n'est pas accessible aux résidents. © KOAD Architecture

La plupart de ces logements ont accès à un petit jardin (d'environ 50m² à 100m² en fonction du standing de l'opération). Parfois, pour les produits les plus entrée de gamme, le jardin est inexistant ou réduit à une simple cour.



Photographie 43 : Espace extérieur privatif à Swallows Nest, Boksburg North. © Marie Thomas-Meilhan, 2017.

L'agrégation importante de maisons mitoyennes permet d'obtenir une compacité élevée pour de l'individuel groupé, comprise entre 20 et 35.

Ces maisons sont principalement destinées à de jeunes couples avec un ou deux enfants. Il faut compter en moyenne 140m² pour un logement avec 3 chambres et deux salles de bain.

A sein de la copropriété, la présence d'espaces collectifs est rare. La privatisation des espaces limite drastiquement les lieux sans usage. Le bâti crée la limite entre l'espace semi-public qu'est la voirie et la sphère privée. Et les jardins permettent de privatiser les « entre-deux ».

Lorsqu'ils sont suffisamment qualitatifs, ces derniers sont souvent considérés comme une pièce en plus, permettant des usages que l'exiguïté des appartements ne permet pas comme d'étendre son linge ou de disposer d'une table autour de laquelle toute la famille peut s'installer.



Photographie 44 : Exemple d'appropriation du jardin : la terrasse est utilisée comme un salon-salle-à-manger qui vient compenser la petitesse du logement, complexe Palmila à Honeydew Ridge. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Ces produits immobiliers sont accessibles à partir de R750 000 (50 570€) mais dans les territoires les plus périphériques de la ville. La localisation peut faire doubler ou tripler le prix d'achat.

La multiplicité des opérations montre la relative homogénéité de ces résidences. L'architecture du bâti devient l'élément principal qui définit le standing de ces opérations : la qualité des matériaux utilisés, des espaces intérieurs agencés avec intelligence, la gestion des vis-à-vis.

Les équipements collectifs tels que les piscines ou les clubs house restent l'exception dans cette typologie de logements : moins d'un tiers des opérations de notre échantillonnage en possèdent. Le coût de tels équipements, réparti sur peu d'unités (une quarantaine en moyenne par opération), ne peut être pris en charge que par les opérations les plus aisées. Sans surprise, la majorité des opérations avec piscine se trouvent dans les quartiers les plus riches de la métropole, dont Rivonia est une bonne illustration.

Les espaces de transition en pied de bâtiment sont souvent inexistantes : la voirie court jusqu'aux pieds des maisons. Les espaces non bâtis représentent moins de 30% de la surface totale de la parcelle en moyenne. Contrairement aux *townhouses*, les jardins sont les seuls espaces végétalisés et leur taille peut être réduite à quelques dizaines de mètres carrés.



Photographie 45 : Complexe de maisons mitoyennes Wilson Manor à Honeydew Ridge : la végétation est présente de manière anecdotique le long des murs des jardins. © Karen Lévy, Mars 2016.

Pour les visiteurs, il est rarement possible de se garer à l'intérieur du complexe ou seulement dans les espaces interstitiels laissés libre devant chaque unité résidentielle, en fonction de la bienveillance du *body corporate*. Cette contrainte a des conséquences sociales fortes puisqu'elle limite drastiquement les possibilités d'accueillir des amis chez soi. En effet ces résidences ne sont accessibles qu'en voiture et il est impossible de se garer en dehors du complexe puisque les voiries ne comprennent ni trottoir ni place de stationnement (et que la plupart des citoyens refusent de laisser leur voiture sur l'espace public sans surveillance, de peur des vols très nombreux). La forme urbaine devient une contrainte forte qui impose des comportements standardisés. A Wilson Manor, complexe fermé à Honeydew Ridge, les propriétaires ont choisi de transformer une petite aire de jeux pour enfants (le seul espace collectif de la résidence) en deux places de stationnement pour les visiteurs. Ce choix montre à quel point ce problème est crucial pour les résidents. Lors des entretiens réalisés chez les habitants, j'ai pu moi-même appréhender la complexité de pouvoir se garer à l'intérieur de ces résidences : le manque d'alternative est un problème structurel qui handicape la vie

quotidienne. J'ai souvent dû me garer le long des façades, sur la voirie, avec l'obligation de déplacer ma voiture lorsque des voisins voulaient rentrer chez eux. Pour une heure ou deux, cela ne posait pas de problème mais comment, dans ces conditions, envisager d'inviter la famille ou des amis pour une soirée ou un repas ? Cela devient une gageure que les résidents n'entreprennent plus. Les rencontres se font alors à l'extérieur, dans les centres commerciaux notamment ou chez des amis lorsque ceux-ci vivent dans des complexes plus grands. Cette contrainte forte est cependant vécue comme un gage de calme au sein de la résidence, et est appréhendé de manière plutôt positive par les résidents.

La problématisation du « vivre-ensemble » se pose de façon très prégnante en habitat individuel dense. En effet, les *simplexes* s'ancrent dans le paradoxe de l'habiter où s'affrontent le besoin d'individualité et l'évidence sociale et économique du collectif. Le pavillon est porteur de cette dialectique puisqu'il est à la fois le symbole de l'individualisme tout en subissant les contraintes du regroupement résidentiel. L'articulation entre vie privée et vie en collectivité n'est pas intégrée dans la conception de ces opérations. La question des limites, du contact avec l'autre, ainsi que l'absence de lieux de transitions permettant l'articulation de l'intérieur du logement avec ce qui lui est extérieur, n'offrent pas de solutions pour concilier la sphère familiale avec celle du voisinage. Mais surtout la densité de ces opérations les positionne en rupture avec l'habitat individuel. Selon Stéphane Hanrot¹⁸², au-delà de 25 maisons par hectare il est difficile de garder l'intimité de l'habitat et de disposer d'un jardin. Le désir d'individualité dans l'habitat s'est retrouvé en confrontation avec la peur et le besoin de sécurité, entraînant la création d'une typologie d'habitat intermédiaire qui ne satisfait vraiment ni l'un ni l'autre.

Encadré 3 : Entretien avec Ruth, résidente à Palmilla, Honeydew Ridge.

Ruth est une femme active de 48 ans, célibataire et mère de 2 adolescents. Elle habite avec sa mère dans un *simplex complexe*, à Honeydew Ridge. La résidence comprend 48 unités. Ruth était en congé maladie lors de notre visite, ce qui lui a permis d'être disponible pour nous recevoir. L'entretien s'est déroulé chez elle, avec Gaëlle Blino. Nous lui avons demandé ce qu'elle pensait de la taille du complexe dans lequel elle loue une maison mitoyenne. Sa réponse a vite dévié sur la notion d'intimité, prouvant à quel point les formes urbaines influencent en profondeur les modes de vie :

¹⁸² Architecte et enseignant à l'école d'architecture de Marseille, Stéphane Hanrot a réalisé une étude en 2012 dans le cadre des procédures BIMBY (Build in my Backyard) (Agence Nationale de la Recherche, 2011).

« I like living in a small complex because it's easier with my kids. They are teenagers and they are inquisitive. At least in a small complex, I know the people I can go and ask "have you seen my kids?" Last Saturday I went to two houses looking for my son and they say "yes, he was here two minutes ago. Let's grab a cup of coffee". It's familiar. This place is not for single person who wants a private life. They tell you, "I saw you yesterday with that friend with the red car". This place is good for family, not for single person. Even when you think you're discrete, when a friend drops you at the gate, then kids told you "I saw you yesterday at the gate". If I really want privacy, I drive away and have a quiet life with my friends. »

Ruth prenait avec beaucoup d'humour ce manque d'intimité mais le poids du contrôle social qu'elle supporte au quotidien a des conséquences fortes sur son mode de vie et l'empêche de vivre la vie sociale à laquelle elle aspire idéalement. Elle accepte ces contraintes en se focalisant sur le bien-être et la sécurité de ses enfants qu'elle leur offre en vivant dans cette résidence.

4- Les complexes de maisons individuelles au sein d'un *estate* ou les *detached houses complexes*

Conçues pour les familles, ces maisons n'ont aucune façade mitoyenne. Chaque maison possède son propre garage et certaines résidences ont été conçues pour proposer de petits studios en lien avec la maison (appelés *cottages*) qui permettent d'accueillir à long terme de la famille, des amis ou du personnel de maison. La taille des maisons est plus importante que celle des maisons mitoyennes et les jardins aussi sont souvent beaucoup plus spacieux.

Ce genre de produit se décline en deux modèles distincts : les résidences très haut de gamme, construites sur des territoires attractifs, avec un cadre de vie très qualitatif (communément appelées *gated communities*) et les résidences moyen de gamme, situées sur les terrains les moins chers de la métropole, sans aménités. J'ai intégré cette deuxième catégorie au sein de mon étude bien qu'il soit extrêmement difficile de trouver ce genre de produit à moins d'R1 000 000 (67 425€). La densité au sein de ces résidences est de l'ordre de 10 à 15.

Les *gated communities*, qui assurent sécurité et auto-exclusion des plus riches, dessinent l'image traditionnelle des *suburbs* johannesbourgeoises. Il s'agit du modèle urbain destiné aux Blancs les plus aisés développé dès les années 70.



Photographie 46 : Eagle Canyon, golf estate à Honeydew Ridge. © Karen Lévy, Octobre 2017

De nombreuses études ont permis d'analyser les modes de vie et la diversité de ces *gated communities* (Blakely & Snyder, 1997; Duca, 2015; R. L. Goix, 2005; Morange et al., 2007). Beaucoup d'entre elles sont construites autour d'un golf ou d'un parc qui est accessible aux propriétaires. Espaces verts de qualité, fontaines, aires de promenade et de détente et club houses sont autant d'aménités dont les propriétaires jouissent au quotidien. Il s'agit bien évidemment de produits dont le luxe et la qualité de vie ne sont accessibles qu'à l'infime partie la plus riche de la population sud-africaine. Le promoteur vend les parcelles de terrain nu et chaque acquéreur construira sa maison en faisant appel à l'architecte de son choix. La seule contrainte est de respecter les règles d'usage et d'esthétique imposées par le règlement de la copropriété. La plupart des familles que j'ai interrogées dans le cadre de cette recherche a émis le souhait de parvenir à terme à acheter ce genre de produit.

Le deuxième modèle de *detached houses complexes* propose également des maisons individuelles au sein d'un espace sécurisé : il s'agit pourtant de produits moyen de gamme qui n'ont pas grand-chose à voir avec les luxueuses résidences dont elles s'inspirent. Les premiers prix pour ce genre de biens sont d'environ R1 000 000 (67 425€). Ils constituent donc la gamme de produits immobiliers la plus chère de mon étude. Destinés aux classes moyennes, ils sont entièrement développés par le promoteur qui vend non pas un terrain nu mais une maison avec un petit espace de jardin privatif. Il n'y a ni espace ni équipement collectifs dans ces résidences, tous les espaces non bâtis et non dédiés aux circulations automobiles sont privatisés. L'imperméabilisation des sols est moins importante que pour les *simplex complexes*, car les jardins sont plus vastes. Chaque maison possède au minimum deux places de stationnement fermées, parfois même trois (cette dernière étant alors située sur la voirie).



Photographie 47 : *The Birch*, résidences de maisons individuelles pour classes moyennes à Kempton Park.
©Karen Lévy, Juin 2017.

Ce modèle résidentiel symbolise toujours la représentation idéalisée de la mobilité sociale pour les classes moyennes. Les allégories positives qui lui sont associées restent aux cœurs des croyances des ménages. Le désir de maison, érigé en moteur de migrations pour un grand nombre de jeunes ménages avec enfants, est fortement inspiré des modèles résidentiels hérités. Les promoteurs ont investi cette niche et proposent des modèles de maisons individuelles plus en lien avec les revenus des classes moyennes : il s'agit de maisons individuelles non mitoyennes standardisées et reproduites à l'identique au sein du complexe. Ces produits ne s'éloignent qu'à la marge des *simplex complexes*.

Même s'il s'agit de produits immobiliers auxquels les classes moyennes aspirent et qui semblent répondre à leurs attentes en termes d'identité résidentielle, ce produit leur est

majoritairement inaccessible d'un point de vue économique. Il m'a donc semblé peu pertinent d'accorder à cette forme urbaine une attention trop marquée, au vue du manque de représentativité.

II- L'invisibilisation de l'habiter et de l'habitant

Le développement rapide de complexes fermés sur l'ensemble du territoire johannesbourgeois représente un prisme pertinent pour analyser comment ces derniers influencent les pratiques des citoyens.

Parler de « *frontière intérieure* » (Escallier, 2006) permet de mettre en évidence l'existence de portions de ville soumises à des règles et à une vie sociale spécifiques, qui échappent ainsi à la vision classique et utopique de la cité vécue comme espace global et solidaire. Composée de « territoires limités » (au sens de limites définies), la ville se présente comme un système socio-spatial composite. Ce sont ces processus de fragmentation qui font surgir les problèmes auxquels Johannesburg n'échappe pas.

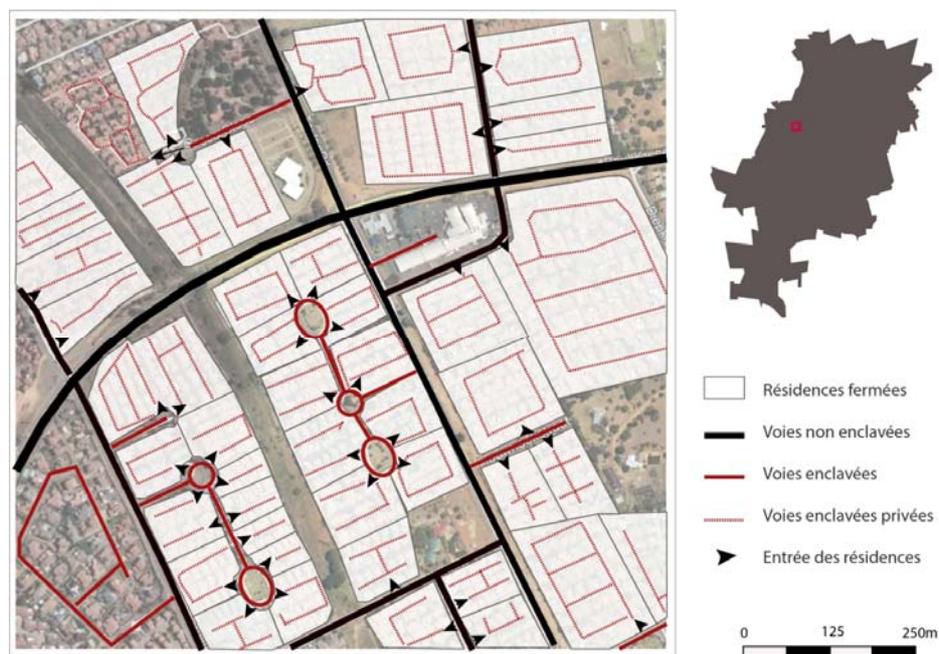
Ces évolutions conduisant à des ruptures territoriales infusent dans l'ensemble de la métropole par la diffusion à toutes les échelles de ces opérations fermées. Peter Marcuse (1995) fait quant à lui la relation entre lieu, pouvoir identité et citoyenneté, en parlant des « *murs de la ville post-moderne* ». Il écrit : « *J'utilise le terme de murs – limites, séparations, frontières, transitions – à la fois comme métaphore et marque concrète des divisions sociales, ils sont à la fois reflets et facteurs des divisions* ». Meschack Khosa (1999) définit la ville comme un ensemble de zones, enfermées dans des murs ou bien à l'extérieur de ces murs : chaque zone est par rapport aux autres dans une relation d'inclusion-exclusion impliquant une dépendance mutuelle. Ces murs en effet ne sont pas construits au hasard, mais pour servir des intérêts. « *Les murs peuvent renforcer la domination comme protéger les plus faibles* ».

Par le biais du travail photographique que nous avons effectué à Johannesburg et Ekurhuleni, je me suis plus précisément intéressée à deux sortes d'impacts fortement imbriqués qui résultent de la présence universalisée de ces murs : l'invisibilisation du bâti et de la sphère domestique (du fait de son occultation aux regards) tout d'abord et la désertification de l'habitant au sein de l'espace public ensuite. Ces phénomènes ont des effets immédiats sur la ville que j'ai décrypté selon trois angles d'approche : la mésestimation du processus due à un manque de visibilité des habitations ; l'impossible adaptation de ces formes à des évolutions à

venir ; la disparition des habitants eux-mêmes au sein des quartiers, qui ne sortent de chez eux qu'en voiture et vivent le reste du temps dissimulé derrière les murs de leur complexe ou de leur jardin.

1- Un phénomène urbain sous-évalué

Le développement massif des opérations immobilières d'entrée de gamme, bien que très influent au sein de la métropole, est peu visible : l'implantation de ces complexes se fait en priorité dans le périurbain, là où seuls les résidents circulent. Loin des centres économiques, les flux autres que les déplacements pendulaires des habitants sont inexistantes. De plus, ces nouveaux territoires se développent autour d'un maillage routier lâche, où le nombre de rues en impasse sont légions et les intersections rares. Il s'agit donc de quartier qui ne se traversent pas mais qui se contournent. Comme cela a été expliqué préalablement, la réglementation routière (*traffic engineering studies*) vient amplifier ce processus de mise à l'écart ou de retrait : les entrées de ces complexes ne devant pas perturber la fluidité du trafic, elles sont reléguées sur la voirie la moins circulante de l'opération, soit, le plus souvent le long de voiries en impasse. La carte 19 est un zoom réalisé sur un secteur d'Honeydew Ridge. Elle illustre les principes d'implantation des dessertes des résidences fermées.



Carte 19 : Voies/Enclavement des ensembles résidentiels fermés. Exemple d'Honeydew Ridge. © Karen Lévy, Février 2018.
Source : Google Map

Les voiries principales (en noir sur la carte 19) sont ceintes de murs et seules quelques impasses viennent s'y raccorder, pour desservir le maximum d'opérations immobilières. Les entrées, mêmes les plus monumentales, ne sont donc visibles qu'à l'échelle réduite de ces voiries, le long d'un réseau viaire labyrinthique. Ces voiries enclavées ne sont pas intégrées au système viaire de la ville.

La structuration spécifique de ces quartiers périurbains a cette capacité d'empêcher toute possibilité d'orientation et de repères et provoque, par effet de ricochet, l'invisibilisation de l'habitat, dont seul le mur montre l'existence. Les maisons disparaissent derrière ces frontières opaques, et aucun élément architectural ou volumétrique n'attire le regard ni l'attention de l'observateur. Leur banalité et leur répétitivité provoquent un désintérêt croissant : on ne les regarde pas, et de fait, on ne les voit pas.



Photographie 48 : Honeydew Ridge, voiries de desserte © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.



Photographie 49 : Honeydew Ridge, voiries de desserte © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

C'est en longeant les murs à pied que l'on s'aperçoit à quel point cette typologie résidentielle est le mode d'habiter le moins visible dans le panorama de la métropole. La faible hauteur des constructions, concomitante à une certaine distanciation horizontale, favorise l'effacement du logement comme élément physique bâti.

Quelle place donner alors, dans ce visuel urbain, à ce mode d'habiter qui a pour caractéristique principale de ne pas se donner facilement à voir ?

2- Paysage de l'immuable

Alors que Kevin Lynch analyse la qualité visuelle d'une ville, qu'il désignera comme « *lisible* », par la manière dont les quartiers, les points de repère ou les voies de cette dernière sont facilement identifiables et aisément combinées en un schéma d'ensemble (1969), les quartiers observés se caractérisent au contraire par la répétitivité des formes urbaines, les rues en impasse, le manque de rythme urbain, le faible nombre d'intersections de voiries, la manque de trottoirs praticables, les grands ilots qui sont autant de coupures urbaines, la sécurisation qui est surexposée au regard et laisse au piéton l'impression qu'il est du mauvais côté du mur, dans un espace hostile où il n'a pas sa place.

Les opérations qui se développent sur ce modèle sécuritaire sont déconnectées de leur contexte. Il s'agit, pour les promoteurs, d'une véritable aubaine financière et économique : ils n'ont ainsi pas à prendre en compte la problématique d'une composition urbaine et paysagère plus qualitative. Ce qui est à l'intérieur n'interfère jamais sur l'espace public et inversement. Le souci du paysage se réduit donc, pour le promoteur, à de simples ratios arithmétiques : ratios de densité bâtie, nombre programmé d'habitants. Cette pensée de la ville, conçue comme un objet d'ingénierie, affirme sa volonté de rupture par rapport à la composition urbaine que l'on peut connaître dans les métropoles du Nord. Les vues ne sont jamais prises en compte afin d'apporter de la qualité d'usages aux logements. Par ailleurs, tout projet de construction commence par la mise à nue du terrain, sans que jamais la végétation originelle ne soit intégrée dans le projet. Arbres, buissons et rochers sont supprimés afin de libérer le terrain et de l'aplanir pour faciliter les travaux de structures. Le mur, « façade » uniforme et opaque, n'est qu'un artifice tourné vers l'extérieur qui n'invite pas à imaginer la configuration intérieure du complexe qu'elle clôt. En perdant sa porosité et sa perméabilité, l'habitat s'est aussi déconnecté de son environnement. L'urbanisme ainsi produit ne s'inscrit plus dans une

continuité puisqu'il s'exclut de la trame urbaine. L'objet immobilier produit est étanche aux pressions de son environnement proche. Le mur-façade devient mur-frontière. Il n'y a plus de lien entre les opérations immobilières et le site dans lequel elles s'implantent. Ce qui facilite la conception et autorise la reproduction à l'identique d'un même modèle, quelque soit le quartier ou la ville. L'articulation entre privé et public ne se faisant plus, les promoteurs s'autorisent toutes sortes d'indélicatesses urbaines qui sont autant d'obstacles que l'espace public est incapable d'intégrer. L'uniformisation de la ville est donc en cours, sans que cela ne soulève le moindre questionnement.



Photographie 50 : Honeydew Ridge : la gestion du dénivelé n'a pas été pris en considération et il n'y a plus qu'un fossé entre la rue et le mur du complexe, sans considération aucune du piéton.

©Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Si les conséquences spatiales sont incommensurables, elles sont de plus irréversibles. En effet, le système de la copropriété fait que ce mur appartient à chacun des propriétaires de chaque complexe. Il s'agit donc d'un objet privé qui n'a aucune vocation à évoluer dans le temps. Sa présence présuppose d'ores et déjà que la ville produite aujourd'hui ne pourra pas se transformer, même si les usages changeaient ou que la sécurité n'était plus un problème aussi

structurant dans la ville. Stable et immuable dans l'espace urbain, il fige la ville dans sa forme fragmentée, véritable frontière qui arrête le regard et arrête le temps.



Photographie 51 : Honeydew Ridge ©Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

3- De l'homogénéisation de l'habitat à l'anonymisation des habitants

Si le mur marque durablement le paysage urbain, les formes urbaines imposées aux classes moyennes posent également la question du lien entre social et spatial.

En effet, habiter un lieu, c'est exister et prendre place dans la société, investir et occuper ce lieu. *« L'architecture devrait pouvoir suggérer les pratiques et les usages sans les imposer, et laisser place à l'investissement personnel des habitants dans le marquage des limites matérielles entre les espaces (privé/public ou privé/privé) : haies, clôtures, barrières, sols différenciés, seuils »*, selon la définition de Nadège Leroux (2008 : 18).

Le mur, collectivement dressé entre l'intériorité et l'extérieur, est un filtre totalement imperméable avec l'espace public. En niant le lien qui peut unir les habitants avec leur

environnement, la division radicale entre le « chez-soi » et le monde extérieur prend des allures de diktat. L'opacité systématique de ce mur-frontière laisse penser que cette limite spatiale joue un rôle social bien plus important que celui de la seule protection. Si les *gated communities* mettent en exergue à travers cette frontière un rapport de dominance, développé autour d'une forte volonté d'auto-exclusion, les conclusions de mes recherches me poussent à entrevoir des phénomènes inverses dans les complexes d'entrée de gamme. La sacralisation du mur transmet comme référence collective la peur des autres et le besoin de se soustraire à leur regard. En empêchant un ancrage physique avec leur environnement, les murs des complexes deviennent les seuls horizons maîtrisables et appropriables par ces populations nouvellement implantées. Les résidents ont dès lors du mal à investir des territoires sans histoire, auxquels ils ne sont attachés ni par la proximité avec leurs réseaux ni par une attirance particulière pour ces espaces, plus subis que choisis. Cela est apparu clairement dans les discours des habitants interviewés : lorsque je leur demandais comment ils appréciaient leur quartier, pourquoi ils avaient choisi d'y vivre et les avantages ou inconvénients qu'ils lui trouvaient, la réponse de plus de 60% d'entre eux assimilait le quartier à leur complexe. Cet amalgame était d'autant plus présent que lorsque je reprécisais ma question, la majorité d'entre eux n'ont rien trouvé à me répondre sinon la proximité avec un centre commercial ou avec des écoles.

Cette déconnection entre ancrage territorial et sentiment d'appartenance pose la question de l'appropriation des espaces de vie par ces populations sans repère ni attache spatiale. Le concept d'appropriation sert la connaissance des relations usagers/architecture et l'identification des pratiques sociales et culturelles. Il pose avec force la question des rapports entre conception architecturale et usages, dans la continuité d'une réflexion sur l'articulation entre modes de vie et espaces habités. Les formes urbaines sont-elles responsables de ces comportements ? Ou viennent-elles seulement les conforter ? Afin d'affiner mon regard sur la pratique de cet habitat standardisé et rationnel, j'ai privilégié une approche transversale des processus en action. Pour cela je me suis appuyée sur la compilation de plusieurs méthodes analytiques afin de faire émerger des intangibles au cœur de situations aussi diverses que personnelles. Les nombreuses visites que j'ai faites avec les habitants au sein de leur résidence ont constitué une première porte d'entrée pour aborder cette problématique. Les discours des personnes interviewées ont apporté un éclairage complémentaire et central pour la compréhension de ce qui se joue socialement au sein de ces complexes et plus généralement au sein de ces quartiers. Enfin, la photographie a été un outil de travail

suffisamment neutre pour prendre le recul nécessaire à l'analyse, pour que les ressentis personnels ne viennent pas perturber l'analyse des situations observées. En effet, l'image a été utilisée pour confirmer ou infirmer l'objectivité d'un processus de désertification des espaces périurbains.

La première conclusion qui s'est imposée est que, même derrière ces murs d'enceinte, dans l'espace rassurant du complexe sécurisé, les habitants n'ont généralement investi ni les espaces collectifs, ni les espaces privés. Cette non-appropriation de l'espace, désormais profondément ancrée dans les comportements collectifs, est donc une réalité à l'échelle du quartier mais elle se décline aussi à celle beaucoup plus fine de l'habitat. Il n'y a à l'intérieur des complexes aucune activité humaine. Malgré les nombreux interviews réalisés au sein de ses derniers et les nombreuses visites qui en ont découlé, j'ai été frappée par ces espaces si peu investis par les résidents. Aucune trace de vie ou initiative personnelle n'est repérable. Peu de fleurs, même en pots, ne viennent égayer les entrées, aucun élément de décoration aux fenêtres ou objet personnel pour personnaliser l'environnement immédiat de l'appartement.



Photographie 52 : A l'intérieur du complexe Santa Maria, Honeydew Ridge : rien ne permet de discerner qui habite ces logements, aucun investissement personnel n'est apporté par les résidents aux espaces privés. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.



Photographie 53 : Le complexe Elyon, à Honeydew Ridge. © Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.

Ce manque d'appropriation est corrélé à la distance qui existe entre les voisins : malgré la proximité spatiale, les relations sont souvent réduites aux salutations d'usage, sans que de véritables liens se créent. C'est ce qui ressort de plus de 65% des entretiens réalisés par les habitants : rares sont ceux qui affirment utiliser les piscines ou les aires de *braai* lorsqu'elles existent. Pourtant, les appartements sont souvent de petites tailles ainsi que les jardins, ce qui pourrait inciter les résidents à trouver au sein du complexe des espaces de vie qui combleraient cette exigüité. Moins qu'une volonté affichée de ne pas « faire communauté », il semblerait surtout que l'appartenance à une catégorie sociale ne semble pas suffisante pour motiver les interrelations entre voisins. De ce fait, la vie est ailleurs qu'au sein de la maison. C'est ce que j'ai pu observer lors des entretiens réalisés pendant les week-ends : alors que j'imaginai y trouver une ambiance plus animée que durant la semaine, j'ai été saisie par le nombre de logements vidés de leurs habitants. Les interviewés m'ont tous répondu que cela était habituel : les familles désertent leur logement pour investir les centres commerciaux (cela est le premier lieu de destination cité par mes enquêtés) ou aller voir leur famille ou aller se promener. Clairement, le logement n'est pas un espace qui répond aux besoins des habitants autres que les plus fonctionnels. L'appropriation du « chez-soi » ne semble pas si familière que cela et ne confère ainsi pas au logement les qualités d'un lieu personnel. On peut mettre en évidence que l'uniformisation des formes urbaines influence profondément la

difficulté des familles à investir un logement qui répond universellement à des attentes très variées. La reproductibilité des concepts engendre des pratiques d'éviction : ne pas rester chez soi pour ne pas subir trop fortement l'inconfort des lieux. Ces pratiques qui se sont révélées être usuelles pour nombre de résidents sont d'autant plus surprenante qu'elles sont à l'opposé des modèles sud-africains. Que ce soit dans les *townships* ou dans les quartiers aisés de la métropole, les week-ends sont traditionnellement l'occasion de recevoir chez soi les amis ou la famille autour d'un *braai* ou d'une bière (ou les deux !).

L'envie de déménager pour acheter « mieux » ou « plus grand » prend alors tout son sens. Le logement est peu investi émotionnellement et le quartier n'a pas de réalité physique marquée, ce qui facilite le détachement nécessaire qui provoque l'envie de déménager.

En mettant l'accent sur les processus d'appropriation (ou de non appropriation), plutôt que sur l'espace proprement dit, j'ai pu appréhender à quel point l'anonymisation des habitants au sein des complexes est désormais institutionnalisée et confortée par les réglementations strictes qui régissent chaque copropriété.

III- La sphère privée : vers un changement des modes de vie ?

Le parcours résidentiel des classes moyennes n'est envisagé que par déménagements successifs. Le taux de rotation dans les appartements est de ce fait très rapide (tous les cinq ans en moyenne).

Ce parcours résidentiel est totalement opposé à celui qui a été projeté institutionnellement pour les plus pauvres : pour ces derniers, l'accès à la propriété est devenu synonyme d'aboutissement final puisque seul l'agrandissement successif du module d'habitation initial, en fonction des capacités financières des familles, est envisagé. La mobilité est un pari périlleux, du fait de la difficulté à entrer dans le marché immobilier privé et à avoir accès au crédit bancaire. Elle est donc réservée aux classes moyennes et supérieures dont le revenu mensuel est supérieur.

Etre propriétaire d'un logement que l'on souhaite quitter au plus vite pour acheter « mieux » (plus grand, plus confortable, plus adapté aux modes de vie familiaux) dès que cela sera possible financièrement influence considérablement la volonté d'intégration de chacun au sein d'un complexe fermé. L'investissement social en est profondément affecté ainsi que la

volonté de s'approprier son logement. Afin de mieux appréhender les évolutions de l'habitat au sein de ces complexes fermés, je me suis tout d'abord intéressée aux caractéristiques même des logements, reproduits à grande échelle. Quelle évaluation peut être faite de l'architecture du logement ? Quelles sont les formes de l'intimité ? Le fonctionnalisme laisse-t-il place à de bonnes pratiques des maîtres d'ouvrage ? Dans un second temps, il s'agit d'appréhender l'évolution des modes de vie au sein de ces complexes, qui s'accompagne d'une réflexion sur l'impact de la forme urbaine sur ces pratiques.

1- La standardisation de la production de logement

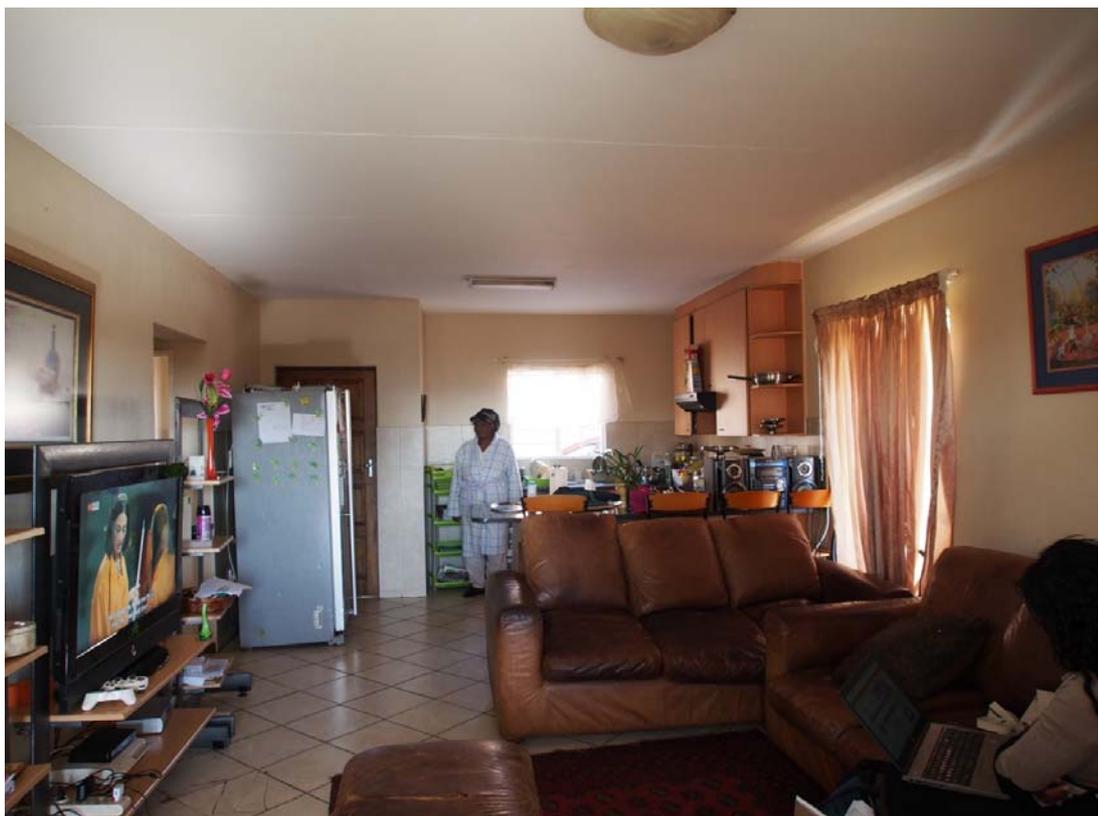
Les aspects éminemment financiers dans la production de l'immobilier résidentiel amènent les promoteurs et la maîtrise d'œuvre à concevoir le logement comme un bien marchand et celui-ci devient dès lors un actif financier. Ce phénomène a logiquement favorisé la généralisation des éléments normatifs imposés au logement, et a même eu tendance à accélérer la standardisation.

Bloquée face à ce double phénomène, la production semble déconnectée de la demande sociétale. En effet, la notion d'habitat fait écho à la question des modes de vie. Or dans un pays qui est en pleine mutation sociale depuis une vingtaine d'années, ceux-ci évoluent en profondeur. La société change et nombre de ménages issus des classes moyennes noires émergentes font le choix d'investir dans un logement et emménagent loin des *townships* dont beaucoup sont originaires (Southall, 2016). Pourtant, le modèle du logement actuel qui s'organise autour de la cellule familiale mononucléaire « classique » ne permet pas de répondre aux besoins liés à des structures familiales en évolution. Bien que les opérations immobilières soient organisées autour de la reproduction d'un module de base, les plans et les typologies retenus semblent avoir occulté toute les « habitudes d'habiter » des occupants. Ce phénomène est connu comme « *l'impossible ajustement ménage/logement* » (Léger, 2013).

A la diversité culturelle et sociale des futurs acquéreurs, les professionnels de l'immobilier ont fait le choix du logement universel, avec un programme répondant uniquement à la diversité de la taille des ménages (avec une, deux ou trois chambres et une ou deux salles-de-bains). Le marché doit être capable de faciliter leur mobilité à l'intérieur d'une offre standardisée et spécifique.

A travers l'étude de nombreux plans et la visite des logements des personnes que j'ai interviewées, plusieurs constats peuvent être faits :

- Tendence nette à la disparition de l'entrée dans les logements. Si la question de l'optimisation des surfaces a animé cette tendance, l'absence de sas de transition entre public et privé se répercute sur les seuils d'intimité des logements. Parfois, l'entrée se fait par le biais des jardins ou de terrasses privatifs, ce qui permet une certaine forme de réappropriation de l'idée de transition.
- Le séjour : il apparaît toujours comme le lieu des tensions les plus importantes pour les familles. L'optimisation des surfaces oblige parfois les architectes à le transformer en un espace traversé par des couloirs informels qui ont pour conséquence la réduction de la surface réelle, d'autant plus si la cuisine vient lui annexer de la surface en s'ouvrant sur son espace. Il ne permet pas d'accueillir plusieurs types d'occupation, l'espace étant la plupart du temps entièrement investi par les canapés et la télévision.

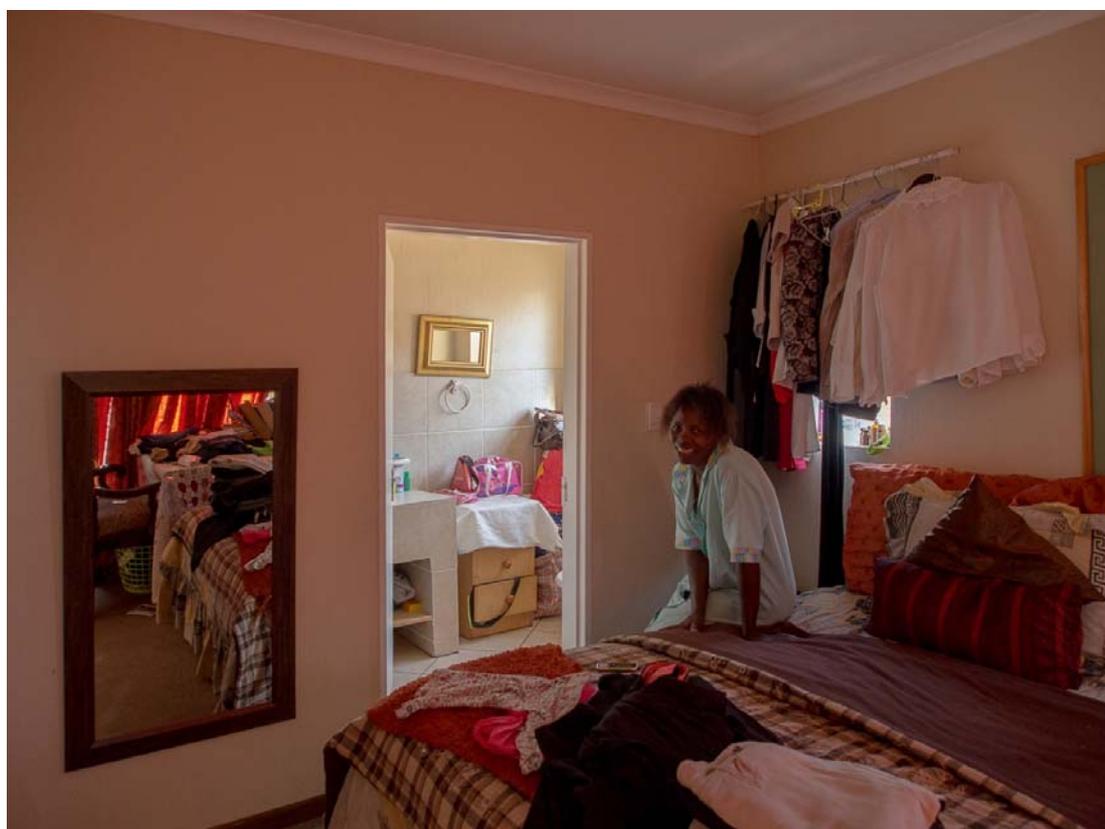


*Photographie 54 : Salon de Ruth, Palmilla complexe, Honeydew Ridge.
© Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.*

- La cuisine : souvent réduite au strict minimum, elle est systématiquement ouverte sur le séjour. Cette cuisine dite « américaine » est utilisée par les promoteurs pour réduire les surfaces en l'intégrant dans le même espace que le séjour. La petitesse de

cet espace ne laisse souvent même pas la place d'installer un frigo. Il est alors intégré à l'espace du salon, compliquant la fluidité des déplacements à l'intérieur du logement. Au mieux on trouve un bar qui servira, si sa taille le permet, à accueillir toute la famille pour les repas. Il n'y a en effet jamais de place dédiée à l'installation d'une table, ce qui modifie par conséquent en profondeur la manière d'envisager les repas.

- La chambre : le manque de rangements dans la plupart des appartements visités implique un usage particulier de la chambre comme lingerie ou espace de séchage du linge. L'absence ou l'insuffisance de placards est un des problèmes récurrents des appartements.



*Photographie 55 : Chambre parentale de l'appartement de Ruth, Palmilla complexe.
© Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017.*

Les appartements obéissent généralement à la règle qui partitionne le logement en deux parties distinctes selon les usages de jour et de nuit. L'architecture de ces derniers est scellée par des années d'une conception normée et rassurante, inscrite dans les esprits comme la seule façon de faire.

Les plans de logements présentent de fortes similitudes d'un promoteur à l'autre. Les deux exemples ci-après illustrent cette normalisation des espaces, quelque soit l'opération et le prix de vente.

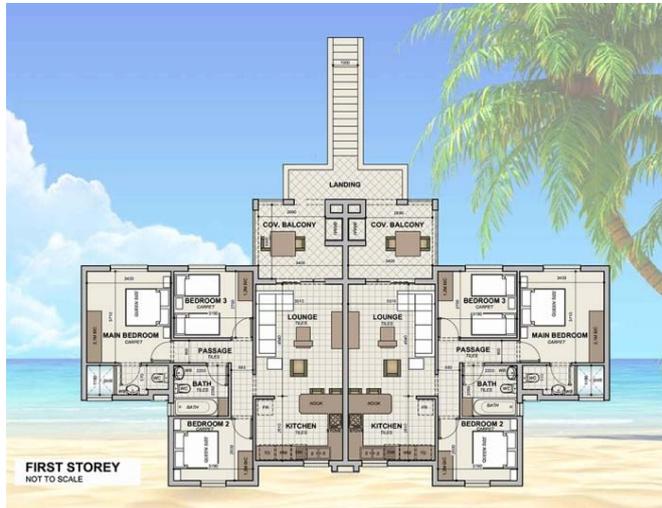


Figure 23 : Exemple de plan masse, complexe Wilsor Manor.
Source : KOAD Architecture, Novembre 2016.

Dans ce logement, il n'y a pas de porte d'entrée. La baie vitrée du salon sert aussi à pénétrer dans l'appartement, directement dans le séjour, après avoir traversé une terrasse privative. Le salon/cuisine fait à peine 25m² pour 3 chambres.

Genesis Projects, Little Tobago
Wilgeheuwel Ext 39
Prix de vente : R839 900, (56 570€)



Figure 24 : Exemple de plan masse
Source : Summercon, Août 2017.

Dans ce logement de quatre pièces, l'entrée se fait directement par la cuisine, ce qui est le cas pour la majorité des logements. Il s'agit pourtant d'un appartement plutôt haut de gamme située dans le quartier attractif et bien côté de Lonehill. Si les chambres sont grandes et que l'on trouve deux salles de bains, l'espace séjour est de seulement 25,80m².

Une terrasse est prévue, ce qui permet d'agrandir l'appartement pendant les périodes clémentes de l'année.

Summercon, Saratoga
Lonehill
Prix de vente : R1 359 000
(91 630€)

Lors de nos entretiens avec les habitants, il apparaît que la sécurité est devenue une des qualités premières du logement. L'exigüité des surfaces ou le manque d'intimité ou de rangement ou encore la difficulté d'investir un logement identique à tous les autres du lotissement ne sont que rarement évoqués lorsque j'ai interrogé les habitants sur ce qu'ils apprécient ou non dans leur habitat. Par contre plus de 80% des résidents nous ont affirmé que la sécurité était le critère le plus qualitatif pour eux et que c'était pour cela qu'ils avaient choisi leur logement.

2- Une uniformisation des modes de vie

L'impact de ces formes urbaines sécuritaires sur les sociétés sont significatifs pour comprendre l'émergence de nouvelles pratiques et vulnérabilités face à un environnement nouveau, standardisé et aux règles strictes.

En m'interrogeant sur le vécu des résidents, j'ai émis l'hypothèse que les logiques d'homogénéisation résidentielle induites par le marché avaient des répercussions immédiates sur l'homogénéisation des modes de vivre. Les « *situations d'homogénéisation résidentielle* » mises en exergue par Guénola Capron (2004) influencent-elles seulement l'habitat et l'habiter ou bien également les modes d'investissement de l'espace qui renvoient à l'expérience urbaine ?

Il apparaît que l'homogénéisation résidentielle est moins un processus d'effacement et de lissage des différences, des aspérités, que le moyen de vivre selon des règles communes appliquées à tous. Cela est vécu par les habitants comme étant la condition fondamentale d'acceptation de ce modèle. Pour beaucoup, les complexes fermés constituent un instrument non seulement de confort mais aussi, plus largement, de contrôle social. Dans le langage courant des interviewés, le confort s'appelle la « tranquillité », ce qui a été également observé par Guénola Capron par exemple à Mexico (2012). La réglementation interne de ces copropriétés, le *body corporate*, est censé cadrer les modes de vie et les pratiques pour préserver la sérénité de chacun et l'entretien du complexe. Régis par des syndicats professionnels, les règlements de copropriété jouent un rôle social crucial au sein de ces complexes : ils imposent littéralement les standards de la vie en communauté¹⁸³. Les habitants

¹⁸³ Voir chapitre V « Enjeux du vivre-ensemble ».

ont souvent évoqué, au cours des discussions, leur soulagement de savoir que le *body corporate* est là pour garantir le maintien à l'identique de leur résidence, qui ainsi ne sera pas « dénaturée » par les initiatives personnelles qui pourraient être « non conformes » aux intérêts de la collectivité. Derrière ce discours se dessine la peur d'une dépréciation de l'image du complexe pouvant aboutir à une dépréciation de leur investissement financier. Nombreux sont ceux qui considèrent qu'un espace « propre et soigné » donne plus de valeur au complexe. Et la propreté dont il est question englobe la notion d'ordre et de sécurité.

Encadré 4 : Entretien avec Yvonne, résidente de The Birch à Kempton Park.

Nous avons rencontré Yvonne grâce à une connaissance en commun, qui est impliquée dans la même association. L'entretien s'est déroulé chez elle, en début de soirée. Elle et son mari possèdent une maison individuelle dans le complexe The Birch, à Kempton Park depuis 2012. Ils ont deux jeunes enfants. Ses enfants et son mari sont présents dans la maison et ils interviennent de façon ponctuelle dans nos échanges.

Le mari ayant été trustee pendant plusieurs années nous raconte son expérience :

« When I was a trustee, the people were mostly complaining about colours, they wanted different colours for the houses, to have a neat area, to have the grass cut, to put concrete. It is more about the building itself and what we have to fix to make sure that the image of the complex is okay. To make sure that if someone comes to buy, he thinks that the place is nice, to maintain the value of the unit. Some people are selling their unit for R600 000 which is good. It's a good profit. The complex needs to look nice and secure. »

Erigée comme préalable économique intangible, l'homogénéisation, à l'échelle de l'espace résidentiel, a des impacts très forts sur les modes d'appropriation.

Le rapport entre l'érection de barrières matérielles, sociales et symboliques, la construction d'un univers normatif interne et l'homogénéisation résidentielle suscite en effet l'homogénéisation des comportements. Ces complexes fermés et sécurisés génèrent un cadre qui tend à une « utilisation raisonnable de l'environnement » notamment par l'élimination d'éléments spatiaux se prêtant au détournement d'usage (Capron, 2004). L'appropriation de l'espace privatif par les habitants est donc proscrite : modifier l'aspect extérieur de son appartement ou décorer sa maison est prohibé, dans toutes les copropriétés. Face à

l'importance du phénomène urbain, cette anonymisation touche tous les propriétaires de logements implantés dans des complexes d'entrée de gamme. L'anonymisation tend à devenir le symptôme des classes moyennes.

On peut lire dans la réglementation interne de ces copropriétés des contraintes strictes sur l'ensemble des usages du quotidien. Par exemple, le *body corporate* de la résidence Amaris Place (Boksburg North) stipule au sujet des espaces extérieurs :

- ✓ « *No alteration or addition to the exterior of the building or the common property shall be undertaken without the written approval of the Trustees.*
- ✓ *No decoration may be attached to any part of the common property without the written consent of the Trustees. »*

Les résidences fermées impliquent l'acceptation de l'institutionnalisation de l'ordre comme principe de régulation de la vie quotidienne (Capron, 2012). Les propriétaires des complexes édictent les règles de conduite sociale. Le *condominium* en tant qu'instrument juridique a donné naissance à la copropriété en tant que phénomène social et urbain majeur (Chipkin, 2013). En effet, la loi fournit un instrument pour traiter le problème de gestion des parties communes. Elle impose une obligation légale aux copropriétaires de prendre des décisions en commun par le biais du *body corporate* (ou association de copropriété). Cette réglementation interne définit les normes des comportements sociaux dans le complexe, et donne tout pouvoir aux représentants élus (*trustees*) d'imposer des sanctions sociales et économiques aux propriétaires qui ne respecteraient pas le règlement.

Ne pas faire sécher son linge sur les balcons, ne pas avoir d'animaux domestiques chez soi, ne pas faire de bruit après 22h sont autant de règles communes qui modèlent fortement les comportements des habitants.

Encadré 5 : Entretien avec Simon, résident à Casa del Sol, à Winchester Hill.

Christian, 29 ans, est Congolais. Il habite avec son frère et la femme de son frère dans le complexe de Casa del Sol, à Winchester Hill depuis le mois de Décembre 2016. Il est locataire d'un appartement au rez-de-chaussée. L'entretien s'est fait en français.

« Ce qui m'embête le plus, la règle la plus contraignante selon moi, c'est de ne pas pouvoir nettoyer ma voiture à l'intérieur du complexe. Il faut payer à chaque fois. Tu dois aller à l'extérieur, sinon tu as une amende de 1000 rand (67€) s'ils [les trustees] te trouvent en train de

la nettoyer à l'intérieur de la résidence. Si tu as des visiteurs qui viennent et qui se garent à la mauvaise place de parking, ils doivent payer 1000 rand aussi. »

Malgré l'exiguïté de plus en plus importante des logements, le chez-soi ne peut pas s'étendre aux abords extérieurs du logement. En effet, l'usage des parties collectives est strictement encadré et nécessite une adaptation des modes de vie de chaque copropriétaire pour maintenir la pérennité du complexe.

Encadré 6 : Des règles de copropriété qui régissent les modes de vie.

Johanna est professeure des écoles et vit avec son mari à Prince George Park, à Boksburg. Elle a 27 ans et est propriétaire de son logement depuis un an lorsque nous l'avons rencontrée. Ils ont deux chiens. Accompagnée de Gaëlle Blino, l'entretien s'est réalisé dans son jardin, d'environ 70m², clôt par un grillage, faisant la séparation entre l'espace privé et la voie de desserte. Son discours est marquant car il montre la difficile problématique entre liberté individuelle et le contrôle social qu'impose la vie en collectivité.

« The rules of the body corporate are really strict. You cannot consume alcohol in your garden, so when hosting a braai, it is a bit bothering. [...] Dogs can't go out if I am not here. If I would have known, I wouldn't have bought here. We are looking for another place where the dogs are allowed outside. We are going to rent this place out. We would like to buy another place, where there is a body corporate, but it doesn't give you rules. Then, there are others rules with whom I agree. I mean, I stay in a complex, not a house. I have to be concerned by the well-being of people staying around. I am young, I want to enjoy but after 10 pm, I put the music softer. It is fine for me, because another day I would like them to be considerate of myself. »

Pretam, qui habite à Rivonia, dans le complexe Cambridge depuis deux ans avec sa femme et ses deux enfants nous expliquait :

« There are some people making party and noise, but it is during week-end or holidays, so I didn't complain, it's fine for me. There are strict rules, with the body corporate; on the week-end after twelve you can't watch TV out loud. »

Jay, propriétaire depuis 20 ans d'un appartement au sein du complexe Casa del Sol à Winchester Hills, est veuve et vit avec ses deux enfants qui sont de jeunes adultes. Son discours est représentatif d'un quotidien où le contrôle et l'ordre pèsent sur la qualité de vie et la liberté de chacun dans leurs choix et leurs pratiques individuelles :

« The body corporate is pretty strict but there are some rules which are harder. For me the balconies are the worst. It is the biggest problem here. Because you understand, when you arrive, or when you are outside, it doesn't seem neat. And we don't have the right to have pets. But you know we've been here for such a long time that they didn't manage to take away our dog. When I arrived, I asked the body corporate and they agreed for us to have a dog. But now I told them: "if you tell me to put my dog away, I will go to court!" »

Le poids du contrôle social est tel que les règlements sont appliqués strictement. Des amendes peuvent pénaliser les contrevenants si nécessaire. Dans les complexes que j'ai pu visiter, j'ai été vraiment stupéfaite par le fait que le réel de la vie ne prend jamais le dessus sur la norme. Il n'y a pas de contournement de la règle, ni d'adaptation. Chacun veille au respect strict de celle-ci. Les habitants sont donc contraints de modeler leurs habitudes de vie afin de s'adapter sans condition à l'architecture même de ces résidences mais aussi au règlement intérieur de ces complexes. La sécurisation est l'argument principalement mis en évidence par ces derniers qui permet de faire accepter le mal de l'espace mesuré.

Conclusion de chapitre

La démarche d'analyse typo-morphologique des complexes fermés a été liée à la formulation des problématiques qui ne se révèlent qu'à l'échelle fine du bâti. L'émergence de nouvelles manières d'habiter met en lumière une temporalité qui n'est pas étrangère à l'évolution récente de la société.

Le marché immobilier propose aujourd'hui une gamme de produits extrêmement restreinte : à travers l'analyse morphologique de seulement trois modèles, c'est l'ensemble de la production à destination des classes moyennes qui est ainsi définie. Quoique cette catégorisation ne soit pas visible statistiquement, elle est représentative des options (limitées)

qui s'offrent aux futurs propriétaires qui accèdent à la propriété pour la première fois. Ce chapitre a permis de définir les caractéristiques et la structure interne de chacun d'entre eux. La tendance au mimétisme des modèles urbains transforme les lieux de vie en profondeur. C'est justement l'approche par l'espace qui met en lumière ces mutations : invisibilisation du bâti derrière des murs qui annihilent toute possibilité d'appropriation du territoire par les résidents, déconnexion des opérations avec leur environnement immédiat à cause du mur de clôture qui fige la ville dans sa forme fragmentée ou encore anonymisation des habitants dont les pratiques sont encadrées et limitées par un cadre bâti rigide et des réglementations strictes. Cette analyse du lien entre social et spatial a été l'occasion d'identifier la difficulté des habitants à s'ancrer dans un territoire au fort pouvoir symbolique mais où ils n'arrivent pas à créer de sentiment d'appartenance. Ainsi, les formes urbaines sécuritaires provoquent l'émergence de nouvelles vulnérabilités dans les pratiques quotidiennes : l'édification d'un univers normatif suscite en effet l'homogénéisation des comportements et la perte d'identité.

CHAPITRE V. Les habitants, clé de voûte d'un succès commercial

Introduction de chapitre

La sécurité est le premier argument mis en avant par les habitants mais également par l'ensemble des professionnels pour expliquer le succès de ces résidences fermées. Se pose cependant une difficulté qu'ont rencontrée tous les auteurs qui ont travaillé ces questions depuis les années 2000 : comment faire la part entre les enjeux sécuritaires et les dynamiques de suburbanisation classique (essor de la copropriété en contexte foncier tendu) dans le développement hégémonique de ces complexes ?

Si le succès des résidences fermées semble avoir constitué la réponse des classes moyennes et supérieures (à majorité blanche au début des années 2000) à la violence qui frappe les grandes villes sud-africaines (Ballard, 2004a), le développement de nouveaux produits d'entrée de gamme accessibles à une population plus diverse a considérablement changé le contexte. Ce qui semblait alors un effet de mode est devenu aujourd'hui un véritable standard de vie.

La privatisation de la sécurité (Bénit-Gbaffou, Seyi, & Peyroux, 2007) comme réponse à un manque de confiance envers les pouvoirs publics est certes toujours au cœur du processus de fermeture mais le discours s'est transformé.

En effet, l'argumentaire des habitants pour justifier leur choix de logement est de plus en plus orienté sur la notion de « confort », ou plus exactement de « droit à la sécurité ». Dans les entretiens que j'ai menés auprès de résidents, j'ai été surprise de ne pas retrouver le discours sur la peur que j'ai pu découvrir dans beaucoup de publications (Bannister & Fyfe, 2001b; Hutta, 2009). Le mythe du « zéro risque » est tombé et les habitants font dès lors preuve de pragmatisme. Certes, le contrôle logistique est important à leurs yeux, essentiel même. Mais

c'est le contrôle social qui va permettre de se sentir « en sécurité ». En effet, ils sont parfaitement conscients que, quels que soient les moyens sécuritaires mis en place, les cambriolages ou agressions sont toujours possibles, même à l'intérieur des complexes. C'est de fait souvent la promiscuité qui est mise en avant : la densité des opérations et les visibilitées fortes qui existent d'une habitation à l'autre rassurent. Les voisins pourront prévenir la police ou les patrouilles privées de sécurité s'ils observent quelque chose d'anormal dans leur appartement, lorsqu'ils ne sont pas là. Cette conviction est fortement ancrée dans les discours des habitants.

Encadré 7 : La sécurité au cœur des discours des habitants

Ruth, qui habite au Palmilla Complex à Honeydew Ridge explique son ressenti sur la sécurité au sein de sa résidence :

« The security is OK here. I mean, if I hadn't open to you, you'd still be outside, waiting forever! I think it's about 28 units, so everybody knows each other. That's also a part of security. When you see a strange person, you know this person doesn't live here. That's number one, number two, the access control. You have to open the door even if you have visitors. They have to ask for permission. The caretaker is also a guarantee for security. He knows almost everybody around and he is actually very inquisitive. [...] He lives close by the gate.

I like more living in a complex than in a private house because you've got more security, people are very close to you.

The only advantage of these complexes is security. [...] When I was married to my ex-husband, I always said that if we were just the two of us without kids, we would live in the heart of Johannesburg. In a penthouse. Do you know how many buildings there is in Johannesburg with amazing view? But you have to think about the children, especially the girls. I have to think of my daughter. There is a lot going on, have you read the newspapers? The stories around of the girls being kidnapped. There are a lot of security issues around the country with young girls. You need a place where you can leave home and be comfortable knowing she is OK... that she can walk around. »

A l'image des promoteurs qui ont fait évoluer leur argumentaire publicitaire (Capron, 2006), la sécurité n'est plus l'unique argument dans le discours des habitants, il embrasse aussi des questions plus en lien avec les évolutions sociétales. Aujourd'hui, vivre dans un complexe est un standard de vie pour une part croissante de la population : ceux qui veulent quitter les *townships*, les femmes célibataires, les femmes avec enfants, les familles où les deux parents travaillent, les jeunes qui décohabitent pour la première fois... Les résidents continuent à se sentir en sécurité au sein de ces complexes mais, au cours des entretiens, ils ont confirmé que toute une gamme de logiques complexes participe au succès de ces modèles.

Appréhender les complexes fermés par une approche qualitative auprès des usagers a été une entrée probante pour approcher la demande. Fondée sur trente entretiens approfondis avec des résidents et sur dix-neuf entretiens de professionnels en relation étroite avec les habitants. J'ai ainsi interviewé neuf agents immobiliers, cinq syndics professionnels, trois associations professionnelles spécialisées dans le logement et deux associations de résidents¹⁸⁴. Chacun de ces professionnels est en lien étroit avec les complexes étudiés. Cette chaîne d'acteurs intervenant ou vivant sur un même territoire a été riche d'enseignements et a surtout permis d'avoir une lecture critique et contrastée de ces espaces et de leur appropriation. De manière plus périphérique mais incontournable, l'accès au crédit pour les acquéreurs étant au cœur de la réflexion, je me suis également appuyée sur le discours de cinq banquiers spécialisés dans les prêts à destination des classes moyennes pour analyser les stratégies déployées par ces derniers.

L'analyse des discours de ces différents protagonistes offre un décryptage complexe de la demande et des intérêts bien compris des habitants d'habiter au sein de ces formes urbaines spécifiques.

L'analyse des spécificités de la demande s'effectue en trois temps consacrés à trois questions majeures. En premier lieu, j'aborderai les contraintes financières auxquelles les classes moyennes sont confrontées et qui conditionnent l'attractivité économique des complexes fermés. Le deuxième temps est consacré aux enjeux de l'accession à la propriété, devenu le symbole de la promotion sociale. Enfin, le troisième temps est dédié aux stratégies résidentielles des habitants, dont les pratiques quotidiennes tendent à évoluer.

¹⁸⁴ Les détails des acteurs interviewés sont détaillés dans l'annexe 1.

I- La demande en question : l'attractivité des complexes fermés ou la rationalité décisionnelle des classes moyennes

Le logement des classes moyennes est devenu, au cours de la dernière décennie, un produit marketing standardisé. Le manque de flexibilité des appartements proposés à la vente est pondéré par l'opportunité d'acheter un produit « *lock-up-and-go* ». Cette expression anglaise se traduit difficilement en français. Il s'agit d'un concept immobilier passé dans le langage courant qui offre aux résidents la sérénité d'un quotidien facilité : de l'accès au crédit jusqu'à la sécurité et la maintenance déléguée à d'autres, c'est tout un mode de vie qui est ainsi proposé.

Vivre dans un complexe fermé permet donc de profiter de prérogatives dont les résidents se sont emparés. Les professionnels de l'immobilier ont fait de cette spécificité un véritable atout commercial, et des classes moyennes leur principale cible.

L'analyse de ces nouvelles pratiques urbaines éclaire comment s'exerce la domination économique des acteurs privés du logement sur des consommateurs aux capacités financières limitées. Les contraintes budgétaires des ménages, bien comprises par les professionnels, caractérisent le comportement économique des individus, notamment lorsqu'ils doivent faire face à l'achat d'un logement. La façon dont les banques vont inciter les classes moyennes à modifier leurs pratiques de consommation et à réviser leurs attentes permet de considérer différemment la demande dont la rationalité cache souvent des choix économiques imposés.

1- Des choix économiques sous contrainte

1.1 L'accès à la propriété encore fortement inégalitaire en Afrique du Sud

« *L'accès au logement se fait par la propriété* » affirmait Yondela Silimela¹⁸⁵, directrice générale au *Development Planning Department* de la ville de Johannesburg lors de notre interview du 29 Juin 2017. Pourtant la difficulté d'accéder au crédit reste l'une des causes principales du fort taux de locataires en Afrique du Sud. A Johannesburg, 40% des ménages

¹⁸⁵ Entretien du 29 Juin 2017

louaient leur premier logement en 2011 contre 34% en 2001¹⁸⁶. Ce taux est particulièrement élevé dans un pays où justement « l'accès au sol et au logement » est présenté comme une « priorité politique » (Gervais-Lambony, Jaglin, & Mabin, 1999) et où le droit au logement est inscrit dans la Constitution. L'impératif dans le domaine de l'habitat a été, entre autre, de faciliter l'accès au statut de propriétaire des ménages (noirs en particulier) qui en avaient été privés durant l'apartheid (Plancq-Tournadre, 2006b). Les citoyens des classes moyennes sont aujourd'hui les plus pénalisés dans l'accès à la propriété puisqu'ils sont seulement 68% à être propriétaire (voir figure 8, chapitre I) contre 75% pour les plus pauvres et 81% pour les plus riches.

Il y a donc une forte marge de progression (que le gouvernement et les banques tentent de dynamiser) afin que les classes moyennes puissent devenir propriétaires.

La figure 25 donne une image des volumes des crédits pour chaque catégorie de la population sud-africaine (classement des ménages en fonction de leur revenu). L'accès au crédit hypothécaire ne représente que 47% de la population gagnant entre R15 000 et R30 000 par mois (entre 1 011€ et 2 022€). Avec de tels revenus, les ménages peuvent espérer acheter un bien d'une valeur comprise entre R500 000 et R1 000 000¹⁸⁷ (entre 33 710€ et 67 425€). La marge de progression est donc très importante dans ce secteur. Le crédit est, sans surprise, beaucoup plus commun pour les classes supérieures avec 72% de la population y ayant recours. L'utilisation des crédits non garantis comme les prêts personnels ou les microcrédits est largement plus usuelle dans le *gap market* que dans les populations à plus haut revenu.

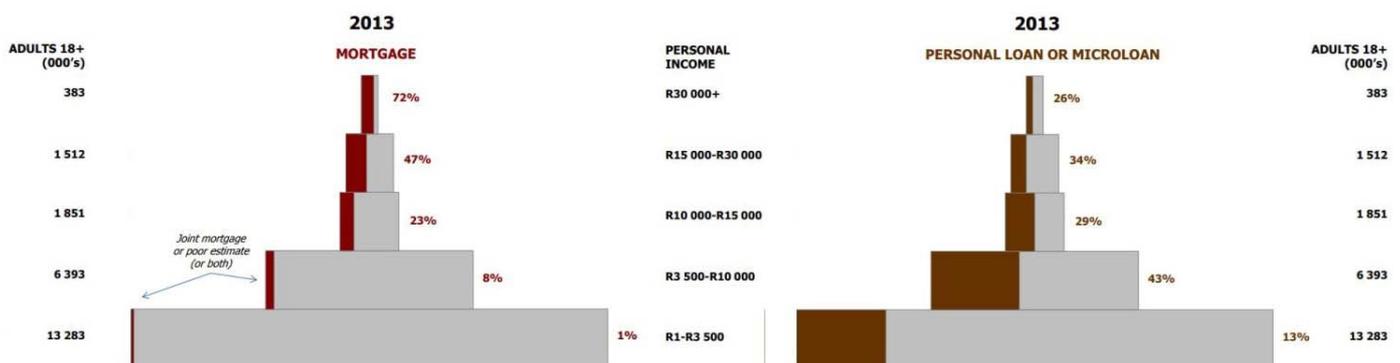


Figure 25 : Répartition des crédits hypothécaires (mortgage) et des prêts personnels ou microcrédits (personal loan or microloan) selon les segments de la population classée par revenus mensuels.
Source : Amps 2012B, Juillet 2013 (Eighty 20, 2015)

¹⁸⁶ Source : Census 2001, Census 2011.

¹⁸⁷ Estimation faite en fonction du tableau *Bond Repayment and Qualification* (Figure 27) qu'utilisent les agents immobiliers.

La propriété foncière en Afrique du Sud reste un défi aussi urgent que controversé alors que l'écart persiste dans ce domaine entre les communautés riches et pauvres. Les banques, en se positionnant comme les acteurs principaux d'aide aux classes moyennes dans cette quête immobilière, vont profondément influencer le marché et ériger la production standardisée en modèle institutionnalisé.

1.2 Dynamiser la demande : le rôle des banques

Développer le logement en Afrique du Sud a été perçu par les banques comme une opportunité majeure. En effet, alors que le marché haut de gamme comprend en 2017 environ 1,5 million de ménages ayant un salaire supérieur à R30 000 (2 022€), les statistiques estiment à plus de 3 à 4 millions les familles ayant des revenus compris entre R15 000 et R30 000. Dès 2002, certaines banques, et principalement la *First National Bank (FNB)*¹⁸⁸, très précurseur dans ce domaine, ont commencé à imaginer de nouveaux produits financiers pour cette catégorie de la population qui n'avait jusqu'alors pas les moyens d'accéder aux crédits immobiliers classiques.

Simultanément, le gouvernement, sous l'impulsion de Lindiwe Sisulu, alors ministre du logement, s'est emparé de cette question en 2002 lors du sommet du secteur financier, le NEDLAC, pour transformer le secteur financier et stimuler le marché. Les partenaires du NEDLAC – représentés par le gouvernement, les syndicats et les banques – se sont engagés à élaborer une Charte de l'émancipation économique noire pour éliminer les inégalités et créer un secteur de services financiers solide. Le 1^{er} Janvier 2004, le *Financial Sector Charter (FSC)* est entrée en vigueur conformément aux termes du *Broad Based Black Economic Empowerment (BBBEE)*¹⁸⁹, destiné à promouvoir l'intégration sociale, économique et l'accès au secteur financier des classes moyennes noires.

Depuis une vingtaine d'années, les banques ont ainsi développé les prêts hypothécaires à taux généralement fixes pour répondre à cette nouvelle demande. Les taux sont élevés (autour de 10,5% en 2017) en lien avec les risques consentis par les organismes financiers, et les crédits

¹⁸⁸ Une des quatre banques les plus importantes d'Afrique du Sud.

¹⁸⁹ Le Broad-Based Black Economic Empowerment, BBBEE ou B-BBEE (« émancipation économique à large échelle des Noirs »), est une forme d'autonomisation économique, initiée par le gouvernement d'Afrique du Sud, en réponse aux critiques formulées à l'encontre du programme Black Economic Empowerment (BEE) de 2003. Alors que le BEE avait conduit à l'enrichissement de quelques-uns parmi les Noirs, Coloured et Indiens, groupes précédemment défavorisés à l'époque de l'apartheid, le but de l'émancipation à « large échelle » (broad-based) est de redistribuer les richesses à un large éventail de la société sud-africaine.

sont étalés sur une durée de 20 ans. Les banques ont par ailleurs consenti à renoncer à exiger un apport initial. Ainsi le crédit prend en charge 100% du prix de vente du logement. Les études de marché réalisées par les banques ont en effet montré que le manque d'économies était une des raisons principales de blocage d'achat pour ces derniers. Pour avoir le dépôt exigé initialement, ceux-ci devaient souscrire un prêt à la consommation ou faire un emprunt auprès de leurs connaissances.

Malgré les incertitudes politiques et la faible croissance économique, les statistiques des banques pour la fin de l'année 2017 indiquent des conditions de prêt immobilier favorables. Les banquiers que j'ai interviewés m'ont tous dit que ces produits immobiliers étaient très performants. Même lors la crise de 2008, ces emprunts ont été moins affectés que ceux de la catégorie supérieure par les défauts de paiement. En 2017, les banques constatent des niveaux historiquement bas de mauvaises créances et d'arriérés de la part de leurs clients (Ooba, 2018). Ainsi que me l'expliquait Marius Marais¹⁹⁰, directeur du service *Housing Finance* à la FNB, en charge des prêts aux ménages et des prêts aux promoteurs, pour la classe moyenne et supérieure, il était le premier surpris de constater que leurs clients, situés dans la catégorie du marché d'entrée de gamme, gèrent bien leur dette. Aujourd'hui, la FNB cherche à dynamiser ce secteur en passant de 120 000 produits financiers à 200 000 dans un délai relativement court.

Le défi pour les promoteurs et les banquiers concerne désormais moins l'accès au crédit que de faire de l'accession à la propriété une priorité pour les ménages ayant un revenu mensuel de R 15 000 (1 011€) ou plus.

M. Sibusiso, banquier à FNB, lors d'un entretien réalisé le 2 Septembre 2017, précise :

« A simple calculation would include mortgage penetration where people use a home loan to finance houses. For a country we think is developed on this continent, its only 15 %. It is hard to believe that with the number of financial institutions that we have got that it is only 15% of people that are financing their property through bonds. »

La crainte de l'endettement dans un contexte politique difficile et le manque de pratique font hésiter les ménages qui voudraient investir. Il s'agit dès lors de convaincre les futurs acquéreurs de modifier leurs pratiques financières et de ce fait leur façon d'appréhender leur projection dans l'avenir. Traditionnellement, les ménages noirs achètent comptant ou utilisent

¹⁹⁰ Entretien du 18 Juillet 2017

les microcrédits ou des prêts personnels, non pour acheter un logement mais pour agrandir leur maison, au fur et à mesure de leurs capacités financières.

Avec le développement des prêts immobiliers pour les classes moyennes et des *Sectional Titles*¹⁹¹, le marché immobilier et le rôle des banques se sont profondément modifiés. En effet, le marché immobilier étant directement contraint par l'offre et la demande (Bourdieu, 2000), l'enjeu était bien de corréler l'une avec l'autre, comme l'explique M. Sibusiso¹⁹² :

« We all want to make money. The developers want to make money with each unit and we are saying « look at the possibility of making money in the volumes ». That is our influential role in playing. »

Au vu des risques financiers qu'engendrent ces développements résidentiels d'entrée de gamme, les promoteurs ont bien compris que les économies d'échelle étaient la seule stratégie possible pour rentabiliser leur investissement. C'est pourquoi ils travaillent désormais en partenariat avec les banques, très en amont du projet. Avant même de déposer les permis de construire, les banques, à la fois juge et partie dans le développement de ces formes urbaines, sont consultées : les promoteurs leur présentent un ensemble de documents, appelé *development pack*, qui stipulent toutes les caractéristiques du projet (comme la taille des maisons, la surface des parcelles, le prix de vente, le coût des infrastructures, les aménagements envisagés au sein de l'opération, l'aspect des constructions). Si la banque donne son aval, elle s'engage à financer le promoteur et un certain pourcentage des futurs acheteurs à des taux négociés. Le promoteur peut contacter plusieurs banques pour que 100% des logements proposés aient un crédit garanti pour les futurs clients. De ce fait, lorsque l'opération est mise en vente, les crédits sont d'ores et déjà négociés et plus faciles à obtenir pour les acquéreurs, les banques ayant déjà évalué leurs risques en amont et déterminé leur politique d'accréditation. L'achat d'un produit neuf « clé-en-mains » garantit donc au futur propriétaire de payer le prix « juste » du bien, en réduisant les risques d'une « mauvaise affaire » dans le marché immobilier de la revente, beaucoup moins bien encadré.

Les crédits sont accordés en fonction du revenu des ménages, selon des grilles à disposition notamment des agents immobiliers qui définissent ainsi les capacités d'emprunt des futurs acquéreurs. Le tableau ci-dessous illustre le rapport entre le salaire mensuel d'un ménage et

¹⁹¹ Titres de propriété d'un logement en copropriété.

¹⁹² Entretien du 2 Septembre 2017

le montant maximal du bien qu'il peut acquérir. Si le prix de vente correspond aux capacités financières du ménage, il y a très peu de risques que le crédit ne soit pas accordé.

BOND REPAYMENTS & QUALIFICATION

Bond Amount	Income to qualify	Bond Repayment
R 300 000	9000	R 2 895.00
R 350 000	10500	R 3 378.00
R 400 000	12000	R 3 860.00
R 450 000	13500	R 4 343.00
R 500 000	15000	R 4 825.00
R 550 000	16500	R 5 308.00
R 600 000	18000	R 5 790.00
R 650 000	19500	R 6 273.00
R 700 000	21000	R 6 755.00
R 750 000	22500	R 7 238.00
R 800 000	24000	R 7 720.00
R 850 000	25500	R 8 203.00
R 900 000	27000	R 8 685.00
R 950 000	28500	R 9 168.00
R 1 000 000	30000	R 9 650.00
R 1 050 000	31500	R 10 133.00
R 1 100 000	33000	R 10 615.00
R 1 150 000	34500	R 11 098.00
R 1 200 000	36000	R 11 580.00
R 1 250 000	37500	R 12 063.00
R 1 300 000	39000	R 12 545.00
R 1 350 000	40500	R 13 028.00
R 1 400 000	42000	R 13 510.00
R 1 450 000	43500	R 13 993.00
R 1 500 000	45000	R 14 475.00
R 1 550 000	46500	R 14 958.00
R 1 600 000	48000	R 15 440.00
R 1 650 000	49500	R 15 923.00
R 1 700 000	51000	R 16 405.00
R 1 750 000	52500	R 16 888.00
R 1 800 000	54000	R 17 370.00
R 1 850 000	55500	R 17 853.00
R 1 900 000	57000	R 18 335.00
R 1 950 000	58500	R 18 818.00
R 2 000 000	60000	R 19 300.00
R 2 100 000	63000	R 20 265.00
R 2 200 000	66000	R 21 230.00
R 2 300 000	69000	R 22 195.00
R 2 400 000	72000	R 23 161.00
R 2 500 000	75000	R 24 126.00

*Based on a prime interest rate of 10% over a loan term of 20 years
March 2015

Figure 26 : tableau permettant aux agents immobiliers d'évaluer les capacités financières de leurs clients (Mars 2015).
Source : Agence immobilière Aida, Boksburg North.

Les statistiques de Property24 viennent confirmer le succès de ce produit immobilier dont la valeur ne cesse de croître sur les 10 dernières années. Le prix de vente évolue régulièrement et même si la crise de 2008 a ralenti la production, elle n'a pas eu de conséquence durable sur les prix de vente.

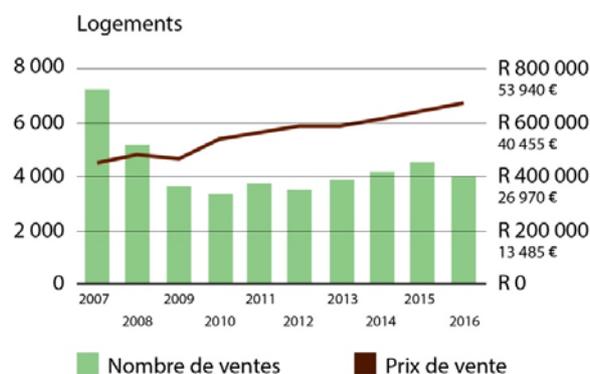


Figure 27 : Les townhouses dans le Gauteng : évolution des volumes vendus et des prix de vente, 2017.
Source : Property24

La réussite du système est surtout visible à travers l'image que renvoient ces produits immobiliers. En effet, habiter dans une résidence fermée représente pour une grande majorité de ces propriétaires un mouvement synonyme de progrès et de modernité. Il s'agit du signe d'une véritable ascension sociale pour ceux qui quittent les *townships*.

1.3 Un choix économique rationalisé

Ces politiques financières appliquées par les banques influent fortement le marché immobilier : il est en effet désormais beaucoup plus facile pour un ménage d'obtenir un crédit pour un *townhouse* que pour l'achat d'une maison ancienne, même si le prix de vente est identique. En effet, vu la faible capacité de remboursement des ménages, les banques sont frileuses dès lors qu'il s'agit de financer l'achat d'un bien à rénover. Marius Marais¹⁹³ précise les difficultés de la banque FNB à s'engager dans le financement de tels projets :

« It is more difficult, currently. What we will do there is look at the old house and say “okay its value is lower”, then people renovate or whatever, it depends on the affordability. We generally wouldn't give them the extra money now, before they have done the work. We have a whole package for building loans for people renovating properties, we are stricter there than what you would have in a normal thing. »

Les agents immobiliers interviewés m'ont confirmé le nombre important d'acquéreurs qui ne parviennent pas à obtenir leur accréditation pour un prêt pour une maison ancienne individuelle. La plupart du temps, pour diminuer leurs risques, les banques exigent un minimum d'apport (environ 10% du prix de vente de la propriété), économies que les acquéreurs possèdent rarement. Lors de mon observation participante au sein de l'agence Aïda à Boksburg, j'ai pu assister à l'annulation de nombre de ventes de maisons individuelles suite au refus des banques de financer leurs clients. Durant les 3 semaines où j'ai pu être présente à la réunion hebdomadaire de l'agence, une vente sur 6 de maison en moyenne n'était pas menée à terme pour cette raison¹⁹⁴.

¹⁹³ Entretien du 18 Juillet 2017.

¹⁹⁴ Au vu de la faible représentativité des ventes observées sur une période de seulement 3 semaines, cette statistique n'est pas significative mais elle permet tout de même de rendre compte de cette difficulté d'accès au crédit pour les maisons individuelles. En effet, à Boksburg, ce marché représente plus de 85% des ventes. Au fil des années, le pourcentage de *sectional titles* vendus augmente de manière importante puisque en 4 ans, entre 2012 et 2015, il est passé de 9% à 15%. Cette tendance continue à se confirmer.

Les banques ont pris le risque de financer de nouveaux produits accessibles aux populations ayant peu ou pas d'économies et des capacités financières faibles. Cette ouverture du marché est une chance pour nombres de ménages d'accéder à la propriété pour la première fois. Cependant ces prêts hypothécaires ne sont pas sans contreparties. Les taux d'intérêt sont élevés et les types de biens à acheter sont limités. C'est pourquoi, les *townhouses* sont devenus le produit phare de ces classes moyennes. Les partenariats professionnels qui se tissent entre banques et promoteurs entérinent la puissance de ce modèle reproductible, à une échelle de plus en plus grande. Les banques, en homogénéisant par types les produits qu'ils souhaitent financer prioritairement, influent sur la transformation des territoires et favorisent certaines formes urbaines.

2- Acheter dans le neuf

Acheter un appartement « clé-en-mains » s'impose comme la solution la plus conforme aux aspirations des banques. Outre l'aspect financier dont on a pu mesurer toute l'importance économique, cette alternative offre par ailleurs de nombreux avantages bien compris par les futurs propriétaires. En quoi ces nouveaux produits achetés sur plan séduisent-ils les clients ? Alors que l'offre est de plus en plus standardisée, elle semble pourtant satisfaire les attentes d'une population de plus en plus diversifiée. Plusieurs tendances fortement ancrées dans le marché immobilier sont à l'origine de cet engouement pour les produits immobiliers qui sortent de terre et la solution clé en mains est loin d'être le seul argument de vente.

2.1 Des prix attractifs

Si les crédits sont globalement plus aisés à obtenir pour un logement neuf, acheter sur plan n'est pas une évidence pour beaucoup de ménages. Cela implique une organisation particulière, puisque le remboursement des mensualités commence avant de pouvoir habiter dans le bien, durant toute la durée de la construction. Pour beaucoup de ménages, la meilleure solution consiste à être hébergé à titre gratuit, dans la famille le plus souvent. Prix attractifs et faisabilité financière entrent donc potentiellement en contradiction avec les aspirations des individus. Si autant de familles sont pourtant prêtes à se lancer dans cette aventure, c'est que les promoteurs tirent les prix pour être les plus compétitifs possible et pour s'ajuster au budget du plus grand nombre. Plusieurs des directeurs d'agences de promotion immobilière que j'ai interviewés m'ont fait la remarque que pour les produits immobiliers d'entrée de gamme, R10 000 (675€) faisaient souvent la différence sur des appartements d'une valeur oscillant

entre R450 000 et R600 000 (entre 30 340€ et 40 455€). Les prix sont donc étudiés au plus juste afin de multiplier les opportunités de vente d'une opération et réduire au maximum les délais de vente.



Photographie 56 : Panneau publicitaire pour la promotion d'une opération immobilière en cours de réalisation. Seul le prix est mis en avant, il n'y a même aucune représentation du projet à venir.
© Marie Thomas-Meilhan, Mai 2017

Dans un marché hautement concurrentiel, il est nécessaire pour les promoteurs de vendre au plus vite le maximum d'unités de leurs opérations en cours, pour éviter la fuite de la population visée vers d'autres produits dans le même secteur. Helgart Slabbert, chef de projet chez Valumax, résumera dans son entretien du 9 Décembre 2016 :

« Clients have got a bond and want to have the cheapest houses that they can find. So if you build the cheapest units, you will be the best. »

Par ailleurs, les banques, impliquées très en amont dans le montage du projet auprès des promoteurs, sont les garants d'un prix « juste » ou tout au moins justifié. Elles vont de plus, tout au long du processus, de la conception jusqu'à la réalisation, contrôler la réalisation des produits immobiliers. Il s'agit pour les acquéreurs d'éviter les incertitudes du marché libre quant aux estimations d'un bien.

2.2 L'agent immobilier, un atout pour la vente ?

En Afrique du Sud, le rôle de l'agent immobilier reste quelque peu déroutant. Bien que mandaté par le vendeur pour obtenir le meilleur prix de vente, il donne également des conseils à l'acheteur. Cette influence partagée peut prêter à confusion. En réalité, sa fonction première sera d'agir pour le vendeur en mettant en avant son bien sur le marché immobilier afin d'en

tirer les meilleurs prix et conditions de vente possibles. Bien que l'agent immobilier ait une responsabilité morale envers l'acheteur, il ne peut pas entrer en conflit avec sa mission principale – celle de servir au mieux son client, le vendeur. L'agent immobilier est par ailleurs incontournable puisque les offres d'achat (*offer to purchase*) sont signées directement entre l'acheteur et lui, les agences utilisant leurs propres documents. Dès lors qu'elle est acceptée par le vendeur et que les conditions suspensives sont purgées, l'offre d'achat est un contrat légalement engageant. Il ne s'agit pas seulement d'une intention d'achat comme dans beaucoup d'autres pays mais bien d'une obligation d'achat. Or, il est important d'avoir une compréhension fine de ce que cela implique car en Afrique du Sud, il y a dans ces offres d'achat une clause standard appelée « *Voetstoots clause* »¹⁹⁵ qui stipule que l'acquéreur achète la propriété « telle qu'elle est », c'est-à-dire avec l'ensemble des défauts répertoriés ou non. Cette clause est souvent mal comprise aussi bien par les acheteurs que par les vendeurs. En effet, elle ne supprime pas la responsabilité du vendeur de révéler à l'acheteur les vices cachés, mais elle entérine le fait que si un bien est vendu avec des défauts évidents qui peuvent être révélés par une inspection raisonnable de la propriété, alors l'acheteur, n'a aucune possibilité de faire une réclamation contre le vendeur.

Jane, agent immobilier chez Aïda, lors d'une journée « show room »¹⁹⁶ dans une maison à vendre à Boksburg le 10 Mars 2016 me disait : « *It's a fact that houses are sold every day with a variety of undetected defects resulting in high costs of repair.* »

Alors que plus de 90% des agents immobiliers rencontrés sont blancs, ainsi que la grande majorité des promoteurs ou des propriétaires terriens, je m'interroge sur la confiance que les acheteurs (surtout lorsqu'ils sont noirs) peuvent avoir envers ces professionnels alors qu'eux-mêmes sont confrontés au marché immobilier et à toute sa complexité pour la première fois. C'est pourquoi acheter directement auprès d'un promoteur immobilier apparaît comme une solution rassurante qui est souvent adoptée par les ménages. C'est aussi pour eux la possibilité d'avoir une meilleure visibilité sur la qualité du logement qu'ils achètent. En effet, en Afrique

¹⁹⁵ Dans l'offre d'achat de l'agence Aïda à Boksburg, on peut lire :

«12. *Warranties / Voetstoots : The property is sold « voetstoots » and as it stands, the Seller giving no warranty in regard to the buildings and any improvements upon the property or the rights attaching thereto. The Seller shall not be liable for any defects in the property, either latent or patent. The Seller shall not be required to indicate to the Purchaser the position of the beacons or pegs upon the property and /or boundaries thereof, no shall the Seller be liable for the cost of locating same.* »

¹⁹⁶ Il s'agit d'une journée porte-ouverte où les visiteurs peuvent venir découvrir sans rendez-vous une maison qui est à vendre. Les agents immobiliers participent souvent à ces visites qui leur permettent de sonder le marché et d'indiquer si le prix de vente proposé leur paraît raisonnable ou de faire connaître l'estimation qui leur semblerait plus appropriée. Une réévaluation du prix de vente peut être faite suite à ces journées.

du Sud, il n'existe aucune obligation pour une expertise pré-achat d'un bien immobilier. Les seuls diagnostics effectués sont au niveau de la conformité de l'électricité, eau, gaz, insectes et parasites. L'acheteur ne peut donc pas s'appuyer, comme cela est le cas dans de nombreux pays, sur l'inspection professionnelle d'un bien à la vente. Le manque de transparence et de sécurité dans le marché de la revente est souvent un frein important à l'achat pour une population qui n'a pas les moyens d'absorber ultérieurement des frais d'entretiens non planifiés.

Acheter dans le neuf est donc perçu comme une garantie de sérénité pour l'avenir.

2.3 Les limites d'un système

Le marché du neuf offre la garantie d'avoir accès à un certain niveau de confort et de qualité, sans frais de maintenance durant les premières années. C'est du moins l'idée véhiculée par les promoteurs et que les enquêtés semblent avoir globalement intégrée.

Preetam, qui vient d'acheter un appartement dans la résidence The Cambridge à Rivonia, me disait lors de l'entretien du 7 Juillet 2017 : « *With old developments, you need to spend money on renovation. Besides with the new developments you have warranty. It's better, less stress* ».

La réglementation sud-africaine tente d'encadrer les promoteurs pour qu'ils garantissent un niveau de qualité satisfaisant, par le biais de l'organisme de réglementation dans le secteur de la construction résidentielle, le *National Home Builders Registration Council* (NHBRC). L'efficacité relative de cet organisme dans ce domaine est compensée, dans le secteur d'entrée de gamme, par les banques qui jouent un rôle de contrôle tout au long de la construction des projets qu'ils financent. Marius Marais¹⁹⁷ explique le processus que la FNB a mis en place pour avoir les moyens de suivre les chantiers dont elle a la charge :

« *We send people out to these sites to go and see. When they do the foundation for example, someone will go from our evaluation team and get the information. At the checkpoints we do the same thing before saying okay. Then the next thing is whatever the draw schedule is for that property. It's generally foundation, roof, roof height, then finishes, the final completion retention, there are multiple stages where we go and have a look. [...] It's a huge risk on us from a reputational point of view, if we are getting in bad with a contractor that's dysfunctional and the*

¹⁹⁷ Entretien du 18 Juillet 2017.

quality is not good, it simply means that at the end of this twenty-year period, these customers will be standing here saying « I can't be servicing these bonds because these houses have poor workmanship, houses are cracking and collapsing ». We try and avoid that risk as well by insisting. »

Pourtant, ces mesures ne sont souvent pas suffisantes pour garantir une certaine pérennité des logements, notamment d'un point de vue environnemental. Le concept d'habitat durable peine à émerger du discours des professionnels, la raison première étant que ce n'est pas un critère « vendeur » auprès des habitants et que des mesures dans ce sens influenceraient fortement le coût de sortie du logement, le rendant inaccessible à la population visée. Pourtant les structures sont efficaces et fonctionnelles, comme l'explique Mannie Annandale¹⁹⁸, dans l'entretien du 25 Mai 2017 :

« In South Africa we have the Green Building Council South Africa (GBCSA). So as a bank, we promote the GBC edge product for residential development. We try and introduce it to our developers and we play a good role of facilitating our developers to understand how they can product more sustainably with all the energy saving measure in it. [...]. The edge is a rating tool so many people say my house green why do you say it. In South Africa we have a common rating tool that GBC administers and that has a number of tick boxes. The developer goes through that and he makes his development meet those requirements to call it a green development. »

Malheureusement les incitations ne sont faites que sur la base du volontariat ce qui rend leur efficacité anecdotique. Mannie Annandale précise d'ailleurs :

« The developers don't get more chance to get a loan and the funding if their development is green. It's sad but that's not the case. At the moment, there is not enough data available for banks to say; "a green residential validated development has more desirability for people to pay for it or even pay slightly more for it", there is not enough of that around to prove that, your intuitive sense may say that is the case, but there is no data to support it and over time, we will see what comes out. At the moment, the development doesn't have a higher value just because it's green. »

¹⁹⁸ Mannie Annandale est en charge des prêts aux promoteurs au sein de la Nedbank.

Afin d'avoir une vision la plus proche possible de la réalité de l'efficacité de ces contrôles de qualité, j'ai interviewé plusieurs acteurs ayant des rôles différents dans le secteur du logement. Croiser les discours m'a permis de mettre en évidence les insuffisances du système. Je me suis tout d'abord appuyée sur l'expérience des agents immobiliers qui ont une vision sur un temps plus long, puis sur l'expertise des syndics professionnels qui travaillent en permanence au sein de ces copropriétés et, enfin, sur le ressenti des résidents.

Il apparaît tout d'abord que les problèmes dus à une construction de mauvaise qualité sont extrêmement fréquents dans ce type d'habitat.

J'ai choisi d'illustrer ce point fondamental par deux exemples significatifs.

- Celui de Willows, tout d'abord : ce complexe est construit en 2007 à Honeydew Ridge sur un terrain humide (*wet land*) : une partie de la parcelle est d'ailleurs inconstructible et reste en herbe. Les bâtiments sont construits à l'économie, sans prendre en compte les spécificités hydriques du terrain. Très rapidement, l'humidité s'est infiltrée dans les murs. Depuis, les constructions ne cessent de se détériorer, sans que les travaux de maintenance ne puissent rien y changer. Michelle est infirmière et loue un deux pièces dans ce complexe depuis un an et demi. Elle confirme ce que le syndic¹⁹⁹ m'avait expliqué précédemment : « *You can see that they tried to renovate but it didn't work* ».

Le promoteur n'a jamais eu à répondre de ces vices de construction bien que les premières malfaçons aient été constatées dès 2008.



Photographie 57 : La dégradation rapide des bâtiments du complexe Willows, situé à Honeydew Ridge est terrible : murs humides, fissurations, moisissures sont autant de vices de construction que les habitants subissent au quotidien. © Karen Lévy, Mai 2017.

¹⁹⁹ Interview de Charlene, agent de gestion au sein de Le Frezelle, en charge, entre autre, du complexe Willows, le 13 Juillet 2017.

Les conséquences sont dramatiques pour la pérennité de cette copropriété. Les propriétaires ont déménagé lorsqu'ils en ont eu les moyens. La plupart ont gardé leur logement pour ne pas à avoir à le vendre à perte et l'ont mis en location. Les locataires sont majoritairement des étudiants car l'université australienne Monash est à proximité. La drogue, le bruit et un turn-over rapide des locataires influent sur l'image même du complexe et sur le prix des loyers par voie de conséquence. Ils sont de fait beaucoup plus faibles qu'ailleurs dans le quartier.

- Le second exemple est moins dramatique mais la situation pèse cependant fortement sur le budget des propriétaires et leur capacité financière. C'est Ryan Erasmus, habitant de la résidence Welson Manor à Honeydew Ridge et *trustee*²⁰⁰, qui m'explique les problèmes que leur copropriété doit gérer suite à des malfaçons lors de la construction. Il a beaucoup insisté sur les problèmes de copropriété que cela engendrait. Il est propriétaire d'une petite maison mitoyenne avec sa femme et son fils qu'il a achetée sur plan et qu'il occupe depuis l'année précédente. En me faisant visiter sa résidence, il me montre les malfaçons du pavage de la voirie principale qui a mal été réalisé : la compaction du sol n'a pas été effectuée dans les règles de l'art, ce qui entraîne l'apparition de joints trop lâches entre les pavés et le glissement de ceux-ci sous l'effet des efforts horizontaux liés à la circulation des véhicules. Or, malgré la présence du promoteur sur le secteur (il s'agit de Genesis Project, qui construit depuis plus de 20 ans des résidences à Honeydew Ridge et dont le siège est à moins de 5 min en voiture de Welson Manor), les résidents n'ont pas réussi à obtenir de la part de ce dernier la reprise des travaux, encore sous la garantie de parfait achèvement. La copropriété va devoir prendre à sa charge le coût des travaux de reprise, ce qui représente un investissement financier très important pour les 54 propriétaires de la résidence.

Ces exemples sont très significatifs et plusieurs syndics m'ont confirmé la difficulté rencontrée pour inciter les promoteurs à effectuer les réparations, lorsqu'il y a des malfaçons après la livraison de l'opération immobilière, que ce soient les petits promoteurs qui ne vont réaliser qu'une ou deux opérations et disparaissent ensuite totalement ou les plus gros qui

²⁰⁰ Les *trustees* sont des membres de la copropriété élus. Ils coordonnent les relations entre le syndic et les copropriétaires et assurent une mission d'assistance du syndic, au même titre que le Conseil Syndical en France.

restent investis sur le territoire, opération après opération. Une fois tous les appartements d'une résidence vendus, il est quasiment impossible d'obtenir réparation.

Rentia, la gérante du syndic professionnel White House, explique²⁰¹ :

« You can sew the developer, but it takes very long and it's very expensive. Our developers have three years to fix the problem, but they don't. So, if you want to sew them, it takes years. And when they are done with selling all the units, they are not interested anymore, they close down their business and they move overseas. So, you can't sew them anyway. »

Ce genre de problèmes risque de s'amplifier dans les années à venir car nombre de professionnels m'ont fait part de la détérioration de la qualité des constructions, directement en lien avec des prix de vente de plus en plus bas. Les promoteurs réduisent les coûts en utilisant des matériaux bas de gamme, ce qui laisse imaginer une dégradation à long terme plus rapide et une augmentation des frais d'entretien pour des populations aux moyens financiers limités.

L'entretien du 28 Septembre 2016 avec Ravine Labuchagne, agent immobilier à Harcourts sur le secteur d'Honeydew Ridge, est particulièrement éclairant sur cet appauvrissement des opérations d'entrée de gamme sur le marché :

« From an upper class perspective, it has been developed very stable, with very living materials, so you won't have any problem with the upper class properties. It's all below the R700 000 (47 200€), those have been recently developed. They are a lot cheaper built than the one in the previous years and will need maintenance. [...] With newest developers, they will develop properties with cheaper materials, because the building cost is becoming so expensive. »

A bien des égards, les promoteurs ont réussi à créer un climat de confiance qui séduit beaucoup de ménages et les incite à choisir l'achat de logements sur plan. Entre un désir de vivre dans un espace moderne, loin des référentiels du *township* et le manque de confiance pour affronter le marché immobilier de la revente, l'enchevêtrement d'un certain nombre de processus soutient aujourd'hui la promotion immobilière neuve. Les évolutions vers le bas de la qualité risquent cependant de modifier en profondeur la durabilité des produits et leur valeur dans les années à venir.

²⁰¹ Entretien réalisé le 18 Octobre 2016

3- La reproductibilité comme stratégie commerciale

La notion de logement abordable repose sur l'application de différentes mesures visant à imposer une normalisation des produits immobiliers. Il s'agit avant tout de réduire les coûts en minimisant autant que possible les adaptations d'un projet à l'autre. Afin d'y parvenir, plusieurs stratégies majeures sont mises en place.

La première est d'ordre formel, ainsi que détaillé dans le chapitre précédent. Il s'agit de rendre physiquement possible la duplication à l'identique des projets. La démarche consiste à nier l'environnement spécifique dans lequel les projets se développent, en jouant sur la notion, plébiscitée par la demande, de sécurité. L'implantation systématique d'un mur périphérique pour chaque projet a favorisé la déconnection des résidences avec l'extérieur et a abrogé la nécessité d'adaptation de ces dernières au territoire.

La deuxième est liée à la coordination des équipes et à l'institutionnalisation de la chaîne des acteurs. J'analyserai dans le chapitre suivant la façon dont les professionnels travaillent ensemble, en privilégiant autant que faire se peut l'exclusivité. Cette interdépendance entre les acteurs de la production immobilière est devenue une nouvelle manière de penser le projet, en opposition à d'autres stratégies jouant sur l'adaptabilité au contexte, l'innovation et le renouvellement intellectuel. Cette tendance permet de souligner l'importance d'un contrôle maximum depuis la maîtrise d'ouvrage jusqu'à la réalisation, afin de minimiser les risques. La verticalité du projet, du promoteur jusqu'aux ouvriers, légitime la coordination du projet par la hiérarchie et offre l'opportunité d'un contrôle maximum sur le produit réalisé. Les risques financiers et de retard dans les plannings sont minimisés car les méthodes de travail ont été testées sur d'autres projets identiques, améliorées au cours des années et validées par tous, évitant les conflits durant le processus de construction.

Enfin, et c'est là une des grandes prouesses des promoteurs, la reproductibilité des projets est devenue l'un des principaux facteurs de réussite de ces opérations immobilières. Loin d'être un handicap, cette stratégie attire une nouvelle sorte de clientèle. Créer des produits reproductibles à l'identique d'une opération à l'autre devient même une valeur identitaire : les opérations déjà réalisées servent de modèle que les futurs acheteurs peuvent visiter. Ces opérations initiales deviennent donc des projets « témoins » grandeur nature. Le futur acquéreur peut avoir une expérience physique d'un logement qu'il achète pourtant sur plan et

imaginer l'ambiance du complexe dans lequel il projette d'investir. Cette stratégie a profondément changé la problématique de la vente. Le logement est désormais un produit de consommation courante. La possibilité de posséder ce logement, sa matérialité, le rend désirable. Malgré le peu d'options sur lesquelles le client pourra apporter une modification et le manque de diversité des options qui s'offrent à lui, il ne retient que le positif et les arguments de standing et de richesse qui sont attribués à ces produits. Pete Blanckenberg, le directeur de l'agence immobilière Summercom, m'indiquait, lors de l'entretien du 8 Novembre 2016 : « *We are able to use the true show units as a tool to minimize the number of designs* ».

Encadré 8 : La répétitivité comme argument de vente.

M. Sibusiso Ndlovu est le chef du secteur *Product Growth* à la FNB. Dans le cadre de l'entretien qu'il m'a accordé le 19 Juillet 2017, nous discutons de l'offre et la demande et de la façon dont les membres de son équipe évaluent les projets qu'ils souhaitent subventionner et pour quelles raisons. Il me disait qu'il insistait auprès des promoteurs pour qu'ils délivrent des appartements témoins afin d'orienter le choix des futurs acquéreurs.

«What we do if you are focusing on the lower end of the market, going back to tools and control, we insist on the partnership that you develop, and we approve you, for you to market this thing, you have to put up a show unit [...] Instead of putting up sixteen, we are putting up two or three show units there. It's a 45sqm unit, so whoever comes there, they already know that the options that they have are limited to these two units. There has to be a show unit on the ground. The target markets don't buy off plan. The rich guys, they can see off plans, "okay, I like this" and then the transaction is based off plans. Where we play, people want to see the whole unit, the look and feel, the tangible thing, they must kick the wall, see it in its whole and all. At the end of the day, they want to get the same product that they have seen as a show unit, that is how we are bridging the gap, that is how we are insisting on the control by having fewer designs because of affordability issues. We are fortunate because they don't buy off plan, most of our target market wants to see the actual unit on the ground. We are able to limit the number of designs, what you see is what you are going to get. If you like it and are interested, then we know that there is market acceptance. »

Et de conclure son discours par une phrase sibylline qui résume à quel point les stratégies mises à disposition des clients sont avant tout commerciales et tendent à orienter le marché. L'enjeu est bien de réussir à trouver un compromis entre ce qu'il est possible de construire et ce que le client désire :

« The biggest constraint to variety is cost. [...] Sometimes it is a directive to the market rather than an instruction or indication from the market. »

Les promoteurs que j'ai rencontrés m'ont parfois proposé de visiter certaines de leurs résidences avec un de leurs collègues. Ces visites ont été à chaque fois riches d'enseignements. Si ces entretiens informels n'ont pas pu être enregistrés, ils m'ont été particulièrement utiles pour repérer le discours commercial qui s'ajoute aux pratiques et aux usages. A l'échelle du complexe, la lecture des espaces qui est faite par les promoteurs est toujours la même : les signes extérieurs de standing sont surinvestis comme l'espace de la piscine si il y en a une ou la place laissée au stationnement. La sécurité est aussi toujours particulièrement présente dans la description de la résidence, ainsi que les facilités de gestion au sein de la copropriété (la collecte des poubelles au pied de chaque bâtiment ou la distribution de courrier par exemple). La qualité des espaces verts est quant à elle complètement absente des discours, même lorsque des efforts de végétalisation sont visibles au sein de la copropriété. De même, la privatisation des espaces en pied d'immeuble ou les éventuelles vues depuis les logements ou encore la gestion des vis-à-vis ne sont qu'exceptionnellement évoquées.

Par ailleurs, lors de ces visites, le logement apparaît étonnamment peu investi par les promoteurs. Ils m'ont fait visiter les appartements témoins lorsque cela était possible mais ils ne m'ont jamais accompagnée à l'intérieur des pièces pour m'en faire la promotion, comme si les enjeux étaient ailleurs. L'échelle des comportements individuels est désinvestie. Pourtant les caractéristiques mêmes de l'espace domestique en font un espace fondamentalement essentiel du couple et de la famille (Staszak & Collignon, 2003). La communication est donc essentiellement axée sur l'image positive qui est construite autour de l'idée d'habiter un complexe fermé et sur le fait que les autres opérations à venir seront réalisées exactement sur le même modèle. Les matériaux utilisés, le design des immeubles, le mur périphérique ou l'entrée seront conformément reproduites ce qui permet une projection facile dans un projet immobilier qui n'est pourtant pas encore sorti de terre.

Bien que l'achat d'une habitation soit l'une des plus importantes transactions jamais réalisée par les acquéreurs pour qui il s'agit bien souvent d'une première étape dans leur parcours résidentiel, le logement est présenté comme un produit de consommation courante, reproductible à l'infini. La décision d'achat semble dictée par des considérations qui dépassent largement le produit en lui-même, sa localisation ou ses spécificités spatiales. Cette reproductibilité des opérations immobilières participe à la déconnection assumée du produit vendu et du site sur lequel il s'implante. La question du quartier disparaît dans le discours des promoteurs.

4- Le style de vie « *lock-up-and-go* » : une aspiration à la tranquillité

Les entretiens semi-directifs réalisés auprès des résidents avaient pour enjeu d'appréhender les opinions des personnes interrogées et d'avoir une idée plus précise sur leurs ressentis et leur expérience de vie dans ces résidences fermées d'entrée de gamme. Le guide d'entretien était volontairement très ouvert, afin de laisser le maximum de liberté aux interviewés de développer et d'orienter leurs propos sur ce qui était important pour eux. Les différents thèmes ont été intégrés dans le fil discursif de l'interviewé.

L'analyse des entretiens réalisés révèle que trois critères principaux motivent le choix de s'installer dans un complexe fermé : le premier est, comme on l'a vu, lié à la sécurité. Plus de 88% des résidents ont cité ce critère spontanément. Le second est, sans surprise, relatif au prix (cela est vrai pour 60% du panel que j'ai interrogé). Le troisième thème qui revient également de manière récurrente avec presque autant d'intensité que le prix (pour plus de 55% des interviewés) est le confort de ne pas à avoir à s'occuper de la maintenance du complexe. L'importance de ce critère pour les résidents m'a semblé particulièrement intéressante à souligner car il s'agit aussi d'un argument de vente qui est de plus en plus développé et investi par les promoteurs comme un argument marketing de vente, sous l'appellation « *lock-up-and-go lifestyle* ». Pouvoir déléguer un certain nombre de tâches à l'association de propriétaires est un élément de confort décisif qui est largement apprécié par les habitants. Il est aussi le signe le plus tangible d'un sentiment fort de progression sociale.

Pour mieux comprendre ce nouveau « style de vie », il est nécessaire de revenir sur l'organisation interne de chaque résidence fermée. La gestion est prise en charge par un

syndic professionnel qui administre la résidence. Il est assisté par des *trustees*, désignés par un vote en assemblée générale.

Toute la maintenance de la copropriété est prise en charge par ce conseil syndical appelé *body corporate*. Ainsi que le résume Rentia, dirigeante du syndic professionnel White House intervenant sur le secteur de Boksburg, dans son entretien du 18 Octobre 2016 :

« If you have a problem, you just call an agent, and he sorts it out, you don't have to worry about leaking roofs or any other problems. [...] Even if the owners don't know, we have got a board of trustees that is involved and manages the complex with the agent. In a complex, there are always around trustees that tend to help and support. »

Au moindre problème, la grande majorité de mes enquêtés affirme téléphoner ou envoyer un mail aux *trustees*, qui ont pour charge de résoudre rapidement leur demande.

Encadré 9 : La maintenance déléguée : une plus-value importante pour les habitants.

Mags habite à Prince George Park, à Kempton Park avec son mari. Elle a 50 ans et ses enfants ne vivent plus avec elle. Elle nous a longuement parlé de l'organisation syndicale au sein du complexe. Elle est très investie au sein de la vie de la copropriété et participe à chaque réunion annuelle du syndic (*the Annual General Meeting*) :

« We have trustees. There are people who oversee the place. It is a group of five to seven people. If you have a problem, you just email the trustees. Then the trustees can call or email De Lucia²⁰². They work together. We are pretty satisfied. A lot of people prefer to live in complexes, it's almost like a community, and then there is the security factor. People don't really want to live in houses because of safety. With trustees or a body corporate, other people look after everything. So basically you say: "Look I have a problem. I pay my levies, so fix it!", when you live in a complex. But when you own your own house, it is your own problem. [...] Body corporate is here if you have problems in the unit. As I am an owner, I call the trustee if something happened. It's important to make sure that the complex is neat, that

²⁰² Nom du syndic professionnel qui gère cette copropriété.

the gardening is done; maybe if there is a problem with the gate, they fix it. »

Par ailleurs, les façades ont toutes été repeintes dans l'année. Elle précisera alors :

« We were paying an extra levy for a couple of years. It was R250 extra every month, so they were able to paint it new. For the colour, we had a survey. It changes a lot. »

Le coût des réparations courantes est généralement compris dans les charges mensuelles payées par chaque copropriétaire et n'implique pas de surcoût aux habitants.

Mais la maintenance de la copropriété ne s'arrête pas à la prise en charge ponctuelle des réparations éventuelles. Il s'agit surtout d'une gestion au quotidien de l'entretien de la résidence. Des jardiniers (en général employés à plein temps sur une résidence) s'occupent de l'ensemble des espaces verts et des jardins, même privés. Leur nombre dépend de la taille du complexe et de la quantité d'espaces verts. Ils tondent les pelouses, arrosent, évacuent les déchets verts, suppriment les mauvaises herbes sur les voiries, taillent les arbres lorsqu'il y en a. Dans les *townhouses complexes*, leur rôle est particulièrement important au vue de la quantité d'espaces verts qui n'ont pas de statut particulier²⁰³. L'image même du complexe est très dépendante de la propreté et de la qualité visuelle de ces espaces.

Outre leur entretien, le ramassage des poubelles est organisé en interne. Les résidents utilisent des bacs à ordures situés au pied de leur logement et le personnel d'entretien payé par la résidence se charge de les sortir sur le trottoir où les camions poubelles communaux les ramassent. Les voiries et autres espaces collectifs sont également pris en charge et nettoyés par ce personnel d'entretien. Les gardiens à l'entrée des complexes sont aussi payés par la copropriété, lorsque la sécurité n'est pas automatisée.

Le faible coût des salaires permet aux copropriétés, même les plus modestes, d'employer un nombre important de personnel, ce qui garantit une bonne gestion des espaces collectifs. Cependant, on peut observer qu'environ 40% des frais mensuels payés par les habitants correspondent à ces salaires. Les bas salaires sont la condition *sine qua non* de la viabilité de ce système.

²⁰³ Voir chapitre IV.

	Coût (Rands)	
Administration	139,1	14%
Charges reversées à la municipalité	26,67	2,7%
Frais de maintenance	606,49	61,6%
Dont salaires	409,87	41%
Assurances	212,22	21,7%
Total	984,48	100%

Tableau 3 : Casa del Sol, charges mensuelles par unité résidentielle.
Source : Casa del Sol Body Corporate Statement/Invoice, February 2017.

La propreté est la qualité principale que les résidents mettent en avant pour parler de l'importance de vivre dans un complexe. Ce critère est la plupart du temps mis en parallèle avec l'espace public qui n'est pas bien « entretenu » et dont ils sont heureux de pouvoir s'extraire. Le cadre de vie se doit donc d'être propre et bien entretenu. L'utilisation du mot *neat*²⁰⁴ apparaît dans plus de 12 entretiens sur les 30 réalisés. Il résume particulièrement bien le standard que les habitants cherchent à avoir dans leur lieu d'habitation.

Les *gated communities* constituent ainsi un moyen peu onéreux d'accéder à un certain nombre de services et de déléguer les problèmes de maintenance aux *trustees*. Marianne Morange et Jeanne Vivet (2006a) parlent d'ailleurs de « mutualisation des coûts » et de « communautés d'intérêt » : habiter un complexe permet de baisser le coût du risque (car les assurances habitation sont moins chères que pour une maison individuelle²⁰⁵) et les coûts liés à l'entretien et à la sécurité.

L'organisation interne des résidences fermées symbolise à elle seule une certaine forme de promotion sociale en développant un fort sentiment de déresponsabilisation face aux problèmes du quotidien et de maîtrise de l'environnement. Cette nouvelle façon de vivre, cependant, témoigne aussi de mécanismes de contrôle de l'espace qui cohabitent avec une certaine forme de confort et de liberté face aux contraintes matérielles.

²⁰⁴ Soigné

²⁰⁵ Ryan Erasmus, assureur, a, à ma demande, fait une simulation : tous critères identiques par ailleurs, l'assurance habitation est de 10% plus chère si le bien immobilier est une maison individuelle et non une maison dans une copropriété fermée.

II- Partager de nouveaux espaces résidentiels

La fin de la politique d'apartheid a servi de base au récit d'une ville dont les clivages sont officiellement en cours d'effacement par le biais des politiques « d'intégration nationale ». La transformation des territorialités héritées et problématiques a joué et joue encore un rôle fondamental dans l'appréhension de la société sud-africaine.

Sophie Chevalier (2012) écrira d'ailleurs que l'espace des villes sud-africaines « a été utilisé dans la construction d'identités raciales distinctes, dont il est devenu un marqueur [...]. Aujourd'hui, non seulement les sciences sociales mais aussi les politiques scrutent les transformations de l'espace urbain, interrogent la mobilité résidentielle, comme autant de signes de l'émergence d'une nouvelle Afrique du Sud. En effet, la fin de l'apartheid a permis à tous les membres de cette société, sans restriction liée à leur phénotype, d'avoir accès, en droit, à tous les espaces.»

L'analyse fine des discours des enquêtés a le mérite d'éclairer leurs stratégies résidentielles dans un contexte plus général de transformations urbaines et sociales. Opérer un croisement entre les questions de la classe sociale et de la race est d'autant plus pertinent que les analyses globales ou quantitatives ne sont pas adaptées pour aborder ces questions. L'enjeu est bien de sonder si une insertion spatiale réussie est le gage d'une intégration sociale harmonieuse. J'ai voulu aborder cette question par le biais de l'étude de cas individuels, dont la richesse apporte une lecture contrastée des rapports de voisinage et d'expériences personnelles de la vie au sein d'une copropriété.

1- Les nouveaux espaces urbains : une terre de promotion sociale et d'accession à la propriété

La nouvelle organisation de la ville sud-africaine continue à présenter de forts clivages entre les populations résidentes, avec d'un côté des *townships* et un centre africanisé et, de l'autre, des *suburbs* en pleine expansion. Or, contrairement aux évolutions urbaines des *townships* qui peinent à attirer activités commerciales et économiques, le dynamisme des enseignes commerciales dans les périphéries du nord de l'agglomération accompagne le développement des quartiers exclusivement résidentiels (Murray, 2011). Les familles de couleur les plus aisées parviennent à suivre dans leurs mobilités résidentielles et sociales les ménages blancs de conditions équivalentes (Ballard, 2004b; Freund, 2008; Kotze, 1999). Ces modes de vie

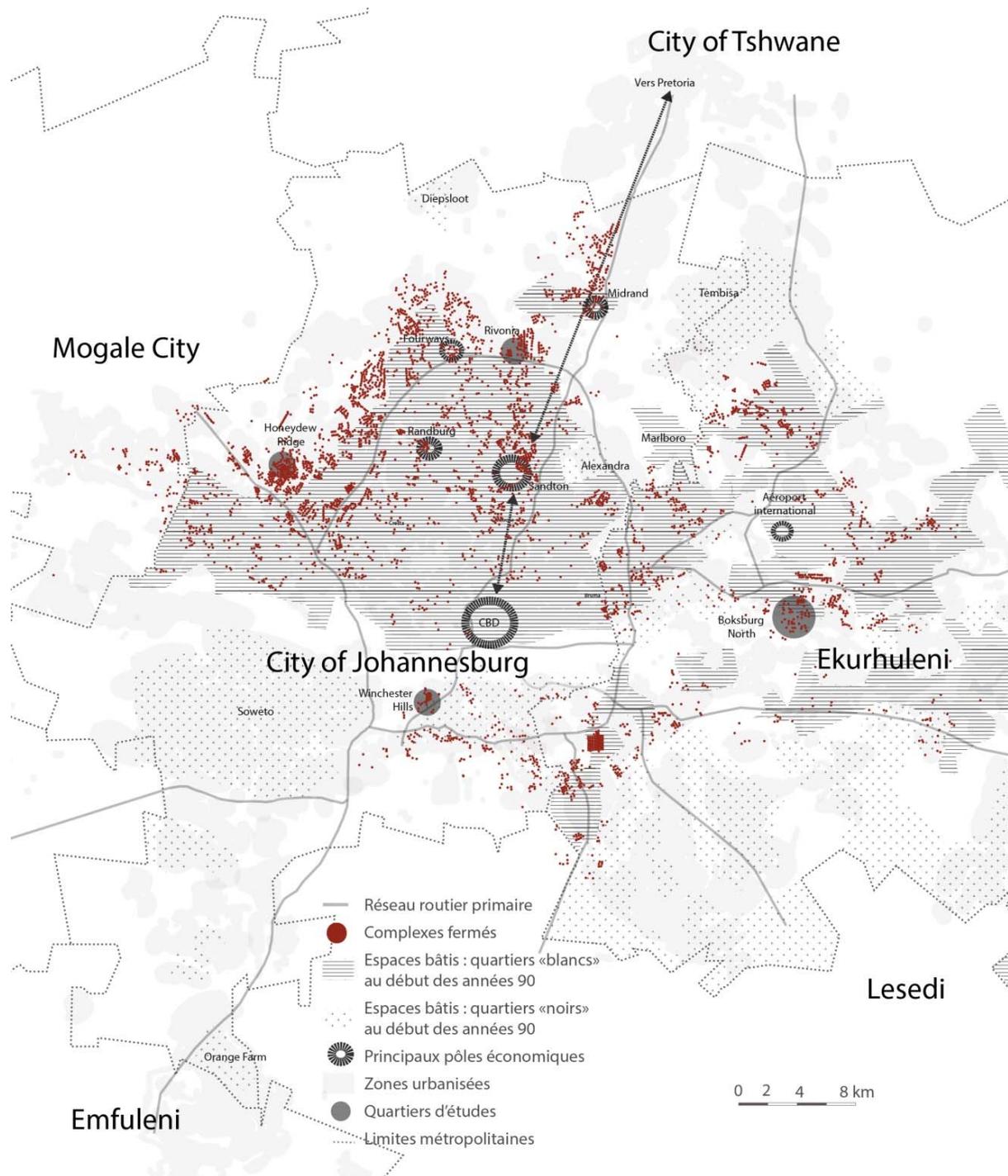
typiquement suburbains sont aujourd'hui largement plébiscités par ces nouveaux habitants, qui y voient un idéal de vie, promu par les médias et l'Etat comme symbole d'ascension sociale.

Par ailleurs, le déclin du mode de vie lié à la résidence individuelle dans les *suburbs* et une criminalité élevée motivent nombre de familles blanches à quitter leur maison pour s'installer dans des complexes fermés. L'importance du phénomène et le développement continu de nouveaux lieux résidentiels font de Johannesburg une métropole « en mouvement » (Dureau, Dupont, Lelièvre, Lévy, & Lulle, 2000), c'est-à-dire un espace continuellement en recomposition, sous l'effet de dynamiques économiques et de processus qui s'inscrivent dans des logiques individuelles, à des échelles différentes. La reconfiguration de l'espace urbain au sein de la métropole ne peut être comprise qu'à travers l'analyse de la localisation des nouvelles aires urbaines, à travers le processus socio-spatial qui en est à l'origine (Landman & Badenhorst, 2014).

Une telle approche des territoires, en situant le parc de logement des *townhouses* et de complexes fermés par rapport à l'ensemble des parcs de logement de la métropole, a été l'occasion de poser les bases de la réflexion sur la complexité de ce nouvel habitat accessible aux classes moyennes.

La carte 20 localise les complexes fermés de la métropole²⁰⁶ par rapport aux anciens quartiers raciaux définis par les politiques d'apartheid. Nombre de ces complexes se situent dans les zones Nord-Ouest, en périphérie des anciennes zones blanches de la ville ou sur les territoires en pleine expansion du Nord Est, le long de l'axe économique Johannesburg/Pretoria. Mais on peut constater aussi le développement de nombreuses résidences à proximité des *townships* de la métropole comme Soweto ou Tembisa sur des territoires qui n'étaient pas destinés aux populations blanches. Winchester Hills fait partie de ces quartiers qui accueillent aujourd'hui un grand nombre de complexes fermés, à proximité de Soweto et du CBD.

²⁰⁶ Sources : les données géolocalisées obtenues auprès de la Ville de Johannesburg tout d'abord ont permis de connaître le type de logement et le nombre d'unités par complexes ainsi que leur date de construction et leur localisation, les photos satellites ainsi que le *Gauteng Mini Atlas*® (guide routier) ont permis de compléter les informations. La répartition raciale des zones d'habitation durant l'apartheid a été réalisée à partir de l'analyse de plusieurs cartes historiques.



Carte 20 : Les complexes fermés : localisation et enjeux raciaux ©Karen Lévy, 2016.

Source : sources diverses dont « Johannesburg, The Making and Shaping of the City » (Beavon, 2004).

L'importance de l'enjeu racial et du rôle de ces parcs de logement en termes de déségrégation et de mobilité spatiale et sociale des classes moyennes noires se pose à Johannesburg et dans l'ensemble des villes sud-africaines de façon très prégnante (Benit, Dureau, Dupont, & Lelièvre, 2000; Harrison, Gotz, Todes, & Wray, 2014; Murray, 2011). La mobilité des personnes, c'est-à-dire le nombre de ménages qui quittent les *townships*, est devenue l'un des

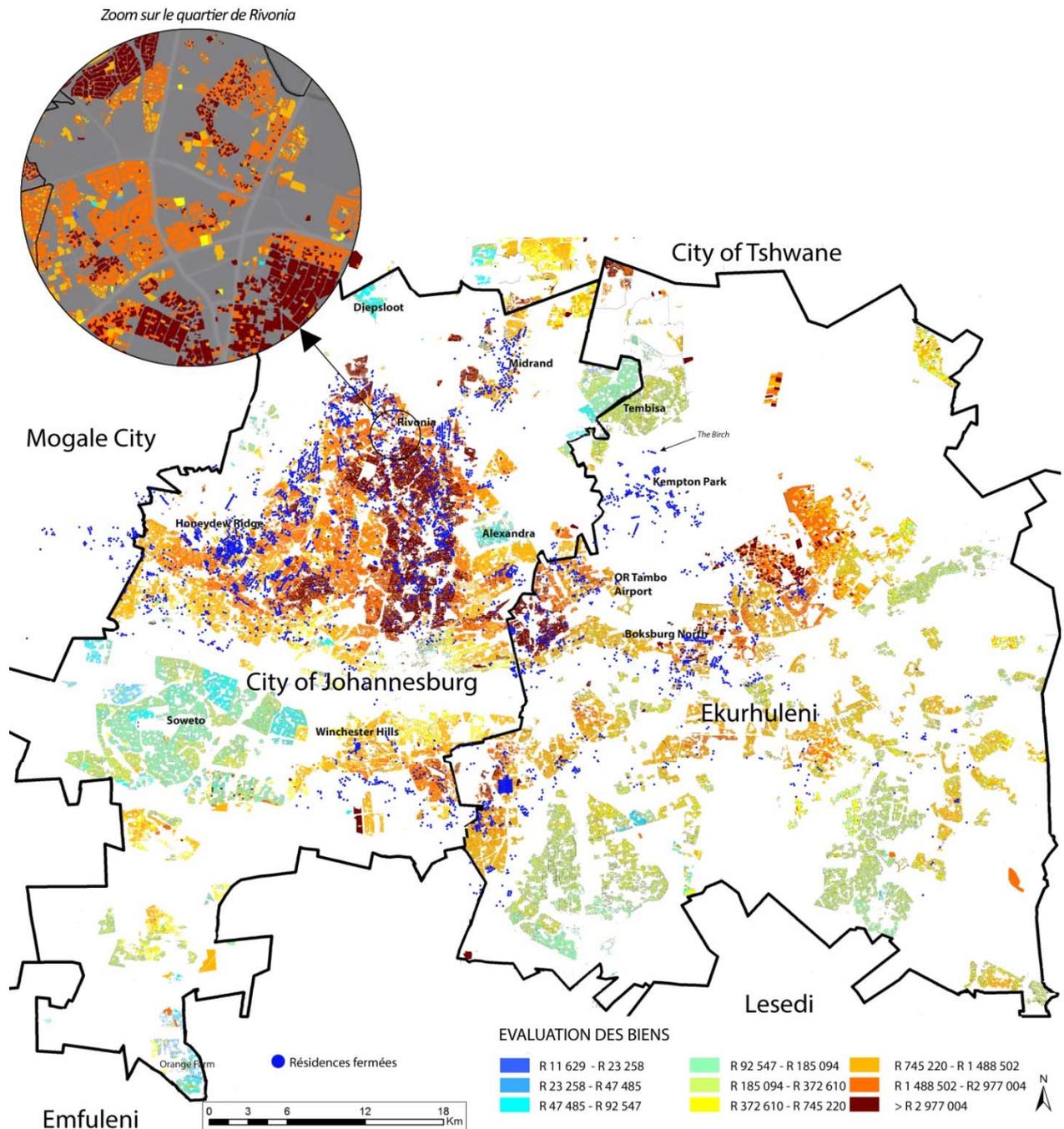
critères d'observation de la mutation de la ville. Pouvoir déménager dans les anciens quartiers blancs de la capitale est, pour une majorité de la classe moyenne noire, une étape fondamentale dans leur itinéraire résidentiel. Pourtant cette mobilité est fortement contrainte par le prix du sol. Le territoire de la métropole est largement fragmenté en une mosaïque de lieux où se concentrent des résidences socialement homogènes dont le prix de vente est directement lié à celui du sol.

La carte 21 rend compte de la complexité du patchwork urbain. Les valeurs affichées sur cette carte permettent une analyse assez fine des zones riches (en rouge) et des zones peu attractives (en bleu). Il est ainsi possible de visualiser aisément la pression foncière sur les zones centrales selon un axe Sud Nord reliant le CBD, Sandton et Midrand. Plus on s'éloigne de ces territoires et plus le prix des valeurs foncières diminue. Il est cependant nécessaire de rappeler que les espaces les plus chers sont aussi les moins denses. Il n'y a pas de correspondance entre attractivité économique, valeur des propriétés et densité, ce qui est à l'opposé des caractéristiques des villes polycentriques.

Par ailleurs, lorsque l'on observe cette carte à l'échelle du parcellaire (comme le montre le zoom de la carte 21, centré sur Rivonia), la caractéristique des tissus est que l'ensemble des résidences présentent une homogénéité de valeur parfaite les unes par rapport aux autres dans un secteur donné. Il y a donc un mimétisme total à l'échelle de la métropole qui explique le succès de l'entre-soi social au niveau des quartiers.

En grande périphérie, certaines zones comme Honeydew Ridge n'ont pas encore été renseignées car leur développement est trop récent pour que la valeur des propriétés soit évaluée. On peut cependant se rendre compte que le secteur est d'ores et déjà étiqueté comme ayant une valeur « moyenne ». Alors que les promoteurs sont perpétuellement en réflexion par rapport aux opportunités de marché, cette projection de la valeur du cadre bâti permet de mieux saisir l'intérêt des promoteurs à investir dans les territoires périphériques de la métropole. En combinant la capacité d'accueil, l'historique d'un marché, les données démographiques et les tendances économiques, le promoteur peut rapidement étayer le potentiel probable de construction d'un secteur. La valeur de ces territoires vierges sera cependant plus précisément définie en fonction des premières opérations immobilières qui y seront implantées : cette liberté d'action est un atout pour le promoteur qui pourra ainsi appliquer ses référentiels tarifaires au plus près de ses réalités économiques, sans avoir à s'adapter au contexte. Le marché fonctionnant par zonage, la vision de ces promoteurs

marquera le développement futur du secteur et le modèle se reproduira en tâche d'huile autour de ces premières opérations de manière homogène. La vision des promoteurs se positionne ainsi au cœur du développement, leurs projets faisant référence.



Carte 21 : Evaluation de la valeur des propriétés. ©Karen Lévy, Mars 2018
 Source : CSIR, évaluation réalisée en 2014 (mise à jour prévue en 2019).

L'implantation de logements accessibles aux classes moyennes n'est qu'exceptionnellement possible au sein des espaces à haute valeur immobilière. A Rivonia, l'uniformité des valeurs par secteur est totale : proposer des logements dont la valeur serait inférieure à celle du marché serait une hérésie.

Quelques alternatives sont pourtant possibles notamment celle de diversifier les formes et proposer des produits ayant une taille réduite : même si le prix au mètre carré est identique à celui appliqué à l'ensemble du secteur, le prix final est accessible plus facilement à des budgets plus modestes. Seuls quelques promoteurs ont fait ce choix. C'est notamment le cas de Summercon qui propose à la vente de petits logements dont le prix est inférieur à R1 000 000 (67 425€) dans les environs de Rivonia, à proximité des espaces les plus aisés de la ville, permettant à de jeunes couples de choisir leur lieu de vie. Ces initiatives sont encore peu nombreuses et la ségrégation sociale continue à imposer ses diktats. Chaque catégorie sociale craint d'être affectée par la proximité de populations plus en difficulté qu'eux-mêmes. Or, en dehors des *townships* dont la valeur moyenne ne dépasse que rarement R375 000 (25 280€), les aires urbaines accueillant des propriétés allant de R500 000 à R1 000 000 (de 33 710 à 67 425€) sont rares, surtout dans les périphéries au Nord. Peu d'alternatives d'offrent à l'implantation des nouvelles propriétés d'entrée de gamme. La périphérie est apparue comme un espace pertinent pour que ces produits puissent se fixer, sans entrer en collusion avec d'autres populations. Les territoires périphériques sont, de fait, devenus les espaces privilégiés de migration des classes moyennes.

Kempton Park est un exemple intéressant pour illustrer les relations qui existent entre la valeur d'un bien et sa localisation au sein de la ville. The Birch est un des complexes que j'ai étudié, situé à quelques centaines de mètres du *township* de Tembisa. Il s'agit d'une résidence comprenant 48 maisons individuelles. Le prix d'une maison avec un jardin n'y dépasse pas les R700 000, ce qui correspond à une petite maison mitoyenne à Honeydew Ridge et à un deux pièces à Rivonia. Melissa, qui y est propriétaire d'une maison, explique qu'elle a acheté là car le prix était peu élevé et le logement plus grand que dans d'autres complexes. Elle ajoute : « *In term of investment, it is not a good place because it is close to the township. More you are close to the township, more it is cheap.* » Kempton Park était pourtant une zone blanche pendant l'apartheid.

Le choix du quartier se fait donc majoritairement par défaut. Seuls sont pris en compte des critères pragmatiques d'usage comme l'accès facile aux centres commerciaux ou aux écoles. Zones commerciales, zones résidentielles, zones d'activités se succèdent et sont facilement accessibles en voitures. Les enquêtés apprécient ces proximités qu'ils ne connaissaient pas dans leurs anciens quartiers. Selon une grande enquête réalisée par le *Gauteng City-Region Observatory* (GCRO) réalisée en 2015 sur le niveau de vie (Ballard, Katumba, Mosselson, & Siteleki, 2015), 72% des personnes interrogées dans la métropole se disent satisfait du quartier où ils vivent. Pourtant, la situation géographique des enquêtés influence leur niveau de satisfaction. Il y a, sans surprise, de grandes variations entre les personnes habitant dans les *townships* et celles vivant dans les aires les plus affluentes de la métropole. Cependant, c'est également le type de logement occupé qui joue sur le ressenti des populations. Ainsi 88% des personnes vivant dans un complexe fermé, dans un *townhouse* ou une maison, se disent satisfaites de leur quartier alors que c'est le cas de seulement 76% pour ceux qui vivent dans des maisons individuelles sur un terrain privé.

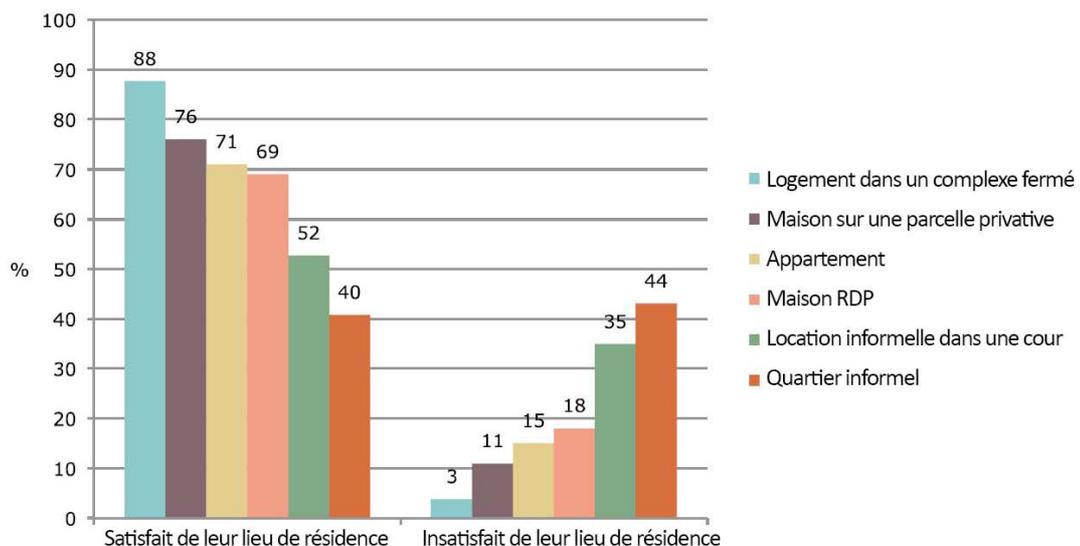


Figure 28 : Influence de l'habitat sur le niveau de satisfaction d'un quartier
Source : GCRO (Ballard et al., 2015)

Ces résultats sont à mettre en lien avec un sentiment d'insécurité qui est toujours très marqué. Le complexe fermé, en offrant une séparation physique entre extérieur et intérieur, contribue à rassurer les habitants mais au prix d'un véritable repli sur leur univers familial le plus restrictif afin de réussir à se sentir à l'aise dans leur environnement privé. Ces tendances ne cessent de se confirmer : la peur de l'autre est unanimement partagée par l'ensemble de la population et s'ancre toujours plus profondément au fur et à mesure des années (figure 29). On ne peut que constater à quel point les formes urbaines sécuritaires qui se développent sans

contrepartie exacerbent la méfiance des résidents et participent fortement à leur volonté de ne pas entrer en contact avec les autres, considérés comme potentiellement dangereux. Cette situation est contre-intuitive car l'homogénéité des quartiers, favorisant le rassemblement communautaire et social, devrait au contraire faciliter les rapports de proximité entre des populations semblables d'un point de vue socio-économique.

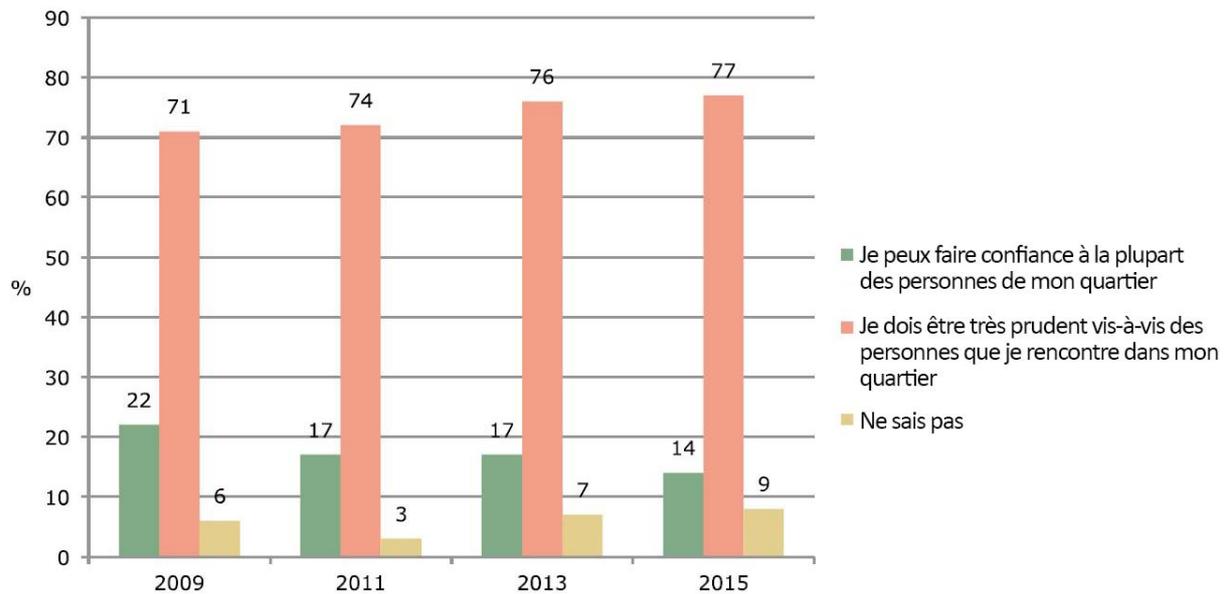


Figure 29 : Niveau de confiance dans le quartier au fil des années.
Source : GCRO (Ballard et al., 2015)

Ce besoin de sécurité annihile nombre d'autres critères qui pourraient entrer logiquement en compte dans le choix d'un quartier comme la localisation, notamment par rapport au lieu de travail. Alors que la mobilité a un coût, d'autant plus important que les revenus sont modestes, aucun des habitants n'a évoqué le manque de transports collectifs planifiés au sein de ces quartiers qui sortent de terre. La comparaison se faisant avec les *townships*, les nouveaux quartiers développés apparaissent tellement plus attractifs que la question de l'accessibilité ne se pose même pas. Le modèle du « tout voiture » n'est pas remis en cause : elle est la seule solution de déplacement, associant intimité, liberté et contrainte (Hervouet, 2007). Les temps de trajet sont intégrés comme une nécessité qui les rend *ipso facto* supportables. Le manque d'alternative des ménages ayant un budget limité explique pourquoi seulement un tiers des personnes que j'ai interviewées ont évoqué la proximité avec leur lieu de travail pour justifier le choix de leur lieu de résidence, alors même qu'habitant dans les périphéries, ils sont particulièrement affectés par des temps de trajet journaliers souvent considérables. Même lorsque les migrations liées au travail constituent un axe structurant

autour duquel les ménages se sont organisés, la notion de proximité est très différemment vécue par les résidents et peut dépasser plusieurs dizaines de kilomètres pour certains.

Les classes moyennes sont un ensemble bien trop vaste pour qu'on puisse lui prêter des caractéristiques uniformes. Pourtant, c'est bien dans la rencontre entre des trajectoires sociales et les contextes urbains en évolution que se construit leur identité contemporaine.

Le processus de déracialisation est bien en cours mais, ainsi que Bill Freund (2008) l'analyse il est « *avant tout au service d'une ville dominée par l'automobile, marquée par un développement commercial et du secteur immobilier pour les plus riches qui vivent dans des espaces de faible densité* ». Si l'évolution du marché a peu à peu permis de multiplier les produits accessibles à une part de plus en plus importante de la population, elle n'offre que par des voies indirectes les conditions permettant d'atteindre les objectifs de déségrégation sociale.

2- Enjeux du « vivre ensemble »

2.1 Reconfiguration de l'espace urbain

Au sein des anciens quartiers blancs de classe moyenne, le développement de lotissements d'entrée de gamme accroît la diversité sociale autant que raciale. Toute la question est de savoir comment cette mixité est vécue. Plusieurs agences immobilières parlent de regroupements communautaires au sein de certains complexes mais le mouvement est lent et l'on ne constate pas de chute sensible des prix immobiliers dans ces cas. Cependant, il faut souligner la fragilité de cette déségrégation par l'accession à la propriété des classes moyennes noires (Benit et al., 2000).

Près de 25 ans après la transition vers la démocratie, la question de la race reste omniprésente dans la vie quotidienne des Sud-Africains. Les discours des habitants mettent en avant les distinctions entre Blancs et Noirs en édulcorant parfois les différences de pratiques culturelles, surtout de la part des enquêtés blancs plus enclins à contrôler des propos qui pourraient être perçus comme racistes. Ainsi que Sophie Chevalier l'avait constaté à Durban (2012 : 136), les interviews ont mis en exergue deux styles de vie distincts qu'elle décrit ainsi : « *Les uns auraient des visites fréquentes de leur parenté, accompagnées de bruits de voitures, d'éclats de voie et de musique. Ils auraient des familles plus étendues, et ils posséderaient un goût*

pour la fête et les réunions amicales. Alors que les autres seraient plus individualistes, ils vivraient en famille avec deux enfants, et ils seraient plutôt réservés. »

Yvonne est une jeune mère sud-africaine noire de 31 ans qui vit avec son mari et sa famille à The Birch, à Kempton Park. Elle est originaire du *township* de Tembisa, où elle a vécu dans la maison familiale jusqu'à la naissance de son deuxième enfant. Elle relate avec beaucoup d'humour et de désinvolture les relations compliquées qu'elle constate au quotidien : « *Generally, white people don't really want to live where there are black people because they are noisy* ». Nous lui demandons alors si elle veut plutôt dire que les Blancs pensent que les Noirs sont bruyants, elle répond en riant :

« No, we are ! I can testify. People play the music loud, they talk loudly. I also think that white people think that where there are a lot of black people, crime would be high. They think that but that one is a question mark. Because most of the people who stay here are working people, they are middle-class people; they are not into crime or anything. The perception is that a place where there is a lot of black people will go down because they won't look after the place, so the value will go down. It is also because of our past differences, you know, racism and apartheid. That's why you see white people leaving the place; they want to live somewhere where there are white people. »

Ces regroupements communautaires au sein de certains complexes, dont Yvonne évoque le processus, sont réels mais se font à une échelle très fine, complexe par complexe. Il s'agit donc d'un processus qui est difficilement observable à travers les statistiques globales ou les recensements. Erika de Lange, agent immobilier au sein de Leapfrog²⁰⁷, à Honeydew Ridge, me fait part de son expérience en tant que professionnelle et de ses ressentis à titre personnel :

« What you need to remember is that it's not a movement that is just now. People need to know how to be integrated. Then you have new arrangements coming in. I have a brother who is adopted, who is black and he is now married with a Greek white girl. Now they need to move into a house because they're going to have a baby. A huge consideration for them is if the English population will be a lot more acceptant of their mix-racial marriage. Do they have to go in that area or in that one? The choices of where to live are still very racial conscious. [...] It's a racial

²⁰⁷ Entretien du 13 Juillet 2017

context, it's not racism. But some people don't want to be integrated. You have it especially if you talk to old Afrikaans ladies. They will ask "are there not too many black people in the complex?", now you need to justify but she grew up in a different time. She just doesn't know different. We got that a lot. [...] The perception plays a key role, what people think, which area is wealthy to them. »

A titre d'exemple, à Boksburg (Ekurhuleni), le complexe fermé Prince George Park est occupé majoritairement par des citadins *coloureds*, alors que Parklands Estate dans le même secteur est principalement occupé par des Noirs²⁰⁸. De même à Honeydew, le secteur d'Honey Park accueille une quinzaine de complexes où plus de 85% de la population est noire. Parallèlement, de nombreux complexes sont à forte majorité blanche (plus de 80%) (comme Bahamas Estate, Porto Rico Estate, Carabean Estate...). Arlene, agent immobilier à Boksburg confirme cet état de fait : *«The racial demographic question is the most popular question when it comes to buying a house. »*

Comme le montre Schelling (1980), les décisions rationnelles et individuelles initiées par les acquéreurs et relayée par les professionnels de l'immobilier en réponse à leurs attentes fondent les bases d'une restructuration *bottom-up* de grande ampleur. Les intermédiaires, comme les agents immobiliers, jouent alors un rôle central dans la circulation des informations concernant les caractéristiques de chaque complexe.

Ces pratiques tendent à s'institutionnaliser et quelques syndics professionnels m'ont dit avoir perdu la gestion de certains complexes où les habitants en majorité Noirs ont décidé de choisir un syndic dont les agents étaient également noirs. C'est ce qu'explique Rentia, agent de gestion chez White House, à Boksburg, lors de l'entretien réalisé le 18 Octobre 2016 :

« We had one or two of these black complexes but they moved over to an agency that is black agent. It's better for black people, because if they want to explain something in their languages, it is better for them to understand. »

Un des résultats les plus frappants de la recherche sur l'après-apartheid est que peu de Sud-Africains établissent des contacts interraciaux. Dans une étude réalisée au début des années 2000 (Gibson, 2006), il est ressorti que seules 6% seulement des personnes interrogées ont déclaré entretenir « un grand nombre » de contacts avec les membres d'un autre groupe racial

²⁰⁸ Informations obtenues au sein de l'agence Aïda de Boksburg, en Mars 2016, et confirmées par des visites de terrain et par l'étude des dossiers de vente des logements au sein de ces complexes, la photocopie des cartes d'identité étant demandée pour constituer le dossier permettant la vente.

en dehors du travail et un petit 4% ont affirmé avoir un « certain nombre » d'amis de race différente. Il faut nuancer la représentativité de cette étude car elle ne prend pas en compte le facteur géographique (les contacts interraciaux sont plus nombreux dans les zones urbaines que rurales).

Les complexes fermés, par leur nouveauté et leur caractère urbain, sont des lieux en mouvement où s'inscrit la nouvelle histoire de l'Afrique du Sud. De jeunes générations investissent ces logements et réinventent leur histoire. Ecouter comment les habitants racontent leur interactions quotidiennes avec leurs voisins offre une mosaïque de ressentis particuliers qui dessine les contours de cette nouvelle société. Ces résidences fermées restent hétérogènes et les relations sociales qui s'établissent à l'intérieur sont le fruit d'histoires, de situations sociales et de solidarités différentes. Ces faits sont trop connus pour que je les souligne ici. J'ai voulu plutôt m'interroger sur les ambivalences qui émaillent les discours, très révélateurs de l'évolution déconnectée entre le discours de tolérance désormais ancré dans l'inconscient collectif et la réalité de la mixité sociale au quotidien. Cette dualité est présente dans la quasi-totalité des entretiens que j'ai menés. Les valeurs démocratiques poussent à l'ouverture aux autres (Schnapper, 2005) mais elles comportent inévitablement des limites que les résidents vivent au jour le jour. Ainsi, si plus de la moitié de mon échantillon de personnes interviewées ont tenu un discours positif sur la mixité et sur leur rapport avec leurs voisins, les deux tiers ont cependant nuancé leur discours au fil de la discussion. Beaucoup ont mis en avant que cela était surtout une chance pour leurs enfants qui pouvaient jouer avec d'autres enfants dans le complexe, ce qui créait des liens entre races qu'ils encourageaient. Katy, 31 ans, mère au foyer, habite The Cambridge et raconte : « *Kids can play outside and in the kid area. In the evening, I see many kids cycling. That was what I was saying; at least here you can feel that you are not alone. You can go out and talk a little bit* ».

Mais les discours sont souvent contradictoires. C'est pourquoi, les enquêtes ont toujours été menées sur le principe de la discussion, sans jamais poser de questions fermées afin de révéler au mieux toute la complexité de cet « entre-soi » à la fois attractif mais aussi inconfortable dans les contraintes quotidiennes qu'il engendre. Par exemple, Christian, 29 ans, vit avec son frère et la femme de celui-ci à Casa del Sol. Il a vécu en France pendant plusieurs années et l'entretien s'est fait en français (qu'il parle parfaitement). Au début de l'entretien, il explique à quel point « *vivre avec des gens de nationalités et de races différentes est très enrichissant* ». Il se dit ravi d'habiter ce complexe. Il habitait auparavant au sein d'un

complexe moins mixte et il précise : « *on s'entendait bien, il y avait beaucoup de Blancs, on allait toquer pour dire bonjour.* » Arrivé depuis à peine quelques mois, il n'a pas encore réussi à développer de liens avec ses voisins, ce qu'il semble regretter, comparativement à ce qu'il a connu auparavant. Au fil de la discussion, il laisse peu à peu transparaître quelques réserves : « *Je trouve que c'est plus compliqué, parfois, de se comprendre avec des Sud-Africains Noirs, qu'avec la culture blanche Sud-Africaine. C'est plus calme avec des Blancs sud-africains.* », et de conclure : « *Parfois tu vis à côté d'une maison en semaine, et le vendredi tu découvres que tu vis à côté d'une boîte de nuit. Les Blancs viennent vous voir, vous demander s'ils peuvent mettre de la musique exceptionnellement.* »

Entre réalité et imaginaire projeté, les différences sont souvent flagrantes. Bien que beaucoup d'interviewés nous aient affirmé avoir d'excellents rapports avec leurs voisins, peu d'entre eux ont pu nous donner leur nom ou ont accepté de nous recommander auprès d'eux afin que nous puissions les interroger ultérieurement. Le discours devenait alors beaucoup plus mesuré pour expliquer qu'en fait, leurs relations se limitent à des salutations lorsqu'ils se croisent.

Par ailleurs, les stratégies d'évitement sont nombreuses. Sis Unathi a 42 ans. Elle vit dans une maison individuelle dans le complexe The Birch, à Kempton Park. Comme je l'ai indiqué précédemment, c'est un complexe majoritairement occupé par des familles noires sud-africaines (voir encadré 3 du chapitre 3). Elle-même est noire. Elle explique avoir choisi ce complexe en particulier afin de se sentir « comme tout le monde » :

« To tell you the honest truth, we chose this complex and not the one nearby, because it was mixed-races. It was multi-cultural here, while the other complex was nearly only Afrikaner. We went there to visit. I feel like everyone, the kids as well, can belong to this place. »

Les regroupements communautaires sont également fréquents. Plusieurs de nos enquêtés ont évoqué la proximité de leurs proches comme étant le critère qui les a décidé à choisir leur lieu d'habitation. Ainsi, j'ai rencontré Preetam qui est de nationalité indienne et vit dans le complexe de Cambridge, à Rivonia. Elle raconte : « *I know my neighbours but it is more formal relationships. Except with the other Indian families. I'm closer to them. Three of my friends came and bought a property here because I was already in it.* » Sudeshna, mère indienne de 35 ans qui habite a Casa del Sol, à Winchester Hills, explique : « *I have Indian friends, who stay just next to my door. It's the reason why I bought in this place.* »

Il ne faut cependant pas oublier un critère fondamental qui influe fortement les rapports de voisinage et leur intensité amicale : le fait que la plupart des ménages ont comme objectif de déménager dans les années à venir pour poursuivre leur ascension sociale et acheter un bien plus grand et plus adapté à leurs aspirations. Le bien rêvé dans lequel nos enquêtés se projettent le plus souvent est la maison individuelle au sein d'un *estate*. Il est alors beaucoup plus difficile de s'investir dans son environnement quotidien lorsque l'appartement occupé n'est considéré que comme une étape résidentielle temporaire.

Une insertion spatiale réussie ne signifie donc pas nécessairement une intégration sociale harmonieuse. Sans données sur le temps long, il est difficile d'évaluer à quel point la mixité ethnique qui s'opère au sein de ces nouveaux espaces de la vie domestique transformera ou non la société. Les témoignages, en grande partie anecdotiques, laissent cependant entendre que la génération à venir sera moins défiante que celle d'aujourd'hui envers les individus appartenant à d'autres catégories raciales, notamment car ils auront pu « vivre ensemble » dans les mêmes espaces durant leur enfance.

2.2 Complexes fermés : un entre-soi sécuritaire

Au-delà de la mixité inhérente à ces nouveaux espaces résidentiels, les résidences fermées apparaissent comme une réponse adaptée aux préoccupations principales des résidents qui sont largement imbriquées : la sécurité, la perception sociale et le retour sur investissement leur permettant de réaliser à long terme leur stratégie résidentielle.

Bien rôdée dans le discours des professionnels (promoteurs, agents immobiliers,...), la sécurité rend le concept de copropriété gardée particulièrement attractif pour une population sensibilisée aux problèmes de criminalité élevés de la métropole. Des études sociologiques ont montré combien la peur du crime était un phénomène complexe aux explications théoriques différentes (Body-Gendrot, 2000 ; Bannister et Fyfe, 2001 ; Silverman et Della-Giustina, 2001 ; Johnston, 2001). Quelque soit la disparité entre les risques objectifs et les peurs subjectives, l'intégration des enjeux de sécurité dans la construction résidentielle s'est imposée au cœur du développement de la métropole et les préoccupations de protection infusent dans la conception même des produits immobiliers. Il y a bien, semble-t-il, consensus sur le sujet : quelle que soit la structure familiale (familles monoparentales, couples avec enfants dont les deux parents travaillent, femme dont le mari travaille loin durant la semaine,

ou jeunes couples sans enfants) la sécurisation des complexes est le point focal du discours des habitants. « *Me, personally, the most important thing is safety. If it's safe, it doesn't matter if it's black, white or coloured.* »²⁰⁹

Comme l'explique Yvonne, la question de la sécurité semble souvent être un critère assez puissant pour faire oublier les autres questions inhérentes à ces formes urbaines.

Cette volonté sécuritaire a pourtant un prix social qui paraît exorbitant. Ainsi, c'est une véritable culture du contrôle qui se développe au sein de chaque complexe. Par contrôle social, je reprendrais la définition de Serge Proulx (2011) qui le définit comme « *le processus formel et informel par lequel les normes et conventions qui assurent l'ordre social sont intériorisées par les individus.* »

L'entre-soi se construit au sein de ces complexes fermés selon la seule motivation de se sentir en sécurité. On est loin des processus d'affiliation par le partage d'un ensemble de goûts communs que l'on peut trouver dans les *gated communities* haut de gamme et la volonté de « faire » communauté. La dynamique au sein des résidences d'entrée de gamme est autre : ce qui est commun est une volonté de protéger ses biens et sa famille. La promiscuité est vécue comme un mal nécessaire : les yeux des voisins sont la meilleure garantie possible d'une surveillance bienveillante. Nombreux sont les enquêtés qui ont ainsi fait part de l'importance pour eux de savoir que leurs voisins étaient là si quelque chose se passait chez eux lorsqu'ils étaient absents. Il s'agit d'une confiance « de principe » puisque, comme nous avons pu le constater, la majorité du temps les enquêtés ne connaissent pas réellement leurs voisins et ne leur parlent pas. Il s'agit ainsi d'une règle tacite qui régit la copropriété et qui se retrouve dans tous les territoires et complexes étudiés.

Ce besoin de sécurité, constamment mis en avant comme l'argument principal justifiant leur choix d'habiter dans un complexe, est suffisamment structurant pour leur faire accepter tous les autres inconvénients de la vie en collectivité et l'homogénéisation des modes de vie.

La notion même d'intimité est souvent compliquée car l'architecture au sein de ces complexes peine à laisser place à l'investissement personnel des habitants dans le marquage des limites matérielles entre les espaces. La frontière avec l'extérieur étant physiquement définie par le mur périphérique, les espaces communs de la copropriété offrent souvent peu de dispositifs favorisant la vie collective. La recherche de « *privacy* » est pourtant revendiquée par les

²⁰⁹ Entretien du 7 Juillet 2017 avec Yvonne, habitante de the Birch, à Kempton Park.

habitants interviewés. Ruth affirmait : « *This place is not for a single person who wants a private life. It's good for family. If I really want privacy, I drive away and have a quiet life with my friends.* » En effet, les vis-à-vis entre logements sont tels qu'aucun espace n'est réellement privatif : ni le jardin visible depuis les chambres des logements alentours, ni même la cuisine qui est ouverte sur l'espace collectif ou les chambres dont les fenêtres font face à celles des voisins.

Melissa, mère de deux enfants en bas âge, habite The Birch. Elle explique « *I don't use the common spaces, I'm a private person. I stay in my yard and no one bothers me.* » Les jardins sont d'étroites bandes herbeuses protégés de l'espace collectif par un muret d'1,80m.



Photographie 58 : Les jardins de la résidence The Birch, à Kempton Park. © Karen Lévy, Juillet 2017.

Jay aussi nous dira que ce qu'elle préfère dans le complexe qu'elle habite est la sécurité. « *I feel safe* ». Elle n'utilise pas les équipements comme la piscine ou l'aire de *braai*²¹⁰ et ajoute « *I don't try to socialize too much with my neighbours. I think that too close can be unhealthy and you don't want to argue with people you see daily. It is casual greetings.* »

Si les modèles normalisés par la recherche de rentabilité du promoteur ou par la règle d'uniformisation des modèles ne donnent pas une entière latitude aux modalités d'appropriation, ils influent les modes de vie et les rapports aux voisins. Les formes d'habitat vont souvent être à l'origine d'un repli sur soi des résidents afin de préserver autant que faire se peut une certaine intimité. Pourtant le sentiment de sécurité que symbolisent ces formes résidentielles suffit à faire accepter toutes les contreparties d'un entre-soi imposé.

²¹⁰ Espace dédié aux barbecues.

2.3 Des règles, conditions du « vivre ensemble »

Le problème du « vivre ensemble » dont souffre la société sud-africaine a trouvé dans les complexes fermés une réponse qui semble créer un consensus institutionnel satisfaisant. Ainsi, la copropriété est devenue un phénomène urbain et social majeur. Afin de mieux comprendre en quoi ces produits immobiliers peuvent cimenter une mixité acceptable à défaut d'être apaisée, il faut s'intéresser plus précisément au fonctionnement interne des copropriétés.

Rendues possibles dès 1971 en Afrique du Sud (Chipkin, 2013), les *sectional titles* requièrent un contrat social entre les propriétaires. Le *body corporate* est dès lors conçu pour optimiser la coordination entre les copropriétaires.

Ainsi que l'analyse Ivor Chipkin (2013), la valeur marchande des biens immobiliers d'un complexe fermé est directement dépendante de la qualité des relations sociales entre voisins et de leur aptitude à prendre les décisions collectives contraignantes. Il montre également que lorsque les relations sociales ne sont pas harmonieuses, c'est la valeur même du lotissement qui est en jeu.

C'est bien cette corrélation directe entre investissement, sécurité et perception sociale qui donne au règlement de copropriété toute son importance. Le rôle du *body corporate* est structurel et est devenu le garant du respect des règles votées, et plus largement, le garant du respect de la vie en collectivité.

Ces règles cadrent de manière stricte les pratiques en cours dans la résidence. Les *trustees* sont d'ailleurs habilités à imputer des amendes en cas de non respect des règles (directement prélevées sur les taxes mensuelles payées par chaque propriétaire). Dans certaines résidences, des newsletters mensuelles sont envoyées afin de tenir informés les propriétaires des problèmes rencontrés au cours du mois.

Il est assez cocasse de lire ces comptes-rendus mais cet exercice se révèle souvent particulièrement révélateur de la pression mise sur chaque résident pour qu'il adopte les normes de comportement adéquates. Les délations entre voisins en cas de comportements déviants auprès du *body corporate* peuvent être encouragées et des jugements de valeurs sont édictés.

Dans la newsletter du mois de Mars 2016 de l'*Esprit Estate* à Rivonia, on peut lire :

« 3.5.4 An Owner of an animal shall be responsible to remove any defecation caused by such animal. Please use common property responsibly so that our beautiful estate may be enjoyed by all. Any person who provides a photos or video

to the Estate Manager reflecting a Resident breaking rule 3.5.4 shall be rewarded with a gift voucher worth R 200. »

Ou encore :

« 3.5.6 The dogs must not be taller than 30 cm. The above rule ensures that dogs get sufficient exercise. »

« During our site inspections we noticed that several irrigation sprinklers were broken, we would like to urge all parents to speak to their kids with regards to this issue. »

Il ne s'agit donc pas seulement de faire respecter les règles de copropriété mais bien de défendre un « style de vie » qui est considéré comme correct et respectable.

Habiter un complexe fermé impose donc un contrôle moral des pratiques de chacun, censé garantir la pérennité de la valeur du bien commun et donc de chaque unité.

Si le *body corporate* est fermement imposé à tout résident, il contribue surtout à rendre la mixité soutenable pour chacun. En premier lieu car il impose des règles de vie aux différents groupes qui cohabitent sur le même espace. En second lieu car il permet l'intégration de tout nouveau résident en s'assurant qu'il s'accommodera aux pratiques sociales locales. En effet, la signature de tout achat immobilier implique d'avoir pris connaissance du *body corporate* et de l'avoir approuvé.

Les témoignages des personnes interviewées sont remarquablement cohérents sur l'acceptation tacite des contraintes pour une garantie de « tranquillité » au sein de la résidence.

José, agent au sein du syndic Coleman Properties²¹¹, confirme : « *Owner sees the house as an investment. He tends to understand why there are rules. »*

Les premiers problèmes arrivent lorsque certains des résidents d'un complexe sont locataires et non propriétaires. Si leurs pratiques portent atteinte au bon fonctionnement du complexe, seul le propriétaire du logement loué peut intervenir et ses moyens d'action sont souvent limités. C'est alors à la copropriété dans son ensemble d'assumer les coûts éventuels en cas de difficulté.

Au quotidien, cela crée aussi des tensions dont Jay nous fait part. Elle habite le complexe Casa del Sol depuis 1997. Au fil des années, la population a beaucoup changé et le nombre de

²¹¹ Entretien du 17 Juillet 2017

locataires s'est accru. Jay vit mal cette situation, car elle considère que le bien qu'elle possède est déprécié par le manque d'entretien qu'elle constate dans la résidence. Ayant été stoppée dans son ascension résidentielle à cause de difficultés familiales, elle a dû faire le deuil de pouvoir déménager un jour pour acheter un appartement plus grand et surtout plus haut de gamme. Cependant, elle reste très attachée à la valeur de son bien et trouve le *body corporate* pas assez rigoureux :

« What I don't like is that you're supposed to have a rule, you're not supposed to have a washing out at certain time. But people put whatever on their balcony. It changes the face of it; if you look at Maldives²¹² it is very neat. It's not allowed there. Here either, but I think that the body corporate is not as strict. What has happened over the years is that owners have moved out so they rented the units. They don't really care anymore, because they don't live here. »

L'existence de règles de copropriété très strictes a permis de montrer que le « vivre ensemble » se pense dans l'interaction entre respect des codes, sécurité et pouvoir du *body corporate*. La structure institutionnelle des résidences fermées apparaît comme le ciment même d'acceptabilité de la vie en collectivité et plus globalement de la mixité. La valeur d'un bien étant en lien direct avec la manière dont le complexe est géré et entretenu, les propriétaires acceptent ce contrôle social comme étant le garant de la pérennité de leur investissement.

III- Trajectoires résidentielles

1- Investissement et stratégies résidentielles

Les classes moyennes, ayant les moyens financiers d'une mobilité résidentielle plus que d'autres groupes sociaux, s'inscrivent dans des enjeux de partage de territoires selon des modalités encore incertaines. Facteur central dans les dynamiques urbaines, cette mobilité est depuis une vingtaine d'années au cœur des préoccupations des chercheurs en sciences sociales au Nord comme au Sud (Coupleux & Duhamel, 1999; Dureau et al., 2000).

²¹² Il s'agit du complexe situé à côté de Casa del Sol.

1.1 L'accès à la propriété : de la théorie à la pratique

Alors que la location n'est pas envisagée comme une solution, l'Etat appréhende le logement non plus comme une priorité mais plutôt comme un capital financier. Kecia Rust décrit le parcours typique d'accession à la propriété tel qu'il est envisagé par la politique publique dans le schéma ci-dessous.



Figure 30 : Le parcours résidentiel projeté par les autorités publiques.
Source : Kecia Rust (CAHF, 2011).

Elodie Escusa (2016), qui a travaillé sur le *gap housing* en Afrique du Sud, notamment à Protea Glen (Soweto), décrit le processus ainsi :

« La maison « de départ » obtenue grâce à une subvention du gouvernement est « améliorée » grâce à un micro-crédit (car on suppose que l'individu n'a pas assez de revenus pour accéder au système formel bancaire). Puis cette maison est vendue afin d'acheter une vraie petite maison avec un terrain sur lequel peut être construite une pièce dont la location apporte un revenu additionnel (backyard room), puis celle-ci est vendue pour acheter une maison à 2 chambres. La vente de celle-ci permet d'acheter une maison de 5 pièces grâce à un prêt hypothécaire et d'investir pour acheter un appartement. »

La conclusion de cet idéal-type de l'ascension sociale sur le marché immobilier est la suivante : "Autrefois sans-abri, aujourd'hui un investisseur, qui fournit du logement aux revenus modestes" ».

La maison est vue comme un capital financier, outil de l'ascension sociale du ménage car échangeable sur un marché fluide. Ainsi conçue, elle crée de la valeur financière et facilite une ascension économique et sociale des ménages sur « l'échelle de la mobilité immobilière » qui a pour résultat leur intégration spatiale et socio-économique (Escusa, 2016).

Cette conception de ce que doit être la progression sociale est très ancrée dans l'esprit des classes moyennes qui, en accédant à la propriété grâce à l'accès au crédit, ont franchi une étape cruciale pour s'extraire de la pauvreté.

La majorité des propriétés en Afrique du Sud appartient à des primo-accédants²¹³. Comme on peut l'observer sur le graphique ci-dessous, le pourcentage de ceux-ci est beaucoup plus important dans *l'affordable housing market*, pour les propriétés les moins chères (moins de R250 000 soit 116 855€) : il s'agit pour la plupart de propriétés offertes gratuitement par l'Etat aux plus pauvres, en fonction des critères de revenus. Ils représentent cependant près de 60% des propriétaires dans la tranche étudiée en Afrique du Sud en 2011.

Avec le temps, ils le vendront pour en acheter un deuxième puis un troisième. Ils sont perçus comme les représentants du futur du marché immobilier et représentent des opportunités importantes de croissance.



Figure 31 : Les primo-accédants dans le gap market et le marché immobilier privé.
Source : Kecia Rust (CAHF, 2015)

²¹³ Les primo-accédants correspondent aux ménages qui achètent un bien immobilier pour la première fois.

Si l'attractivité des complexes fermés semble être largement plébiscitée par l'ensemble de la population, il n'en reste pas moins qu'il s'agit surtout de la seule offre disponible sur le marché pour un budget de moins de R1 000 000 (67 425€), ces derniers étant les seuls produits accessibles aux primo-accédants (grâce aux facilités de crédits notamment)²¹⁴. Selon les agents immobiliers interviewés, le schéma classique du parcours résidentiel de cette classe moyenne se fait par étape. Les primo-accédants sont souvent de jeunes couples qui investissent dans un *Sectional Title*. Les appartements sont petits (entre 40 et 50m²) mais accessibles pour environ R500 000 (33 710€). Puis, avec l'arrivée des enfants, au bout de 4 ou 5 ans, ils déménagent, généralement pour un simplex²¹⁵ ayant 2 ou 3 chambres (prix oscillant entre R600 000 et R1 000 000, soit entre 40 et 67 400€). Ils y restent en moyenne 5 ou 6 ans avant d'envisager d'acheter plus grand. Ryan, un *trustee* propriétaire d'un simplex à Welson Manner à Honeydew Ridge en couple avec un enfant en bas âge, explique :

« *Ideally, I am a house kind of person. So I would love to live in a house. But there is step 1, and then there is step 2. So for now it is just the base.* »

Cette absence d'alternative économique est intéressante à mettre en parallèle avec une analyse plus anthropologique de l'image renvoyée par ces complexes fermés. L'adhésion à ce modèle est due à l'héritage de mythologies collectives ou privées (littéraires notamment) qui leur est attaché et qui est constamment évoqué, réveillé, réactivé par la rhétorique publicitaire.

1.2 Pour un investissement stratégique

Les évolutions sociétales des aspirations des propriétaires ont été rapides au cours des dernières décennies et se sont adaptées aux réalités économiques des ménages. La maison représente la sédentarité, favorisant une forme d'enracinement conçue sur le modèle d'une famille intégrée. Cette représentation de stabilité résidentielle est toujours le but que les classes moyennes cherchent à atteindre, en montant les échelons de la progression sociale. Leur premier achat est donc souvent un choix par défaut (le mieux possible en fonction du budget) qui représente plus un investissement qu'une volonté de s'installer à long terme et sont décrits comme une étape de leur parcours résidentiel. L'objectif final est la maison individuelle avec un jardin dans un *estate* (pour des raisons de sécurité). Ce modèle est celui

²¹⁴ Mon observation participante au sein de l'agence Aïda à Boksburg m'a permis d'avoir accès aux listings des ventes de l'agence sur les 5 dernières années. L'analyse de ces ventes a mis en évidence que les logements de moins de R1 000 000 sont pratiquement exclusivement des *Sectional Title*, c'est-à-dire des logements en copropriété. 21% des ventes en 2015 étaient des *Sectional Titles* contre environ 12% cinq ans plus tôt.

²¹⁵ Maisons mitoyennes dans des complexes fermés

des *estates* haut de gamme, souvent organisées autour d'un golf ou d'un parc, avec piscine et club house. C'est ce qui apparaît dans le discours de nombreux habitants que j'ai rencontrés. Les extraits suivants illustrent à quel point le parcours résidentiel est planifié pour atteindre un futur meilleur qui est symbolisé par l'achat d'un terrain où faire construire sa maison, au sein d'un *estate* sécurisé : « *In the future, I want a house but still in a secure complex* »²¹⁶, « *I'm thinking about leaving that place and go into a free stand house.* »²¹⁷, « *I would like to grab a piece of land and to build our house. We've been to check a land in Pretoria. The place is really nice. That one there has a main gate, it's an estate.* »²¹⁸

L'homogénéité des ambitions résidentielles dans le discours des enquêtés est révélatrice de ce mythe urbain : ces *estates* incarnent la réussite sociale au moins autant que l'envie d'avoir un jardin ou une maison individuelle. Cet espoir semble assez éloigné du mythe du pavillon individuel rêvé par une majorité de Français selon la plupart des sondages d'opinion. Il s'agit en effet plus d'un besoin de reconnaissance sociale que d'une volonté d'un mode de vie différent. Ce qui est recherché, c'est de l'espace pour limiter les interactions avec les voisins et une taille de maison adaptée aux besoins familiaux.

Les seuls enquêtés qui envisagent de rester dans l'appartement qu'ils occupent au moment de notre entretien sont les femmes vivant seules avec ou sans enfants et quelques ménages dont les enfants sont partis. Dans ce cas, les enquêtés semblent préférer se projeter dans un ancrage social au sein de leur complexe. Cependant, la peur de la dépréciation de la valeur de leur bien est toujours très présente.

La notion d'investissement qui apparaît dans la stratégie de chacun pour améliorer ses conditions de vie dans le futur n'est que rarement présentée comme une volonté de pouvoir transmettre un patrimoine immobilier à ses descendants. Peu d'enquêtés y ont fait allusion. La qualité des écoles dans lesquelles ils peuvent inscrire leurs enfants et le bagage universitaire qu'ils pourront leur offrir est le seul héritage qu'ils évoquent.

Lors de mon observation participante dans l'agence immobilière Aïda et au cours des entretiens auprès des habitants, j'ai pu référencer les critères qui sont pris en compte lors de l'achat d'un logement par les acquéreurs et qui conditionnent l'idée de faire un « bon » investissement.

²¹⁶ Extrait de l'entretien avec Ryan Erasmus, habitant de Wilson Manor à Honeydew Ridge, le 26 Septembre 2016.

²¹⁷ Extrait de l'entretien avec Sis Unathi, habitante de The Birch à Kempton Park, le 18 Juin 2017.

²¹⁸ Extrait de l'entretien avec Ruth, habitante de Palmila à Honeydew Ridge, le 22 Juin 2017.

- La sécurisation du complexe : meilleure est la sécurité, plus facile sera la vente.
- La solidité des matériaux : des murs en brique sont devenus les garants d'une construction pérenne. L'architecte Mark Spence explique au cours de l'entretien du 1^{er} Septembre 2017 : « *the buyer wants to know that this is a solid wall* ». La plupart des habitants sont en effet attachés à ce mode de production qui est perçu comme une garantie de qualité.
- La propreté et l'entretien des espaces extérieurs.
- Le maintien de la qualité des revêtements de façade.
- La taille du logement : les complexes des années 80 et 90 sont souvent assez recherchés car les espaces intérieurs sont plus grands. Les normes et le prix au m² ont peu à peu motivé les promoteurs à optimiser toujours plus les plans des logements et à limiter les surfaces de vie des pièces principales comme le salon ou la cuisine. Peter Gerlag, agent immobilier au sein de Sherlock Homes, à Kempton Park, précise²¹⁹ :

« In the new complexes you're having tiny, tiny bedrooms. If you want bigger rooms, you'll move to an older area. It just popped up. »

Selon les agents immobiliers rencontrés, cinq ans est le temps moyen d'occupation d'un logement avant le prochain déménagement. Erika de Lange, agent immobilier au sein de Leapfrog, à Honeydew Ridge, parle d'ailleurs d'échanges migratoires réguliers²²⁰ :

« It's also a big movement because the movement that you've got with your complexes are my entry level and they live for five years. So I re-contact them, every five years. In five years, they are married, they got kids so now they can't stay in a complex with one bedroom or two bedrooms... it's too small. They migrate over to buy a full title which they push you up to your 1.2, 1.3 then 1.5 (rands) in Constantia Kloof, Florida Hills up to 1.7. Then, they now focus on moving the kids to schools. It's a migration process. »

L'éloignement géographique, la faiblesse et le manque de performances des transports en commun (voire leur absence), le développement lent des infrastructures des quartiers sont rarement investis dans les thématiques développées par les habitants. Ils semblent tenter de

²¹⁹ Entretien du 7 Novembre 2016

²²⁰ Entretien du 13 Juillet 2017

s'accommoder au mieux de ces contraintes en lui trouvant des vertus de confort que les *townships* ne sont pas en mesure de leur offrir. Dans ce rapport ambivalent de séduction/rejet pour ces résidences fermées d'entrée de gamme, les ménages cherchent donc à optimiser leur investissement pour pouvoir ultérieurement acheter un bien qui soit plus adapté à leurs aspirations.

2- Des tendances nouvelles : vers la fin d'une suprématie ?

Dans ce système de normalisation de l'habitat chez les acteurs privés, se pose la question de la véritable latitude de choix résidentiel des individus face à un modèle de consommation dominant. Alors que les complexes fermés associent le mythe de la sécurité aux valeurs de distinction sociale attachées à l'habitat pavillonnaire, le discours et les actions des acteurs privés et publics ont progressivement focalisé les choix résidentiels sur les *suburbs*.

A partir de ce constat, on peut s'interroger sur les signes avant-coureurs d'essoufflement de ce modèle périurbain. Il y a d'abord le décalage entre le modèle périurbain et le vécu des habitants, confrontés aux transformations de leur cadre de vie qui s'écarte parfois de celui qu'ils ont choisi. Il y a aussi le désarroi des acteurs institutionnels face à cette nouvelle territorialisation (éclatement des mobilités, coût des infrastructures...). Si la périurbanisation se poursuit dans les mêmes conditions, elle remet en cause inéluctablement l'efficacité de la ville et si en revanche elle est freinée, apparaît alors le risque pour le territoire de perdre son attractivité.

Dans les pratiques comme dans les représentations, un spectre hante les classes moyennes sud-africaines : la fragilité de leur ascension sociale. Ils craignent le déclassement lié à la perte de leur emploi, à des problèmes de santé ou à la dévalorisation de leur bien immobilier qui signerait l'arrêt de leur progression sociale. Par ailleurs, plusieurs tendances émergentes donnent naissance à des évolutions importantes dans le champ immobilier. Ces processus sont encore peu visibles d'un point de vue statistique mais ont été souvent évoqués par les agents immobiliers que j'ai rencontrés. Malgré le peu de données chiffrées pour appuyer ces phénomènes, leur observation permet de nuancer le succès hégémonique des produits immobiliers valorisés par les acteurs privés et laisse percevoir des lignes de faille au sein de ces modèles uniformes et standardisés.

2.1 Des investissements publics souvent insuffisants

La complexité des mutations en cours traduit non seulement les caractéristiques intrinsèques d'un logement mais aussi les qualités d'un lieu, évaluées et perçues. L'évolution des prix des produits immobiliers est un puissant déterminant de l'évolution d'un quartier et de l'environnement des logements. Les dynamiques de dépréciation et de valorisation relatives qui sont à l'œuvre m'ont incitée à prêter attention à leur inscription spatiale.

Ainsi que cela a été décrit dans le chapitre 1, les recettes fiscales issues des complexes fermés sont pour les autorités publiques une manne financière qui n'est pas attachée à une localisation et n'a pas obligation à être réinvestie dans les quartiers où elle a été prélevée. Peu d'investissements publics ont été faits dans les quartiers en pleine expansion, ce qui participe à crispier le dialogue entre promoteurs et collectivités locales : la ville s'est désengagée des questions urbaines dans les périphéries pour se focaliser sur les espaces publics plus emblématiques. Or, l'anticipation sur la valeur supposée du bien dans l'avenir est fortement liée la valeur du territoire (Le Goix, 2014). A Johannesburg, sans investissement dans les infrastructures et les équipements à la hauteur des enjeux immobiliers de ces quartiers en devenir, la valeur immobilière de ces produits reste fragile.

L'augmentation rapide de la population de ces quartiers, qui se densifient au fur et à mesure de l'implantation de nouveaux complexes, pèse sur les équipements existants. Or, l'attractivité des territoires est généralement liée à leur capacité à retenir la population. Un quartier sera d'autant plus attractif pour les ménages qu'il permet à ces derniers d'avoir accès à des équipements commerciaux mais aussi d'être en capacité de se déplacer facilement, d'accéder à l'éducation (de bonne qualité) ou de bénéficier de loisirs (Sen, 2000). Le manque d'investissement à grande échelle qui dépasse l'environnement immédiat du logement (voiries de desserte notamment) pose aujourd'hui question sur le devenir de ces quartiers. Il semblerait que certains quartiers se déprécient, la densification urbaine n'étant pas planifiée. Si le manque d'espaces de loisirs ouverts, comme des parcs, n'est jamais évoquée (car l'insécurité potentielle de ces lieux les rend non désirables), les écoles sont souvent au cœur des préoccupations des habitants. Ainsi à Winchester Hills, ancien quartier au Sud de la *Mining Belt*, Jay, qui habite depuis plus de 20 ans dans son logement, a vu l'évolution de son quartier et constate la perte de qualité des écoles du quartier au cours des dernières années, conséquence directe de l'arrivée massive de nouveaux habitants :

« You see, what happened over the years is that schools tended to deteriorate. When we arrived, schools around were good. There was a shift. Now the schools are not good, not because of the way of teaching or because of the buildings deteriorated. Schools are more and more overbooked. Before students were 20 in classrooms, but now they are 35 even more sometimes. »

Le processus est lent mais la grande mobilité des ménages peut entraîner une rapide transformation sociale des quartiers. Le suivi minutieux de la valeur des territoires par les agents immobiliers, qui ont à leur service de nombreuses études statistiques mensuelles, assure une réactivité immédiate de ces professionnels. La répercussion auprès de leurs clients est rapide et les conséquences sur le territoire peuvent provoquer un effet boule de neige.

2.2 Vers un plafond de verre de l'immobilier moyen de gamme

Le prix des logements est l'argument de vente principal des promoteurs : il faut proposer des prix les plus bas possible pour être compétitif sur le marché immobilier. Les acquéreurs investissent dans l'idée de faire une plus-value lors de la revente ainsi que l'explique Ryan Erasmus, au sujet de son propre logement :

« When we got ours, they had just built it. It was about R830 000, two years ago. And now we see they are going for R1 000 000. It has increased because they are doing a lot of buildings and now there is also a big shopping centre, about two blocks from us. So, the value is going up very quickly. »

La question indissociable à ces processus de valorisation de ces biens d'entrée de gamme est de savoir quel est le plafond de verre des prix pour ce type de logements. En effet, au-dessus du million de rands, les alternatives pour les acheteurs sont bien plus nombreuses. Et surtout, les acheteurs sont bien plus exigeants. Ils commencent à accorder une importance beaucoup plus marquée aux critères de confort comme les équipements proposés au sein des complexes, la localisation, la taille des jardins, les vis-à-vis. Les quartiers excentrés en pleine évolution seront-ils assez attractifs dans le futur ? Avec des prix qui augmentent, les futurs acheteurs feront-ils toujours le choix de ces copropriétés ? Ces logements d'entrée de gamme achetés à un prix attractif neufs seront-ils encore attirants lorsqu'ils seront vieillissants et que des frais de maintenances commenceront à être nécessaires pour maintenir le logement à un bon niveau de confort ?

L'ensemble de ces questions est par ailleurs particulièrement dépendant du fait que la valeur d'un bien est sujette à des biais psychologiques. Les quartiers qui sortent de terre sont très

homogènes et le prix moyen de vente des produits immobiliers reste le critère d'évaluation de la valeur d'un bien. On peut s'interroger sur la pertinence pour un acheteur d'investir R1 000 000 ou plus pour un bien standard dans un quartier attractif mais dont la valeur perçue est de R800 000.

Erika de Lange illustre ces processus migratoires à l'échelle de sa zone d'action, à Honeydew Ridge :

« People are moving regarding their affordability, and I assume that when an area starts going up... Honeydew Ridge used to be around R800 000, now you move to Discovery for R900 000, now you can sell that property for 1.2 and go buying for 1.5. The area actually got value, but the Discovery guy is thinking: the rich people live in Florida Hills. Florida Hills's people think that the rich people live in Fairland, so as they grow they move. »

La grande mobilité des ménages entraîne une grande instabilité à court terme de la valeur d'un quartier. La fuite des ménages les plus riches vers des quartiers plus attractifs annonce-t-il le début d'une paupérisation de certains quartiers ? La demande est-elle suffisante pour alimenter le marché immobilier dans les années à venir ? Autant de questions qu'il faudra observer minutieusement dans le futur car le modèle des copropriétés est particulièrement sensible à la fragilité des ménages. En France, les causes de la dégradation des copropriétés sont multiples et nombres d'entre elles font face à une mauvaise gestion du syndicat, à l'incapacité des propriétaires à payer les factures d'énergie dans des immeubles transformés en véritables passoires énergétiques, à la paupérisation des ménages. Ces difficultés se cumulent souvent, voire se combinent, pour entraîner les propriétaires dans des difficultés croissantes. En Afrique du Sud, ces situations sont peu étudiées et les copropriétés en difficulté semblent peu nombreuses, si l'on se réfère au discours des agents immobiliers. Sayed Iqbal (2010) aborde cette problématique, mais uniquement pour les logements des plus pauvres. La question reste entière pour ces logements moyen de gamme entièrement privés.

2.3 Nouvelles tendances dans les modes de vie

De nouvelles tendances sont en train d'émerger à Johannesburg. Les pratiques domestiques se transforment, au point de créer de nouvelles manières d'habiter. La diversification croissante des parcours semble en être l'origine : la structure familiale « traditionnelle » est en mutation mais on constate aussi des tendances de fond qui montent en puissance. L'évolution des

modes de vie en lien avec l'habitat n'est pas un terrain inexploré, mais le poids de ces transformations au niveau de la métropole est mal connu.

Parmi l'ensemble des tendances évoquées par les professionnels de l'immobilier en particulier, je n'évoquerai que quelques pistes d'études qu'il serait passionnant d'analyser afin d'avoir une meilleure visibilité de la réalité des évolutions qu'elles ne manqueront pas d'avoir dans le futur. On peut en effet se demander si, dans les années à venir, ces nouvelles tendances ne remettront pas en cause la suprématie du modèle des résidences fermées.

- *Mixed-used development* (expression désignant des quartiers dit « intégrés ») : cette tendance émerge auprès des populations les plus éduquées qui veulent faire l'expérience d'une vie de quartier différente. Ni *township* ni enclave fermée, certains quartiers centraux s'inventent, malgré les incuries et l'insécurité, comme ce que pourrait être l'Afrique du Sud de demain. Il est difficile de généraliser les processus en cours car les quartiers ont des histoires et des développements très différents mais on peut citer quelques exemples comme Rosebank (qui s'appuie sur l'arrivée du Gautrain et sa connectivité avec les zones économiques alentours pour assoir son attractivité et où la construction de nouveaux immeubles d'habitations accueillant des commerces en RDC change la physionomie du quartier et les pratiques quotidiennes), mais aussi Yeoville, Norwood ou Illovo. Ces quartiers historiques attirent une classe moyenne de plus en plus nombreuse, qui y trouve une vie de quartier dense et diversifiée. Maboneng, transformé par un promoteur privé qui en a fait un quartier branché et attractif, est également devenu un lieu d'interaction sociale accessibles aux classes moyennes qui offre un mode de vie urbain, animé, accessible en transport en commun et à proximité des opportunités d'emplois. Ces lieux de transformation rapide révèlent des facultés d'adaptation aux nouvelles cultures et à l'émergence d'une société de consommation que l'on trouve difficilement dans les périphéries.
- Retour vers les *townships* de mieux en mieux équipés (en particulier Soweto) : depuis la fin de l'apartheid, Soweto a changé. Sur ces 150 km², Soweto tend à se diversifier et à devenir plus complexe. Des quartiers plus aisés ont vu le jour, avec leur succession de petites villas mais aussi des lieux de loisirs et de fêtes. L'apparition de centres commerciaux est en ce sens révélateur de la diffusion à l'ensemble de l'agglomération johannesbourgeoise d'une forme d'urbanité et d'un

modèle de développement urbain de type néolibéral, caractéristiques des villes sud-africaines contemporaines (Teppo & Houssay-Holzschuch, 2013). En dépit de la persistance d'une quasi-homogénéité raciale – la population y est noire à 98 % –, le processus de diversification socio-spatiale au sein de Soweto se poursuit et s'accroît depuis la fin de l'apartheid (Beal, Crankshaw, & Parnell, 2003). Cette évolution se reflète, parfois violemment, dans le paysage urbain. La présence de quartiers entiers, tel le camp de squatters de Kliptown, faits d'habitations en tôle, sans eau courante ni électricité, contraste avec l'existence d'autres quartiers comme Diepkloof ou Orlando West dans lesquels les *matchboxes* ont été transformées et agrandies, les rues goudronnées et les services urbains développés. Ces élites riches qui vivent désormais à Soweto envoient leurs enfants dans des écoles privées huppées en dehors du quartier. Retourner vivre dans les *townships* est pour certaines familles l'opportunité de se rapprocher des réseaux familiaux et amicaux et créer des liens de voisinage plus en adéquation avec leurs aspirations. Selon Sophie Chevalier (2012), les services d'urbanisme qui suivent de près les mouvements de population dans la ville considèrent ces déménagements « retour » vers les *townships* comme statistiquement négligeables.

- *Cocooning* : Cette tendance a été inventée dans les années 80 par Faith Popcorn²²¹. Si j'en parle dans ce chapitre c'est que ce phénomène a été abordé par plusieurs agents immobiliers afin de caractériser un nombre croissant de ménages qui cherchent à investir dans des propriétés leur permettant de vivre avec leurs proches. Erika De Lange explique ainsi ces pratiques :

« It is a phenomenon where everybody is moving in together. What we have now, is that we have a full title house. In that house, I live now with my husband, with my two kids. My husband and I are working full time, so we build a flat on and we bring the grand-parents at home. We gather, we cocoon. They don't have money but luckily, they can take care of my kids. Now, my brother has money issues, as well, so we build a little place for him as well cause we have a big yard. At the end, I created my sectional title, I get security, and cause of the economic situation, I get my parents to take care of my kids. Somebody who got the time to educate them, to drop them

²²¹ Auteure américaine qui se dit experte des tendances de consommation. Le New York Times l'a surnommée *The Trend Oracle*.

at school and we (parents) can work. Actually, my kids are currently at home with my domestic and my mom and my sister's kids. »

- Des groupes domestiques de plusieurs personnes ne sont pas rares car en réalité, même si certains membres de la classe moyenne aspirent à une famille nucléaire, surtout pour les couples jeunes les plus aisés, la solidarité familiale contraint souvent à accueillir chez soi des membres de sa parenté. Phi, agent immobilier à Harcourts²²², Honeydew Ridge, explique :

« My movement is that I move away from full title because I feel insecure, and I'm going to move into sectional title cause there are people around. But now, you're recreating it with full title. »

En outre, ce phénomène prouve aussi une certaine aspiration à pouvoir intervenir sur son environnement, contrairement à ce qui est pratiqué dans les complexes.

Conclusion de chapitre

Ce chapitre a permis d'étudier toute la complexité de la demande selon trois biais : les choix économiques et stratégiques des habitants pour accéder à la propriété, la gestion de l'entre-soi dans le contexte sud-africain et l'analyse des trajectoires résidentielles.

Les classes moyennes, malgré la diversité de leurs profils, semblent s'accommoder de ces produits marketing standardisés. Sensibles à un mode de vie plus qualitatif que celui qu'ils ont connu jusque là, ces résidences fermées d'entrée de gamme leur offre une opportunité économique unique d'investir dans un logement et de poser ainsi les premières pierres de leur ascension sociale. Favorisé par les banques qui ont vu dans ce créneau en pleine extension l'opportunité de développer leur activité, acheter dans le neuf est devenu un mouvement synonyme de progrès et de modernité. La corrélation entre la forme urbaine et la notion de produit « *lock-up-and-go* » apparaît comme un principe générateur de pratiques qui se positionnent à l'intersection entre une adhésion de la part des ménages à un mode de vie et à un choix économique raisonnable (voir imposé). Mais c'est surtout la sécurité et le prix de ces logements qui les rendent définitivement attractifs. Le prix du terrain imposant ses diktats, les logements d'entrée de gamme n'ont d'autres alternatives que d'investir les territoires périphériques de la ville. Ces nouveaux lieux investis par les classes moyennes incarnent

²²² Entretien du 26 Octobre 2016

désormais une valeur identitaire que la sécurisation rend acceptable. Pourtant, ces formes urbaines communautaires posent la question, encore omniprésente dans la vie quotidienne des Sud-Africains, de la mixité et de l'« entre soi ». On a pu constater qu'une insertion spatiale réussie ne signifiait pas nécessairement une intégration sociale harmonieuse. Les complexes fermés permettent cependant de créer les conditions d'une mixité acceptable à défaut d'être apaisée. Pour cela, les règlements de copropriété sont peu à peu devenus les garants d'un style de vie qui assure la pérennité de la valeur du bien commun et d'un contrôle social autorisant la cohabitation interraciale. La volonté sécuritaire des habitants a un prix social exorbitant : promiscuité et pratiques sociales qui tendent à maintenir la conformité des individus aux normes du complexe sont dès lors considérées comme un mal nécessaire. Modèle de l'ascension sociale (car échangeable sur un marché fluide), l'achat de ces produits immobiliers correspond à un investissement à long terme et à la peur sociale s'ajoute désormais la peur du déclassement économique si la copropriété venait à perdre de la valeur. Aborder le marché immobilier par le biais de la demande a montré à quel point le succès de ces produits est drainé par une offre limitée à laquelle les acquéreurs sont contraints d'adhérer, embrigadés par le discours bien rodé des banques et des promoteurs et par des enjeux de progression sociale bien compris.

CHAPITRE VI. Le rôle des acteurs privés dans la fabrique urbaine

Introduction de chapitre

Prendre en compte le rôle prépondérant des acteurs privés dans l'urbanisation pose plusieurs défis à la fois politiques et techniques. Le premier est celui de la nouvelle gouvernance urbaine (Hohn & Neuer, 2006). Ce terme désigne l'ensemble des processus et des institutions qui participent à la gestion politique du développement urbain, depuis le projet (soit l'échelle locale) jusqu'aux niveaux nationaux et régionaux. Cette notion souligne l'acceptation de l'importance croissante du secteur privé. L'influence des élites entrepreneuriales locales sur l'urbanisation semble mettre en cause la marge de manœuvre des acteurs publics. Les politiques urbaines de « reconstruction » post-apartheid de ces dernières décennies posent question sur la soutenabilité sociale et environnementale des évolutions urbaines du Gauteng et de Johannesburg en particulier. Elles conduisent à interroger la capacité du marché, sous

l'impulsion des acteurs privés, à mettre en œuvre une politique qui réduirait les injustices spatiales, ainsi que les autorités politiques l'avaient espéré. C'est l'hypothèse centrale du présent chapitre qui donc interrogera les pratiques et les desseins qui sous-tendent les pratiques des principaux groupes d'acteurs dans la construction de ces logements. L'objectif est de proposer une lecture des traits majeurs de la morphologie et de l'implantation des complexes fermés à la lumière des différentes stratégies des acteurs impliqués dans le processus de construction. Cette approche permet d'identifier une série d'éléments explicatifs de la géographie du marché immobilier neuf et, partant de là, souligne la possibilité de définir les nouvelles formes d'interventions urbaines qui coïncident avec l'ouverture au néolibéralisme et montrent les limites des marges de manœuvres des acteurs locaux dans la médiation des effets de la mondialisation.

Alors même que les politiques publiques prônent la densification comme réponse aux inégalités territoriales héritées, une « ville privée » à faible densité continue de s'étendre. L'étude des différentes stratégies des acteurs de la construction résidentielle questionne l'omniprésence des projets à destination des classes moyennes, aboutissement d'une longue évolution de l'habitat suburbain, monofonctionnel, ultrasécurisé, dépendant de l'automobile (Landman & Badenhorst, 2012), créant ou renforçant les inégalités spatiales.

La formation actuelle des espaces bâtis s'inscrit dans une série de paradigmes de la société sud-africaine qui peuvent être classés suivant trois temporalités. Le premier mouvement s'inscrit dans la compréhension de qui sont ces acteurs impliqués dans la production immobilière. Cette analyse m'a poussée à adopter un regard surplombant qui permet d'envisager les facteurs d'homogénéité de ce secteur privé à l'origine de l'émergence des comportements qui influencent le développement des projets d'habitat. Le deuxième mouvement souligne le rôle central joué par les stratégies économiques des promoteurs et les contraintes qui modèlent leur pratique. Cette approche replace la maîtrise d'ouvrage au centre du processus de transformation de la ville et de l'aménagement du territoire. Enfin, le troisième mouvement est consacré à la maîtrise d'œuvre : elle est un moyen d'appréhender les comportements et ambitions qui régissent la conception et la production de ces complexes fermés. Ces paradigmes ne se succèdent pas, mais se superposent, de sorte qu'il faut les prendre en compte simultanément pour comprendre les dynamiques contemporaines.

I- Les acteurs privés : la fabrique urbaine sous influence

S'intéresser à la ville, à ceux qui la pensent, la conçoivent et la réalisent implique de s'attacher plus spécifiquement à comprendre le travail des professionnels dont l'activité est de faire, au sens le plus littéral, la ville.

Il m'a semblé important de commencer par écrire des « portraits » de ces acteurs qui contribuent à la fabrique urbaine. Comprendre leur histoire, leurs stratégies, décrire leurs produits... Ce travail de « re-connaissance » devrait pouvoir initier une meilleure compréhension de qui sont les acteurs privés et de ce qui les distingue des institutions publiques (Etat, collectivités locales) ; mon idée est qu'une partie des débats de notre société se trouve largement fondée sur une lecture inexacte de la nature de chaque acteur.

1- Les racines d'une production homogénéisée : entre cadre institutionnel et associations professionnelles

La connaissance des pratiques, des besoins et des stratégies mises en œuvre par les acteurs permet de mettre en lumière les rapports qui se créent entre les professionnels tout au long du processus d'élaboration d'un projet (de la conception à la réalisation). Je m'intéresserai plus particulièrement aux mécanismes en œuvre permettant d'éclairer les fondements de la production immobilière d'entrée de gamme qui se réduit aujourd'hui à la duplication hégémonique de formes urbaines standardisées.

1.1 Le cadre institutionnel, une entrave à l'évolution des pratiques urbaines

Alors qu'en France, de manière croissante, les grands promoteurs se mettent à produire des discours sur la mixité sociale, sur le respect de l'environnement, sur leur rôle d'« accompagnateur » à long terme de l'aménagement urbain (Pollard, 2007), les promoteurs johannesbourgeois rencontrés sont au contraire étrangement muets sur ces questions de société. Ils ne développent pas de stratégies d'élargissement de leurs activités dans une optique de croissance mais aussi d'anticipation des risques. Le secteur immobilier d'entrée de gamme étant dynamisé par une demande forte qui ne devrait que s'accroître dans les années à

venir, les promoteurs restent centrés sur une seule gamme de produits, sans chercher à l'élargir ou à étendre leur zone géographique d'intervention. Ce positionnement territorial s'explique en grande partie par l'importance des relations avec les acteurs politiques et administratifs locaux dans les opérations d'urbanisme et particulièrement dans le développement des programmes de logements. La connaissance fine des législations nationales et locales et des règles juridiques et administratives, des normes spécifiques et territorialisées, nécessite un investissement de longue haleine. Charl Fitzgerald²²³, le directeur de Genesis Projects, insiste sur le fait que travailler sur des terrains appartenant à des municipalités différentes, même au sein du Gauteng, est lourd de conséquences sur le déroulement des procédures :

« The rules and the bylaws are very similar. They work according to the same town planning Act. But it is interpreted in different ways by the people who work inside the council. »

De plus, les relations avec les responsables politiques et techniques locaux sont également difficiles à stabiliser alors qu'elles sont essentielles au bon déroulement d'un programme. Si la notion de corruption auprès des services publics est souvent abordée avec retenue lors des entretiens, plusieurs promoteurs ont insistés sur la difficulté de travailler avec les services de la ville en soulignant le rôle central du contact avec les élus pour obtenir les autorisations nécessaires au bon déroulement du projet. Ainsi Charl Fitzgerald²²⁴, montre son exaspération et son manque de confiance envers les autorités locales :

« It is the most frustrating and most difficult process you have ever seen in your life. And I have done many townships inside the City of Johannesburg, and every time you submit an application, there is a different interpretation of the law. So, it is very difficult. It is as if they want to make it impossible for us to develop. We often submit applications in thick files like that, and the whole application is perfect, and it will just lie on the table for months. Five, six, seven months, and nobody does anything! And if you try and question it, maybe they will put your file in the corner! »

²²³ Entretien du 5 Septembre 2016.

²²⁴ Entretien du 5 Septembre 2016.

Helgart Slabbert²²⁵, chef de projet chez Valumax, une société immobilière spécialisée dans les logements d'entrée de gamme, exprime lui aussi sa frustration face au manque de compétence des autorités publiques et les difficultés que cela génère dans sa pratique professionnelle :

« There is a lot of corrupted officials. It's a sort of hell. You find corruption everywhere. Local authority can function efficiently but there is a big management gap. If you have managers on the managerial level without development experience, how are you expecting to manage other people, if they don't know themselves how things work? You can't put a person to a position of authority without a relevant experience. But they do. »

Cependant, si les produits immobiliers qui se développent n'ont pas évolué depuis des décennies, cela est également dû au cadre législatif et aux réglementations structurantes de la ville qui n'ont pas été réformées ni amendées ; parmi celles-ci, les *traffic engineers studies*, souvent évoquées par les urbanistes, datent des années 70 et les principes fondateurs n'en ont jamais été modifiés. Ces règlements promeuvent un urbanisme de voirie qui a influencé et influence encore, parallèlement à ceux d'un urbanisme réglementaire, la production et l'aménagement du tissu et de l'espace urbain. Ces documents, hérités des politiques du « tout-voiture », encadrent l'ensemble des réglementations routières avec une planification issue d'expertises en ingénierie qui traite la mobilité selon la notion de flux et de vitesse pour rallier deux points (Johannesburg Roads Agency, 2015). Si j'ai déjà souligné les logiques routières qui maillent, irriguent et découpent les territoires, il est important d'insister sur le cadre qu'elles imposent aux professionnels de la construction. En effet, elles ont pour conséquence la création moderne de l'urbanisme johannesbourgeois : le secteur qui marque de manière réglementaire, et dès l'origine, une rupture d'échelle de la maille urbaine, du rôle de la voirie, de la dimension des programmes.

Le rapport entre infrastructures et formes urbaines, souvent brutal, suscite fragmentation et enclavement. La volonté politique de sortir de ces différentes logiques sectorielles n'est pas effective. Ainsi, clôturer les opérations et ne prévoir qu'une seule entrée par parcelle sur les routes de desserte sont de fait les seules options possibles pour respecter les recommandations routières. Lors des différents entretiens que j'ai pu avoir avec les urbanistes johannesbourgeois, j'ai systématiquement abordé la question des formes urbaines et la possibilité de trouver des alternatives, qui, bien que sécurisées, pourraient être imaginées.

²²⁵ Entretien du 9 Décembre 2016.

Tous sans exception m'ont répondu que la réglementation n'autorisait tout simplement pas de créer des commerces ou des bureaux sur les voiries, ou des entrées de résidences par exemple, puisque les accès y étaient interdits, pour ne pas ralentir les flux.

De la même façon, le zoning continue à régir les documents d'urbanisme des municipalités selon quatre fonctions principales : habiter, travailler, se divertir et circuler. Prônant l'autonomie de chacune de ces fonctions, cette notion de secteurs va aboutir au zoning que l'on peut observer encore dans les documents d'urbanisme johannesbourgeois.

Malgré des prises de position qui se veulent globales et transversales, à l'échelle de l'agglomération, et qui transparaissent dans les recommandations des documents d'orientations (SDF²²⁶, SPLUMA²²⁷ ...), la réglementation continue de promouvoir la fragmentation ; elle témoigne de la difficulté du passage de la phase des études et recommandations, à celle de la codification et de la détermination des mesures concrètes à entreprendre, et ceci dans un cadre institutionnel qui est celui de l'Afrique du Sud. C'est l'une des premières manifestations du décalage entre le rythme du développement et celui de l'évolution des moyens de sa gestion.

Les conséquences sociales et spatiales de cet urbanisme de secteur sont fortes, notamment vis-à-vis de la mixité et du rééquilibrage des inégalités héritées pourtant au cœur des discours politiques. A titre d'exemple, la simple notion de mixité verticale, dont la pertinence est testée dans de nombreux pays du Nord dont la France, est dès lors impossible réglementairement : les programmes se développent les uns à côté des autres et non les uns sur les autres. Outre les conséquences spatiales du zoning, cette réglementation a profondément marqué le marché immobilier puisque les promoteurs se sont dès lors spécialisés dans un seul domaine (l'habitat, les programmes de bureaux ou les opérations commerciales) : la ville s'est constituée par juxtaposition et imbrication d'espaces étanches. Monica Albonico²²⁸, architecte-urbaniste à son compte, insiste sur le fait que les promoteurs se sont non seulement spécialisés dans un seul secteur mais aussi sur une catégorie sociale du marché, qui

²²⁶ Le *Special Development Framework* de Johannesburg est un document de politique locale qui identifie les principaux défis et opportunités dans la ville, définit une vision spatiale pour la ville future, et décrit un ensemble de stratégies pour réaliser cette vision. Le SDF 2040 a été entièrement revu et approuvée par le conseil municipal à la fin du mois de Juin 2016. Les principes affichés du SDF sont de promouvoir les principes d'équité, de justice, de résilience, de durabilité et d'efficacité urbaine pour créer une ville inclusive, résiliente, compacte et connectée.

²²⁷ Le Spatial Planning and Land Use Management (SPLUMA) crée l'obligation pour chaque municipalité d'élaborer et de définir ses propres règlements municipaux d'urbanisme. Il régir les processus de développement de l'utilisation des terres formel ou informel.

²²⁸ Entretien du 21 Juillet 2017.

deviennent de véritables niches où la concurrence est limitée (logement aidé, *gap market*, logement d'entrée de gamme ou encore haut de gamme). Cette spécialisation à l'extrême conforte ces derniers à produire toujours le même produit immobilier, le dupliquant à l'identique, opération après opération :

« The developers do specific things, you get developers for shopping centres, for offices, for residential and for industrial, all that sort of things. There isn't a developer who does all of them, because all of these areas are so specialized and so difficult to do so that they stick to what they know. So in South Africa, there are residential developers specifically in the affordable market for the last twenty-five years and it has been the same people. Valumax, Calgro, Cosmopolitan. They are very specific in what they do. »

Ce zoning a également rendu étanche les différentes catégories d'acteurs. Gary White²²⁹, urbaniste, directeur de sa propre agence, travaillant avec des promoteurs d'entrée de gamme comme Calgro M3, souligne ainsi que les promoteurs travaillent toujours seuls. Il n'y a pas de projets partenariaux qui permettraient de réfléchir à de nouveaux produits immobiliers, plus mixtes :

« In a mixed-use building, you would find a lay of commercials, a lay of offices and then the residential. This is not happening because each developer is specialized and there is nobody to coordinate between them. And no one is taking responsibility. »

Les seuls projets partenariaux publics-privés qui tendent à aller vers plus de mixité sont des opérations telles que celles développées à Fleurhof ou Cosmo City. Il s'agit de *mega project housing*²³⁰ à destination des classes les plus pauvres et du *gap housing*, gérés par les autorités locales. Aucun acteur privé, dans le secteur d'entrée de gamme, n'a jusqu'à aujourd'hui imaginé des montages complexes mixant activités économiques, commerces de proximité et logements.

²²⁹ Entretien du 14 Décembre 2016.

²³⁰ Afin d'atteindre son objectif de livrer 95 000 unités d'ici 2019, la ville de Johannesburg a développé plusieurs projets d'envergure. Ces mégaprojets ont pour objectifs d'offrir des possibilités de densification, de développement à usage mixte et de développement axé sur le transport en commun, reliant les opportunités économiques aux lieux de résidence. Les développements sont planifiés selon le programme de transformation, de modernisation et de réindustrialisation de Gauteng, avec une réflexion sur des modèles plus mixtes d'urbanisation.

La réglementation semble de fait souvent en contradiction avec les dynamiques urbaines contemporaines. En effet, dans la majeure partie de la ville les règles qui continuent à s'appliquer, ne favorisent ni l'intégration de nouvelles conceptions architecturales issues des expériences internationales, ni l'adaptation aux nouvelles dimensions de la ville. Elle promeut au contraire une ultra-spécialisation des professionnels de la production immobilière qui est d'autant plus évidente que la financiarisation même de chaque catégorie immobilière est elle-aussi segmentée. L'emprise croissante du monde de la banque et de la finance dans le monde de l'immobilier participe indirectement à cette organisation des professionnels de l'immobilier. En effet, les banquiers eux-mêmes ne se positionnent que sur des segments de marché qui sont définis en fonction des catégories de logement. A la FNB par exemple, parmi les banquiers que j'ai interrogés, Marius Marais est spécialisé dans les prêts aux ménages et aux promoteurs pour la classe moyenne et au-dessus, alors que Lee Mhlongo est en charge des classes moyennes plus défavorisées. Marius Marais²³¹ précise que ce sont les salaires des futurs acquéreurs qui sont utilisés pour définir les catégories « *We use income as segmentation* ». Le financement est donc calqué sur la catégorisation du logement, ancrant dès les premières étapes de la conception le principe d'homogénéisation de la production. Les risques pris par les banques sont ainsi gérés indépendamment au sein de leurs services, en partenariat avec le gouvernement. Les enjeux sont donc ajustés au fur et à mesure des réalisations, comme le précise Marius Marais : « *We are very close to government in any case, so we could say, we try and see and stimulate the market.* »

D'autres procédures, plus complexes ou mixtes, ne sont tout simplement pas envisageables. Gary White²³² résume :

« *Each type of building (residential, offices and commercial) has its own department within the bank in order to get finance. This is very complicated and there is no communication between the departments. On top of it, you could get subsidy from the government, but this is only for residential. It's either the bank or the subsidy system or the developer or the three of them that prevents the mixed development.* »

L'évolution de la production de logement est donc largement entravée par des réglementations obsolètes et les pratiques des banques, favorisant l'ultra-spécialisation des

²³¹ Entretien du 17 Juillet 2017.

²³² Entretien du 14 Décembre 2016.

promoteurs et entravant fortement les évolutions de la ville vers plus de mixité et de diversification des usages.

1.2 Le promoteur, le seul décideur ?

Tous les acteurs sont importants dans le processus du développement résidentiel suburbain, mais les promoteurs occupent une position cruciale. La logique dans la promotion immobilière est moins celle du marché que de l'organisation. Contrairement à de nombreux secteurs où les prix s'imposent aux producteurs et aux consommateurs, les acteurs ont ici un certain pouvoir – individuellement ou collectivement – pour influencer les prix et le cadre institutionnel de leurs activités. En effet, qui dit capital dit acteurs centralisant pouvoirs et moyens.

Travailler avec la promotion immobilière suppose donc de connaître les codes et les interrelations qui structurent la chaîne d'acteurs. Dans le secteur du logement d'entrée de gamme et du marché aidé, les relations entre architectes et maîtres d'ouvrage ont pris peu à peu une forme contemporaine qui interroge. En effet, le maître d'ouvrage définit sa demande, il en fait la commande, la finance, et s'assure du devenir de son exploitation. Mais surtout il impose les formes et le type de production qu'il souhaite. L'architecte traduit les besoins de son client en volume et participe à travers cette commande à la fabrication de la ville et du territoire. A y regarder de plus près et à la lumière de certaines de mes expériences récentes concernant des projets de logements en Afrique du Sud, le promoteur est devenu le véritable chef d'orchestre du projet.

Au-delà des réserves d'usage précisant qu'il y a autant de types de promoteurs que de types d'architectes, je considérerai comme « promoteurs » ici ceux que j'ai rencontrés : indépendants et tendant à être des acteurs locaux importants. Ces derniers sont de plus en plus présents en amont de l'acte de construire. Ils s'imposent aussi comme un pivot entre les villes, les propriétaires fonciers et bien sûr les financiers d'une part, et les concepteurs d'autre part. Ils sont consultés, écoutés parfois, redoutés souvent – on leur prête toujours l'intention de vouloir faire des bénéfices à tout prix, en densifiant de manière déraisonnable. Pourtant, on les autorise à bâtir, et personne ne semble pouvoir les faire dévier de leurs certitudes.

Depuis quelques années, le promoteur, en s'engageant dans la création de logements d'entrée de gamme, est soumis à un niveau de risque important où les bénéfices ne se font que sur la quantité. Rien ne doit donc retarder ou compliquer un projet de construction au risque de

rendre l'opération déficitaire. Les marges de manœuvre ont donc été drastiquement restreintes par les réalités du marché.

De ce fait, le promoteur est devenu principalement un donneur d'ordre qui doit imposer sa démarche de projet de la conception à la réalisation. On est loin de l'évolution que l'on peut observer en France depuis quelques années où le promoteur, obligé de participer à des concours architecte-promoteur pour développer son activité, est devenu un partenaire de l'architecte et c'est en équipe qu'ils vont élaborer le projet : la volonté de porter le meilleur projet au prix le plus réaliste est celle qui anime l'équipe le plus généralement et aide à imposer des décisions naturellement.

En Afrique du Sud, l'enjeu est ailleurs. Et c'est la crédibilité même des architectes qui est à questionner. Dans un contexte peu visible, contraint financièrement et avec une puissance publique inexistante, le logement d'entrée de gamme est le cadre idéal pour créer une banalisation des équipes architectes-promoteurs qui dilue progressivement les spécificités des uns et des autres. La multiplication des projets à l'identique, la répétitivité de formes et l'inexistence de performances techniques ont définitivement altéré la position centrale de l'architecte au cœur du projet. Ayant perdu son rôle de synthèse, il n'est plus légitime comme interlocuteur privilégié des décideurs et devient un simple exécutant au service de la maîtrise d'ouvrage. Sa fonction principale est de lotir des parcelles en optimisant le nombre de logements. Mark Spence²³³, architecte travaillant à son compte, notamment pour Summercon, est d'ailleurs très clair sur sa mission : « *The model is dictated by a financial return, the profitability of the projects.* »

Dans la chaîne des acteurs avec qui travaille le promoteur, l'urbaniste n'a pas non plus pour vocation d'intervenir sur le projet. Son rôle est circonscrit aux questions réglementaires, en amont du projet.

Le promoteur apparaît donc comme le seul acteur influent dans la production de logements. Sa prise de risque financière le lie tout particulièrement aux banques. Pour le reste, on serait tenté de penser que son seul objectif est de créer une architecture « prête à l'emploi » afin d'optimiser son investissement et de renforcer ses ventes. Les promoteurs ne poursuivraient plus une logique d'usage ou d'échange, mais rechercheraient uniquement la rentabilité d'un investissement en capital, un profit. Cette vision simplifiée, souvent partagée par mes

²³³ Entretien du 1^{er} septembre 2017.

enquêtés (que ce soit des architectes, des acteurs publics ou des agents immobiliers), ne suffit pourtant pas à expliquer l'uniformisation de la production. De nombreux autres critères viennent complexifier l'analyse.

2- **Quand l'homogénéité des profils des acteurs de la construction interroge**

Au cours de ma recherche et malgré la multiplicité des profils rencontrés, j'ai été frappée par la grande homogénéité des acteurs privés de l'immobilier. Sur la totalité des entretiens réalisés auprès d'architectes, d'urbanistes, de promoteurs et d'agents immobiliers : plus de 98% d'entre eux sont des Blancs. Cette suprématie raciale s'est confirmée lors des différents séminaires auxquels j'ai pu participer. La très grande majorité des décideurs et des concepteurs est quasiment exclusivement constituée d'hommes blancs. Si cette hégémonie est sans partage au niveau des dirigeants, les équipes d'architectes que j'ai pu rencontrer lors de mes interviews dans les agences, étaient plus mixtes (il y avait quelques femmes et une plus grande proportion de jeunes noirs).

Les promoteurs interviewés, dirigeants de leur propre structure, ont logiquement, au vu de leurs responsabilités et de leurs carrières, tous dépassé la cinquantaine. Dans le contexte sud-africain, cette caractéristique est loin d'être anodine. En effet, ces dirigeants ont de fait commencé leur pratique professionnelle durant la période de l'apartheid. Même s'ils ont été des acteurs puissants des changements sociétaux observés depuis plus de 20 ans, et qu'ils ont tous, durant nos entretiens, prôné la mixité raciale comme credo de leur travail, leur capacité à remettre en cause la structure économique même de leur activité apparaît d'autant moins crédible qu'il s'agit d'acteurs locaux, ayant toujours travaillé au cœur du Gauteng. Les *gated communities* ont ainsi, sans surprise, perduré dans le temps et se sont imposées comme le modèle de référence d'une nouvelle société civile. Elles sont devenues un produit marketing particulièrement bien adapté aux nouvelles logiques économiques et sociétales, la sécurisation devenant l'élément central des discours. Le changement politique n'a pas été suivi par un changement économique et ainsi il n'y a pas eu de remise en cause fondamentale de la production immobilière. Il y a un décalage entre les discours et les pratiques. Le bâti, hérité d'un contexte plus ancien, n'a pas évolué intrinsèquement. Ainsi que l'observait Philippe Gervais-Lambony (Gervais-Lambony P., Houssay-Holzschuch, 2011) en s'interrogeant sur la manière dont se défait la ville d'apartheid, il y a une différence fondamentale entre la

temporalité du changement politique et celle du changement culturel, qui semble plus longue encore que celle du bâti.

C'est pourquoi aujourd'hui, malgré l'évolution rapide des modes de vie et la diversité nouvelle des classes moyennes émergentes, la réponse des promoteurs reste étonnamment homogène sur l'ensemble des territoires étudiés et présente les caractéristiques les plus symboliques des résidences fermées développées dès les années 1970-80 : une entrée gardée et un mur périphérique de sécurité. Le manque de diversité et de choix dans les nouveaux produits immobiliers qui inondent le marché interrogent sur la réalité d'une adaptation des produits à un nouveau type d'acquéreurs.

Les autres professionnels de la construction (architectes, urbanistes) sont étonnamment peu prolixes sur la question des formes et les impacts urbains de leur production. Bien que le développement résidentiel de Johannesburg soit en pleine expansion²³⁴, les architectes sud-africains sont paradoxalement peu nombreux à s'investir dans le secteur immobilier d'entrée de gamme. Il s'agit en effet d'une niche qui n'apparaît pas très enthousiasmante : la conception y est quasiment absente et les challenges techniques y sont inexistantes. Les grandes agences d'architecture ayant une envergure internationale travaillent principalement sur des réalisations architecturales plus prestigieuses et rentables telles que les grands centres commerciaux, les centres d'affaires ou le logement individuel haut de gamme²³⁵. Alors que le souvenir de l'apartheid, qui décidait du lieu de résidence et de la circulation des individus, est encore très récent, il est surprenant de constater le peu de réflexion globale des architectes et urbanistes sur la notion de justice spatiale et de l'impact de la localisation des opérations pour les populations dans un contexte politique fortement marqué par la volonté affichée de rééquilibrage des inégalités depuis plus de deux décennies.

L'arrivée d'une nouvelle génération d'acteurs risque cependant de transformer les fondements de la production immobilière, de façon beaucoup plus radicale et visible que ne l'ont fait les changements politiques. Mark Spence²³⁶, architecte et dirigeant de l'agence Ambient Studio, travaillant principalement pour Summercon, semble en être convaincu et il raconte :

²³⁴ En 2012, le marché immobilier de Johannesburg comptait le plus grand nombre de transactions, le plus grand nombre de propriétés vendues à crédit, et le deuxième plus haut prix de vente du pays (CAHF, 2014 : 44)

²³⁵ Ces observations sont basées sur les entretiens menés auprès de plusieurs architectes travaillant dans de grands cabinets et sur l'étude des portfolios d'une vingtaine d'agences johannesbourgeoises ayant une visibilité nationale voire internationale.

²³⁶ Entretien du 1^{er} Septembre 2017.

« Summercon is a family developer. The owner is getting old and when his oldest son who has his own development in Cape Town, will take over, this will give a new spirit to the firm. »

Cette nouvelle génération d'acteurs se retrouve dans tous les secteurs, autant dans les services publics que chez les promoteurs ou les architectes. Si leur influence est encore en devenir, les premières prémices semblent émerger. Ainsi, Matt Jackson, urbaniste à la JDA ²³⁷ (*Johannesburg Development Agency*) fait partie de ces figures montantes qui tentent de transformer les pratiques et les états d'esprit. Je l'ai rencontré à plusieurs reprises²³⁸ et son travail commence à être reconnu par les professionnels, ainsi que j'ai pu le constater lors de mon interview avec Sharon Lewis²³⁹, urbaniste sénior au sein de l'*Human Settlements and Economic Development* du *National Treasury of South Africa*²⁴⁰, qui semblait convaincue par les positions qu'il défend :

« Matt Jackson observes that the developers don't understand transit-oriented development in South Africa. They are very reluctant to do mixed development, or even along the corridor. So he wants two things: he wants to develop the practice, by having a laboratory which brings researchers with the developers, and talks how you do transit-oriented development, and he wants to demonstrate how you can have successful property development that has retail grounds and apartments, and how you can manage those properties. He has done a lot of work on how to conceptualise this laboratory. He is actually looking for projects to demonstrate this. He is very interesting and enthusiastic. He is really engaged in the private sector and he really wants to be facilitator of changing how the private property development works. I think he is succeeding, he has been talking to the banks, and he told me about specific financing products that could be used... »

Ce sang neuf dans le milieu de l'immobilier pourrait avoir des répercussions bien plus lisibles sur le territoire que les changements politiques ne l'ont permis. Cette génération, plus ouverte aux expériences internationales et aux bonnes pratiques qui se développent à l'étranger,

²³⁷ La JDA est un organisme municipal, responsable du développement urbain de Johannesburg

²³⁸ Lors d'un entretien, le 13 Décembre 2016 puis lors d'une visite sur le terrain le 20 Décembre 2016. Par ailleurs nous étions dans la même équipe lors du workshop organisé sur la thématique « Imaginer la Densité » (voir chapitre 2).

²³⁹ Entretien du 10 Novembre 2016.

²⁴⁰ Il s'agit de l'un des départements du gouvernement sud-africain. Le *National Treasury of South Africa* gère la politique économique nationale, prépare le budget annuel du gouvernement sud-africain et gère les finances du gouvernement.

semble prête à tenter de changer les mentalités et les pratiques. Eduquée dans une société plus mixte, cette dernière devrait être à même d'avoir une connaissance plus réaliste des attentes des classes moyennes noires et semble capable d'être entendue par les milieux financiers. C'est en effet dans le secteur bancaire que la mixité est aujourd'hui la mieux représentée, comme j'ai pu le constater lors de mes entretiens. Ces jeunes générations devront se saisir des transformations en cours pour que le marché corresponde à terme à une demande objective, dont la compréhension ne sera plus biaisée par des héritages politiques intériorisés.

3- L'idéalisation d'une forme urbaine ou la nostalgie du temps passé

Lors d'une série d'entretiens réalisée en 2011, Philippe Gervais-Lambony (2012) s'interroge sur l'ambiguïté du rapport au passé en Afrique du Sud. Que faire des souvenirs heureux, s'ils datent d'une époque considérée aujourd'hui comme politiquement incorrecte ?

La question de la nostalgie est également abordée par Brit Bennett (2018) qui fait un lien entre la nostalgie du temps passé (en référence au slogan de Donald Trump « *Make America great again* ») et la recherche de sécurité (voir encadré ci-après).

Encadré 10 : La nostalgie selon Brit Bennett

Extrait du livre « Je ne sais pas quoi faire des gentils Blancs » (Bennett, 2018 : 87) :

*« Le problème selon moi est que cette émotion humaine et ancienne [la nostalgie] a été transformée en arme et politisée. Le phénomène Trump en est un parfait exemple. J'ignorais que la nostalgie jouerait un si grand rôle dans cette élection. Trump a lancé sa campagne avec ce slogan : *Make America Great again*. Une phrase absurde. Qu'est-ce que ça signifie ? A quel moment l'Amérique a-t-elle été grande, au juste ? *The Daily Show* a réalisé un reportage sur ce sujet : les journalistes de l'émission ont demandé à des partisans de Trump à quelle époque l'Amérique avait été grande et ils ont obtenus toutes sortes de réponses qui allaient de la fondation du pays aux années 1950. L'efficacité de cette idée repose sur cette notion floue : la grandeur de l'Amérique remonte à l'époque de votre choix. [...] Mais*

de ce slogan absurde est née une présidence, et de cette présidence est née une politique qui est peut-être la meilleure illustration de sa signification. L'Amérique était grande quand les Blancs détenaient tout le pouvoir politique. [...] Voilà la version de l'Amérique dans laquelle de nombreux électeurs de Trump cherchent le réconfort. Je vais faire une remarque qui peut paraître étrange : je pense que nous devrions nous méfier de l'idée de refuge. Je veux dire par là que nous devrions nous interroger sur ce qui nous donne un sentiment de sécurité. Quand nous cherchons à nous protéger de la violence, du racisme et de la haine, et quand nous nous réfugions dans nos propres préjugés et points de vue pour nous cacher d'un monde qui nous désarçonne. [...] Désormais, je me méfie de la nostalgie, de manière générale. Premièrement, je suis jeune. Je fais partie de ces millenials que tout le monde critique sans cesse. Et deuxièmement, je suis une femme noire. Alors, à quoi ressemblerait pour moi une Amérique ayant retrouvé sa grandeur ? Il n'existe pas dans l'histoire américaine de période où mon sort serait plus enviable qu'aujourd'hui. »

Cette façon de s'interroger sur le passé me semble particulièrement pertinente dans le contexte sud-africain. A travers les discussions avec mes enquêtés, il me semble en effet que derrière les résidences fermées se cache une mythologie ou tout du moins cette nostalgie citadine à laquelle Philippe Gervais-Lambony et Brit Bennet font référence. Celle d'une époque révolue où les enfants pouvaient jouer dehors et où l'on pouvait laisser sa porte ouverte sans crainte des cambrioleurs. Le complexe fermé est souvent décrit comme un moyen de pouvoir faire et l'un et l'autre : les murs de défense rendent possible ce style de vie à l'intérieur de l'espace ainsi clos et chacun peut y trouver le refuge auquel il aspire. Mais ce style de vie justement, fait-il référence à des temps immémoriaux où la forteresse assurait la sécurité du village ou à des temps plus récents où les Noirs étaient exclus des villes et ne constituaient donc pas une « menace » tangible pour la plupart des citoyens habitants les quartiers « blancs » ?

La reproduction sans fin d'un seul et unique modèle de logements sécurisés ne trouve-t-elle pas ses racines dans la transposition d'un « souvenir », en référence à une histoire dont finalement on chercherait à se rappeler la douceur, supposée, de vivre ?

La période post-apartheid s'est traduite non par une transformation des formes urbaines mais au contraire par un renforcement des formes existantes et la multiplication de celles-ci. Philippe Gervais-Lambony (2012) écrit : « *On se rend compte que sur le local, il n'y a en fait pas de rupture, mais plutôt des formes qui persistent, avec une forte présence du passé dans le présent.* »

Les complexes fermés touchent indéniablement à cette idéalisation urbaine, dont les Blancs se sont emparés en tant qu'utilisateur tout d'abord et en tant qu'acteur ensuite (bien souvent ils sont et l'un et l'autre) y projetant leur besoin de sécurité face au monde qui les entoure. Sharon Lewis me dira :

« Of course I am a town planner, I think it [the closed complexe] is terrible. But I live in one! They do and have played a role in South Africa. It is not necessarily a positive role, but it is a practical role. »

Il y a dans cette remarque toutes les contradictions que représentent ces formes urbaines. Ils sont devenus les symboles évidents d'une société en mutation comme le précise Sharon Lewis :

« As you know, when a society goes through a social change and transition, often there is increased violence associated with that. So violent crimes have been perpetrated in South Africa society ever since. Before democracy, through the transition period, people have felt the limit to secure their own households. And so, for that reason, those complexes play a role. They were a solution. The problem though is that they also contribute to the divisions in society, so you have the bad side. »

Cette remarque est intéressante car elle met en exergue deux réalités qui semblent se confronter sur le territoire sud-africain : le développement des complexes fermés comme réponse à la transition politique d'un côté et comme le signe tangible de la division de la société de l'autre. Il semblerait que les deux soient pourtant à nuancer. La première car ces développements fermés existaient bien avant la transition et surtout leur développement ne cesse de s'accélérer pour des raisons plus économiques que fonctionnelles (cette forme se développe sur tous les continents dans des pays où la sécurité n'est pas un problème structurel). La seconde car on peut voir dans leur développement un progrès social pour les populations noires ayant les moyens d'y vivre. Dans l'imaginaire collectif, l'accès à ces logements qui sortent du modèle des *townships* pour les non-Blancs n'est-il pas la seconde facette de la mythologie urbaine sud-africaine, le second référentiel ? C'est-à-dire offrir à

toutes les populations (tout du moins aux ménages qui en ont les moyens) un logement qui corresponde au meilleur de ce qu'ils n'ont jamais pu espérer jusqu'à présent ? Pour reprendre les mots de Brit Bennet, il n'existe pas dans l'histoire sud-africaine de période où le sort des citadins noirs serait plus enviable qu'aujourd'hui. Les constructeurs (blancs en quasi totalité), qui vivent eux-mêmes dans des résidences fermées, n'ont-ils pas cette référence en mémoire ? L'enjeu ne serait-il pas de rendre accessible aux classes moyennes l'idée d'un mode de vie passé ?

Le travail de David Goldblatt illustre par la photographie le lien entre les logements *middle class* blancs des années 1980 avec ceux d'aujourd'hui (noirs). Ainsi a-t-il immortalisé dans son premier recueil de photographies *In Boksburg* (1982) les immenses panneaux publicitaires vantant la construction de nouvelles résidences immobilières. En 2008, les panneaux publicitaires sont les mêmes, au détail près que les familles représentées sont noires et non plus seulement blanches. Dans la réédition de 2010 de *In Boksburg*, Joanna Lehan écrit en post-face : « *And, however transformed we find the new Bogsburg, the aspirational suburban values seem to remain. The last photograph in In Boksburg features a developer's billboard appealing to these aspirations ; it features a white nuclear family – four blond heads, and four cheesy smiles – at the gates of their luxurious model ranch house. On his 2008 trip, Goldblatt photographed a similar billboard near a housing development in one of Boksburg's suburban enclaves, Dawn Park. The house is more modest, but the marketing is the same. A different family beams down from the billboard. Their skin is brown* ».

La continuité de la production des espaces suburbains à l'identique (Philippe Gervais-Lambony parle de « *transformation permanente mais asynchrone dans l'espace* » (2012)) se lit sur le territoire et tend à mettre en évidence qu'il n'y aura pas de rupture due aux transformations politiques mais une réécriture des discours et de l'appropriation de ces formes urbaines par d'autres populations. À l'échelle métropolitaine, ces quartiers périphériques semblent poursuivre leur développement, insensibles aux transformations sociétales. Différentes nostalgies se percutent alors sur ces territoires et se traduisent par des pratiques parfois conflictuelles, mais aussi fondatrices d'une spatialité citadine innovante.

II- Logiques de production des promoteurs immobiliers johannesbourgeois

Le développement d'une classe moyenne (notamment noire) a transformé le secteur de la construction. Les promoteurs se sont spécifiquement emparés de cette niche immobilière, s'investissant totalement dans les différentes étapes de la réalisation de ces résidences d'entrée de gamme, depuis l'achat des terrains, la conception des plans masse, la construction et jusqu'à la commercialisation.

L'une des questions qui se pose est de savoir dans quelle mesure les promoteurs participent à la production de modèles standardisés de complexes fermés. Les recherches présentant de tels résultats sont en effet particulièrement peu nombreuses tant en géographie qu'en économie ou en urbanisme. S'ils ne sont pas les seuls acteurs à participer au mouvement de standardisation, les promoteurs pourraient en être l'un des principaux.

1- Les grands promoteurs johannesbourgeois, quelques zones privilégiées

Afin de rendre compte des politiques immobilières des promoteurs, c'est-à-dire de leurs choix de production en matière de quantités et d'orientation parmi les différents sous-marchés immobiliers, il me semble intéressant de revenir ici en détail sur les principaux types de promoteurs dans la production immobilière à destination des classes moyennes et basses, dans la mesure où les éléments pris en compte pour réaliser cette typologie permettront de comprendre l'organisation de cette profession, en particulier dans le domaine étroit de la production de complexes fermés.

Selon l'analyse économique et sociologique de la promotion immobilière privée, l'hypothèse développée par Topalov²⁴¹ (1974, p9) est que « le comportement des promoteurs de

²⁴¹ Topalov limite son étude aux «grands promoteurs» français, ceux dont l'activité est nationale, pour deux raisons : d'une part en raison de l'importance décisive de cette catégorie de promoteurs sur l'orientation du développement urbain, d'autre part parce qu'ils représentent, au moment de l'étude, un phénomène nouveau dont l'apparition transforme alors profondément le système de la production immobilière. Par ailleurs, son étude est également limitée aux promoteurs privés professionnels (c'est-à-dire utilisant un capital privé investi à court terme et construisant donc dans le domaine de l'accession à la propriété, ce qui met de côté les organismes d'HLM, les SEM, ... Il explique ce choix par le fait qu'il est plus simple de travailler sur une catégorie d'agents dont les stratégies ont manifestement pour objectif central la maximisation du profit, plutôt que sur les promoteurs publics et para-publics dont les fonctions et les objectifs sont plus complexes.

construction immobilière [...] contribue à déterminer les formes d'utilisation du sol dans les agglomérations ». C'est ce que je tenterai de décrypter avec l'analyse détaillée de cinq firmes johannesbourgeoises qui incarnent cinq profils contrastés de grands promoteurs. Pour chaque firme, il s'agira de proposer une mise en contexte historique, de présenter son positionnement actuel en termes de marchés et de clientèles visées et de définir la morphologie des produits développés par l'entreprise.

Les promoteurs que j'ai repéré sont les plus influents à Johannesburg et investissent le marché d'entrée de gamme ainsi que le *gap market* et pour certains d'entre eux les logements subventionnés de l'*Affordable Housing Market*. Le choix d'élargir l'analyse à l'ensemble de ces promoteurs a pour but d'avoir une meilleure visibilité des produits proposés en fonction de chaque niche de marché. En effet, une première conclusion tend à montrer qu'il existe bien des relations entre certaines caractéristiques morphologiques des constructions et les promoteurs qui en sont les producteurs

L'étude se concentre sur les « entrepreneurs-promoteurs », selon la définition de Delphine Callen (2010) qui nomme ainsi les entreprises de promotion dont la fonction de construction est dominante et exercée de façon autonome. Le promoteur utilise alors des capitaux financiers, soit propres, soit fournis par les banques habituelles du groupe. Les financements dont ces promoteurs disposent sont utilisés de façon à maximiser le volume des commandes qu'ils permettent d'assurer à l'entreprise.

Calgro M3 : Cette agence de promotion immobilière existe depuis 1995. Elle a été créée par trois frères : Derek, Deon et Douw Steyn qui, en 2001, s'associent aux frères Malherbe. En 2008, l'entreprise développe en partenariat avec l'Etat et la ville de Johannesburg le premier *Integrated Residential Project* : Pennyville qui sera suivi par Fleurhof en 2009 (encore en cours de construction). Il s'agit de Partenariats Public-Privé (PPP) offrant tout le spectre de logements pour les catégories sociales basses (BNG, RDP entièrement subventionnés, FLISP ou logements locatifs aidés). Calgro M3 est le leader sur le marché résidentiel « abordable », conformément aux objectifs gouvernementaux, qui visent à éradiquer les quartiers informels et à fournir un logement à tous les citoyens sud-africains. Il fournit des logements clé-en-main qui sont soit des maisons sur des lots individuels ou des appartements dans des petits immeubles allant jusqu'à trois étages. Le slogan de la société est d'ailleurs : « *At CalgroM3 we provide homes, not houses.* » Sur leur site internet (voir figure 32), ils promeuvent cette

diversité. Ils ont axé leur communication en mettant en exergue leurs opérations les plus emblématiques, dont la grandeur semble être l'élément le plus attractif.



Figure 32 : Montage de photos promotionnelles issues du site de Calgro M3²⁴². © Karen Lévy, Mai 2018.

Calgro M3 se développe sur plusieurs régions sud-africaines dont le Gauteng, le Western Cape, l'Eastern Cape, le Free State et le KwaZulu-Natal. Aujourd'hui la firme développe plus de 13 *mega housing projects*, soit plus de 48 000 unités en cours de réalisation dont près de 20 000 dans le Gauteng.

Fleurhof est leur opération la plus ambitieuse de ces dernières années. Lancé en 2008 sur 440ha à proximité de Soweto et à moins de 9km du CBD, ce projet compte 11700 unités résidentielles, 11 écoles, 7 espaces destinés aux activités et 33 parcs. Les derniers logements vont bientôt être livrés.

Depuis 2014, la société a élargi ses activités vers la réalisation de cimetières et de parcs commémoratifs.

²⁴²<http://www.nowselling.calgrom3.com/index.php/now-selling/unyezi-ridge>, site consulté le 9 Mai 2018



Carte 22 : Lieux de développement de l'activité de Calgro M3 dans le Gauteng. © Karen Lévy, Mai 2018.

Valumax : Cette agence de promotion immobilière existe depuis vingt-neuf ans. La compagnie a été fondée durant les années d'apartheid par deux directeurs qui sont toujours en fonction. Ils se sont spécialisés dans les premières années dans la construction de logement pour les Noirs dans les homelands, selon les directives de l'Etat. Peu à peu, l'entreprise a développé des projets de logements partout dans le pays. Puis, elle s'est spécialisée dans les grands projets gouvernementaux (*mega housing projects*), à destination des catégories sociales aux revenus les plus faibles. Ces projets, principalement situés dans le Gauteng comprennent plusieurs milliers de logements (BNG, RDP entièrement subventionnés, FLISP ou logements locatifs aidés) et incluent des écoles (privées et publiques) et parfois aussi des crèches, des cliniques ou des commerces.

Majoritairement, Valumax construit des maisons d'une quarantaine de mètres carrés sur des petites parcelles privées. Depuis quelques années, la compagnie développe de petits immeubles de deux ou trois étages au sein de ses projets. Leur communication cependant est encore aujourd'hui principalement axée sur la promotion de leurs maisons individuelles, qui, malgré la taille des logements et la répétitivité des modules à l'identique, semblent être leur produit le plus attractif.



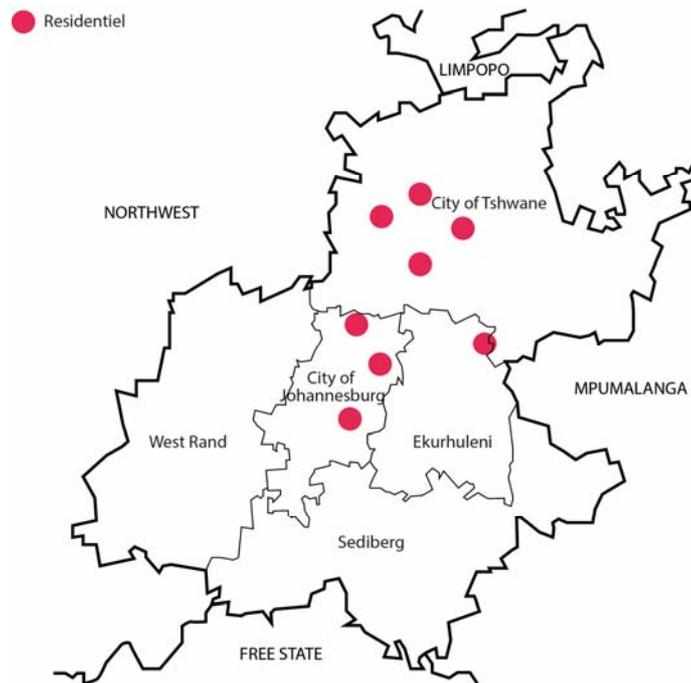
Figure 33 : Montage de photos promotionnelles issues du site de Valumax²⁴³. © Karen Lévy, Mai 2018.

Au fil des années, Valumax est devenu un réseau de sociétés d'investissement et de développement immobilier. Différentes filiales ont été créées, chacune spécialisée dans un domaine spécifique : Valumax projects (qui gère les *mega housing projects*), Valumax Residential (investi dans les projets immobiliers à destination des classes moyennes à Johannesburg et à Ekurhuleni) et SAFDEV SSDC (qui mène les projets commerciaux et industriels)²⁴⁴.

Les projets se développent principalement à Johannesburg, Ekurhuleni et Pretoria, comme on peut le voir sur la carte 23. L'entreprise s'exporte depuis quelques années à l'international (avec un projet commercial en Angola).

²⁴³ <http://www.valumax.co.za/index.php/residential-home>, site consulté le 9 Mai 2018

²⁴⁴ <http://www.valumax.co.za/index.php/developments>, consulté le 8 Mai 2018.



Carte 23 : Lieux de développement de l'activité de Valumax. © Karen Lévy, Mai 2018.

Parmi les projets immobiliers en cours, le portfolio de l'entreprise compte 54 832 unités réalisées dans le cadre de 3 *mega housing projects* (à Johannesburg et Ekurhuleni), 1577 unités à destination des classes moyennes basses sont en cours de construction (3 sites différents à Johannesburg et Pretoria) et 1237 unités sont en vente à destination des classes moyennes et hautes (deux sites différents autour de Pretoria).

Cosmopolitan : Cette agence de promotion immobilière existe depuis plus de 25 ans et est un des leaders du marché immobilier résidentiel à Johannesburg et à Pretoria. En moyenne, elle construit 3000 unités/an à Johannesburg et 1000 unités/an à Pretoria. Cosmopolitan s'est spécialisé dans la construction de logements subventionnés ou de *gap housing*. L'agence se diversifie aujourd'hui en proposant quelques opérations de logements à R1 000 000 (67 425€) ainsi que des projets industriels et des espaces de stockages. Dirigé par Johan Vorster, Cosmopolitan a construit plus de 300 000 logements depuis sa création. 80% de ceux-ci coûtent moins de R500 000 (33 710€). Il s'agit quasi-exclusivement de maisons sur des lots individuels d'une surface allant de 150m² à 300m². La taille de chaque maison est comprise entre 55m² et 70m². L'agence va dans les prochaines années proposer quelques maisons de 150m² avec un étage.

Par le biais des photos choisies pour leur site internet, Cosmopolitan reprend tous les stéréotypes de la promotion immobilière que les photographies de Goldblatt illustrent (1982). C'est bien un style de vie qui est ici mis en avant : le bonheur est dans la maison individuelle. Le message est d'autant plus clair que la compagnie n'a jamais fait évoluer ce modèle et continue de construire uniquement ce type de produit. La cible est sans surprise les classes moyennes noires qui veulent quitter les *townships*, comme l'illustre la famille qui apparaît sur la page d'accueil du site.



Figure 34 : Montage de photos promotionnelles issues du site de Cosmopolitan²⁴⁵ © Karen Lévy, Mai 2018.

Bien que les logements proposés remplissent les conditions pour être subventionnés par le gouvernement, l'agence réalise la totalité du financement des opérations. Johan Vorster²⁴⁶ précise que seuls les acquéreurs profitent des aides de l'Etat :

« We only do private business. You know for instance, subsidy on bulk contributions, it is so difficult and long time to secure. It is not helping, and it is more a constraint. So, we would rather do our own business. When we do use government, it is indirect; it is more the FLISP subsidy²⁴⁷. We don't deal directly

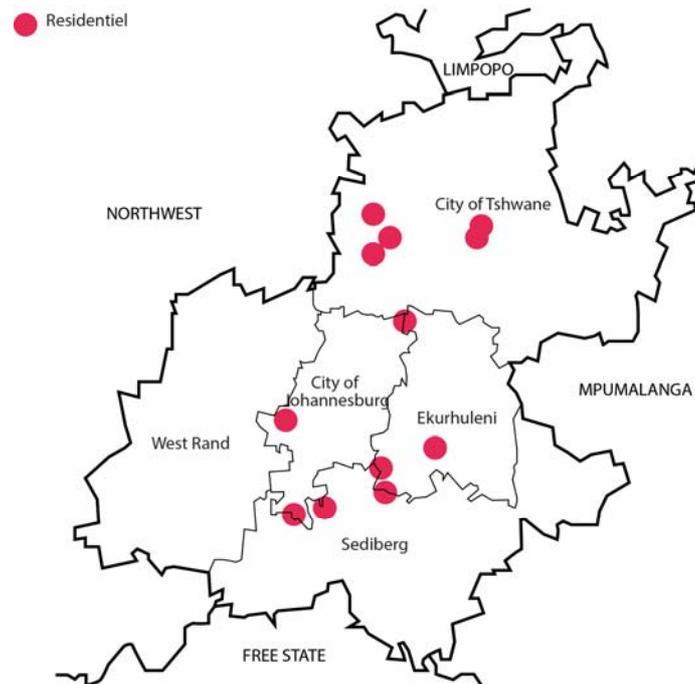
²⁴⁵ <http://cosmo.co.za>, site consulté le 9 Mai 2018

²⁴⁶ Entretien du 13 Octobre 2016

²⁴⁷ FLISP (*Finance Linked Individual Subsidy Programme*) : aide de l'Etat qui a été développée pour permettre aux ménages d'accéder à la propriété pour la première fois sur le marché «abordable» ou du *gap market*, c'est-à-dire des personnes gagnant entre 501 et 15 000 rands par mois. Les personnes dans ces tranches salariales ont généralement du mal à se qualifier pour le financement de leur logement; leur revenu est considéré comme trop faible pour le financement hypothécaire, mais trop élevé pour être admissible au programme de subventionnement «gratuit» du gouvernement.

for the government to subsidize the project or the services, we only use it indirectly through the FLISP program. »

Depuis quelques années l'agence implante au sein de ses résidences quelques services et notamment des écoles privées. Plusieurs de ses dernières opérations proposent également une sécurisation de la résidence avec un mur périphérique et une entrée gardée.



Carte 24 : Lieux de développement de l'activité de Cosmopolitan. © Karen Lévy, Mai 2018.

Genesis Projects : L'entreprise, implantée à Roodepoort, a été créée en 1994, en tant que société de promotion immobilière spécialisée dans la commercialisation de produits résidentiels neufs. Le fondateur, Charl Fitzgerald, en assure toujours la direction et est aujourd'hui à la tête d'une équipe de dix personnes. Cette société développe des projets dans la région d'Honeydew Ridge depuis l'origine. Le choix de cette aire géographique a été impulsée par la municipalité qui y voyait l'opportunité d'accueillir une population faisant partie de la classe moyenne, afin d'apporter un peu de mixité par rapport aux riches propriétaires qui avaient investis les territoires du Nord/Ouest de la ville. La firme a construit plus de 10 000 logements d'entrée de gamme sur cette zone géographique.

Le groupe acquiert les terrains vacants, obtient l'approbation pour la requalification des parcelles en terrains constructibles et construit les infrastructures et les bâtiments. La construction d'une résidence ne commence que lorsque plus de la moitié des unités sont

vendues sur plan. Le désengagement de l'Etat est très visible sur ces espaces : la maîtrise des tracés des voies tertiaires et parfois secondaires a été déléguée au promoteur (chaque rue porte donc le logo de la société). Ivor Chipkin (2013 : 238) précise : « *Their current legal status is unclear. They are unmarked, and the Johannesburg Road Agency does not service them* ».



*Photographie 59 : Exemple d'un panneau signalétique indiquant le nom d'une rue, Honeydew Ridge
© Karen Lévy, Mai 2017.*

Ces infrastructures routières, entièrement dévolues à la desserte des résidences, répondent aux principes de l'urbanisme de secteurs. Enclavement et évitement sont ainsi reproduits jusqu'aux échelles les plus modestes. Le promoteur engage dès lors une dynamique d'anticipation : il faut occuper le terrain avant la concurrence.

Toutes les opérations sont réalisées sur un même modèle : il s'agit toujours de copropriétés fermées, en majorité de maisons mitoyennes (simplex complexes) et de *townhouses* (de maximum deux étages), comprenant en moyenne 35 unités (jamais plus de 100), dont les prix varient de R750 000 à R1 800 000 (entre 50 570€ et 121 375€).

Genesis Projects assure la commercialisation de ses projets en interne et valorise ses produits sur son site internet. On y retrouve comme information principale le prix lié à l'image graphique du bien. Il s'agit de mettre en avant la qualité de ces logements (et notamment les

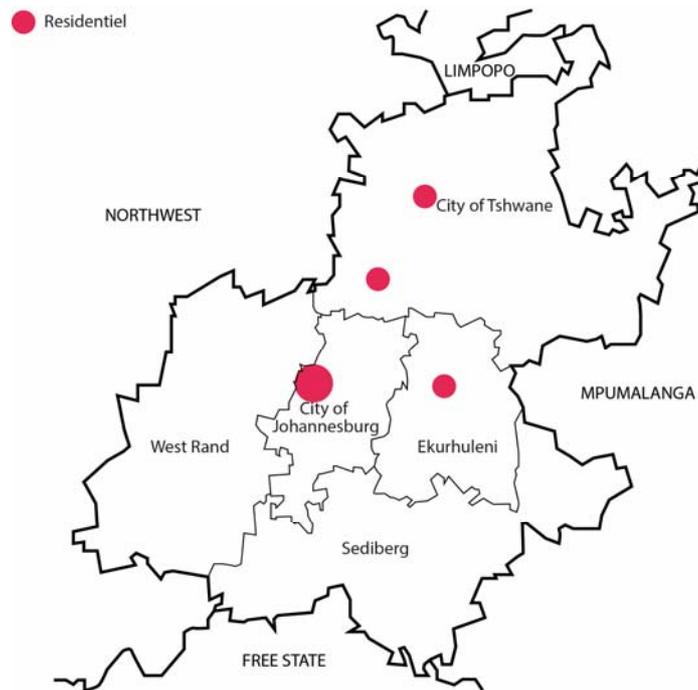
façades en brique qui sont la marque de fabrique de la société) et leur design soigné. L'enjeu est bien d'attirer une population de primo accédants relativement aisée qui est représentative des classes moyennes qualifiées. Les profils ciblés sont donc relativement mixtes et le promoteur, en évitant toute représentation de couples ou familles dans ses perspectives, élude la question de l'entre soi communautaire préétabli.



Figure 35 : Montage de photos promotionnelles issues du site de Genesis Projects²⁴⁸. © Karen Lévy, Mai 2018.

Aujourd'hui, les problèmes structurels d'électricité empêchent la construction de nouvelles habitations dans la région d'Honeydew Ridge (la ville ne parvient pas à fournir suffisamment de courant pour soutenir le développement rapide de ce territoire). Genesis Projects a dû chercher d'autres localisations et développe aujourd'hui ses projets autour de Centurion, à Pretoria ainsi qu'à Ekurhuleni.

²⁴⁸ <http://www.genesisprojects.com/developments/st-kitts/>, site consulté le 9 Mai 2018



Carte 25 : Lieux de développement de l'activité de Genesis Projects. © Karen Lévy, Mai 2018.

Summercon : La société a été créée par Pete Blanckenberg en 1986. Il s'agit d'une entreprise familiale dont l'équipe compte quinze personnes. Summercon a réalisé plus de 100 développements résidentiels dans la banlieue nord de Johannesburg, comprenant plus de 11 000 logements. Il s'agit de résidences fermées à destination des classes moyennes et hautes. Jusque dans les années 2000, les résidences comprenaient entre 30 et 60 logements. Peu à peu, l'entreprise a augmentée la taille de ses opérations. Aujourd'hui, elles comptent en moyenne entre 150 et 200 unités. Summercon s'est fait connaître en construisant des logements dans les riches banlieues Nord, principalement à Bryanston et Morningside. Les terrains devenant de plus en plus rares et chers, la société s'implante désormais de l'autre côté de la N1, vers Fourways ou Sunninghill.

Les produits développés sont de deux sortes, reproduits à l'identique d'une opération à l'autre : soit de petits immeubles de trois étages comprenant de petits logements aux derniers étages (accessibles au primo-accédants) d'une valeur d'environ R750 000 (50 570€) et des appartements familiaux plus grands (d'une valeur supérieure à R1 000 000 - 67 425€) soit des maisons mitoyennes avec des doubles garages (dont la valeur est comprise entre R1 800 000 et plus de R3 000 000 – entre 121 375€ et 202 265€). Toutes les résidences comprennent une piscine collective avec un clubhouse.

Bien que le promoteur offre des logements de petite taille relativement accessibles, les opérations qu'il développe restent relativement haut de gamme. De ce fait, la population ciblée est encore aujourd'hui majoritairement blanche. Sur le site internet de l'agence, ce sont des couples jeunes et blancs qui sont mis en avant, sans grande originalité par rapport aux années 80.

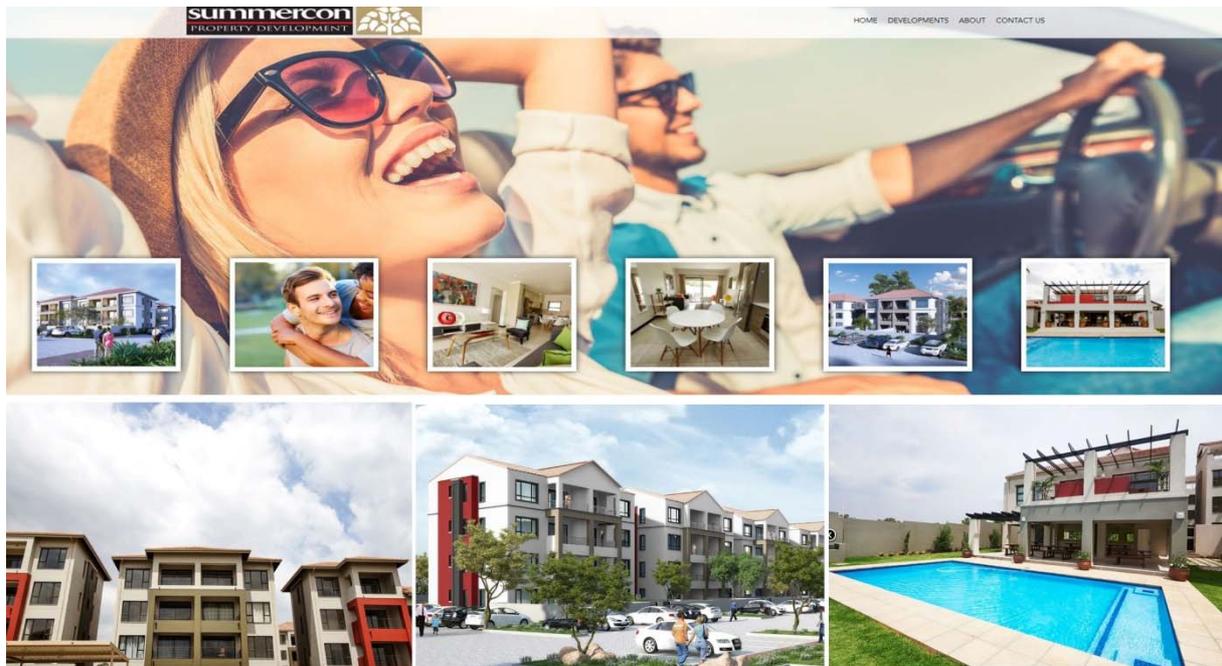


Figure 36 : Montage de photos promotionnelles issues du site de Summercon²⁴⁹. © Karen Lévy, Mai 2018.

Summercon contrôle directement tous les aspects du processus de développement, depuis l'achat et la requalification des terrains vacants en parcelles constructibles jusqu'à la conception, la construction, la commercialisation et la vente de maisons neuves. Tout le financement du développement se fait en interne.

²⁴⁹ http://www.summercon.co.za/#dev_section, site consulté le 9 Mai 2018



Carte 26 : Localisation des projets de Summercon. © Karen Lévy, Mai 2018.

L'analyse de ces cinq promoteurs les plus influents sur la scène johannesbourgeoise montre à quel point l'offre de logement a été segmentée pour cibler des clientèles précises. Ils ont ainsi décomposé leurs offres et leurs méthodes de conception selon la nature et le niveau de gamme des projets. Le tableau 4 illustre cette tendance. Dès qu'il s'agit de produits d'entrée de gamme (à destination des Noirs), la majorité des promoteurs proposent principalement des appartements dans des copropriétés fermées (*townhouses*). Les seules offres qui se distinguent sont les maisons construites par Cosmopolitan ou Valumax : il s'agit des produits les plus haut de gamme des *mega housing projects*, qui mixent au sein d'opérations de plusieurs milliers d'habitation des maisons d'entrée de gamme, mais aussi des logements aidés (FLISP) ou des petits logements BNG situés dans des immeubles collectifs de 3 ou 4 étages.

Si Cosmopolitan est aujourd'hui capable d'offrir des maisons sur des parcelles individuelles dans des copropriétés fermées à moins de R1 000 000 (67 425€), c'est parce qu'il construit sur de très grands terrains (avec plusieurs milliers de logements), en grande périphérie urbaine : les terrains y sont encore bon marché et il mutualise le coût de la sécurisation.

		Prix de vente (prix moyen en Rand)	Taille des résidences (nombre d'unités moyen)	Complexes fermés et sécurisés			Résidences non sécurisées		
				Appartements	Maisons mitoyennes (Simplex)	Maisons	Appartements	Maisons mitoyennes (Simplex)	Maisons
MARCHÉ ABORDABLE	VALUMAX	< R450 000	5 000 ou plus				25%		75%
	CALGRO M3	< R450 000	400 ou plus				50%		50%
	COSMOPOLITAN	< R450 000	600 ou plus						100%
MARCHÉ D'ENTRÉE DE GAMME	VALUMAX	< R1 000 000	400 ou plus	75%					25%
	COSMOPOLITAN	< R1 000 000	5 000 ou plus			25%			75%
	GENESIS PROJECTS	< R1 000 000	30 ou plus	75%	25%				
	SUMMERCON	< R1 000 000	100 ou plus	100%					
MARCHÉ PRIVE	VALUMAX	> R1 000 000	600 ou plus			75%			
	GENESIS PROJECTS	> R1 000 000	10 ou plus	25%	75%				
	SUMMERCON	> R1 000 000	40 ou plus	50%	25%	25%			

Pour chaque tranche de marché, évaluation du pourcentage de logements par typologie : ■ 100% ■ 75% ■ 50% ■ 25%

Tableau 4 : Représentation simplifiée des types de produits proposés pour chaque catégorie du marché par chaque promoteur. © Karen Lévy, Mai 2018.

Étant donné son caractère relativement récent et sa diversité intrinsèque, le secteur du logement d'entrée de gamme s'insère mal dans les nomenclatures statistiques (souvent anciennes) utilisées pour décrire le parc de logements sud-africain. C'est pourquoi, l'analyse des produits immobiliers par segment de marché est pertinente pour aborder la question de la densité. Le tableau 4 permet d'illustrer à quel point le rapport à la densité est contradictoire. Plus les prix sont bas et plus la densité est faible. Ainsi les maisons sur des parcelles individuelles sont-elles l'offre la plus fréquente proposées dans le marché abordable. Il s'agit certes de petites maisons (d'environ 40 à 60m²) mais cela illustre la lenteur du marché à évoluer : ce modèle de logement est étrangement similaire à celui des *townships* construits durant l'apartheid. Peu à peu d'autres formes, plus rationnelles et plus denses, apparaissent dans les opérations de *mega housing projects*, mais il ne s'agit pas encore d'une généralité, ainsi que l'explique Helgart Slabbert²⁵⁰ (urbaniste chez Valumax) :

« The fully subsidized units' specifications are given through national department of human settlements and Gauteng department of human settlement. The size and shape of each units and what finishing they have to have in. [...] The shift has to come sooner or later to move from low density to high density development, especially if government is focusing on providing public transport. They have to create density like sustainable system. »

²⁵⁰ Entretien du 9 Décembre 2016.

Dès qu'il s'agit du marché privé (d'entrée de gamme ou plus élevé), la densité devient la clé de rentabilisation des opérations immobilières et les produits proposés sont, logiquement, essentiellement des appartements. Pour les plus aisés, le choix se diversifie et l'offre de maisons devient plus conséquente. Le discours véhiculé à travers la publicité des sites internet de ces agences de promotion immobilière illustre violemment la structuration actuelle du marché : les produits d'entrée de gamme sont destinés aux Noirs mais dès que l'on monte en gamme, les Blancs deviennent le cœur de cible. Il y a derrière ce message des réminiscences qui montrent à quel point le secteur immobilier peine à s'adapter aux changements sociétaux.

2- La financiarisation de la promotion immobilière

La croissance périphérique des villes peut être analysée en termes de production de l'espace. Etudier l'espace par la manière dont il est produit, et non seulement consommé, nécessite de comprendre les besoins et les stratégies mises en œuvre par les acteurs, ou agents productifs, par l'Etat et les pouvoirs locaux. Si les promoteurs sont les acteurs les plus visibles dans ce processus, leur rôle est de plus en plus contraint par le secteur financier et les banques, qui les soutiennent, voire les dominent. Selon, Tinus Erasmus²⁵¹, urbaniste à Calgro M3, « *their role in this industry is absolute. They are key. [...] We can't do without them* ».

2.1 Vers l'homogénéisation du secteur immobilier ?

Le financement bancaire s'est ainsi considérablement développé, à la fois concernant l'offre de crédit destinée aux acquéreurs mais aussi celle destinée aux promoteurs (pour assurer la période de production où le solde est déficitaire). En devenant la pierre angulaire de ce secteur de production, les banques acquièrent un pouvoir croissant qui est souvent mal évalué. L'impact de la financiarisation sur le paysage urbain a été peu abordé en géographie urbaine (Clark, 2006). Cherchant à savoir dans quelle mesure finance et formes urbaines peuvent se lier dans la production urbaine, je m'appuierai sur les discours des banquiers que j'ai pu interviewer entre Juillet 2016 et Août 2017. Le renforcement des liens entre finance et production urbaine questionne tout d'abord le rôle et la liberté d'action des professionnels de l'immobilier. Il pose ensuite la question de l'impact de la finance sur la nature de la production immobilière et l'organisation des fonctions urbaines (Clark, 2006).

²⁵¹ Entretien du 9 Décembre 2016

En Afrique du Sud, les pratiques des promoteurs restent pour l'essentiel nationales voir locales. Malgré l'ouverture des marchés sud-africains après la chute du régime de l'apartheid, il apparaît que l'internationalisation de l'activité des promoteurs reste assez timide. L'étude des cinq principaux promoteurs impliqués dans le logement d'entrée de gamme souligne l'absence de promoteurs ayant développé une activité²⁵² à l'étranger ainsi que l'absence d'investisseurs étrangers. Ceux-ci sont aujourd'hui uniquement présents dans la production de logements haut-de-gamme, ce que confirme Yondela Silimela ²⁵³ (*Development Planning, City of Joburg*) :

« About local capital versus international capital, we generally have a well-established property sector. Property makes up 20 to 30% of the Joburg stock exchange. We have a fairly well-resourced property investment market. The extent of international players in that market is more about high level housing. We have seen recently an increase in Chinese capital, call 'Galnachea' in the Fourways area, and Zendai in Modderfontein that is now MMT developments. I am not aware of other foreign property investors besides the Chinese. The bulks are domestic, but their money does come from beyond South Africa. »

Le banquier Mannie Annandale²⁵⁴ (banquier, Nedbank) indique quant à lui :

« Normally the developers have the money themselves to provide the investment to get there. If they don't, there are some private investors in South Africa, almost like private equity funds, that provide equity to give the difference between what I would finance and what the cost of the project is. That normally quiet expensive financing. »

La financiarisation du logement d'entrée de gamme se fait donc essentiellement par le biais des banques sud-africaines. Cette « timidité » relative des investisseurs étrangers ainsi que la spécialisation territoriale des promoteurs sud-africains est liée à deux caractéristiques corrélées du marché d'entrée de gamme. Tout d'abord, il s'agit d'investissements à risque dont le succès financier n'est possible qu'en réduisant les délais de réalisation et les coûts. Axés sur la rentabilité de court terme, les bénéfices ne peuvent se faire que si le nombre d'intermédiaires présents dans le processus est limité afin que le couple rendement-risque soit optimisé. Cette caractéristique contribue à rendre le montage de telles opérations

²⁵² Seul Valumax a développé un centre commercial en Angola.

²⁵³ Entretien du 29 Juin 2017

²⁵⁴ Entretien du 25 Mai 2017

inimaginable pour des acteurs qui ne seraient pas suffisamment « ancrés » sur le territoire (Theurillat, 2011).

Ensuite, la parfaite connaissance des réglementations du pays et l'importance des relations avec les acteurs politiques et administratifs locaux dans les opérations d'urbanisme et particulièrement dans le développement de programmes de logements à destination des classes moyennes apparaissent indispensables pour assurer le succès de ces opérations immobilières.

Contrairement à ce que constate Dominique Lorrain (2002) en France sur la bipolarisation de la production du logement, avec d'une part de petits promoteurs ancrés dans les territoires et, d'autre part, l'engagement de grandes firmes privées capitalistes, qui produisent souvent, à la fois, des logements individuels, des logements collectifs, des centres commerciaux et des immeubles de bureaux, on observe à Johannesburg une tendance vers une plus grande uniformité des acteurs. Les petits promoteurs sont généralement des privés qui réalisent des opérations immobilières par opportunisme mais qui ne sont pas des professionnels. Ils représentent une part très faible de la production de logements. Les moyennes ou grandes firmes sont les seules présentes dans ce secteur. Elles hésitent à se diversifier et cherchent à s'implanter au cœur de territoires bien définis. La manière dont se lie la financiarisation et l'homogénéité dans la production immobilière est directement influencée par la gouvernance même des projets et le rôle des banques. Les discours des banquiers apportent un éclairage sur le profil-type de promoteurs qui est plébiscité par les banques. Mannie Annandale²⁵⁵ (Nedbank), explique que leur méthode de travail tend à privilégier les promoteurs les mieux implantés sur le territoire afin de limiter leurs risques dans un secteur où les bénéfices sont réduits :

« South Africa is not a big country and the affordable housing industry is also not a big industry. There is probably a forty or so good developers around, in the whole South Africa. We tend to deal with all of them. In a lesser or bigger extent, all the banks compete for the same pool of developers because they have the same criteria. They want to deal with the bigger developers. Their business is to develop property, so it happens that we follow them year in and year in because they have pipeline with development. We tend to deal with the same. We won't

²⁵⁵ Entretien du 25 Mai 2017.

fund some developers because they are too small or new to the game or whatever. »

Marius Marais²⁵⁶, banquier chez FNB, précise :

« I would rather fund somebody that is going to build 1000 homes than somebody who is going to build 20 here, 20 here, because our impact on the market is then a lot bigger. »

Quelques banques spécifiques se sont spécialisées dans le financement de petits promoteurs issus des catégories défavorisées durant l'apartheid, comme le *National Housing Finance Corporation* (NHFS) ou le *Gauteng Partnership Fund* (GPF) qui sont localisés à Johannesburg, mais leur activité reste relativement confidentielle²⁵⁷ : ils participent au financement de moins de 1000 logements par an.

2.2 La négociation au cœur de la production immobilière

Le processus de financiarisation étant le plus souvent associé à une implication croissante des banques, celles-ci influencent le secteur de la promotion immobilière par différents biais tout au cours du processus du montage opérationnel. La dizaine d'entretiens réalisés auprès des quatre grandes banques sud-africaines²⁵⁸ corrobore le constat de l'importance des négociations (on pourrait même parler de « tractations ») entre les promoteurs et leurs financeurs. Avec l'intervention croissante des acteurs financiers dans le secteur immobilier, la ville s'est transformée et notamment la production de logements d'entrée de gamme. Les banques ont en effet influencé le développement de ces nouveaux produits urbains, afin d'investir de nouveaux secteurs moins saturés que le marché haut de gamme, comme l'explique Sibusiso Ndlovu²⁵⁹ :

« We want to create new pockets of market, that is our point of departure as a group. We must be able to create new markets. In speaking to influencing the market, I had to introduce to them [to the developers who are targeting the high-end housing] the concept that where they are playing is going to be saturated

²⁵⁶ Entretien du 17 Juillet 2017.

²⁵⁷ Entretien avec Sandra Ruiters (Investment officer) et Katleho Nchapha (Investment officer) travaillant au Gauteng Partnership Fund, le 7 Novembre 2016.

²⁵⁸ Les banques sud-africaines sont : Nedbank, FNB, Standard Bank et Absa.

²⁵⁹ Sibusiso Ndlovu travaille chez FNB depuis près de 20 ans. Il était précédemment *CEO Housing Finance* (prêts aux ménages et aux promoteurs pour les classes moyennes et basses) et est depuis 2016 directeur à l'international (*Head FNB International Home Loans*). Durant l'entretien qui s'est déroulé le 18 Juillet 2017, c'est avec cette double casquette qu'il a répondu à mes questions.

quickly. What we are talking about, which is the affordable housing space, that is where the volumes are. If the developers are not playing in that space and we as the financiers are not playing in that space, we will get to a point of saturation and find ourselves knee-jerking down to the market. We are playing not only a financing role but a property development, or market developer role. If we do not play that role, we are not going to have a market. We have to develop the developers or contractors and get them to a standard that we would like them to be, where we are happy with their quality. We then need to speak and develop the estate agent area. We play across the value chain; those are the levers; we use to educate the market because we cannot do it alone. »

Mais il apparaît surtout qu'en développant ce secteur, les banquiers ont largement contribué à influencer la forme urbaine de ces produits, afin de limiter leurs risques et d'augmenter les opportunités de vente. Ils ont ainsi cherché à imposer aux promoteurs la construction d'opérations reproductibles, afin de réduire les coûts. L'acceptation par la demande de ce genre de produits standardisés a conforté leur volonté d'uniformiser les formes. Ce point apparaît central dans leur stratégie : les bénéfices se font sur la quantité de logements financés et l'enjeu est dès lors de maximiser la production tout en diminuant leur implication dans chaque opération. La reproductibilité leur permet de gérer un grand nombre de logements malgré des équipes en interne réduites. Marius Marais²⁶⁰, banquier chez FNB, explique ainsi leur stratégie :

« What we do on the property itself, we will go and do a quick assessment or use a computer assisted evaluation. It's easier if it is a sectional title. We check a whole complex, and then we are not going to go every time. »

La connaissance de ces clauses non écrites éclaire les marges où les économies se font. La reproductibilité, bien que délétère à grande échelle pour la ville, semble pourtant bien être le cheval de bataille des financiers qui y voient l'opportunité de créer des produits abordables, accessibles à une grande part de marché, faciles à produire tout en diminuant leurs risques à long terme, ce type de produit ayant fait ses preuves. Si la plupart des banquiers interviewés ont tenté de minimiser leur rôle sur ces pratiques, Sibusiso Ndlovu s'est montré plus explicite sur la manière dont ils ont négocié la faisabilité technique et politique des résidences d'entrée de gamme avec les promoteurs, s'appuyant sur le fait que la demande est formatée par ses

²⁶⁰ Entretien du 17 Juillet 2017

faibles capacités financières. L'uniformisation de la production est alors devenue le cœur de son activité :

« One of the questions was: 'Do the households want to live in a house that looks like the neighbours next house ?' We found that the market was very accepting of it. For as long as the market accepts the product, we are happy to finance it. [...] I think as bankers there, we are really guided by what the market wants. If I must chip in, earlier on I talked about educational campaigns, we have to help change the mindset. It's our role. We are bogged down here with affordability challenge. We know most customers cannot afford in all these countries. If we introduce more variety, more desires, it then becomes a costly exercise for the developer. Instead of having three or four types for argument sake, now you must have sixteen, paint so many colours. All of this becomes a costly exercise. Customers must also understand that the variety you have in terms of design has a cost, they must think of affordability as well. »

Les négociations portant sur les aspects techniques et formels du projet se font dès l'origine du projet par le biais des « *development packs* ». Il s'agit de la première étape effectuée par le promoteur pour vérifier la faisabilité d'une opération. Lorsqu'il envisage de développer un nouveau projet, celui-ci monte un dossier détaillé qui résume toutes les caractéristiques de la future opération. Il le présente ensuite aux banques afin d'obtenir leur accord de principe pour un financement à venir. Helgart Slabbert²⁶¹ (Valumax) en détaille le contenu : « *the development pack is a layout plan where we indicate the different houses, the sizes of the houses, the specifications, the cost of the stands, the cost of the top structure, our selling prices, all the extras that we are doing, the environment, what it looks like but also the financial feasibility and the cost analysis.* ». L'objet urbain est pour ces acteurs un espace de travail. Les négociations qui s'engagent alors entre le promoteur et le banquier permettent de valider un projet final qui répondra à l'ensemble des prérogatives de la banque. Les promoteurs sont contraints d'abonder dans le sens des remarques qui leur sont faites pour deux raisons évidentes : la première est que sans financement, ils seront incapables de réaliser l'opération projetée et d'assumer seuls la période déficitaire de la construction. Mais surtout, sans l'accord des banques, les acheteurs n'obtiendront pas de financement et aucune vente ne

²⁶¹ Entretien du 9 Décembre 2016.

pourra se faire. Il serait donc suicidaire pour les promoteurs de remettre en cause les avis émis. C'est ce qu'explique Miranda Barnard²⁶², *Head Development Finance* chez ABSA :

« We have a sales team in my team that go and see the developer. The developer does not just come and leave the pack on our desk and run away. We talk through it and then our sales person write up a motivation, an approval paper to go to our credit committee, the people that approve it. Once it is approved, it goes through the administration process to pay out. There is a lot of details in between that, but that's very high level. So, we go and see the developer with that pack, we discuss every angle with him, we make sure we understand it, we write it up, we go to our credit authorities, they sign it off and then we implement it. »

Ce contrôle sur la production durera tout le long du processus de construction. Ainsi les banques vont-elles faire pression sur les promoteurs pour s'assurer de la qualité des réalisations. L'Etat ne contrôlant pas les réalisations, même pour le logement aidé qu'il finance, les banques ont développé des stratégies pour pouvoir suivre les chantiers et s'assurer ainsi de la concordance entre ce qui était annoncé lors de la négociation et ce qui est réalisé. Sibosiso Ndlovu insiste sur le fait que leur crédibilité est en cause et que c'est le seul moyen d'assurer l'avenir :

« It's a huge risk on us from a reputational point of view, if we are getting in bad with a contractor that is dysfunctional and the quality is not good, it simply means that at the end of this twenty year period, these customers will be standing here saying "I can't be servicing these bonds because these houses have poor workmanship, these houses are cracking and collapsing". We try and avoid that risk as well by insisting. We have a technical support area inside the bank. They do the inspections, the evaluations; they do a full check on the contractor, the developers, to minimize that risk. »

Les banques, en disposant des connaissances indispensables sur les marchés locaux, jouent un rôle clé dans les professions de l'immobilier et de la construction. En amont, elles influent le développement de certaines agences de promotion immobilière sur le territoire et participent activement à déterminer les types de produits à développer ainsi qu'à encourager des opérations de plus en plus grandes, et donc rentables. Présentes dès les prémices du projet,

²⁶² Entretien du 22 Novembre 2016

elles sont impliquées dans la spécialisation de ce sous-marché immobilier et influencent lourdement les pratiques professionnelles des promoteurs.

3- Les stratégies de rentabilisation des projets

Depuis l'ouvrage fondateur de Christian Topalov (1974), portant sur une situation observée à la fin des années 1960 en France, quelques travaux scientifiques se sont attachés à saisir la profession du promoteur, à appréhender son rôle sur le marché et à observer les politiques publiques visant à l'encadrer (Callen, 2010; Pollard, 2007, 2009). Les recherches sur cette thématique en Afrique du Sud sont peu nombreuses, alors que cette profession est centrale dans le développement des activités du bâtiment.

En cherchant à décrypter les stratégies des promoteurs, ce sont bien les conditions de rentabilité et de production du logement des classes moyennes qui sont appréhendées. S'agissant du logement (en tant que produit immobilier physique) mon propos est de préciser quelques aspects des conditions réelles de la confrontation entre l'offre et la demande, en cherchant à replacer les notions économiques classiques dans le cadre sociologique au sein duquel elles s'exercent.

3.1 Le choix du terrain

Il est répété par l'ensemble des acteurs privés que le foncier est l'élément le plus important pour réaliser une opération de construction puisqu'il constitue en quelque sorte la « matière première » d'une activité par définition immobile, donc localisée à un point précis. L'objet de la demande en effet ne saurait se réduire aux quatre murs de l'appartement. Selon Jacques Ion (1970 : 417), il contient en lui-même « *toute l'articulation entre le domaine construit et l'espace environnant proche ou lointain, géographique ou social* ».

Le succès final d'un projet est déterminé par la vente des logements achevés. Dans le contexte particulier du logement d'entrée de gamme où la demande est forte et l'offre insuffisante, le client est contraint d'accepter le cadre conçu et construit, aucune autre alternative n'étant proposée sur le marché. C'est pourquoi, les études de marché sont une étape du processus qui restent très floues dans le discours des promoteurs. Aucun de ceux que j'ai interviewé n'a explicité la manière dont ils procèdent pour obtenir cette analyse. Certains ont tout de même convenu s'appuyer sur les agents immobiliers et sur les statistiques des organismes privés

fournissant des données chiffrées et localisées, qui sont loin de prendre en considération les options explicites ou implicites, rationnelles ou irrationnelles, du comportement des futurs acquéreurs. La difficulté de répondre avec certitude aux orientations du marché est l'une des raisons principales qui poussent les promoteurs à se développer autant que possible sur un territoire limité. Ils répondent alors aux exigences d'un groupe très précis (à qui ils peuvent imposer des normes qu'ils contribuent à fabriquer). La plupart des promoteurs commercialisant eux-mêmes leurs produits, ils ont une bonne connaissance des attentes des ménages et peuvent adapter leurs produits au fur et à mesure de leurs réalisations. Ainsi Charl Fitzgerald²⁶³ (Genesis Projects) explique que sa première opération avait été réalisée alors que la zone n'était pas du tout urbanisée et que le terrain était très abordable. Cela a été une grosse prise de risque pour lui. Désormais, le succès est là : les promoteurs sont nombreux à avoir développé des projets sur ce territoire ce qui fait que le prix des terrains a considérablement augmenté. Pourtant, même s'il n'a plus de réserves foncières qu'il peut encore exploiter et que le prix élevé des terrains fait baisser d'autant les profits réalisés, la certitude d'avoir une demande adaptée aux produits qu'il construit a largement compensé l'aspect uniquement financier et le conforte dans sa volonté de continuer son activité sur ce territoire :

« I think we were the first people to buy land in this particular area where we are sitting right now, known as Honeydew Ridge. So, the first piece of land we got was at a very good price. Everybody around us became crazy with the price so the land became very expensive. And until today, it is very expensive. I think we paid 1.5 to 1.8 million rand for a piece of land 20 years ago. Today, the same piece of land costs R25 million. It's grown substantially in the area for agricultural land. But there are roads, storm water, sewer ... everything is there. We have got willing buyers, we have got willing developers, just like ourselves, that can buy the land, we can do the job, there are lots of buyers and users who want to buy these townhouses. »

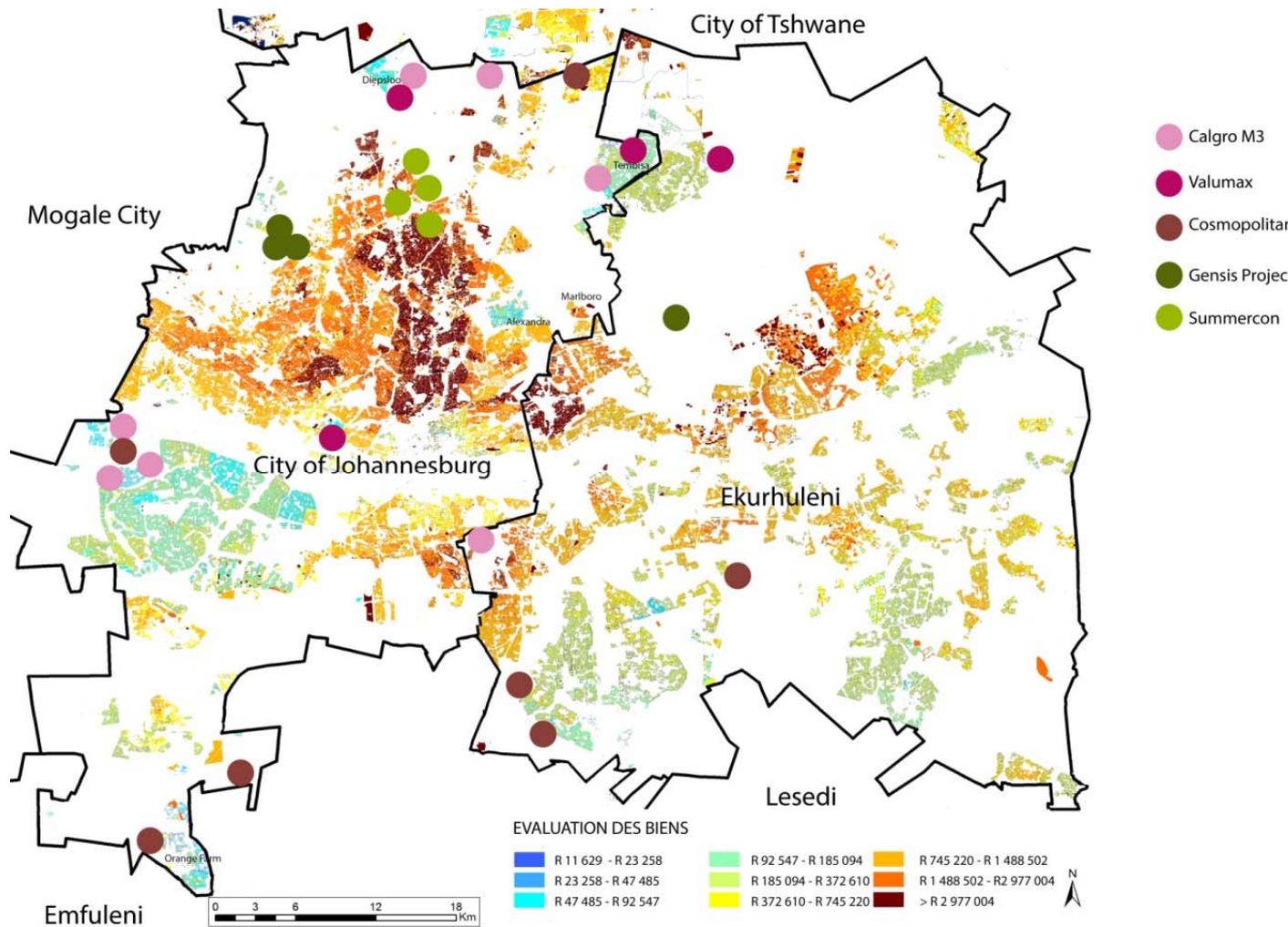
Le taux de rendement escompté pour une opération immobilière résulte donc fondamentalement d'un arbitrage entre le niveau des prix de l'immobilier et le niveau des prix de vente de chaque unité que l'emplacement choisi sera à même de générer pour une catégorie particulière de propriétaires (Halbert & Le Goix, 2012). Mais il dépend aussi fortement de la demande, ce qui implique qu'ils ne peuvent considérer les espaces urbains comme de simples

²⁶³ Entretien réalisé le 5 Septembre 2016

supports d'investissements, structurés par la géographie sous-jacente des couples rendements-risques qui leur sont associés.

En Afrique du Sud, les stratégies de localisation des acteurs privés de la production urbaine sont largement marquées par les héritages de la politique urbaine d'apartheid et des politiques publiques qui ont suivi. Comme on peut l'observer sur la carte 27 ci après, les implantations des territoires investis par les promoteurs à Johannesburg et Ekurhuleni sont influencées par une continuité des processus observés jusqu'alors : les projets sociaux de Valumax, Calgro M3 ou Cosmopolitan s'implantent systématiquement à proximité des anciens *townships* noirs, là où les valeurs du foncier sont faibles mais surtout là où la demande est forte. Les investissements sont ciblés sur certains quartiers, aboutissant à la création de pôles urbains qui renforcent la division fonctionnelle et spatiale au sein de l'espace métropolitain johannesbourgeois.

Pour les opérations d'entrée de gamme de Genesis Projects ou de Summercon, le choix de la localisation se fait à proximité immédiate des zones riches et anciennement blanches du Nord/Ouest. Plus attractifs par leur proximité avec les grands axes de communication et les pôles d'activités, ces espaces sont recherchés et bénéficient d'une valeur d'usage du sol bien plus élevée. Il apparaît clairement à partir de ces résultats que le niveau des taux de rendement estimés ne saurait être expliqué seulement par la distance au centre de l'agglomération. Johannesburg et les municipalités limitrophes offrent ainsi aux investisseurs, pour des distances similaires, tout un gradient de taux de rendement potentiels. Ces distributions géographiques hétérogènes entre types de résidences traduisent à la fois des exigences distinctes de leur clientèle respective mais surtout l'enracinement d'une ségrégation spatiale qui ne cesse de croître. Les promoteurs ont tendances à refuser tout risque qui viendrait en supplément : implanter un *mega housing project* à proximité de quartiers riches reviendrait à prendre le risque inconsidéré de soulever des vagues de contestation contre leur projet, initiées par les habitants des quartiers avoisinants. De nombreuses opérations immobilières ont ainsi été déboutés au cours des deux dernières décennies et les promoteurs refusent désormais de se lancer dans ce genre d'aventure qui peut avoir des conséquences financières désastreuses en augmentant le temps de la procédure et en bloquant d'autant leurs fonds propres investis par l'achat de ces terrains.



Carte 27 : Localisation des opérations des 5 promoteurs principaux en lien avec la valeur des biens immobiliers.
 Source : property valuation (CSIR, 2011)

Les banques sont d'ailleurs les premières à orienter le choix des emplacements, même si celles-ci ne financent jamais l'achat de terrain. Gary White parle d'ailleurs d'une politique de *redlining*²⁶⁴ encore très présente sur le territoire même si celle-ci a été officiellement interdite²⁶⁵:

« The banks don't want to allow any private development next to RDP development. They called it red lining. [...] So, the socialized or redevelopment programs were always excluded in terms of planning. »

²⁶⁴ Le *Redlining* est une pratique discriminatoire consistant à refuser ou limiter les prêts aux promoteurs et/ou aux populations situées dans des zones géographiques déterminées. Le terme *Redlining* fut inventé par le sociologue John McKnight dans les années 1960 en référence à la pratique de délimiter par une ligne rouge les zones dans lesquelles les banques devaient éviter d'investir.

²⁶⁵ Les banquiers que j'ai rencontrés n'ont jamais répondu à mes questions sur ce sujet lors des entretiens.

Si le choix de la localisation des futures opérations est une étape essentielle pour les promoteurs, il reste aussi la marque la plus discriminante de la hiérarchisation des espaces d'investissement. Le logement devient le support d'une pratique sociale conforme à celle du groupe social d'appartenance. L'attractivité de certaines zones urbaines se renforce alors que les espaces marqués socialement ne cessent de se déprécier.

3.2 Les stratégies des promoteurs : standardisation et optimisation des coûts

Jacques Ion (1970 : 426) affirme que « *le promoteur apparaît comme fixateur de stéréotypes. Il satisfait des besoins qu'il impose. Et, dans la mesure où le logement produit implique un certain « art de vivre », c'est l'ensemble de valeurs conformes à l'Establishment qu'il insinue dans la masse des consommateurs, tendant ainsi implicitement à renforcer le système social global et à le refermer sur lui-même* ». Les complexes fermés sont l'exemple incarné de cet « art de vivre » imposé aux acquéreurs. Qu'ils proposent des logements haut de gamme ou non, les promoteurs produisent inlassablement les mêmes caractéristiques formelles : un mur périphérique qui circonscrit une division parcellaire optimisée, reprenant le modèle des anciens modèles de développement²⁶⁶, notamment anglo-américains.

Le terme même de « stratégie » pourrait décrire la manière dont les grandes options d'économie sont prises par les promoteurs, bannissant à la fois la question de la qualité et celle de l'innovation.

a. *La fermeture ou la déconnexion spatiale des projets immobiliers*

L'implantation de complexes fermés, dissimulée par des murs périphériques, se fait soit en se diluant dans les tissus existants de la ville, soit en se concentrant dans des territoires vierges.

La dilution explique plus de la moitié de la construction de complexes fermés (comme on peut le voir sur la carte 11). On peut postuler que globalement, ces constructions ne sont pas conflictuelles, peu ou prou invisibles et « indolores » pour nombre d'habitants de ces espaces. Les promoteurs ont bien intégré toute l'importance du mur de clôture pour l'acceptation de ces projets par les populations. Dans les faits, seules les résidences moyen et haut de gamme sont aujourd'hui protégées par ce système coûteux. De plus, le mur agit comme une frontière

²⁶⁶ Comme par exemple, le concept du plan de Radburn, dans le New Jersey aux Etats-Unis. Proclamé à l'origine comme le plan de la «ville de l'ère de la voiture», rationnellement organisé et dessiné, il a été influencé par les théories des cités jardins anglaises et se diffuse dans le pays dès le milieu des années 1920.

qui autorise la cohabitation, sur un même territoire, de référents identitaires et de pratiques qui peuvent être différents. C'est pourquoi, lors des dépôts de permis de construire, il n'y a presque jamais de fronde d'habitants contre de tels projets, ce qui assure au promoteur des délais de réalisation plus rapides et limite les risques de voir le projet prendre des mois de retard pour purger les plaintes déposées en mairie.

Le mur joue donc un rôle paradoxal de pacification dans les quartiers : il semble être accepté par chacun comme un signe d'appartenance de la résidence (et donc des futurs habitants) à un certain niveau social qui leur est acceptable.

Les territoires périphériques sont devenus naturellement des lieux où la spécialisation formelle est caractéristique. Ils sont désormais des territoires que l'on pourrait qualifier de « servants »²⁶⁷, accueillant les populations qui constituent la main d'œuvre indispensable au fonctionnement des entreprises de la métropole. Physiquement, les complexes fermés imposent un développement spécifique et contraint, qui peu à peu rend impossible toute autre production immobilière. Les voiries, les parcelles, les déplacements sont calibrés pour répondre aux exigences de ces formes urbaines. Le mur est désormais l'élément-clé de cet urbanisme, sans lequel il serait impossible de comprendre la structure urbaine de ces territoires labyrinthiques et entièrement dédiés à la voiture.

Mais le mur a une autre fonction stratégique pour le promoteur : celui de la déconnexion complète des opérations par rapport au site où elles s'implantent. Le mur devient donc la condition *sine qua non* de la reproductivité à l'identique des prototypes développés par la firme et dupliqués d'opérations en opérations. Il s'agit d'un investissement essentiel qui lui permet finalement de réduire ses risques en diminuant le temps de conception et en proposant aux futurs acquéreurs un produit déjà testé et approuvé. Cet investissement est consenti avec d'autant plus de facilité que le coût initial est largement amorti par le fait que la sécurisation d'une opération permet d'augmenter les prix de vente des logements d'environ 10 ou 15%²⁶⁸. Il s'agit donc d'une opération neutre pour le promoteur qui s'assure de plus l'adhésion des acquéreurs.

²⁶⁷ Expression utilisée en Ile-de-France pour qualifier les communes de banlieue pressées d'accueillir les activités nécessaires à Paris mais indésirables intra-muros (Desjardins, 2010).

²⁶⁸ Ce chiffre a été cité par plusieurs agents immobiliers en comparant le prix de vente de logements ayant les mêmes caractéristiques mais situées dans des résidences sécurisées ou non.

b. *Des stratégies d'optimisation des coûts bien rodées*

En décryptant les nouvelles tendances et nouveaux usages à l'œuvre dans ce secteur, on observe la production quasiment exclusive de maisons individuelles ou de petits bâtiments de moins de trois étages.

Ainsi que me l'ont expliqué les architectes interviewés²⁶⁹, la maison individuelle est plus performante que les immeubles : leur mise en œuvre est simple et ne requiert ni parties collectives, ni fondations spéciales, ni ascenseurs, ni parkings en sous-sol. Afin d'atteindre la densité désirée, et pour réduire les coûts, le modèle le plus couramment répandu est la création de *townhouses*²⁷⁰ dans de grosses maisons divisées (généralement en quatre logements), avec des accès extérieurs pour les appartements du haut. Ces formes d'individuel groupé permettent d'optimiser la construction (murs mitoyens, groupement des points d'eau, amortissement de la viabilisation...) et se multiplient sur l'ensemble de la métropole.

Même lorsque la densité est importante sur une parcelle (pour les complexes d'entrée de gamme), les constructions ne dépassent jamais trois étages, pour ne pas avoir à prévoir d'ascenseur et éviter les surcoûts de fondation. Par ailleurs pour répondre aux exigences de sécurité incendie et ne pas avoir à multiplier les escaliers, les bâtiments sont le plus souvent compacts et ne comprennent que deux ou trois logements maximum par étage.

Les complexes fermés, monofonctionnels, sont ainsi devenus les produits immobiliers les plus efficaces et rentables, laissant peu à peu cette ville en série envahir la métropole. Afin de pouvoir offrir des produits d'entrée de gamme, les variables d'ajustement pour les promoteurs se déclinent selon plusieurs logiques économiques :

- Le coût du terrain est évidemment le critère le plus important. La ségrégation de la ville se poursuit avec l'implantation de ces complexes. Les terrains les moins chers sont la cible privilégiée des promoteurs. Combinée au fait que les économies d'échelles sont indispensables pour pouvoir baisser les coûts de construction et de sécurité, la plupart des promoteurs spécialisés dans le logement social cherchent de vastes terrains où ils pourront construire des projets pouvant aller jusqu'à 10 ou

²⁶⁹ Plus de sept architectes ont été interrogés plus spécifiquement sur les formes urbaines qu'ils développaient au sein de leurs projets, dans le secteur du logement immobilier.

²⁷⁰ Appartements en copropriété.

12 000 unités. C'est le cas par exemple de Valumax, Cosmopolitan ou Calgro M3. Helgart Slabbert²⁷¹ (Valumax) explique :

« Our projects are all over 10 000 units. So, there is not a lot of those large pieces of land available anymore in Gauteng. That's why we are looking for specific areas where we want to focus on, because, these projects stretch over a five to ten-year period. »

La localisation est donc ce qui affecte le plus significativement le prix de vente des logements. Selon Johann Vorster, dirigeant de Cosmopolitan, les maisons qu'ils construisent sont toutes identiques quelque soit le projet. Le prix final n'est donc influencé que par le coût du terrain. Une maison de 55m² sur une parcelle de 180m² est vendue environ R600 000 (40 455€) à Alberton, quartier situé à moins de quinze minutes du CBD, le prix du terrain est de R280 000 (18 880€). Il sera de seulement R180 000 (12 135€) pour 250m² à Savanna City, quartier à proximité du *township* d'Orange Farm, au Sud de Johannesburg. Le coût final de vente est alors de moins de R500 000 (33 710€).

- La densité est le second facteur qui permet aux promoteurs d'adapter leurs produits aux capacités financières, souvent faibles, des acquéreurs. La rareté des terrains impliquant des coûts croissants, les promoteurs se tournent vers une densification à la parcelle de plus en plus importante. Au cours des entretiens, la majorité des promoteurs ont spontanément cités 70 unités par hectare comme densité optimale pour des produits accessibles aux classes moyennes. Pourtant, nombre d'opérations présentent des densités plus élevées pouvant atteindre 120 unités par hectare. Philip Harrison (2013) montre que la densité bâtie d'Ekurhuleni a augmenté de 5 476 hab/km² en 2001 à 6 270 hab/km² en 2009 alors qu'à Johannesburg elle est passée de 5 575 hab/km² en 2001 à 5 956 hab/km² en 2011. La multiplication des complexes fermés participent à cette progression.

Une pression foncière qui se durcit et une forte demande sont en train de changer le rapport à la densité des habitants de Johannesburg. L'acceptation habitante de cette dernière semble avant tout liée au besoin de sécurité. Johan Vorster, de Cosmopolitan Projects explique :

²⁷¹ Entretien du 9 Décembre 2016.

« *The city situation is so bad, crime and safety. The demand is very important now. In fact, we had to do it [dense closed complexes] because a lot of our market would move to sectional title, and even renting, because it is more secure.* »

La perception négative de la densité n'apparaît donc nullement dans les discours. Elle est considérée comme un mal nécessaire pour accéder à un niveau de vie et de sécurité satisfaisant. Johannesburg expérimente un rapport paradoxal à la densité : loin d'être synonyme de pauvreté, d'entassement ou de promiscuité²⁷², elle est au contraire devenue le symbole d'un nouveau mode d'habitat dans lequel les classes moyennes s'identifient. Densification à la parcelle et suburbanisation sont les deux tendances majeures de l'urbanisation contemporaine de la métropole johannesbourgeoise. Le développement conjoint des deux influence lourdement l'efficacité de la productivité économique de la métropole et implique de manière évidente un surdimensionnement des réseaux d'infrastructure. Il crée une véritable recomposition économique et spatiale des fonctions urbaines qui modifie radicalement la forme et l'organisation de la ville. Les transports en commun ne pouvant suivre le développement de ces nouvelles aires urbaines, le déséquilibre emploi/habitat ne cesse de s'aggraver.

- La qualité des aménités au sein de chaque complexe est le dernier facteur d'ajustement qui définira le standing de l'opération et donc son prix de vente. La plupart des complexes d'entrée de gamme ne possèdent ni espaces collectifs ni espaces de détente. La présence d'un équipement (comme une piscine ou un *club house*) est un élément qualitatif important que mettent en avant les promoteurs pour se démarquer et se différencier de la concurrence. Cependant, pour les produits d'entrée de gamme, le prix de vente reste l'élément le plus concurrentiel. Les promoteurs vont alors adapter les produits et matériaux en fonction du public visé.

La rationalité constructive (des matériaux de façade peu coûteux, pas ou peu de décrochés de façades, des fenêtres petites ayant toutes la même dimension mais aussi des économies sur l'isolation, la taille des pièces, le nombre de prises électriques...) permet quant à elle de

²⁷² En Afrique du Sud, les logements aidés sont encore aujourd'hui majoritairement des maisons individuelles de 40 m² construites sur des parcelles privées de 250 m² en moyenne, symboles de la politique de rattrapage menée les politiques publiques depuis la fin des années 90.

réduire les coûts globaux. De même, l'utilisation de matériaux bon marché (voire de mauvaise qualité) est fréquente et sur les chantiers, les gains de temps autorisent des pratiques parfois non conformes aux règles de l'art. Les conséquences sont rapidement visibles : alors même que la plupart des complexes datent de moins de dix ans, les malfaçons peuvent être nombreuses sans que la responsabilité des promoteurs ne soit engagée.

La faiblesse des aménagements à l'intérieur des complexes (peu ou pas d'espaces végétalisés, peu d'espaces collectifs qualitatifs...) sont autant d'économies sur l'investissement initial qui ont l'avantage de réduire le coût de vente et les coûts d'entretien futurs de l'opération, qui pèsent souvent lourdement sur le budget des ménages. On commence d'ailleurs à apercevoir des complexes en difficulté, où les locataires n'arrivent pas à couvrir les frais de maintenance de la copropriété (gardien, entretien des espaces collectifs, entretien des bâtiments, gestion des ordures ménagères...).

Enfin, le développement d'une image de marque est indispensable pour les promoteurs qui construisent sur des territoires spécifiques. Il faut que les opérations réalisées contribuent à inciter les futurs acquéreurs à investir chez eux. Afin d'optimiser les coûts, les promoteurs ont généralement décidé d'intégrer, au sein même du groupe, un grand nombre de fonctions distinctes, allant de la promotion immobilière à la commercialisation en passant par l'activité de construction ou la fourniture de services. Cette concentration de fonctions est d'autant plus bénéfique pour un acteur qu'elle lui permet de capter la plus grande part des flux de revenus générés à toutes les étapes du « cycle de vie » d'un complexe. Ces tendances ont favorisé la concentration des activités du marché dans les mains de quelques acteurs majeurs.

4- La psychologie des promoteurs immobiliers

L'expertise du promoteur est considérée par David Adams (Adams, Croudace, & Tiesdell, 2012) comme étant la compilation d'une connaissance fine du marché local (le produit), d'une capacité à repérer les opportunités d'achat de terrain (l'emplacement) et d'une réelle aptitude à résoudre les contraintes temporelles et à s'adapter au contexte économique (le timing). Dans son livre, Alan Millington (2013) affine cette analyse en produisant une liste des dix qualités nécessaires pour faire un « bon » promoteur. Seulement trois d'entre elles (la connaissance approfondie et la compréhension des marchés, de la construction et de la finance) se

rappellent au processus de développement. Les sept autres sont essentiellement liées à la personnalité même du promoteur et peuvent se résumer à des qualités telles que l'optimisme, l'imagination, la capacité de décision, le courage ou la résistance.

Alors que les promoteurs interviewés ont tous affirmé produire le produit immobilier le plus rentable et le mieux adapté au segment de marché pour lequel il s'est spécialisé, je me suis interrogée sur les facteurs, autres que purement économiques, qui influencent la prise de décision des promoteurs. Les réponses apportées sont souvent dictées par une vision personnelle de l'aménagement et de la compréhension du marché, ce qui explique les choix spécifiques de chaque promoteur (Rayman, 2006). L'autosatisfaction, qui émaille la plupart des discours des promoteurs, interroge sur les possibles remises en question des formes produites. Devant leur certitude de répondre au mieux aux enjeux urbains par des produits adaptés au marché, quelles sont les marges de manœuvre qui pourraient faire évoluer les processus liés à la fabrique de la ville, face aux mutations fondamentales qui traversent la société ?

4.1 Formes urbaines et préjugés

Alors que l'utilisation la plus efficace des terres exige que les promoteurs s'emparent efficacement de toutes les opportunités, les décisions parfois contre-productives prises par ces derniers contribuent à l'étalement urbain et à une sous-utilisation du potentiel des terrains urbanisés. C'est souvent l'interaction entre le choix du citoyen, les politiques publiques et les décisions prises par les promoteurs pour minimiser leurs propres risques qui aboutissent à des solutions non optimisées (Lucy & Philipps, 2000). Un des exemples les plus représentatifs de ces choix non-optimaux est Cosmopolitan. Johan Vorster, le directeur²⁷³, s'est spécialisé dans le logement aidé (d'une valeur de moins de R600 000 – 40 455€). Les quartiers qu'il développe reproduisent de manière surprenante la morphologie des formes urbaines représentative des *townships* d'apartheid. Il s'agit de petites maisons (d'environ 55 m²) positionnées sur des parcelles individuelles allant de 150m² à 200m². Pour rentabiliser ses projets, il mise sur la mutualisation des coûts et aménage donc de grandes parcelles ainsi qu'il le résume : « *It's very small profit, we need to do high numbers. We go for big market, small profit, more opportunities.* »

²⁷³ Entretien du 13 Octobre 2016.

La reproduction d'un modèle éprouvé et accepté par la population lui permet de réduire ses risques et de ne pas bousculer les tendances. Pourtant, aujourd'hui, après plus de quinze années de production similaire, le constat d'échec à produire de la ville est évident. La firme commence à réfléchir à d'autres produits et d'autres approches pour aller vers plus de mixité et des formes urbaines moins consommatrices d'espace et plus efficaces. Cosmopolitan envisage même de construire des appartements et non plus des maisons pour densifier les opérations et pouvoir ainsi implanter plus d'activités :

« We are going to try to build a new product. We are going to look at parks, taxi ranks, facilities, retail centres, schools, infrastructures, and workplace, park areas that flows into the housing areas, so a complete makeover we want to look at. We are going to see that with other keys actor involved. »

Mais les évolutions sont lentes et jusqu'à aujourd'hui, les produits qui sortent de terre perpétuent ce même modèle. Pendant des décennies en effet, les promoteurs (Blancs en majorité) sont partis du postulat que les familles noires, de par leur culture, ne pouvaient vivre que dans des maisons. Cette conviction raciale, érigée en règle tacite, a contribué à segmenter le marché immobilier : des lotissements de maisons mal équipés en très grande périphérie urbaine pour les Noirs pauvres, des résidences fermées pour les plus riches, qui, de fait, auraient une culture suffisante (voire seraient suffisamment éduqués pour avoir une conscience collective) pour vivre de manière « civilisée » dans des appartements. Gary White dira d'ailleurs : *« “Black people don't like to stay in flats” is absolute rubbish. So now we started building flats and they sell them very well. It is a completely new thing in the market. »*

Il aura fallu attendre plus de vingt-cinq ans après la fin des réglementations discriminatoires pour que les mentalités commencent à changer.

4.2 La théorie de la rationalité limitée appliquée aux promoteurs

La difficile lecture de l'évolution de la demande n'est pourtant pas la seule cause de la reproductivité des produits et des concepts. Dans l'introduction de leur article, Chanut, Guibert, Rojot et Dubois (2011, p1), parlent de « *rationalité limitée* » qu'ils définissent par le fait que les individus sont rationnels, c'est-à-dire qu'ils ont des buts et agissent en fonction de leur réalisation. Selon eux, *« cette rationalité n'est pas absolue. Ces buts sont souvent concrets, à court terme et influencent leur comportement et leurs stratégies plus que les buts abstraits, à long terme, qui sont d'ailleurs souvent rationalisés ex post. D'autre part, cette*

rationalité est limitée : c'est-à-dire qu'elle s'exerce [...] en termes non d'optimisation mais de satisfaction. [...] Il en découle que dans la plupart des cas, confronté à un choix, l'individu construit un modèle simplifié de la réalité, une définition de la situation à son échelle et avec ses moyens. Celle-ci est d'abord essentiellement fondée sur son expérience passée. La plupart de ses choix sont de routine ; il se replie sur des solutions déjà utilisées dans des circonstances qui lui apparaissent grossièrement similaires et qui s'étaient révélées satisfaisantes. »

Cette approche est un angle d'analyse intéressant pour étayer la compréhension contemporaine de la façon dont les développeurs fixent leurs objectifs, gèrent les attentes et prennent des décisions.

Dans une étude sur les développeurs à Minneapolis, Thomas Baerwald (1981) constate que ces derniers évitent autant que possible les prises de risque, qu'ils utilisent des règles de décision simples, qu'ils hésitent à changer ces règles, et qu'ils se servent des expériences récentes comme référence pour évaluer les alternatives. Il affirme que ce processus appliqué dans la prise de décision aboutit à un sentiment de satisfaction. La conséquence principale de ce besoin de satisfaction est la prédilection des développeurs pour les sites vierges qui sont plus facilement aménageables et prennent moins de temps à construire (Daniels, 1999).

La majorité des promoteurs que j'ai interrogés ont tenu un discours analogue qui porte à confirmer l'adéquation de ces conclusions aux promoteurs sud-africains. A titre d'exemple, Charl Fitzgerald²⁷⁴, directeur de Genesis Projects, me confiera :

« We made a decision many years ago, and we still do the same thing, and it works for us. [...] We do what we do and we are happy with that. »

Cette recherche de satisfaction conduit les promoteurs à reproduire les mêmes types de projets. Cette répétition s'applique à chaque étape des choix qu'ils font, notamment la localisation des opérations (dans les mêmes quartiers si cela est possible), la disposition des lots à l'intérieur des parcelles et la fourniture d'infrastructures reproduites d'une opération à l'autre à l'identique. Ces pratiques provoquent un phénomène d'uniformisation des projets, chacun calquant ses propres modèles, voir copiant ceux des autres promoteurs.

Richard Peiser (1984) fait référence à ce phénomène en le nommant avec humour "GMOTLLT" (*give me one that looks like that*). Cependant il attribue au moins en partie la

²⁷⁴ Entretien du 5 Septembre 2016

responsabilité de ce processus aux banquiers conservateurs, ce qui a été constaté lors des entretiens que j'ai mené.

A Johannesburg, cette routine est cependant surtout présente dans les agences de promotion de taille moyenne ou familiale, lorsque les décisions sont prises de manière unilatérale par le directeur. Dans les groupes immobiliers plus importants, tels que Calgro M3 ou Valumax, les remises en question des processus de productions sont souvent plus régulières car les équipes travaillent sur des projets de long terme, plus en lien avec les références internationales et avec des consultants extérieurs. Il y a donc une intégration de différents modèles qui laissent le champ libre à une remise en question plus prégnante des processus en cours.

Le profit ou l'optimisation de celui-ci est donc loin d'être la seule explication de la standardisation des formes et des pratiques immobilières. Les études comportementales ouvrent de nouvelles pistes de compréhension de la prise de décision des promoteurs. L'implication des différents acteurs dans le processus complexifie cette lecture mais permet de mieux définir les contours du cadre global des contraintes qui influencent les promoteurs et leurs actions.

III- L'effacement de la maîtrise d'œuvre dans le processus de création des logements d'entrée de gamme

L'urbanisation très rapide de la métropole johannesbourgeoise fait aujourd'hui du « cadre urbain » un enjeu économique, social, écologique et géopolitique de tout premier ordre. Alors que l'ouverture des « possibles urbains » devrait se jouer sur différents champs (dynamiques économiques, choix de mobilité, modes de vie, dépendance énergétique, différences culturelles, modes de gouvernance), l'aspect le plus déroutant de la mutation qui est engagée est son aspect uniforme. Le développement urbain se fait sans jamais se préoccuper de l'objet matériel que constitue l'habitat.

L'objectif de cette partie est de décrypter les pratiques des acteurs impliqués dans la production du cadre urbain (les urbanistes et les architectes) pour définir les principales contraintes et enjeux auxquels ils sont confrontés lors de la conception des projets. Ce regard

porté sur la maîtrise d'œuvre permet de s'interroger sur les blocages qui entravent la diversité des projets et l'« habitabilité » des espaces bâtis.

1- Les urbanistes

La forme de la ville n'est pas indifférente à son habitabilité, à son mode de gestion et à la politique de développement durable. Ne pas la prendre en compte empêche toute réflexion sur les « modèles » urbains, enjeux essentiels du développement tout entier, actuellement dominé par un modèle d'urbanisation diffuse. La problématique du modèle urbain développé à grande échelle dans la métropole (ainsi que dans toutes les grandes villes sud-africaines) résulte, dans une certaine mesure, de la reproduction d'un modèle mondialisé de résidences fermées, où la part d'innovation ne réside que dans l'adaptation fonctionnelle d'un modèle passe-partout au contexte politique et socio-économique local. Pressé par la rapidité et l'ampleur du phénomène démographique naturel et migratoire, l'aménagement urbain contemporain ne consiste trop souvent qu'en l'application de « recettes » géométriques, de simulations statistiques et de normes techniques. Le modèle utilisé n'est soumis à la critique qu'exceptionnellement. Les urbanistes ne se sont que peu emparés de la manière dont les objets bâtis se réalisent, dans leur complexité et leurs contradictions, au sein de l'espace urbain. Ce désengagement est d'autant plus surprenant qu'il est concomitant aux enjeux de rééquilibrage des inégalités urbaines héritées de l'apartheid. C'est ce que Wikus Nieman²⁷⁵, planificateur principal du département *Land Use Management* à la CoJ, pointe du doigt :

« For me, middle-low housing is a repetition of an old product, there is nothing new on the market. They are looking at gated communities. Irrespective of what your income group of this country is, your ideal is a gated community, because it gives a sense of security. That is where it comes from. You're always going to find exclusive development forms, but it should never be to the extreme, it should form a small part of an actual system that is going to carry on. If you are looking at local responsibilities, built forms, income groups, social integration.... We need to provide alternatives in that. We can't just seat back with investors that have been doing the same thing, because it sells. And it sells to a certain market that is very big, so it makes them sustainable. You are losing all of the potential. »

²⁷⁵ Entretien du 11 Novembre 2016

Le statut des urbanistes explique en grande partie cet état de fait. En effet, malgré les étapes successives de décentralisation et la montée en puissance de la sphère municipale dans la gouvernance des territoires, les pratiques dans le domaine de l'urbanisme n'ont guère évolué. Elles se réduisent aujourd'hui à un aspect réglementaire, tant au sein des services urbains de la ville que dans le secteur privé. Dans le processus d'élaboration du projet, ils interviennent en amont afin de créer les conditions réglementaires adéquates pour « rezoner » une parcelle. L'objectif est de rendre constructible une parcelle dont le statut n'était pas initialement celui d'accueillir de l'habitat (en particulier pour les parcelles agricoles) mais aussi de permettre de lotir cette parcelle (c'est-à-dire la diviser en plusieurs lots qui seront vendus individuellement ultérieurement). Il définit le nombre de logements réglementairement autorisés sur cette parcelle afin que le promoteur puisse évaluer la faisabilité économique du projet en fonction du coût du terrain. Si son bilan financier est positif et qu'il reçoit la validation que les banques suivront, le projet est lancé. Gary White, lui-même urbaniste, a un discours particulièrement désabusé sur le rôle de l'urbaniste en Afrique du Sud (voir encadré 12).

Dès que les promoteurs ont obtenus leurs droits à bâtir, l'urbaniste disparaît complètement du processus de construction. Il n'a aucun rôle d'aide à la décision dans la définition des stratégies territoriales.

Dans les services de la ville, les urbanistes n'ont guère un rôle plus transversal : ils valident le respect des procédures lorsqu'une demande de permis de construire est déposée et valident les demandes de « rezonage ».

Loin des pratiques professionnelles très diversifiées que l'on peut trouver en France notamment, la compétence des urbanistes est réduite à ce seul domaine réglementaire. L'aménagement du territoire ne fait pas partie de leur mission comme l'explique Gary White (voir encadré 12).

Encadré 11 : La pratique de l'urbanisme en Afrique du Sud : un rôle essentiellement réglementaire.

Entretien de Gary White, urbaniste pour Calgro M3, le 9 Décembre 2016.

« Town planners in South Africa are not well trained. That is the profession here that destroys cities. Because they only look at the most economical way of layout, and in terms of services. They don't do urban design, they don't do these sorts of things and they don't

understand cities. Town planning in South Africa is like accounting. There is a piece of land, and let's see what the most effective way of valuating that piece of land is. That is what they are doing. So the layout plan in South Africa is very poor, and why is it poor? They can do that very well without a mistake, but why is it poor? They don't understand what the three dimensions of all the things are going to become. So the way they do their layout is already giving you a certain pattern on development, and they don't know that, they don't understand that. The way you put your services (water, sewer, electricity) is going to determine the way you put your roads, because the roads are not going to change. Where you put your roads, is going to determine what pattern is going to be on the ground. So that is why there is a big difference between the traditional European way of planning and what you will find in America and in South Africa. We are following the American model which is car orientated. We are only following the expanding model that you will find in the Sun Belt model in America. Our city form is expanding. We haven't found how being compact. »

La prise de conscience des autorités publiques est en train d'émerger et ouvre la voie à des transformations à venir de cette profession et du rôle que devront tenir les urbanistes dans les années à venir. Mat Jackson²⁷⁶ (JDA) explique les mutations qu'il tente d'encourager au quotidien :

« We are trying to create new working relationships with developers and town planners where it is a lot more negotiation-oriented and rather than someone who is just applying for rights, for land use right change, you have to submit your design of the site. So you have to indicate how you intend to develop your property. So that is a big cultural shift, in the way that we practice the development in our city. For me, a lot of the work is to create a new community of practice. »

²⁷⁶ Entretien du 13 Décembre 2016.

Ce changement dans la pratique nécessite également une refonte complète de la formation universitaire des urbanistes qui est aujourd'hui uniquement fondée sur un savoir technique, ainsi que me l'ont expliqué plusieurs urbanistes interviewés dont Helgart Slabbert²⁷⁷ (Valumax) qui précise :

« If you go to the universities in South Africa, you've got especially urban planning curriculums. And you see what we learn. It's more focused on spatial planning. Very small component of them is focused on design, physical design and sustainable design or design for safety or land use planning. 95% of town planners don't know anything that they can put in opposition to start working as a town planner. They don't know anything. They've got no experience on the staff work. The design aspect is non-existent. »

Ce chaînon manquant dans la fabrique de la ville laisse d'autant plus de latitude aux promoteurs pour développer leurs opérations selon leurs propres critères, axés sur la rentabilité et l'efficacité économique. Les années à venir seront déterminantes pour insuffler un nouveau souffle aux autorités publiques pour créer le cadre réglementaire qui permettra une diversification des modes d'exercice et une stabilisation du rôle de l'urbaniste pour qu'il devienne un acteur essentiel dans la définition des stratégies territoriales.

2- Les architectes, une profession sous contrainte

Pour comprendre la « fabrique » des complexes fermés, la maîtrise d'œuvre me semble un maillon essentiel à étudier dans la chaîne des acteurs qui produisent la ville. Afin de clarifier la complexité des jeux d'acteurs, j'ai accordé beaucoup d'importance au rôle des architectes. Les interrelations entre les promoteurs et les concepteurs me semble en effet une des clés de l'évolution des pratiques urbaines telles qu'elles infusent sur l'ensemble du territoire. En effet, les processus de construction témoignent du développement d'une véritable culture urbaine et technique. La reproductibilité des projets, leur uniformisation sur des territoires différents, illustre l'usage de pratiques formatées, formant une grammaire sous-jacente de l'urbanisme contemporain, niant bien souvent la réalité historique, géographique, mais surtout sociale sur laquelle les projets se développent.

²⁷⁷ Entretien du 7 Décembre 2016.

L'enjeu est de décrypter les mécanismes qui mènent à la production des objets architecturaux par le biais des pratiques des acteurs qui s'y engagent. Comment se positionne la profession d'architecte aujourd'hui dans cet ensemble de métiers concourant à la fabrication de la ville ?

2.1 Les frontières floues de la profession d'architecte

Que signifie être architecte aujourd'hui en Afrique du Sud ? Les réponses des professionnels que j'ai pu interviewer convergent. « *It is, as on other continents, someone that arranges the space of life, but it is also most of the time someone who feels totally misunderstood.* » résume Piet van Niekerk²⁷⁸, directeur du cabinet d'architecture LN Architects.

Bien que diverses, les raisons de ce désenchantement des architectes qui travaillent dans le logement d'entrée de gamme ou dans le logement subventionné découlent principalement d'une perte de motivation, car leur travail est très répétitif. En effet, la plupart des architectes interviewés travaillent en exclusivité avec quelques promoteurs et peuvent donc « recycler » facilement les plans des logements d'une opération à l'autre. Le développement d'une véritable ville construite en série est le résultat de cette uniformisation des modes de production et de conception.

C'est ce qui transparaît des propos de Mark Spence²⁷⁹, le patron de l'agence d'architecture Ambient Arch Studio, lorsqu'il décrit son travail pour Summercon :

« A developer like Summercon continuously produces similar products. And the product doesn't evolve a lot over time. So the work in terms of the architecture and the design of the unit is pre-set. So we like to obviously have a look at the building from an aesthetic point of view. For us, the aesthetic is very important. Summercon are quite difficult because they have a very rigid or structured way of building, so the flexibility on the aesthetic becomes very limited. We try very hard to change it a bit because they do a lot of developments, so you don't want too much of the same. It's very difficult for us. »

Peter Henning²⁸⁰, architecte chez KOAD Architecture, travaille exclusivement pour Genesis Projects et il tient exactement le même discours : « *Everything is profit-turned, so it's an unfortunate thing. So the design, if you can call it that, is very limited* ».

²⁷⁸ Entretien du 12 Août 2017

²⁷⁹ Entretien du 1^{er} Septembre 2017

²⁸⁰ Entretien du 13 Novembre 2016.

Les contraintes imposées par la maîtrise d'ouvrage ont complètement déstabilisé les relations architecte/promoteur, rendant illisible les frontières de leurs interventions.

Les architectes interviewés semblent manifester de vives inquiétudes quant à leur mission et leur identité. Soumis aux aléas des commandes, ils sont totalement dépendants des injonctions des promoteurs. La pression des contraintes externes (économiques et politiques) obèrent totalement l'autonomie de la profession d'architecte et a mis fin à la figure de l'architecte « chef d'orchestre ».

Linelle Visagie²⁸¹, jeune architecte chez Ditils, est partagée entre sa connaissance des besoins en logement et la manque de pertinence des réponses qu'elle participe à apporter :

« In the South African context, I think this is driven by the social-economic conditions. And the problem is we need housing; there is a housing shortage, with that rapid growth of Joburg, the housing is important. To provide affordable housing at the rate as it's required, to make it economically viable, I think, with this kind of situation, we are dictated what to do to make it affordable and to make it as easy as possible. Personally, from a moral point of view, I sometimes don't like the idea. And I'm thinking of the repercussion in the future. I'm sometimes afraid that we are creating the slums for the future. »

Pourtant, il semble impossible pour les architectes de se positionner dans la fabrique de la ville en tant qu'interlocuteur de poids pouvant influencer les pratiques urbaines. Cette totale dépendance aux volontés du promoteur est dictée par deux phénomènes concomitants.

Le premier est la relation d'exclusivité dans les rapports maîtrise d'ouvrage/maîtrise d'œuvre. Il n'y a pas d'appel d'offre dans cette branche : il s'agit donc de commandes directes qui sont régies par de fortes contraintes économiques. Le promoteur, en tant que pourvoyeur de travail, impose ses conditions. Afin d'optimiser ses coûts et d'avoir une meilleure visibilité pour l'estimation d'une opération, les promoteurs payent le plus souvent un prix fixe par unité construite sur l'opération. L'architecte est donc dans la double obligation de reproduire, opération après opération, le même module, validé en amont et d'optimiser le nombre d'unités sur chaque parcelle. Il n'y a aucune place pour la conception.

Peter Henning²⁸² précise que ce modèle est uniquement formaté pour améliorer les profits et il est résigné à cet état de fait :

²⁸¹ Entretien du 22 Novembre 2016.

²⁸² Entretien du 13 Novembre 2016.

« Repetition means saving money for them [the developers]. A lot of their staff development is driven by economic reasons. They want to make us affordable and as fast as possible. »

Ce mode de fonctionnement n'est valable que si l'équipe architecte/promoteur a l'habitude de travailler ensemble. Dans ce cas, les architectes vont être capables d'optimiser leur production car ils connaissent les contraintes et peuvent donc rapidement réaliser les plans, ce qui leur assure un taux horaire de rémunération correct. Alors que les architectes subissent de plein fouet les conséquences de la crise économique, la régularité de ces commandes leur assure un revenu de base annuel suffisant pour continuer leurs activités.

Encadré 12 : Promoteurs et architectes : des rapports biaisés

Extrait de l'entretien avec Mark Spence²⁸³. Il explique la manière dont il travaille avec Summercon et la relation d'exclusivité qui existe entre eux.

« For developers like Summercon, the way they structure their business and their costing is per unit. They are selling a unit and they want to know how much it's going to cost for each unit.

For example, when they buy a piece of property, they are not going at a tender, we are not involved in a contract administration, and we are not involved in supervision, on those projects. On a full architectural appointment, it's always on a percentage. And that would be depending on the type of project and how many units repeated there are. You are probably looking at between 2% and 4% because of the repetitiveness. But, on a development like Summercon where it's a limited service, you probably are between 6 and 10 000 rands a unit, depending on how many units there are. So that's easy for a developer like Summercon. It could be nice to have more, but we make it work. But it's the lowest because there is that repetitive nature and because the product is not evolving every single type. It should become quite a good project, from a financial point of view for us because we can do it relatively quickly. The thing that takes the longest is the urban planning and I know how doing that now with my eyes closed because

²⁸³ Entretien du 1^{er} Septembre 2017

I get to decide for the orientation where the views are, what features we have, where the entrance is and then we design it. So we've become good at that, so we can do it quite efficiently. Because Summercon keeps getting us the work, that's why they're not going to this one or that one, they don't need to reinvent that stuff. They tell me "Mark, there is a piece of property...", sometimes, not always, they're looking at buying a piece of property and they just want to make sure that they can get this number of units, "can you do a quick concept". It's very rough, to give him an idea of exactly what they can do and they know they can commit, that they can spend 20 million on that. that. »

La segmentation de la commande en missions partielles au sein de l'espace de la maîtrise d'œuvre est donc l'une des premières causes de la disparition quasi-systématique de conception et d'innovation dans les projets. Le caractère négocié des interactions entre l'architecte et ses partenaires finit par réduire le spectre de ses pratiques professionnelles, la contrainte et l'obéissance étant devenues un véritable carcan. L'acceptation tacite des pratiques de la maîtrise d'ouvrage est la condition *sine qua non* de la collaboration avec l'architecte.

La seconde raison qui explique la dépendance des architectes aux promoteurs est d'ordre structurel. En effet, sur ce segment du marché, la plupart des agences d'architecture qui se sont spécialisées dans le logement sont de petites structures de 2 ou 3 architectes. Travailler avec un ou deux promoteurs leur assure ainsi une stabilité suffisante pour joindre les deux bouts. Cela leur laisse par ailleurs la possibilité de répondre à quelques appels d'offre en faisant des candidatures en partenariat avec d'autres cabinets d'architecture. Ainsi leur activité « laborieuse » est-elle avant tout une condition pour développer en parallèle d'autres projets plus « artistiques ».

« We used to be a medium size practice, but due to the economy, the downturn in the economy, we scaled our practice down. And we prefer to outsource, so we collaborate with people. If I get other bigger projects, then we do joint ventures. We would then work together on a project, so we try to keep our practice small, to keep the overheads and costs as low as possible. »

Cette organisation éclaire la manière dont ils se positionnent face au promoteur et pourquoi ils s'impliquent aussi peu dans les logiques de la production de la ville. Leur intérêt est ailleurs et ils ont bien compris que les rapports de contraintes dans les activités du logement d'entrée de gamme dépassent largement le simple cadre de la négociation. Devant leur difficulté à maintenir leur place dans l'acte de construire face aux promoteurs, les architectes ont arrêté de se battre et tournent leurs efforts vers d'autres projets, plus gratifiants.

2.2 La contrainte économique au cœur du projet architectural

L'analyse croisée des propos des architectes en référence au déroulement réel d'un projet permet de faire émerger la dimension professionnelle de leur action.

La plupart des architectes que j'ai rencontrés n'ont pas développé de véritable discours en ce qui concerne le concept du complexe fermé. La plupart ont avancé la notion de sécurité comme la raison capitale de ces formes urbaines. Certains ont parlé du manque de densité, éventuellement du manque de mixité, mais jamais des conséquences de la déconnexion des opérations par rapport à leur environnement ou de l'impact des formes urbaines sur les pratiques urbaines. Au cours des entretiens, je n'ai cessé de les interroger sur leur analyse professionnelle de ces typologies mais les questions ont, la majorité du temps, abouti à des non-réponses. Mark Spence²⁸⁴ illustre le positionnement de la plupart des architectes interviewés : la sécurité est suffisante à justifier ces opérations immobilières fermées.

« These [the closed complexes] aren't ideal, even certainly on a macro urban planning, they are not ideal. They don't encourage free movement; they don't encourage people to experience different environments. They don't encourage pedestrians or allow the free flow of pedestrians and so on. But it's something that the city needs to... The insecurity is going to go away when unemployment gets sorted out. Unemployment in this country is too high. »

Alors que les autorités publiques sont de plus en plus convaincues de la nécessité de faire émerger des formes urbaines moins ségréguatives, moins énergivores et moins coûteuses à long terme, le désengagement des architectes à investir cette question surprend dans un premier temps. Mais les racines de ce manque de mobilisation sont profondément ancrées et s'expliquent par plusieurs facteurs.

²⁸⁴ Entretien du 1^{er} Septembre 2017

Le premier est lié au contrat qui lie l'architecte au promoteur et qui n'autorise que de très rares opportunités de conception.

De plus, le discours public est inaudible sur ce sujet. Les autorités publiques peinent à faire émerger de nouveaux modèles urbains, les pratiques de gestion urbaine étant écartelées entre les différentes sphères gouvernementales et les stratégies métropolitaines étant orientées sur d'autres priorités. Aucun appel d'offre (comme c'est le cas en France pour le logement social) ou commande spécifique ne permet de faire émerger de nouveaux concepts ou de nouvelles pratiques, qui pourraient servir d'exemple de « bonnes pratiques » dans le logement d'entrée de gamme. Les architectes sont donc démunis face à la maîtrise d'ouvrage pour envisager de proposer d'autres modèles, aucune expérimentation ne pouvant en montrer la réalité économique.

Par ailleurs, le manque de modèle existant ne laisse aucune possibilité aux habitants de se projeter dans d'autres typologies résidentielles. Les promoteurs continuent ainsi de penser que la demande n'est pas prête à changer ses habitudes. Et les architectes ont intégré cet argument. Ainsi Linelle Visagie²⁸⁵ explique :

« It's going to take time and it's a mindset you've got to get in the midst of the public to change as well. It's not only as architects and as developers. The developers are looking at the financial viability of the project. You've got to get the home owner that is buying into the development to change his mindset. »

Enfin, et c'est sûrement la raison la plus évidente, la majorité des architectes interviewés habitent eux-mêmes dans des complexes fermés (souvent haut-de-gamme) et s'y plaisent. Il y a donc une certaine logique à vouloir reproduire ce mode de vie, même si les qualités spatiales des *gated communities* sont loin de ressembler à la réalité des complexes fermés. Mark Spence²⁸⁶ explique ainsi à quel point il est lui-même convaincu que ces résidences fermées sont la seule solution possible pour lutter contre l'insécurité qui se développe dans la ville. Construire des complexes fermés d'entrée de gamme apparaît comme une opportunité pour les classes moyennes ou basses d'accéder à ce confort :

« I live in a gated community close by a very unfortunate area. And I've got a medium size home on quite a small property but I've got a lot of open spaces, plenty. And the kids can ride their bicycle, we've got tennis courts, we've got club houses, we've got swimming pools, we've got lakes they can go to and fish in.

²⁸⁵ Entretien du 22 Novembre 2016.

²⁸⁶ Entretien du 22 Novembre 2016.

We've got an open space where I can take my bicycle and ride for five km and I'm still in a secure environment. And at night, if I forget to lock the doors, it's not a problem. So, I would like to create these sorts of lifestyle areas where you can live like that, but it's not a reality in terms of the bigger picture. There are a lot of people that aren't living like this. And it's a shame. From my personal standpoint, security is the key. »

Lorsque l'architecte reçoit une commande, sa mission consiste quasiment exclusivement à lotir la parcelle, c'est-à-dire à définir où se fera l'accès de l'opération, définir les circulations intérieures, les stationnements, et implanter les modules dessinés au préalable sur le terrain. Il n'a pas la mission de suivi de chantier. Son rôle s'arrête à l'acceptation du permis de construire par la municipalité. Ensuite, c'est le promoteur qui réalisera l'opération, avec l'aide d'un constructeur extérieur. De fait, le rôle de l'architecte est circonscrit à celui d'un lotisseur ou d'un dessinateur.

C'est dans le dessin du plan masse qu'il a le plus de liberté et qu'il peut faire preuve d'originalité et valoriser au maximum les espaces extérieurs. Cependant, comme cela a été détaillé dans le chapitre IV, les espaces libres à l'intérieur de ces complexes fermés sont souvent des délaissés, difficilement appropriables par les habitants. Ils sont la résultante de la gestion des stationnements et de l'orientation des bâtiments. Mark Spence²⁸⁷ décrit ainsi sa pratique professionnelle :

« The developers give us a unit mix and they say how many small units, middle two-bed units and three-bed units they want. And then we have a look at the urban planning, we say "okay, this is the good part of the stand", so we allocate the majority of the biggest units in the best part and put the smallest units on the worst part of the property. So the urban planning is actually more involved than architecture in the unit mix. »

La conception du module qui sera dupliqué à l'envie sur chaque opération est faite en amont, au début de la collaboration architecte/promoteur. La commande est toujours la même : respecter la surface standard imposée pour chaque type de logement, limiter les couloirs et les mètres carrés inutiles et prévoir, lorsque cela est possible un espace nuit séparé. Il y a peu de contraintes normatives dans les logements. Il n'y a pas de surface minimale pour les chambres (qui font souvent moins de 8m² pour les logements les plus abordables), ni de

²⁸⁷ Entretien du 1^{er} Septembre 2017.

normes pour les personnes à mobilité réduite. La surface des logements est dépendante de la gamme à laquelle l'opération est destinée. Ainsi, une maison de Cosmopolitan avec deux chambres et une salle de bains fera 50m², alors qu'un appartement chez Genesis avec deux chambres et deux salles de bains sera plutôt de 65,5m² et de 89m² avec un patio chez Summercon.

Les modes constructifs sont simplifiés au maximum pour limiter les parties communes, les coûts engendrés par les ascenseurs ou par des fondations spéciales (qui seraient nécessaires pour des bâtiments dépassant les à 3 étages). Si les architectes ont été prolixes pour expliquer les contraintes auxquelles ils sont confrontés lors de la conception des plans de logements, aucun d'entre eux n'a jamais fait allusion à la qualité des espaces intérieurs, à une réflexion pour proposer des logements évolutifs ou encore à l'adaptation des typologies en fonction des transformations sociétales. Les contraintes économiques imposées par les promoteurs sont devenues prédominantes et ont annihilé toutes autres réflexions.

Les architectes ont une obligation d'efficacité qui ne laisse pas place à l'innovation. L'optimisation des temps d'étude aboutit ainsi à la simplification maximale des projets et à la répétition en série d'un module.

Conclusion de chapitre

En portant le regard plus spécifiquement sur les professionnels qui fabriquent la ville, ce chapitre laisse à voir la diffusion d'un modèle. J'ai voulu montrer les hommes à l'ouvrage, leurs stratégies et leurs tâtonnements, mais aussi le vaste chantier qu'est la production urbaine où ont incubé les méthodes de l'aménagement standardisé, un chantier où des acteurs d'origines professionnelles variées ont rodé de nouvelles pratiques à l'origine de ces complexes fermés d'entrée de gamme. Cela impliquait de sonder les dynamiques qui soutiennent les processus de constitution de ces formes et d'explorer les voies qui ont mené à la codification des savoirs et des pratiques. Je me suis attachée à interroger les conditions dans lesquelles des expériences ponctuelles, tentées au hasard des situations locales ont été diffusées, généralisées pour fonder les conditions propices à une uniformisation des pratiques et des savoirs. Les rapports d'interaction entre les différents protagonistes investis dans la production urbaine s'enracinent dans un cadre institutionnel qui peine à promouvoir des

positions autres que celles du « tout-voiture » et du zoning et à s'adapter aux changements sociétaux. La production de logements est l'histoire d'une continuité : les complexes fermés sont un mode de ville qui n'a jamais disparu et qui privilégie rationalité constructive, densité et formes standardisées.

La circulation de représentations symboliques, véhiculées par des acteurs qui ont tous été éduqués sous un régime injuste et ségrégatif, l'émergence de collaborations inédites entre le secteur bancaire et les constructeurs ainsi que la spécialisation des acteurs et la catégorisation du logement ont été analysés à travers l'exploration des multiples formes que prennent les échanges au sein de la chaîne d'acteurs. Cette porte d'entrée, inédite, a permis d'appréhender les dynamiques spécifiques qui ont modelé le développement hégémonique des complexes fermés et a révélé avec évidence les principes de constitution de savoirs spécialisés et spatialisés, qui illuminent le processus de codification des pratiques et donc la naissance de l'urbanisme sécuritaire institutionnalisé au sein de la métropole.

CHAPITRE VII. Le logement des classes moyennes à Delhi : éléments de comparaison

Introduction de chapitre

Aborder le logement des classes moyennes en Inde et plus spécifiquement à Delhi présente un double enjeu : tester la méthodologie appliquée en Afrique du Sud afin de valider sa pertinence mais aussi, par ce détour comparatif, mieux comprendre les processus en action à Johannesburg en les confrontant à ceux en jeu dans une autre métropole émergente en prise à la pression d'une classe moyenne en pleine expansion. En mettant en évidence les problématiques propres à l'Inde, la démarche a été de construire une démarche transversale autour de la production immobilière à destination des classes moyennes, image en miroir d'une ville qui cherche également à s'imposer dans la compétition internationale.

Les trajectoires des deux villes choisies pour cette étude – Johannesburg et Delhi - se font écho. Mes choix également. La comparaison entre ces deux villes est une opportunité unique de prendre du recul, de déceler des dynamiques générales et parallèlement, de mettre en exergue l'originalité de chaque espace urbain.

La multiplication de complexes fermés et sécurisés d'entrée de gamme modifie radicalement les territoires où ils s'implantent, sur des terrains agricoles. Johannesburg et Delhi se présentent comme de véritables lieux clefs de cette transformation urbaine, d'autant plus qu'elles sont toutes les deux confrontées à des territorialités héritées et problématiques. Les mêmes constats et les mêmes bases sont adaptés à des histoires différentes dont les aboutissements sont malgré tout semblables.

Ma mission en Inde a été planifiée à la fin d'une période de terrain d'un an et demi à Johannesburg. Forte de cette expérience, j'ai reproduit à Delhi les mêmes étapes de recherche que celles mises en place précédemment afin de réduire au maximum les discordances de méthodes et faciliter l'analyse comparative. J'ai ainsi mobilisé les mêmes types d'acteur et reproduit autant que possible la structure de chaque entretien. Les secteurs 88 et 89 de

Faridabad ont été envisagés comme un quatrième cas d'étude, au même titre qu'Honeydew Ridge et Rivonia à Johannesburg et Boksburg North à Ekurhuleni.

L'analyse de ce segment du parc de logements permet d'aborder plusieurs questions relatives aux dynamiques résidentielles : les mécanismes en œuvre qui sont investis par les acteurs de la ville pour poser les fondements de la production immobilière d'entrée de gamme ; l'insertion urbaine ; les stratégies d'accession à la propriété, sous contraintes particulières en termes de choix de localisation, voire d'absence de choix ; les réponses des ménages face aux projets initiaux des planificateurs et à leurs défaillances. Mon approche s'inscrit dans une démarche qui rétablit la part d'initiative des acteurs privés dans l'élaboration de la ville.

Le travail d'enquête, que j'ai effectué à Delhi de Septembre à Décembre 2017, a étayé ma compréhension des phénomènes urbains visibles sur le terrain. Ce diagnostic est le fruit de la construction d'un raisonnement qui combine différentes méthodes de traitement des informations mais aussi de mobilisation des acteurs, autour de la production immobilière.

Le traitement de la question urbaine en Inde depuis l'Indépendance est caractérisé d'une part par l'absence d'une véritable politique urbaine au niveau national et la faible expression des institutions démocratiques urbaines et d'autre part par la « vigueur du fait urbain, non seulement en termes démographiques quantitatifs mais en termes de dynamiques sociales, foncières et politiques » (Louiset, 2011 : 87). En 2018, la population est estimée à plus de 9,8 millions à Delhi et elle atteint 12,8 millions dans l'aire urbaine (Emporis, 2018)²⁸⁸. Faridabad, qui a été choisi comme espace privilégié de l'observation, accueille 1,4 millions d'habitants. La mégapole comprenant la capitale et sa lointaine banlieue, connue sous le nom de *National Capital Region* (NCR)²⁸⁹, devrait dépasser les 22-23 millions d'habitants en 2021²⁹⁰.

²⁸⁸ L'aire urbaine comprend : Bahadurgarh, Delhi, Dharuhera, Faridabad, Ghaziabad, Greater Noida, Gurgaon, New Delhi, Noida, Panipat, Sonipat.

²⁸⁹ Delhi NCR n'est pas une région administrative mais un territoire conceptuellement défini (comprenant différents districts de l'Uttar Pradesh, de l'Haryana et du Rajasthan) pour assurer un développement concerté autour de la région-capitale de Delhi.

²⁹⁰ Donnée issue du « Regional Plan 2021 National Capital Region », Ministry of Urban Development Government of India



Carte 28 : Les limites de Delhi NCR © Karen Lévy, Juin 2018
 Source : Ministry of Urban Development Government of India

Delhi étend ses ramifications. La population urbaine indienne a augmenté entre 2001 et 2011 de 32 %, passant de 285 à 377 millions d'individus (l'Inde compte à la même époque une population totale de 1,2 milliards de personnes). Le secteur du logement n'a pas suivi cette urbanisation galopante. Des millions de familles vivent dans des bidonvilles tandis que le fossé entre la demande et l'offre de logements continue à se creuser. Les autorités, qui estiment la pénurie d'habitations à plus de 18 millions d'unités, se tournent de plus en plus vers le secteur privé pour répondre aux besoins des ménages à revenus bas ou moyens.

L'émergence d'une classe moyenne indienne a été beaucoup débattue dans la littérature (Assayag, 2000; Jodhka & Prakash, 2016; Lange & Meier, 2009), bien que les chercheurs ne

s'accordent par sur sa taille, estimée entre 50, 200 et 350 millions d'individus selon les critères. Je m'appuierai sur la vision d'Yves-Marie Rault qui prend comme estimation celle du NCAER (*National Council of Applied Economic Research*), un institut de statistiques indien. « Le NCAER prend dans son mode de calcul un intervalle de niveaux de revenus permettant, en Inde, de dégager un excédent suffisant pour les loisirs, comprenant 26 % des ménages. En retranchant la « *creamy layer* », cette classe supérieure composée d'industriels, d'hommes d'affaires et de riches professionnels, estimée à moins de 1 % de la population, on arrive à distinguer un groupe représentant un quart de la population indienne, soit plus de 300 millions d'individus, bénéficiant d'un bon niveau d'éducation, possédant des biens et jouissant d'un emploi stable et souvent salarié, vivant principalement dans les zones urbaines » (Rault, 2017 : 79). Cette classe moyenne, représentative d'une modernisation des comportements, se caractérise par son éducation et sa plus grande attention au confort et à l'individualisme. Elle a créé un séisme politique en votant au scrutin local de Delhi en faveur d'Arvind Kejriwal, un candidat indépendant qui lutte contre la corruption, le 14 Février 2015.

Les catégories sociales intermédiaires ont toujours existé en Inde mais elles ont longtemps été masquées par les stéréotypes liés à la caste. La ville a rendu ces catégories plus visibles, avec la création de nouveaux logements qui leur sont destinés. L'objet de cette étude se concentre donc sur les catégories de population qui accèdent aujourd'hui aux logements d'entrée de gamme du marché indien, à savoir les logements compris entre Rs30 et 60 lakhs²⁹¹ (entre 39 400€ et 78 950€), qui correspondent aux nouveaux produits développés par les promoteurs en grande périphérie urbaine sous forme de résidences fermées et sécurisées. A travers l'analyse des évolutions urbaines dans les villes indiennes, le chapitre qui suit explore les caractéristiques de ces complexes fermés qui commencent à s'essaimer sur tout le territoire périurbain. Puisque la question de la forme renvoie aussi aux contraintes économiques et sociales, il s'agit ensuite de considérer le rôle des acteurs privés dans la fabrique de ces nouveaux produits immobiliers. Enfin, l'analyse des thématiques qui se matérialisent également en Afrique du Sud permet de considérer le développement de ces deux métropoles émergentes en miroir et d'en questionner les modèles.

²⁹¹ Un lakh équivaut à 100 000 roupies, soit approximativement, selon le taux de Décembre 2017, 1315€.

I- Quand la promotion immobilière transforme la ville indienne : le cas de Delhi NCR

1- Une urbanisation à marche forcée

1.1 Politiques urbaines : modèles et actions

Alors que, durant la période coloniale, les politiques planificatrices avaient pour ambition de favoriser les élites en planifiant délibérément une ségrégation spatiale, les politiques qui ont suivi l'Indépendance ont cherché à lutter contre les inégalités en matière de logement. L'Etat s'est alors positionné en tant que « protecteur » (Auclair, 1998).

A Delhi, les « *DDA flats* » offrent l'exemple d'un engagement direct des pouvoirs publics dans la production immobilière. Ils témoignent de l'inscription du développement de Delhi dans le cadre d'une politique volontariste d'aménagement urbain. Ces immeubles en béton de trois ou quatre étages, parfaitement reconnaissables, qui marquent le paysage urbain de la capitale, en particulier ses quartiers périphériques, ont été construits par la *Delhi Development Authority* (DDA) à partir des années soixante. Ils comprennent des appartements pour différentes catégories de revenus, mis en vente pour des particuliers.

Depuis le milieu des années 80, le gouvernement indien s'est lancé dans une dynamique de désengagement, consolidant le rôle du secteur privé et marginalisant l'intervention étatique (Auclair, 1998). Le choix de la voie libérale change radicalement le positionnement de l'Etat : l'objectif de la politique du logement est alors de stimuler les activités du secteur du logement par l'intermédiaire des ménages ayant accès au crédit institutionnalisé. La privatisation du secteur de l'habitat, fondée sur la croyance en la capacité du secteur privé à réussir là où l'Etat et le gouvernement, accusés de corruption et d'incompétence, ont échoué, apporte des changements majeurs dans deux domaines : l'accès au foncier et l'accès aux financements (création d'une banque nationale de l'habitat notamment). L'Etat se désengage de la majorité des investissements qu'il avait jusque là mobilisés dans la production de l'habitat. L'urbanisation, telle qu'elle se déploie depuis, est profondément inégalitaire. Des opportunités foncières ont été créées, vers lesquelles se sont précipités les spéculateurs. L'immobilier sert

en outre de « lessiveuse » à l'argent sale²⁹², ce qui accroît cette bulle, dont l'éclatement est prédit depuis dix ans mais qui résiste malgré tout.

Le secteur privé a été stimulé par les mesures de financement du logement des couches moyennes. En 1975, l'Haryana²⁹³ a été le premier Etat indien à intégrer les promoteurs privés dans le développement urbain aux différentes étapes du processus avec *l'Haryana Development and Regulation of Urban Areas Act* (HDRUAA) (Dewaele, 2016). Ainsi, dès 1990, en Haryana, la *Housing and Urban Development Authority* invite les opérateurs privés à aménager des terrains agricoles en opérations résidentielles fermées selon certaines modalités afin de répondre à un segment de la demande, non satisfait habituellement par le secteur privé formel. L'autorité urbaine s'engage à financer une partie des infrastructures, sous condition d'appliquer un taux de profit inférieur à 15% de la valeur du projet. D'autres conditions sont imposées, ainsi que l'explique Christine Auclair (1998) : « 20% des parcelles doivent être réservées à des ménages à faibles revenus et vendues à des prix subventionnés selon la technique financière des subventions croisées ».

Les communes périphériques à Delhi se sont développées beaucoup plus vite que l'aire métropolitaine. La différence était déjà notable durant la période de 1961-71 mais a atteint son apogée dans les années 1971-81 (avec une croissance de 8,6% par an dans les communes périphériques contre 4,6% pour l'aire métropolitaine) et est restée marquée durant la période 1981-91 (6,5% contre 3,9%) (Dupont, Tarlo, & Vidal, 2000). Le développement des villes périphériques avait pour enjeu, dans les années 60, de contrôler la croissance de la capitale et de freiner l'immigration en la déplaçant vers d'autres villes de la région. Du fait de leur proximité avec la capitale, cette ceinture urbaine périphérique n'a pas permis à ces villes d'émerger de façon indépendante : la plupart ont été considérées et développées comme des villes satellites.

Aujourd'hui, les résidences fermées continuent de s'étendre et pourraient être favorables quant au renforcement des économies locales mais une attitude prudente doit être adoptée. En effet, le développement de ces nouvelles formes d'urbanisation, même lorsqu'il est intégré au développement stratégique régional, produit une urbanisation fragmentaire qui continue à

²⁹² La spirale de la corruption dans la chaîne de production immobilière permet de contourner facilement le système juridique pour échapper à l'impôt mais elle permet surtout de disposer de nombreux moyens de pressions politiques ou sociaux à chaque étape des activités immobilières. Par ailleurs, en Inde, il est facile de réaliser des placements dans des paradis fiscaux (tels que l'île Maurice) puis de le faire revenir sur le sol indien sous forme d'IDE (Investissement direct étranger). Ainsi, la construction immobilières est-elle réglée en bonne et due forme sans que l'on puisse connaître pour autant la provenance de l'argent (de Flore, 2017)

²⁹³ L'Haryana est l'Etat limitrophe situé à l'Ouest de Delhi. La ville de Faridabad, dont je parlerai ultérieurement, appartient à cet Etat.

creuser les fractures entre villes et campagnes d'un côté et entre riches et pauvres de l'autre. L'addition des proximités ne fait pas la ville. Par ailleurs, l'augmentation des hauteurs autorisées (et donc celui du Coefficient d'Occupation des Sols – COS²⁹⁴) doit être accompagnée d'un développement des infrastructures urbaines et de la création d'une coordination globale, permettant d'assurer l'équilibre entre logements, commerces et institutions à une distance raisonnable. Or, l'extension urbaine chaotique accroît les manques de la gouvernance, amplifiant la pression environnementale et les insuffisances du service de transport. Les années 2010-20 avaient été déclarées « *Decade of Innovations* » par le gouvernement indien, avec l'ambition d'explorer de nouvelles solutions pour atteindre des objectifs de croissance inclusive et soutenable. On est loin de cette vision optimiste et les années à venir seront cruciales pour tenter d'inclure plus d'équité dans les formes urbaines nouvelles qui se construiront. Aujourd'hui, les pauvres et les classes moyennes basses sont ignorés par les décideurs et ne sont toujours pas considérés comme les parties prenantes de cette urbanisation. Les problèmes les plus graves sont directement ou indirectement liés à l'extrême pénurie de logements leur étant accessibles et à l'insuffisance des infrastructures physiques et sociales pour répondre à leurs besoins. Les groupes ayant des revenus intermédiaires, quant à eux, s'affirment progressivement dans la structure du pouvoir et s'imposent de plus en plus dans la prise de décision pour influencer les contours de la ville et façonner l'économie et la forme de la ville avec leur demande croissante de logements et d'infrastructures (Nath, 2007).

1.2 L'urbanisation des villes aujourd'hui

Les formes de l'urbanisation indienne sont aujourd'hui très diverses. Anna Dewaele (2016) aborde la ville indienne contemporaine comme une confrontation entre la ville planifiée et la ville informelle. Delhi illustre cette dualité, partagée entre ses quartiers précaires en constante transformation et la ville formelle, légale, érigée selon les grands principes édictés par les schémas directeurs d'urbanisme. C'est au sein de cette dernière que les acteurs privés interviennent, soutenus par les autorités publiques, construisant les bases d'une ville à destination quasi-exclusive de la classe moyenne, celle qui aspire au statut de ville globale (Tawa Lama-Rewal, 2014). C'est par le *Town Planning*, c'est-à-dire la planification et l'aménagement urbain que la question de la ville est expérimentée par les pouvoirs publics

²⁹⁴ Appelé en Inde *Floor Area Ratio* (FAR) ou *Floor Space Index* (FSI)

indiens. Ce secteur est chargé principalement de réaliser les plans d'aménagement urbain, soit des plans d'occupation du sol prévisionnels dont la portée est quasiment nulle (Louiset, 2011).

Dans un contexte de croissance rapide, les infrastructures urbaines peinent à suivre le développement urbain de la métropole.

Tawa Lama-Rewal (2014) parle d'ailleurs de « crise de la planification urbaine ». En effet, Delhi et les villes limitrophes doivent aujourd'hui affronter simultanément le développement de bidonvilles et de quartiers informels pour les travailleurs de classes pauvres ou intermédiaires et pour les migrants (Dupont & Heuzé, 2007) et la saturation du parc immobilier et des infrastructures qui complique l'installation et l'accès à la propriété des classes moyennes et supérieures. Deepak Parekh explique (2014 : 309) : « *in some major cities in India, developers are offering attractive property prices in the city outskirts and yet people are reluctant to shift there because of lack of easy connectivity to the main city centres* ». L'insuffisance patente des services de transport public, en nombre de lignes d'autobus et en fréquence, voire leur quasi-absence, est un problème général qu'affrontent les nouvelles extensions planifiées de Delhi, et ce d'autant plus qu'une large part de leurs habitants dépend des transports collectifs pour leur déplacements quotidiens.

Ces déficiences structurelles sont d'autant plus critiques que l'on observe l'émergence d'un processus de plus en plus marqué de métropolisation (Dupont & Heuzé, 2007). Les agglomérations urbaines apparaissent comme de nouvelles formes qui englobent les grandes villes ainsi que les villes et les villages alentour (Dewaele, 2016). C'est dans ce cadre que des stratégies de déconcentration des villes centres sont peu à peu mises en place avec la construction de nouveaux quartiers et le développement de villes satellites.

Ces nouveaux quartiers s'illustrent par une urbanisation fragmentée ou ségréguée. La figure du « ghetto », de la fermeture de manière plus générale, s'impose. La diversité de la ville indienne disparaît progressivement, remplacée par la multiplication rapide de « colonies »²⁹⁵ résidentielles fermées, solution radicale pour soutenir le développement d'une « société de l'écart institutionnalisé » (Louiset, 2011 : 113)

²⁹⁵ Le terme de « colonie » (autant en français qu'en anglais) est souvent utilisé par les chercheurs et par les acteurs privés indiens pour désigner les résidences fermées.

2- L'émergence du secteur d'entrée de gamme

En 2012, le boom des prix de l'immobilier est à son paroxysme. Selon une étude de la Lloyds TSB International (BFM TV, 2012) qui recense les prix de logements dans 31 pays à travers le monde, les nations à forte croissance économique assistent à une hausse de valeur de leurs parcs immobiliers. L'immobilier indien, porté par une demande croissante de logements, a augmenté entre 2001 et 2012 de 284 %, en données corrigées de l'inflation, ce qui équivaut à une augmentation moyenne annuelle de 14,4 %, soit dix fois celle observée dans la zone euro sur la même période (2,1 %) (BFM TV, 2012). A titre de comparaison, l'Afrique du Sud enregistre une augmentation annuelle sur cette période de 161%, et se place à la troisième position.

Le logement est donc devenu naturellement un objet de convoitise, synonyme d'enrichissement rapide. Pour les promoteurs, il s'agit d'une occasion de réaliser des opérations lucratives à court terme. Pour les acquéreurs, ils peuvent à la fois sécuriser leur famille dans la durée mais aussi, pour certains, réaliser un investissement qui sera rentabilisé par la location ou la revente (Dupont, 2003a).

La question de l'habitat et du logement constitue un support particulièrement éclairant pour mieux saisir les enjeux politiques et sociaux en germe dans l'Inde d'aujourd'hui.

2.1 Le prix du foncier : une difficile acquisition aux conséquences multiples

En Inde, le premier obstacle demeure l'accès au foncier, particulièrement rare en zones urbaines et dont le prix peut augmenter de 20 à 30 % par an.

Il s'agit d'un processus long et coûteux en raison de la difficulté d'obtenir des données transactionnelles précises – notamment les prix de transaction – et de l'absence de recensement exhaustif du foncier. Les acheteurs n'ont pas accès à des informations foncières fiables et doivent faire face à un secteur non réglementé et à de nombreux intermédiaires informels. Des mesures ont été prises pour encourager les promoteurs à construire des logements à bas coût comme l'augmentation du coefficient d'occupation des sols ou le déblocage de zones destinées à la vente libre. Mais, celles-ci demeurent encore insuffisantes.

Par ailleurs, Sanjoy Chakravorty (2013) affirme qu'il y a beaucoup d'achats de terrains spéculatifs et de prises de risques par les acheteurs. Ces pratiques sont basées sur l'espoir que la croissance économique de l'Inde (qui est imaginée continue) permette, avec l'augmentation

des revenus disponibles des potentiels acheteurs, de vendre ultérieurement les terrains acquis beaucoup plus chers. Elles reposent aussi sur l'anticipation présumée de l'évolution des goûts et des attentes d'une société en pleine mutation. Paradoxalement, la plupart des acteurs qui spéculent sur le prix des terres sont convaincus (c'est parfois une certitude implicite) que les autorités publiques seront incapables de mieux connecter ces territoires aux centres urbains, avec notamment des réseaux de transport efficaces, ce qui permettrait à ces métropoles de diminuer la pression foncière et donc de faire baisser les prix exorbitants des terrains les plus centraux. La pénurie de terres disponibles pèse lourdement dans cette escalade financière. Cette situation insoluble a notamment été initiée par les politiques d'Etat. Dans le système fédéral indien, ce sont les États qui sont chargés des questions foncières, et la législation en vigueur (notamment la loi coloniale accordant des droits de préemption, datant de 1894) leur permet d'acquérir de force des terrains « dans l'intérêt général », ce qui leur laisse d'importants pouvoirs discrétionnaires. Sanjoy Chakravorty (2013) démontre que plus de 90% des terrains acquis (par préemption la plupart du temps, imposant des déplacements de population) depuis l'indépendance par l'Etat ont été attribués à des projets gouvernementaux. L'Etat a ainsi, jusqu'aux années 80, découragé l'expansion du secteur privé en limitant l'accès au foncier urbain (Rouanet, 2016).

A partir de 1990, la Banque centrale incite les banques à faciliter les conditions de prêts pour le logement auprès des particuliers et l'Etat soutient la création d'établissements de crédit dédiés au logement.

A la fin des années 1990, toujours à l'initiative des pouvoirs publics, les promoteurs ont désormais le droit d'acquérir de vastes terrains pour y construire des opérations de grande envergure. Pourtant, l'adaptation de l'offre aux capacités financières des ménages reste un pari qui est loin d'être gagné. Le coût des terrains représente aujourd'hui, selon l'architecte Tipnis Aishwarya²⁹⁶, entre 60 et 80% du coût total d'une opération immobilière. Or, le financement du terrain reste un obstacle majeur. La plupart du temps, les banques n'accordent pas de crédit pour l'achat de terrains. Lorsqu'elles le font, les taux pratiqués vont jusqu'à 18 ou 19 %. Les frais de financement élevés augmentent de 10 à 25 % le prix de vente unitaire des logements (Jones Lang Lasalle, 2012).

²⁹⁶ Entretien du 8 Novembre 2017.

Nombre de promoteurs n'ont pas la trésorerie nécessaire pour acheter les terrains en fond propre. C'est pourquoi ils s'auto-financent en lançant continuellement de nouveaux programmes de développement. Les acheteurs versent des acomptes pouvant représenter un quart ou un tiers de la valeur de leur futur appartement, sommes que les constructeurs affectent à l'achat de terrains pour leurs projets futurs. Quand le mouvement s'arrête, les souscripteurs se retrouvent avec des parts d'appartements inexistantes...

Ainsi que l'explique Hortense Rouanet (2016), les dérives du système immobilier sont bien connues, en Inde comme ailleurs : devant le risque que les opérateurs 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 désormais vers un système de paiement à chaque étape de la construction. L'essentiel des transactions financières se faisant 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.

Afin d'assainir les pratiques immobilières, après de nombreux scandales, l'Autorité de Régulation de l'Immobilier²⁹⁷ (*Real Estate Regulation Act* - RERA) a été créée en 2016. Il fournit également une aide juridictionnelle pour résoudre les différends éventuels entre l'acheteur et le promoteur tels que le prix, la qualité de la construction, les titres de propriété ou divers changements intervenant après la signature de la vente. Le jugement rendu par le Tribunal d'appel est immédiatement applicable, ce dernier représentant la juridiction supérieure de l'état. Shanti Prakah Gupta²⁹⁸, le directeur de l'agence de promotion immobilière RPS, explique ainsi pourquoi de nombreux projets, qui avaient été arrêtés pendant des années, sont aujourd'hui relancés :

« Now there exists a law in India 'RERA' [Real Estate and Regulatory Authority]. As per the law a dealer can never make much delay in the delivery. But earlier, what used to happen if a dealer had promised five years of delivery time but did not make delivery on time, then no law was there to take any action against it. A dealer could take ten years also to deliver the units to a buyer. But now, it is mandatory according to the law to deliver the units within five years without making any delay in it. Otherwise, the dealer has to pay a penalty for not providing the apartments at the given time and the penalty has to be paid both to

²⁹⁷ Cet organisme régleme le secteur immobilier en protégeant les intérêts des acheteurs et en imposant des pénalités aux constructeurs en cas de retard ou d'abandon de chantier.

²⁹⁸ Entretien du 1^{er} Novembre 2017.

the buyer as well as the government. That is why lots of projects and activities are going on. »

L'accès au foncier est donc un facteur d'ancrage essentiel dans la politique des promoteurs immobiliers. Ces derniers ne sont pas seulement des acteurs importants des transformations physiques des métropoles indiennes, mais en mettant leurs ressources techniques et socio-politiques dans la course à l'achat de terrain, ils renforcent en retour leur rôle dans la production urbaine.

2.2 Un déséquilibre entre l'offre et la demande

Le secteur immobilier en Inde a connu une très faible croissance au cours des six ou sept dernières années. La démonétarisation²⁹⁹ de Novembre 2016 a déstabilisé et fortement ralenti le marché. Par ailleurs, comme en Afrique du Sud et dans nombre de pays émergents, les promoteurs se sont principalement concentrés sur les projets de logement haut de gamme, ce qui a creusé un fort déséquilibre entre l'offre et la demande. La demande pour des logements abordables continue de progresser en même temps que le nombre d'inventés dans les opérations immobilières de luxe. Selon le rapport du CRISIL (2017), les tendances observées dans les six dernières années ne marquent pas de signe tangible de changement : beaucoup de promoteurs construisent toujours en dehors du marché et les utilisateurs finaux continuent d'attendre de meilleures opportunités. La figure 37 résume cette dichotomie entre offre et demande. Elle met en évidence tout l'intérêt pour les acteurs privés de s'imposer dans le secteur du moyen de gamme, où la demande est stable et quantitativement importante et les risques modérés.

²⁹⁹ Le 8 novembre 2016, le Premier ministre Narendra Modi a annoncé que l'essentiel des billets en circulation (ceux d'une valeur de 500 et 1000 roupies) n'étaient plus valides et devaient être remplacés par les banques. Cet épisode, appelé la « démonétisation », avait pour but de lutter contre la corruption. Les impacts négatifs ont été particulièrement marqués dans le secteur immobilier dans lequel les pratiques sont basées sur la culture du paiement en liquide. En effet, lors d'une transaction immobilière, il est d'usage courant de déposer, en espèces, 10 à 30 % de la somme pour réserver le bien, en montrant au vendeur que l'on est de bonne foi. Et il est également d'usage de payer en liquide (1 % ou 2 % du montant de la vente), l'agent immobilier ou le *broker* (courtier) qui a assuré la médiation lors de la transaction. Par ailleurs, un pan important des activités de construction repose sur les paiements en espèces. Les prix de l'immobilier ont dès lors fortement chutés et on a pu assister à un effondrement des transactions, dont tous les promoteurs se sont plaints. Les acquéreurs potentiels ont repoussé leur achat et les vendeurs ont revu leurs attentes à la baisse. L'effondrement significatif de l'activité dans ce secteur est encore très visible.



Figure 37 : Evaluation de la recherche sur l'évolution des tendances immobilières en fonction des gammes des produits immobiliers.
Source : CRISIL, 2017

Afin d'illustrer les processus en action, je me suis plus particulièrement intéressée à un territoire représentatif de ces évolutions : Faridabad, dans l'Haryana située en périphérie Sud de Delhi (voir Carte 28). Ancienne ville industrielle sur le déclin, la ville accueille aujourd'hui un nombre important d'opérations immobilières d'entrée de gamme. Le coût des terrains, plus accessible qu'à Delhi³⁰⁰, en a fait un lieu attractif pour les professionnels de l'immobilier. On peut y observer une évolution dans leur pratique avec l'apparition ces dernières années de résidences fermées d'entrée de gamme dont le prix est estimé entre Rs 30 et 60 *lakhs* (entre 39 400 et 78 950€), en fonction de la taille du logement qui peut aller de deux à quatre chambres. Peu de territoires périurbains de la capitale ont fait le choix de ce segment du marché. Seul Gaziabad, plus au Nord, offre ce même type de produit. Anuj Sapra³⁰¹, agent immobilier chez Anupam Properties à Faridabad explique :

« Too many enquiries come for houses in the Rs30-40 lakh range. But there is no supply of such houses available now in the metros. People are left with little option but to opt for group housing projects and colonies developed by private builders. »

³⁰⁰ Selon Sanjoy Chakravorty (2013), le prix moyen du mètre carré à Delhi était estimé en 2010 à Rs502 (6,60€) alors qu'il était seulement de Rs270 (3,55€) à Faridabad. Le rapport est même de 1 à 3 pour les zones les plus chères de chacun des deux villes.

³⁰¹ Entretien du 16 Octobre 2017.

Le directeur de l'agence de promotion immobilière ATS, Monsieur Getamber³⁰², a fait le choix de développer des produits d'entrée de gamme et il cherche à accroître leur production dans ce créneau :

« Middle-income housing is a volume game. And we will be expanding into other cities as well. We are fully aware that affordable housing constitutes the majority of business. Nobody can ignore the great Indian middle class. But it's very difficult to develop affordable housing in the National Capital Region. Land price here is very high to build homes in the Rs40 lakhs range. »

Les facteurs qui ont poussé le secteur privé à s'intéresser à ces produits d'entrée de gamme peuvent être résumés en trois points :

- Alors que la demande s'est écroulée en 2008-2009, les promoteurs investis dans le secteur immobilier ont concentré leur activité sur les segments haut-de-gamme et de luxe du secteur, où le marché est devenu très compétitif au cours de la dernière décennie, en raison de l'entrée de nouveaux acteurs et de la concurrence. Le marché d'entrée de gamme est devenu une solution providentielle pour diversifier leurs risques.
- Le manque de terrain disponible dans les limites de la ville a poussé les promoteurs à investir des parcelles situées en très grande périphérie que les classes moyennes élevées délaissent. Le coût d'acquisition relativement abordable de ces terrains permet d'y développer des logements accessibles aux classes moyennes inférieures.
- Plusieurs organismes ont contribué à motiver les promoteurs pour augmenter leur activité dans ce secteur (notamment des autorités publiques comme la *National Housing Bank* ou des organisations internationales comme la Banque Mondiale ou *l'International Corporation and Asian Development Bank*).

Par ailleurs, le manque chronique de logements dans ce secteur (estimé à plus de 20 millions d'unités) a créé une forte demande et les vitesses de vente sont élevées. Les promoteurs se sont emparés de l'offre de logements d'entrée de gamme mais celle-ci demeure très insuffisante pour les biens dont le prix varie entre Rs10 et 30 *lakhs* (entre 13 155 et 39 400€).

Les produits d'entrée de gamme qui font l'objet de cette recherche sont des produits qui ne bénéficient d'aucune aide de l'Etat et dont le prix varie entre Rs30 et 60 *lakhs* (entre 39 400 et

³⁰² Entretien du 3 Novembre 2017.

78 950€), comme on peut le voir sur la figure 38. Cette grande amplitude de prix est notamment liée à la taille des logements. La plupart des logements dont le prix est compris entre Rs30 et 40 *lakhs* (entre 39 400 et 52 630€) sont de petits appartements ayant deux chambres et une seule salle-de-bains. Au-dessus, il s’agit essentiellement d’appartements ayant entre trois et quatre chambres avec une salle-de-bains par chambre.

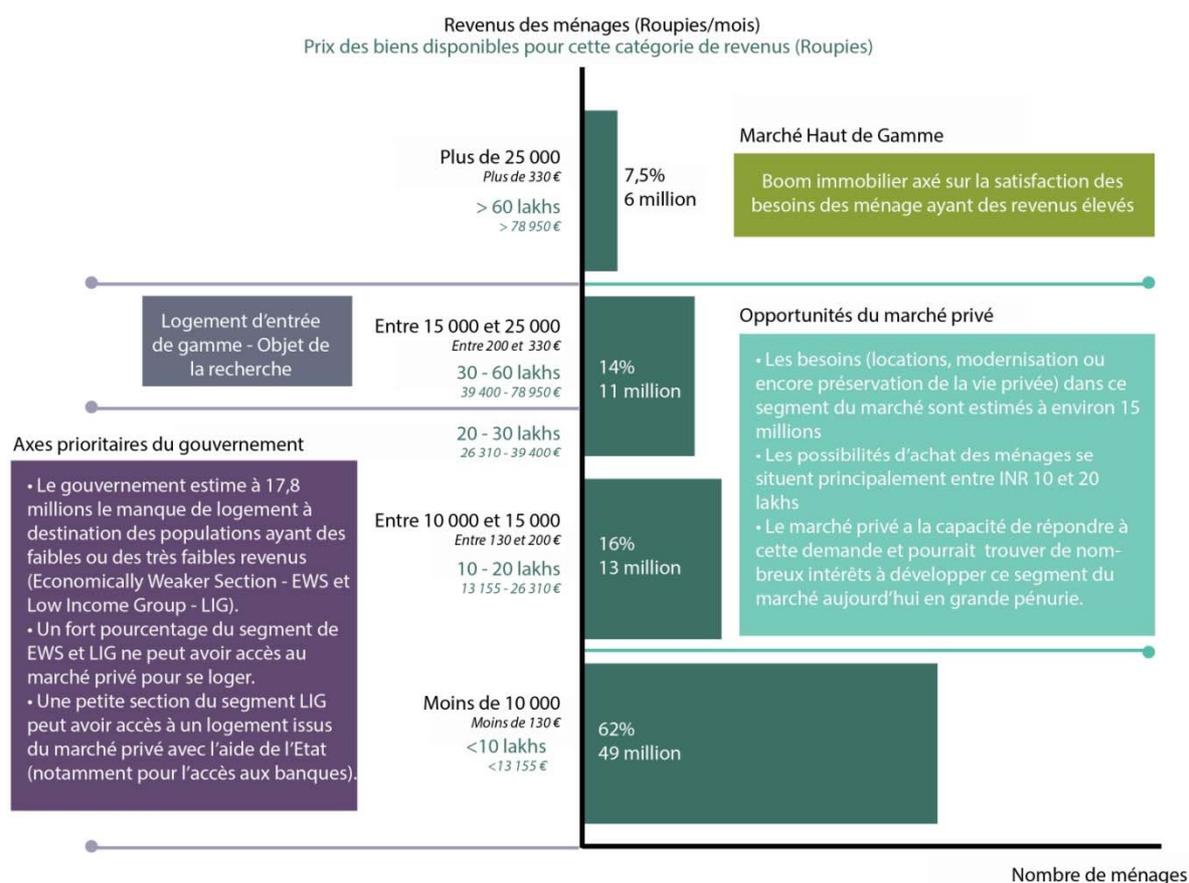


Figure 38 : Le marché immobilier en Inde © Karen Lévy, 2018.
Source : CRISIL, 2017.

L’absence d’infrastructures – de transport, d’eau et assainissement, ou d’électricité – est aussi une contrainte forte qui rend souvent les projets de logements à bas coûts difficilement viables sans un soutien de l’État (qui reste absent).

La construction de colonies est devenue la seule solution rentable pour amortir le prix des investissements nécessaires pour combler les manques du gouvernement. Ainsi chaque opération immobilière est totalement autonome en eau et électricité : elles pompent directement dans la nappe phréatique et tous les bâtiments sont équipés de groupes électrogènes prenant le relais lors des très nombreuses coupures imposées par les services publics. Chaque résidence est par ailleurs dans l’obligation de retraiter ses eaux usées qui sont

en général réutilisées pour l'arrosage des jardins. Le manque de contrôle des constructions laisse les professionnels interviewés (notamment les architectes) assez inquiets sur l'empreinte de ces opérations sur leur environnement.

La densité des opérations ainsi conçues et les économies d'échelle générées par le nombre conséquent de logements sont devenues les conditions nécessaires afin de rentabiliser des projets à destination des classes moyennes basses. Ces nouvelles formes urbaines apparaissent comme la seule solution économiquement viable pour proposer des logements d'entrée de gamme accessibles aux classes moyennes.

3- Quelle production immobilière pour les classes moyennes ?

3.1 Généalogie de la fermeture à Delhi

Delhi est représentative des villes indiennes qui accueillent, pour les logements haut de gamme ou non, de nombreuses résidences fermées : à chaque parcelle clôturée correspond une catégorie sociale spécifique. Les murs périphériques permettent de symboliser les territoires qui leur sont réservés. L'analyse de ces différentes typologies immobilières permet de mieux comprendre la symbolique du mur dans la société indienne et de mieux appréhender les succès des complexes fermés d'entrée de gamme.

Les *DDA Flats*³⁰³ et les « colonies »³⁰⁴ imposent dès les années soixante la fermeture comme la base de toute production résidentielle. Ils sont devenus le symbole de l'univers domestique des classes moyennes basses, avec leurs murs en crépi jaune, les labyrinthes d'escaliers, les rues où les scooters ont envahi les espaces collectifs. Ces ensembles d'habitation sont clôturés et gardés, pourtant la sécurité y est plus suggestive que dissuasive. La fermeture apparaît comme une simplification d'aménagement, chaque copropriété étant destinée à une occupation sociale différenciée l'une de l'autre. Le mur devient la limite physique d'une première forme de ségrégation, imposée par le gouvernement lui-même.

³⁰³ Les *DDA flats* sont des ensembles d'habitations collectives de trois ou quatre étages construits par les autorités publiques, la *Delhi Development Authority* (DDA), pour accueillir les fonctionnaires de la classe moyenne comme les enseignants, les universitaires et les médecins, par exemple, qui travaillaient dans les nouvelles grandes institutions de la capitale.

³⁰⁴ On parle de « colonie » ou d' « enclave » pour désigner un quartier fermé.



Photographie 60 : Dwarka, DDA flats, des espaces clos dont la sécurisation des entrées reste assez sommaire, voir inexistante. ©Karen Lévy, 2017.

Bien que les commerces et activités n’y soient réglementairement pas autorisés, on peut constater la reconversion de nombreux appartement en rez-de-chaussée et de garages pour deux-roues en commerces divers, services de proximité ou agences immobilières. Cette mixité *bottom-up*, initiée par les résidents eux-mêmes, nécessite une certaine perméabilité des frontières. Même si la fermeture périphérique de ces quartiers est toujours fortement présente dans le paysage (grilles rehaussées de fils barbelés principalement), les gardiens postés aux portes principales des résidences ne filtrent pas les entrées/sorties. La sécurité ne semble pas être au cœur du dispositif et c’est plutôt la privatisation qui est ainsi marquée. La porosité du dispositif et le nombre physique d’entrées et sorties (permettant la plupart du temps de traverser la résidence) permet donc une intégration réelle du lieu au sein de la ville, malgré les murs.



Photographie 61 : Dwarka, DDA flats : les rez-de-chaussée ont été investis par les habitants et transformés en commerces. De nombreux travaux et extensions sont réalisés par les propriétaires au sein de leurs logements. ©Karen Lévy, 2017.

Dans la même période, on assiste au développement de quartiers résidentiels coloniaux (appelés *enclaves* ou *colonies*) construits dans la capitale pour les bureaucrates de haut rang. Ces quartiers sécurisés ne sont pas facilement visibles. En retrait des artères principales, protégés par des postes de garde, ils sont constitués de rues paisibles, serpentant au milieu d'une végétation luxuriante. Organisés selon le principe du zonage fonctionnel (uniquement résidentiel), ces quartiers sont composés principalement de maisons implantées sur des parcelles privatives. Les rues sont fermées la nuit ou gardées. Aujourd'hui encore les rues ombragées et calmes, bordées de *bungalows*³⁰⁵ entourés de vastes jardins représentent un idéal de vie. Même si la fermeture des quartiers coloniaux ne peut être ignorée, elle est surtout représentative d'une époque et de la méfiance des plus riches face à l'histoire sanglante de la capitale (au temps de la partition ou plus récemment lors des émeutes de 1984³⁰⁶). Aujourd'hui, ces frontières sont devenues poreuses : chauffeurs de *tuk-tuks*, domestiques, touristes, riches propriétaires ou locataires entrent et sortent sans jamais être contrôlés. Pourtant, la présence de gardiens continue de rassurer les résidents.

Enfin, l'apparition de nouvelles formes urbaines dans les années 90 va renouer avec cette fermeture systématique : il s'agit d'un nouveau type d'enclave construit en grande périphérie, pour les populations aisées. Les enjeux sont les mêmes que trente ans auparavant, réaffirmés par la « dangerosité » supposée des territoires dans lesquels se construisent ces projets : les tensions entre le monde rural et le développement rapide de ces colonies créent une attitude de repli des promoteurs, qui cherchent à « protéger » les futures résidents de l'extérieur. La clôture physique de ces complexes (appelés condominiums ou colonies) devient le moyen de prévenir tout risque d'occupation abusive ou d'empiètement dans un contexte où les tensions sont fortes entre communautés villageoises et citadins.

Aurélié Varrel (2010 : 289) retrace l'histoire de ces nouveaux espaces résidentiels : « *Ce type d'espace résidentiel, élaboré et développé dans les années 1970-80 en Asie du Sud-Est, en particulier dans les cités-Etats, s'implante en Inde d'abord dans les grandes villes du Nord et de l'Ouest du pays, en particulier à Bombay, où le premier condominium est construit par le groupe Ansal en 1982. Il est introduit à Bangalore dans les années 1990 par des promoteurs*

³⁰⁵ Les maisons individuelles des propriétaires aisés sont appelées *bungalows*, terme qui était utilisé durant la colonisation pour désigner les maisons des riches indiens dans les quartiers huppés de la capitale.

³⁰⁶ Les émeutes anti-Sikhs de 1984 sont des émeutes en Inde survenues après l'assassinat d'Indira Gandhi, par ses gardes du corps sikhs. Ils ont eu lieu entre le 31 octobre et le 3 novembre 1984 et ont fait environ 2 800 morts dont une vaste majorité dans l'agglomération de Delhi. En partie spontanées, ces émeutes ont également été encouragées par certains politiciens du parti du premier ministre, le parti du congrès.

extérieurs dont les grands groupes de Mumbai, Raheja et Ansal. Cela s'inscrit dans le contexte du gonflement d'une première bulle immobilière qui correspond au boom de l'électronique au début des années 1990. »

Le succès de ces enclaves d'un nouveau genre n'a pas été immédiat mais est devenu le symbole d'une transformation des mentalités et des modes d'habiter. Ce modèle a progressivement été investi par les promoteurs, notamment autour de Delhi, leur densité permettant d'amortir le prix d'achat des terrains. Pour les habitants, il s'agit souvent d'un choix « par défaut » (Varrel, 2010), faute de pouvoir acheter dans des quartiers plus centraux. Les appartements y sont de style « universel ». Des murs d'enceinte, des interphones et des caméras complètent la promesse d'un « style de vie international ».



Photographie 62 : Résidence de luxe dans le secteur 82 de Faridabad © Karen Lévy, Octobre 2017.

De nombreux chantiers en cours de construction ou arrêtés sont encore aujourd'hui visibles. Une grande partie de ces logements n'a pas trouvé d'acquéreur car leur prix de vente dépasse les Rs80 *lakhs* (105 260€), ce qui reste inaccessible pour une immense majorité d'Indiens.



Photographie 63 : Résidence haut-de-gamme dont le chantier a été arrêté depuis de nombreuses années. Des familles de travailleurs habitent ces logements inachevés. ©Karen Lévy, Octobre 2017.

Ainsi la fermeture est un processus spatial qui est investi différemment au sein des quartiers de Delhi. Si elle est relativement poreuse dans les quartiers centraux, elle devient un élément essentiel de l'émergence des nouvelles colonies périphériques. Réalité spatiale, son expansion géographique se poursuit avec l'apparition d'une offre de logements à destination des classes moyennes, dans les banlieues toujours plus lointaines de la capitale.

3.2 Le logement des classes moyennes à Delhi

Les colonies d'entrée de gamme vont reprendre tout le vocabulaire des résidences haut de gamme, devenues l'emblème de la modernité venue de Bombay, dont la fermeture est l'élément le plus significatif. Les promoteurs y ont vu la possibilité de transformer leurs pratiques et de proposer des produits abordables à une grande échelle. Les tours ont peu à peu remplacé les cinq ou six étages des premières résidences.

Au milieu de nuages de poussière, des vaches broutent au pied des murs des nouvelles colonies qui urbanisent le paysage agricole. Les immeubles construits par le secteur privé s'y trouvent en très grand nombre et côtoient d'autres types d'habitation, aux modes de

production variés, l'ensemble réalisant un assemblage de développements planifiés et d'urbanisation spontanée. Les noyaux villageois sont maintenant enclavés dans les quartiers résidentiels qui se sont progressivement développés. Les colonies d'entrée de gamme s'inscrivent donc dans un paysage morcelé : il n'existe aucune continuité entre le monde à l'intérieur de la résidence et le monde à l'extérieur de ses murs, où les bidonvilles et les embouteillages attendent le résident dès sa sortie.



Photographie 64 : Faridabad : la difficile cohabitation des villages traditionnels et des nouvelles formes urbaines. ©Karen Lévy, Novembre 2017.

Le mur périphérique devient une limite forte entre deux mondes qui se tournent le dos.

Étonnamment, les promoteurs vont surtout appuyer les campagnes publicitaires sur le vocabulaire de la modernité et du luxe plus que sur celui de la protection, avec des slogans particulièrement évocateurs comme « *Dreams do come true* » ou « *Conquer your present. Secure your Future* » ou aussi « *Belong to the lifestyle where luxury has no boundaries !!* ».



Photographie 65 : Des messages publicitaires évocateurs, Faridabad. © Karen Lévy, Novembre 2017.

Clairement le message qui est transmis est que ces résidences sont conçues comme des îlots mettant leurs occupants à l'abri des épreuves du monde extérieur. Ils deviennent des « privilégiés » qui n'auront plus à s'inquiéter des difficultés quotidiennes que doivent affronter les Indiens « ordinaires ». Pas de coupure d'électricité grâce aux groupes électrogènes privés, pas de manque d'eau grâce aux forages souterrains ou aux livraisons par camions-citernes, pas de rigueur climatique grâce à l'air conditionné, pas d'insécurité grâce aux murs d'enceinte et aux gardes omniprésents, pas de contacts indésirables avec les Indiens pauvres grâce à une rigoureuse cohésion sociale des résidents. Comme le faisait remarquer l'architecte M. Paumier, la climatisation est devenue un marqueur social dont la valeur symbolique est puissante. En effet, il agit dans ces résidences comme bouclier thermique et social... Les Indiens qui en ont les moyens quittent le matin leur appartement climatisé, montent dans leur voiture climatisée, vont à leur bureau climatisé, sans avoir de contact avec la dure réalité de la ville, surchauffée et poussiéreuse.

C'est bien la promesse d'échapper aux réalités de l'Inde contemporaine qui est ainsi vendue.

Pourtant, la sécurité est la première raison évoquée par les agents immobiliers pour expliquer le choix des acquéreurs à vivre dans ces résidences.

« Buyers seek for better security in the society. »³⁰⁷

« The main reason they choose high-rise buildings is security. Most of the families are nuclear and both husband and wife are working. They have kids or senior citizens living with them, so they need safety which they get in societies. »³⁰⁸

« Buyers seek for better security in the society. There are few builders who are building with only 4th floor on plots but due to lack of security, people are least interested in buying that. »³⁰⁹

« The concept of staying in high-rise buildings has just been introduced three to four years back. Due to reason of security and facilities of gymnasium and clubs inside the society, people prefer to live in high-rise buildings. In societies, there is no problem of parking also. »³¹⁰

Il apparaît donc qu'une certaine évolution soit en cours. La croissance des violences urbaines rend ces projets de plus en plus populaires, grâce à la sécurité qu'ils garantissent par le biais des systèmes de surveillance, des murs qui physiquement les séparent du reste de la ville, et des services de gardiennage compris dans l'offre de l'aménageur.

Ainsi, la fermeture à Delhi est bien un phénomène structurel qui a évolué au cours des années. La peur de l'autre et le repli des communautés dans un entre-soi sécurisant a créé un changement des modes de vie qui est concomitant aux évolutions sociétales. L'apparition récente de familles mononucléaires transforme les habitudes et crée une nouvelle clientèle dont les besoins ont évolué. Les familles indiennes « élargies » cessant progressivement de cohabiter dans le même foyer, l'installation des familles mononucléaires est désormais possible dans de plus petits logements, tels que les appartements. De fait, les parents, qui ne peuvent plus s'appuyer sur leur famille pour s'occuper de leurs enfants lorsqu'ils travaillent, vont rechercher des lieux d'habitation où la sécurité sera assurée. La fermeture des colonies est un argument clé dans leur choix d'habiter ces espaces : ils comptent désormais sur les

³⁰⁷ Extrait de l'entretien réalisé le 18 Octobre 2017 avec M. Sudhir de l'agence immobilière Pride properties.

³⁰⁸ Extrait de l'entretien réalisé le 18 Octobre 2017 avec M. Kaushik de l'agence immobilière Kaushik properties.

³⁰⁹ Extrait de l'entretien réalisé le 10 Octobre 2017 avec M. Dhingra de l'agence immobilière Shikar.

³¹⁰ Extrait de l'entretien réalisé le 16 Septembre 2017 avec M. Sapra de l'agence immobilière Anupam Properties

gardes pour s'assurer que leurs enfants ne sortiront pas du complexe sans autorisation et que toute personne indésirable sera interdite au sein de la résidence.

3.3 Un produit immobilier qui séduit les promoteurs

Les communautés fermées se veulent un rempart pour maintenir l'ordre au milieu du maelström urbain, isolé de la discorde d'une ville sans fin qui se transforme rapidement. La réalité de ces complexes fermés d'entrée de gamme est pourtant bien différente. Derrière les rendus verdoyants des jardins et des fontaines des affiches publicitaires, l'architecture bas de gamme, apparemment calculée pour une rentabilité maximale, s'implante au milieu de champs, imposante et hors d'échelle dans le paysage.



Photographie 66 : Faridabad. Les champs où paissent les vaches côtoient désormais des communautés fermées. La confrontation entre ces deux mondes se fait brutalement, sans considération. ©Karen Lévy, Novembre 2017.

L'apparition de communautés fermées à destination des classes moyennes basses a fait voler en éclat le modèle des riches *gated communities* dont elles sont censées s'inspirer. Ces colonies ont évolué en un nouveau type se traduisant par des enclaves compactes, denses et complètement en désaccord avec leur environnement immédiat. Les principes de bases sont

toujours les mêmes : une route d'accès est construite tout autour du périmètre de la parcelle, donnant une distance minimale mais suffisante pour les retraits de hauteur du bâti. Une dalle sur laquelle s'implantent les bâtiments permet de surélever le jardin pour créer un parking en-dessous. Les tours sont prioritairement positionnées sur les limites du site afin de maximiser la superficie du jardin central. La réglementation impose 2,5 mètres carrés par habitants d'espaces de jardin ou d'équipements collectifs au sein des opérations³¹¹.

Ce qui a commencé comme un étalement urbain d'un nouveau genre se fige aujourd'hui en une masse épaisse et concentrée, où les bords durs abondent. Au centre, le jardin clos est devenu le *modus operandi* des architectes et des promoteurs, quel que soit le programme, tous suivent un principe similaire. C'est une méthodologie qui nie totalement le contexte : au cœur d'espaces suburbains considérés comme incontrôlés et incontrôlables, l'introversion est apparemment la seule façon de fabriquer de l'espace.

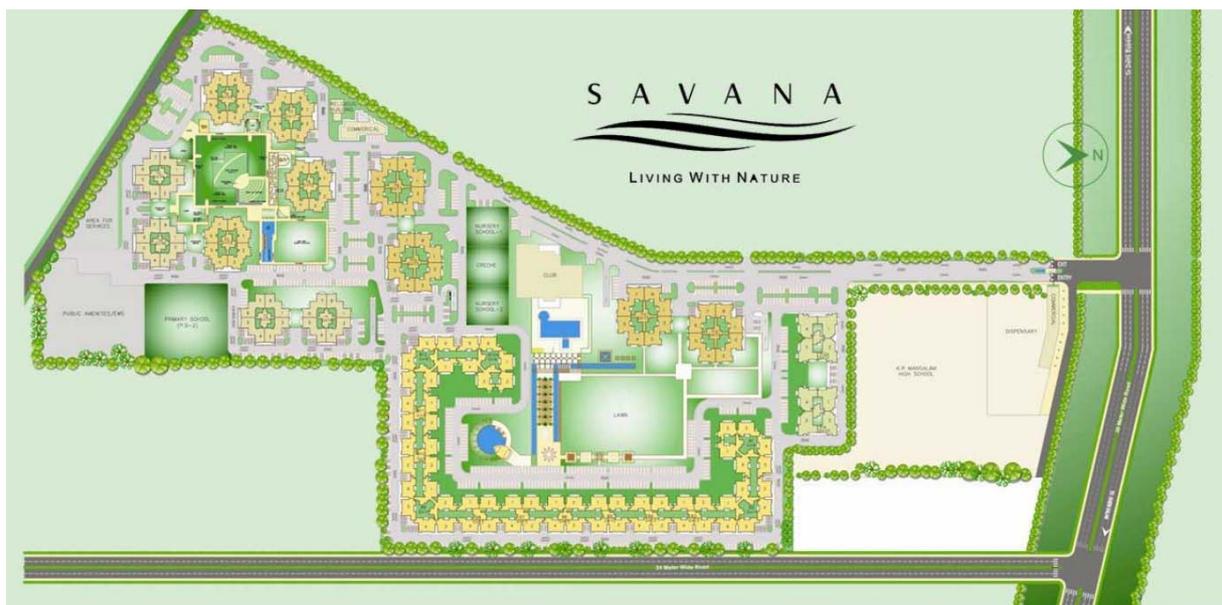


Figure 39 : Si les plans masses sont très « verts » sur le papier, il n'y a quasiment pas d'espaces en pleine terre et les espaces communs occupent une part minoritaire comparée à la surface dédiée aux circulations automobiles.
Source : RPS.

³¹¹ Réglementation issue du « *Development Plan of Faridabad* », validé par le gouvernement de l'Haryana (Government of Haryana, 2014).

Afin de réduire leurs coûts et de proposer des prix accessibles aux capacités financières de leurs futurs acquéreurs, les promoteurs ont adopté plusieurs mesures qui font consensus dans ce genre d'opération :

- Limiter les options disponibles en termes de typologie : les logements proposés sont principalement des deux pièces avec deux salles-de-bains, un séjour et une cuisine. Ensuite, on peut trouver quelques trois pièces avec soit deux soit trois salles-de-bains, un séjour et une cuisine. Puis quelques studios.
- Réduire les surfaces de chaque appartement. En Inde, les surfaces des logements moyens et hauts de gamme sont usuellement plus importantes que celles admises en France par exemple, pour la simple raison que le nombre de salles-de-bains est culturellement très important (en général chaque chambre a accès à sa propre salle-de-bains). C'est une contrainte qui a un coût important sur le prix total d'un logement mais peu de promoteurs font le choix de diminuer le nombre de chambre « avec suite » pour conserver l'image d'un appartement « haut de gamme ». L'espace séjour/salle à manger est toujours l'espace servant de l'appartement : on y entre directement, sans le moindre sas intermédiaire et il dessert la cuisine et les chambres. Cet espace est souvent éclairé en second jour. Cette configuration permet d'épaissir les logements et d'optimiser le nombre d'appartements desservi à chaque palier. Ce choix, impensable en France, est hérité des appartements indiens traditionnels : l'enjeu était de se protéger de la chaleur et pour cette raison, les pièces lumineuses n'offraient pas un intérêt particulier. C'est pourquoi le logement traditionnel s'organisait souvent autour d'une pièce à vivre sans ouverture sur l'extérieur qui gardait une certaine fraîcheur. Les architectes, par soucis d'optimisation et par facilité, ont adapté ce principe au sein des appartements de type « international », ce qui appauvrit considérablement leur qualité architecturale. De même les orientations ne sont jamais prises en compte, puisque les appartements sont placés indifféremment autour de la cage d'escalier et de l'ascenseur. La possibilité d'installer des climatiseurs dans chaque pièce a dédouané l'architecte de travailler avec les contraintes climatiques. Pourtant, cette technologie a un coût que la plupart des ménages ne peuvent pas s'offrir. Ils doivent donc vivre dans des appartements mal ventilés, non traversants et souvent mal orientés.

- Créer des immeubles les plus hauts possibles afin d'optimiser les coûts fixes pour chaque tour comme le coût des ascenseurs ou celui des parkings en sous-sol et évidemment d'augmenter le nombre de logements à vendre. La taille des opérations optimise au mieux les équipements de base comme la station d'épuration ou les pompes à eau (qui extraient l'eau directement depuis la nappe phréatique). Augmenter leur capacité n'est pas très coûteux, le prix étant inversement proportionnel au nombre de mètres cubes traités. Par ailleurs, l'effet de masse permet de faire des économies d'échelle substantielles et d'optimiser les coûts de construction ainsi que l'explique Shanti Prakash Gupta³¹², le directeur de la société de promotion immobilière RPS :

« We deal in very huge projects and those are for a mass of people. When you deal with a mass, the manufacturers directly come to you for selling their products on a very competitive price. They keep a limited margin which is required to run their own business but they do not charge much. So in the same way, we also keep less margin while selling our units to clients. »

- Afin de limiter le nombre de places de parking à construire, en particulier lorsqu'ils sont enterrés (coût très élevé), les espaces extérieurs du complexe sont en grande partie dédiés au stationnement et non aux espaces de détente.
- Proposer des aménagements collectifs peu coûteux. On trouve parfois une piscine et un club-house, qui sont très plébiscités par les habitants mais cela est rare (et souvent, lorsqu'ils sont prévus, leur taille est sous-dimensionnée par rapport au nombre de logements de la résidence). Généralement les équipements se réduisent à de vastes terrains sur dalles engazonnés avec quelques jeux pour enfants. On trouve aussi parfois des écoles privées à l'intérieur de la colonie. Cet équipement est une opération financière rentable pour le promoteur car il n'a pas à en assumer les coûts de construction et il peut vendre le terrain sur lequel l'école sera construite ou le mettre en location.

³¹² Entretien du 1^{er} Novembre 2017.



Photographie 67 : Résidence Royal Hills, Faridabad. La voiture a envahi les espaces collectifs. On est loin de la vie rêvée promue par les images publicitaires des promoteurs. ©Karen Lévy, Novembre 2017.

Le succès de ces colonies est cependant encore très fragile. Monsieur Sudhir précise que « in every society almost 20-40% of apartments are available for sale out of total units. It depends upon the society. And supply is more than demand of apartments ». Aurélie Varrel suggère que les ménages sont encore peu familiarisés avec ce nouveau produit immobilier (2010). C'est ce que confirme Bharat Pal³¹³, dirigeant de l'agence de promotion immobilière Emerald Heights :

« When I began this project, at this time at Faridabad, there was a crisis of high-rise buildings in Faridabad. In Bombay, Gurgaon, Noida, people used to, they like to stay at the high levels. But here, because the concept is new, people want to stay at the low levels. »

L'arrivée très lente des habitants dans des quartiers nouveaux et périphériques interroge. Dans l'article du Monde du 03 Mai 2016 (Le Monde, 2016), on peut ainsi lire une analyse

³¹³ Entretien du 18 Octobre 2017.

inquiétante de l'évolution de Greater Noida, située à l'Ouest de Delhi, et qui est en pleine extension. Ce quartier offre des logements dont le prix dépasse les Rs60 lakhs (78 950€).

« Il y a 150 000 appartements invendus [à Greater Noida] et il ne s'en vend que 4 000 en moyenne chaque mois, s'inquiète Akash Bansal, du cabinet d'études spécialisé dans l'immobilier Liasis Foras. Les appartements déjà achetés vont progressivement être remis en vente, et on risque de rentrer dans le cercle vicieux de la spéculation. Toutes les conditions ne sont pas réunies pour que la ville devienne un lieu d'habitation. »

Ces résidences fermées sont-elles réellement amenées à devenir le futur des villes indiennes ? Leur succès relatif est-il seulement dû à des localisations difficiles, peu connectées aux réseaux urbains ou le modèle développé par les promoteurs est-il réellement adapté aux attentes des classes moyennes ? A travers l'étude plus approfondie d'un quartier résidentiel, j'ai essayé d'esquisser quelques pistes pour répondre à ces questions.

3.4 Cas d'étude : le secteur 89 à Faridabad

Sous la pression d'un environnement économique en mouvement, Faridabad est un exemple parlant des capacités que doivent développer les acteurs impliqués dans la construction résidentielle pour s'adapter aux changements de territoires qui subissent une pression immobilière de plus en plus importante.

Le Schéma directeur de Faridabad (*Draft Development Plan of Faridabad*) estime à plus de 3,8 millions la population de la ville d'ici à 2031³¹⁴ soit une progression de près de 300% en 20 ans.

En Novembre 2017, le gouvernement de l'État de l'Haryana a officiellement orienté le développement de la ville en ordonnant la construction d'immeubles de grande hauteur (la hauteur autorisée peut atteindre désormais 84 m soit 23 étages alors qu'elle était limitée depuis 2011 à 73m) afin d'offrir plus d'espaces ouverts à la population. La réglementation a évolué au fil des années pour autoriser des densifications de plus en plus importantes. Le gouvernement de l'Etat s'est également engagé à participer au développement des zones urbanisées par le secteur privé en construisant des équipements publics, notamment les voiries. Afin d'y parvenir, le gouvernement de l'Etat a décidé que les promoteurs privés

³¹⁴ Elle était estimée à 1,4 million en 2011.

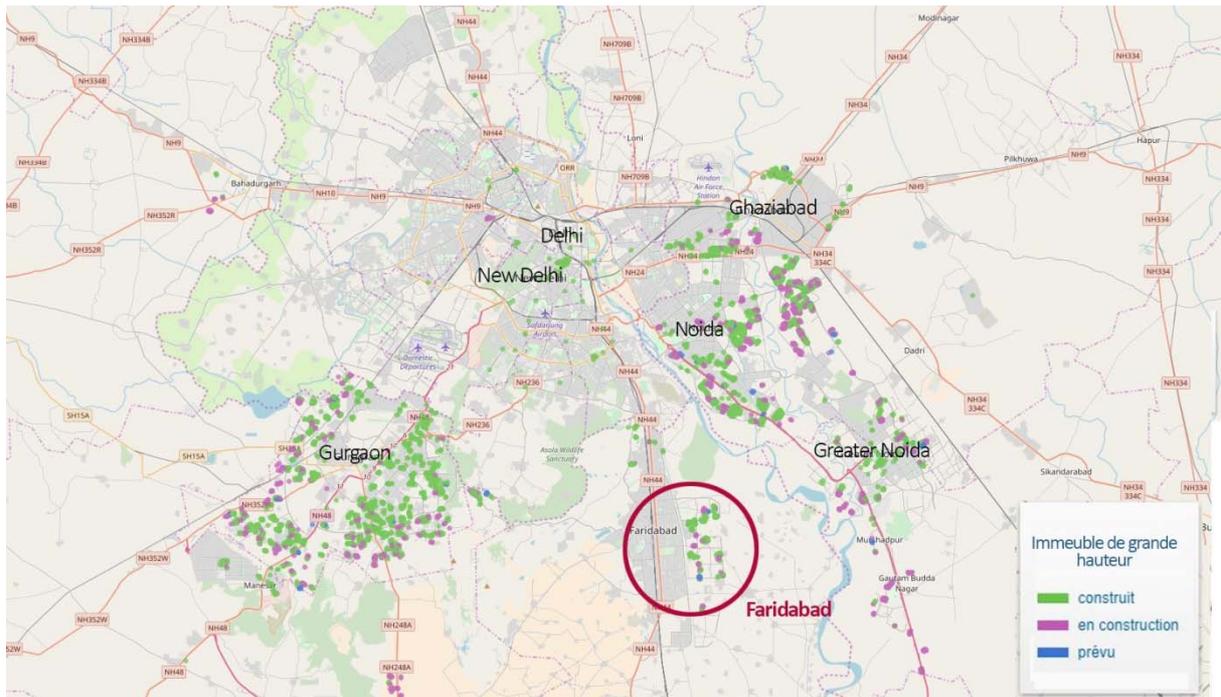
devraient donner 12% de la terre au gouvernement pour les travaux de développement (The Times of India, 2017).

Par ces ratifications, l'HUDA (*Haryana Urban Development Authority*) s'engage à investir pour faire face au déficit d'infrastructures, que l'on peut imputer aux lacunes des gouvernements locaux face à la rapidité de l'urbanisation. Les réseaux électriques et d'eau sont constamment mis à l'épreuve. Même dans les quartiers les plus aisés, les coupures de courant sont fréquentes et prolongées. En conséquence, des sociétés privées naissent pour fournir ces services, conduisant à un urbanisme à plusieurs vitesses, en fonction du statut social. Mais surtout, ce sont les infrastructures de transport et les routes qui devront être adaptées aux besoins des nouveaux habitants. Aujourd'hui, seul l'axe Nord-Sud, appelé *Faridabad Bypass Road*, a été réalisé afin d'accompagner le développement de la ville mais cela reste largement insuffisant pour desservir les complexes d'ores et déjà existants. Monsieur Kaushik³¹⁵, agent immobilier de l'agence Kaushik Properties, explique :

« Earlier, the condition of roads was not in good state and development has taken place eventually. Still, there are lot of things left to be done for the improvement of roads as the government has been taking slow actions. Like Project of high-rise buildings was started in 2005 and roads were built in 2013-2014. So it took almost eight to nine years to build the roads after the project was started. Before, there used to be only a one-way road to commute. »

Plus de 30 promoteurs construisent aujourd'hui à Faridabad (Emporis, 2018). 172 complexes fermés sont achevés, avec une majorité d'immeubles récents de 73m (soit 20 étages). Quelques tours de 84m (23 étages) commencent à émerger. Dans les années 2010, la hauteur était limitée à 62m (17 étages). Si Faridabad est en pleine mutation, cela est dû en particulier à sa situation géographique : la ville est à égale distance de Delhi et Gurgaon qui sont les plus grands nœuds économiques de la région, pourvoyeurs d'emplois. La carte ci-après illustre l'état du marché immobilier concernant les immeubles de grande hauteur aujourd'hui. Faridabad est en pleine mutation et le processus est en cours d'évolution rapide.

³¹⁵ Entretien du 18 Octobre 2017



Carte 29 : Les immeubles de grande hauteur à Delhi NCR en 2017.
Source : Emporis, 2018.

L'arrivée de ces complexes qui accueillent des milliers de familles a profondément transformé la structure et l'organisation de l'ensemble de la société, notamment par les besoins en domestiques qu'ils génèrent. La disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché est essentielle à l'identité de la classe moyenne urbaine et même dans les familles aux revenus modestes, la femme de ménage est de rigueur. Alors que traditionnellement le personnel domestique est hébergé chez leur employeur, ce n'est que rarement le cas dans ces complexes fermés. C'est pourquoi, afin de pouvoir se loger, les employés viennent grossir les bidonvilles avoisinants ou cherchent à louer des chambres dans les villages traditionnels situés à proximité, qui ont été peu à peu engloutis par l'urbanisation. Les agriculteurs, qui ont souvent dû vendre leurs terres, ont démolé leur maison et construit des bâtiments de deux à quatre étages où ils proposent des chambres pour ces employés.

Le développement anarchique de ces villages inquiète les nouveaux habitants des complexes qui y voient une source potentielle d'insécurité, avec l'augmentation de pauvres et de constructions informelles autour de leur résidence. Le sentiment de devoir se « protéger » s'accroît et le processus de fermeture s'accélère.



Photographie 68 : Les villages se transforment pour accueillir les populations qui travaillent au sein des colonies. © Karen Lévy, Décembre 2017.

Savana, complexe fermé au sein duquel j'ai plus spécifiquement réalisé ma recherche, est un exemple représentatif des résidences qui se construisent actuellement dans ce secteur. J'y ai réalisé la majorité des entretiens auprès des habitants. Cette colonie est un projet immobilier mené par l'agence de promotion immobilière RPS de 41 acres (près de 16,5ha), situé à Faridabad. Il accueille plus de 3200 unités, dont la construction s'est étalée sur huit ans. Les dernières tours sont en cours de finition. Elles font treize étages de hauteur. L'opération comprend aussi quelques bâtiments de quatre étages : ils ont été construits afin de ne pas dépasser le coefficient d'occupation des sols autorisé qui est à 1,75. Cette solution permet de créer une autre typologie de logements, ce qu'explique M. Shanti Prakash Gupta³¹⁶, le directeur de RPS à l'origine de ce projet :

« Some people do not want to move to large high-rise buildings and three-storey buildings have come up very nicely in the trend. It is always an option for the customer to choose the type of buildings he wants to move in. Small storey building apartments are bit costlier than high-rise building apartments. Difference is almost of about Rs10 lacks. »

³¹⁶ Entretien du 1 Novembre 2017.

L'achat des terrains a été fait par RPS qui négocie en direct avec les agriculteurs. L'un des directeurs de la firme est originaire de Faridabad et est en permanence en contact avec eux. Monsieur Shanti Prakash Gupta explique la procédure habituelle d'acquisition des terrains :

« It happens very simply. Either someone informs us about the land or farmers themselves come to us to sell the land. The chairman of our company belongs to Faridabad only and so many farmers are always in touch with him. They come and offer the sale. Then, we see how we can club the entire piece of land together, required for construction, at one place because there are small separate pieces of land. Like somebody comes and sells some part of his land out of the total land. It makes it difficult for us to accumulate different sections and parts of land, which we need to resolve first. We have to check that interlocked part of land will be sold to us or not and that the seller won't demand a very high price from us. And when a farmer gets to know that his piece of land is going to be used by builders for construction then he demands higher prices considering his land precious. So generally, the purpose of buying land is not revealed among farmers. That job is done secretly. Secretively and silently we keep on buying the various pieces of land and it gets accumulated. »

Comme la plupart des opérations immobilières de cette ampleur, les jardins accueillent des espaces de jeux pour les enfants, des espaces de stationnements et des jardins sur la dalle du parking. Un espace commercial comprenant une minuscule supérette et deux agences immobilières est situé à l'entrée de l'opération. Il n'y a pas de piscine, bien que tous les prospectus en vantent la présence. J'ai appris, au cours de mes entretiens, que le promoteur avait finalement supprimé cet équipement pour construire à la place une école privée, bien plus rentable. Le promoteur n'a fait qu'effleurer le sujet durant l'entretien mais légalement, il est dans son droit puisque chaque acquéreur signe une close acceptant toute modification inhérente à la bonne réalisation du complexe.

Le promoteur explique sobrement, sans faire allusion à la piscine, à quel point les aménagements extérieurs sont une variable d'ajustement permettant de réaliser des économies *in fine*, si le coût de construction est plus élevé que prévu :

« We provide community centres, clubs, parking, playing areas, meditation areas, skating wings while taking care of the costing which are incurred in developing all the facilities in the cost of flats. [...] As a developer, I plan things taking into consideration the cost of land and construction cost and all other expenses. Then, I

take into consideration which construction gives me more money after making all the expenses and then I decide on the basis of profit amount that which construction I would work on. We get ten to twelve per cent profit of the total cost of units sold. »



Photographie 69 : Savana, Faridabad. La photo à gauche montre l'emplacement où était initialement prévue la piscine. Elle a été remplacée par une place enherbée. L'école sera construite à proximité.

© Karen Lévy, Décembre 2017.

L'organisation des appartements est tout à fait représentative de ce que l'on trouve généralement dans ce genre d'opération immobilière. Chaque tour accueille un seul type de logement. Cette répartition permet une ségrégation fine à l'intérieur même de la résidence et la séparation des classes sociales en fonction de la taille du logement et de sa typologie.

Les plans stéréotypés des appartements laissent peu de flexibilité aux résidents pour exprimer leur besoin d'une identité unique. Les principaux travaux réalisés par les habitants sont l'installation de la climatisation. Au cœur de ces grands espaces bitumés, alors que l'air peine à circuler, bloqué par les bâtiments, la chaleur est vite insoutenable et la température à l'intérieur des logements grimpe rapidement. La faible qualité des matériaux et une conception médiocre des logements (sans prise en compte des orientations et sans possibilité de faire courant d'air, les appartements n'étant pas traversants) interrogent le confort de ces logements.

II- Stratégies et pratiques des acteurs privés dans la production des nouvelles résidences fermées

Selon les conclusions d'un rapport sur le système foncier et le marché immobilier à Delhi (Dupont, 2003a), la demande de certaines classes moyennes semble se déplacer des parcelles

à bâtir vers des logements clés en main. Cette tendance se développerait notamment chez les salariés à plein temps qui n'ont pas le temps de se consacrer à l'acquisition d'un terrain ni d'en suivre tout le long processus de valorisation. En outre, étant donné le prix des terrains à Delhi, la construction d'immeubles collectifs permet d'abaisser le coût final pour l'acheteur. Du point de vue des planificateurs enfin, un urbanisme étalé aux faibles densités résidentielles est une option trop luxueuse, dévoreuse de terres agricoles, pour être poursuivie de manière prioritaire. Le développement des résidences fermées denses s'est donc imposé dans le paysage urbain. L'analyse du mode de production de ces produits immobiliers est le moyen le plus efficace pour comprendre les stratégies développées par les promoteurs et leurs caractéristiques intrinsèques.

Dans l'aménagement des territoires, la prise de décision influe fortement sur les formes produites. Si les partenariats d'acteurs ne sont pas équilibrés ou pas suffisamment développés, cette prise de décision reste trop souvent unique et centralisée. L'étude des interactions entre les acteurs impliqués dans la construction permet de mieux analyser les échelles de pouvoirs susceptibles de transformer les discontinuités, déplacer les lignes de fractures selon les projets et enjeux. Il apparaît que la toute puissance des promoteurs et la faible autorité des acteurs publics empêchent l'émergence d'initiatives croisées qui pourraient ouvrir la réflexion vers des constructions de projets différents.

1- La libéralisation et le rôle des urbanistes

Les principes qui fondent l'action des services d'urbanisme en Inde sont ceux des Britanniques, de même que l'esprit des lois qui en édictent les règles (Louiset, 2011). A. G. K. Menon (1997) en brossant le portrait type de l'urbaniste indien, insiste sur la conception de la ville mise en avant par les administrations chargées de la planification urbaine en Inde : elle n'est rien moins que directement issue des normes coloniales européennes et, surtout, elle continue de l'être après plus de soixante ans d'indépendance. L'impact de la libéralisation sur la ville indienne, particulièrement visible dans les quartiers ou les villes périphériques autour de Delhi, ne semble pas avoir modifié radicalement cet état de fait.

La succession de Masters Plans traduit moins l'autorité des urbanistes que leur impuissance : un Master Plan est souvent remplacé par un autre sans avoir été concrétisé. Jusqu'au début des années 80, la stricte réglementation de planification plaçait la ville dans le carcan

irréalisable du zonage et sans moyens financiers, elle était non prioritaire. Les prémisses d'une réflexion sur la libéralisation de la politique urbaine sont apparues dans les années 90, avec des mesures concernant autant le financement du logement que l'accès au foncier (Milbert, 2001). Le gouvernement étant incapable de satisfaire la demande croissante, la libéralisation et la déréglementation a permis d'augmenter considérablement l'offre de logements proposée à la classe moyenne, sans toutefois résoudre la question du logement des plus pauvres. Le gouvernement indien reconnaît désormais qu'il doit laisser l'initiative au secteur privé, à travers des mesures de déréglementation et d'incitation, pour que ce dernier assure sa part de construction de logements, de viabilisation et d'aménagements fonciers et de construction d'infrastructures urbaines. Comme dans tous les pays où la libéralisation et la décentralisation se sont mises en place rapidement, les confrontations entre représentants du secteur public et secteur privé, notamment ceux en lien avec l'immobilier, sont nombreux. Les autorités publiques ont encore aujourd'hui du mal à intégrer la ville au cœur des préoccupations de politique économique. Même si les autorités indiennes désirent continuer de promouvoir la croissance économique et une certaine justice sociale, la place occupée par les urbanistes dans la hiérarchie de la fonction publique reste faible. Leenu Sahgal, urbaniste au Haryana Urban Development Authority³¹⁷, se plaignait elle-même d'être peu écoutée et considérée. Pourtant son rôle consiste à prévoir l'aménagement des zones vierges de Faridabad. Mais face aux promoteurs, l'urbaniste a peu de latitude pour imposer ses exigences. Son rôle est donc surtout de promouvoir des politiques publiques qui sont clairement pro-développement privé. Ainsi, pour Leenu Sahgal, l'arrivée des nouvelles résidences fermées est-il un réel progrès et la preuve que la ville se « modernise » et est « dynamique » selon ses propres termes. Il s'agit surtout de la preuve que la ville est suffisamment attractive pour attirer les acteurs privés, qui vont ainsi pousser la croissance économique. Le discours occidental émaille cette modernisation importée, de même que les modèles des villes nouvelles.

Ente ancrage local et idéologie globale, la voix des urbanistes est bien souvent inaudible. L'intérêt de la recherche est d'examiner le rôle des planificateurs locaux dans la production de l'environnement urbain. Il semble que les urbanistes ne soient pour cela pas les bons interlocuteurs. Ils ne s'occupent en effet pas de la gestion de projet : les grandes firmes de promotion immobilière ont tendance à constituer de véritables monopoles sur le marché local.

³¹⁷ Entretien du 14 Novembre 2017. Entretien non enregistré à sa demande.

Leur capacité à réaliser des projets économiquement viables impose les règles du jeu et les contraintes économiques sont devenues les contours des formes urbaines imposées. Les conséquences spatiales ne cessent de s'amplifier en même temps que la construction d'opérations immobilières s'intensifie.

2- Une maîtrise d'œuvre sous pression

Mon objet d'étude étant centré sur l'étude de la résidence fermée Savana, j'ai interviewé M. Anil Bansal qui travaille depuis plus de 14 ans avec le promoteur Shanti Prakash Gupta. Il est l'architecte de l'opération Savana. Afin d'avoir une meilleure compréhension des relations entre maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage, j'ai élargi les interviews à deux autres architectes : le premier est M. Nirman, qui travaille pour le promoteur Bharat Pal. L'autre est un architecte français qui est implanté à New Delhi depuis plus de dix ans.

Les responsabilités de l'architecte en Inde sont importantes tout au long du projet, du fait de sa « multipositionnalité » : il intervient en amont des projets, auprès des autorités publiques, pour obtenir l'autorisation de construire, après avoir acté le changement de destination des terrains du projet. Il joue donc le rôle d'urbaniste indépendant, qui n'existe pas en Inde. Une fois le projet dessiné, il est également en charge de réaliser les plans d'exécution qui ne sont pas délégués aux entreprises comme en France. Le suivi de chantier est souvent délégué à la maîtrise d'ouvrage.

La place centrale des architectes tout au long du processus de production leur assure une certaine autonomie dans leur pratique. Ils sont responsables de la conception de milliers de mètres carrés de logements sans le moindre avis ou orientation du maître d'ouvrage, leur seule contrainte étant le respect du programme.

Les honoraires des architectes indiens sont exceptionnellement bas : ils sont en moyenne compris entre 3 et 4% du coût de travaux, pour la totalité de la maîtrise d'œuvre. Or, les coûts de constructions sont près de trois fois inférieurs à ceux de la France. Pour un même bâtiment, un architecte indien recevra des honoraires presque dix fois plus faibles qu'en France. Seule la taille des projets leur permet de rentrer dans leurs frais. Par ailleurs, le nombre de projets en cours et à venir leur assure une visibilité à long terme. Les architectes sont donc devenus des hommes d'affaire qui doivent être en lien avec les influents promoteurs même si le logement

d'entrée de gamme est loin d'être leur activité phare. Tous les architectes rencontrés étaient investis dans de vastes projets d'infrastructure.

La pression financière et les exigences du promoteur influencent profondément l'organisation de la production architecturale. Les principaux éléments qui ont été mis en avant par les architectes interrogés peuvent être ainsi résumés :

- Une nécessaire optimisation du temps accordé au projet : au vue de la taille des opérations, l'architecte se doit de trouver des solutions efficaces et reproductibles. Les principes qui guident chaque opération sont similaires. Le promoteur Shanti Prakash Gupta, quant à lui, n'hésite pas à assumer la reproductibilité des modèles d'une opération à une autre : « *the same architect is working for us and each work of a common architect looks the same in each project.* » Malgré le nombre d'unités concernées, il n'y a pas de place pour la théorie ou pour l'innovation. Par ailleurs les temps d'instruction pour obtenir l'autorisation de changer la destination d'un terrain peuvent être particulièrement longs auprès des autorités publiques (parfois les projets sont bloqués pendant plus d'un an). De ce fait, une fois que l'autorisation de construire est validée, tout doit aller très vite et la conception doit être optimisée (elle est parfois réalisée en moins d'un mois). Ces aléas d'organisation demandent de la part des architectes beaucoup d'agilité pour répondre rapidement à l'urgence d'une demande, ce qui ne participe pas à la maturation du projet.
- Le temps du chantier est la phase la plus longue du processus, nécessitant une présence journalière de l'architecte sur place. Afin de limiter les complexités de réalisation qu'il devra gérer, et face à la faible spécialisation de la main d'œuvre, l'architecte tend à simplifier au maximum la production architecturale. Il n'y a donc pas vraiment de place pour l'innovation et la répétitivité des formes devient la garantie de pouvoir réduire au maximum les difficultés lors de la construction. En général, ce sont les architectes qui travaillent en interne dans l'agence de production immobilière qui sont en charge des nombreuses modifications demandées par les clients ainsi que du suivi de chantier. Ils peuvent donc se consacrer uniquement à un projet, ce qui n'est pas le cas des architectes indépendants. De plus, de nombreux projets ont été stoppés au cours de la réalisation ou ils ont pris un retard considérable (la fin de la construction de Savana était prévue en 2009. Elle était seulement en cours d'achèvement en Décembre 2017, soit un retard de plus de neuf années). De tels aléas ne peuvent être assumés par les cabinets d'architecture extérieurs. Cette

division du travail laisse énormément de place aux modifications et transformations des plans initiaux, sous l'impulsion de la maîtrise d'ouvrage. La qualité finale du projet dépend donc fortement du promoteur qui fera, au fur et à mesure de la réalisation, des arbitrages pour réduire ses coûts. Il a ainsi toute latitude de changer la destination de certains équipements, jugés trop chers par exemple (ce qui a été le cas pour la décision de supprimer la piscine à Savana). Le manque de contrôle laisse par ailleurs beaucoup d'autonomie aux constructeurs délégués par la maîtrise d'ouvrage dont le professionnalisme semble parfois discutable lorsque les choix à faire touchent à la sécurité des ouvriers ou à l'optimisation des coûts ou des temps de réalisation.

Le rapport des architectes au projet permet de mieux appréhender les stratégies qui soutiennent la production immobilière. Il ne faut pas pour autant conclure à la toute puissance de la maîtrise d'œuvre : leurs pratiques, leurs interactions, leurs discours et leurs stratégies sont dominés par les contraintes économiques. La compréhension du processus de construction passe donc par un croisement entre les prismes choisis pour étudier les acteurs privés et ceux privilégiés pour aborder l'optimisation simplificatrice des formes urbaines ainsi produites.

3- La main d'œuvre

Comme l'explique Rana Dasgupta (2016 : 347), « *les pauvres contribuent considérablement à l'enrichissement de la classe moyenne* », non seulement en fournissant des personnels domestiques, mais surtout en offrant une innombrable main d'œuvre bon marché et malléable aux entreprises du bâtiment.

Le secteur de la construction offre un exemple particulièrement intéressant de cohabitation de l'économie formelle et de l'économie informelle. Les projets de moyennes et grandes envergures sont soumis à des procédures légales – appel d'offres (privé ou du gouvernement), contrats juridiques et contrôles - mais en même temps l'emploi de la main-d'œuvre y reste totalement informel (Verma, 2013).

M. Piyush, constructeur sur le site de Savana³¹⁸, affirme qu'il est facile de trouver de la main d'œuvre. Pour cela, il passe par des intermédiaires qui trouvent dans leurs propres villages,

³¹⁸ Entretien du 17 Novembre 2017, non enregistré.

districts ou états des ouvriers à employer sur les chantiers de construction. L'intermédiaire devient donc un personnage essentiel : il aide ses concitoyens à trouver du travail en ville et permet aux entrepreneurs d'avoir accès à une main-d'œuvre à bas prix, tout en percevant des commissions de la part des deux groupes.

Les ouvriers sont divisés en trois catégories : non-qualifiés, qualifiés, et spécialisés. La majorité des travailleurs sont des ouvriers "non-qualifiés" et aident aux travaux de maçonnerie. Les ouvriers non-qualifiés sont payés, selon M. Piyush, Rs300 par jour (soit 3,95€ par jour). Les ouvriers qualifiés quant à eux peuvent prétendre à Rs450 par jour (5,90€/j).

M. Piyush explique également que les ouvriers restent trois ou quatre mois sur un chantier à travailler tous les jours. Puis ils partent souvent pour 1 mois dans leur famille avant de revenir parfois. Les taux de rotation sont particulièrement importants et les ouvriers passent d'un chantier à l'autre selon les conditions de travail proposées par les uns ou les autres. Entre 70 et 80% des ouvriers seraient employés à titre provisoire.

Il n'existe pas à Faridabad d'habitat ouvrier (Dasgupta, 2016). Les ouvriers doivent donc trouver à se loger dans les villages traditionnels à proximité ou dormir sur le chantier.

Le coût extrêmement bas de la main d'œuvre a des conséquences importantes sur les modes constructifs : peu de machines sont utilisées, et la plupart des projets immobiliers, malgré leur démesure n'utilisent qu'exceptionnellement des grues. Tout est porté à dos d'homme : sable, briques, ciment... Les constructeurs ont peu fait évoluer leurs pratiques dans la construction bien qu'ils ne construisent plus des bâtiments de trois ou quatre étages mais des tours de treize ou vingt étages. Et surtout la main d'œuvre est majoritairement non qualifiée, ce qui entraîne des malfaçons chroniques et une qualité finale qui laisse perplexe.

Les effondrements d'immeubles sont fréquents en Inde, et la presse met régulièrement en lumière des cas d'accidents graves dans des chantiers, comme le 29 Juillet 2016 à Pune ou en avril 2013 à Mumbay où l'on a recensé plus de 74 personnes tuées par l'écroulement de l'édifice. Ces pratiques délétères questionnent la fiabilité finale des constructions et leur durabilité : les structures en béton sont coulées à la main, les mélanges approximatifs et les ferraillements parfois insuffisants. Dans un pays où l'activité sismique est relativement forte, la multiplication des immeubles de grande hauteur peut inquiéter.

Les problèmes de raccordement en eau dans les appartements, quoique moins structurels, sont également très symptomatiques de la difficulté des constructeurs à s'adapter aux nouvelles technologies imposées par la grande hauteur. Tous les bâtiments, même ceux construits depuis à peine quelques années, présentent des désordres importants en façade dus à ces fuites.



*Photographie 70 : Savana : façades d'immeubles construits moins de 2 ans auparavant.
© Karen Lévy, Novembre 2017*

Une main d'œuvre peu qualifiée et très bon marché conforte les constructeurs à reproduire, projet après projet, les mêmes techniques ancestrales : une structure poteau-poutre en béton et des remplissages en brique. Les projets sont structurellement simples afin de limiter les difficultés de réalisation sur le chantier. Pourtant, l'évolution des formes vers de grande hauteur montre les limites de ces pratiques et doit inciter les promoteurs à réfléchir à d'autres techniques. L'architecte M. Paumier³¹⁹ confirme que quelques usines existent déjà afin de produire des préfabriqués lourds. Mais cette technique est aujourd'hui surtout réservée à la construction d'équipements dont la répétitivité formelle est compatible avec cette technologie.

³¹⁹ Entretien du 16 Octobre 2017.

III- Le détour comparatif : lire une ville pour éclairer l'autre

L'approche comparative fondée sur une confrontation entre la situation sud-africaine et indienne offre un certain effet miroir qui permet de questionner l'essor des enclaves résidentielles fermées, en vue de monter davantage en généralité sur les questions d'appropriation et d'intégration de ces nouvelles formes d'habitat et de fabrique urbaine. En construisant des comparables, à travers des concepts partagés que je détaillerai dans cette troisième partie, il est possible de mettre en évidence certains invariants liés au fonctionnement de ces espaces résidentiels d'entrée de gamme à destination des classes moyennes. Pour reprendre une expression de Marie Morelle, il s'agit par la comparaison de « *mettre à jour d'éventuels mécanismes et au-delà l'universalité possible du phénomène* » (Morelle, 2007 : 17). Dans cette recherche, il s'agit de commencer à « dresser le portrait » de l'ancrage urbain de cette production immobilière spécifique lorsqu'il s'inscrit dans des métropoles qui cherchent à atteindre un statut de ville globale et à s'insérer dans les flux et les réseaux d'échanges mondialisés.

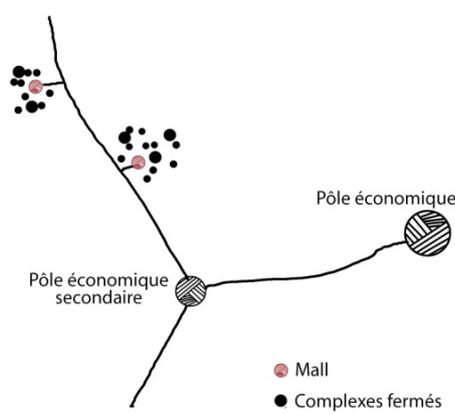
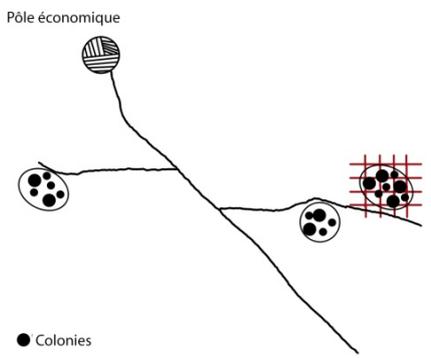
1- Le logement des classes moyennes : un modèle urbain comparable de l'Afrique du Sud à l'Inde ?

Ce détour comparatif a suscité à la fois étonnement et prise de distance et m'a permis, selon les mots de Philippe Gervais-Lambony (1994 : 12), de « *mieux comprendre une ville par l'étude d'une autre, et inversement* ». Ce travail s'appuie sur une maîtrise inégale des deux terrains : l'Afrique du Sud reste mon terrain d'« ancrage », un terrain sur lequel j'ai passé plus de temps à enquêter et sur lequel j'ai davantage lu, un terrain pour lequel Delhi est un cas d'étude qui m'a permis de mieux revenir à Johannesburg. De fait, le cas indien a servi de variable à la comparaison. Mes enquêtes à Johannesburg ont été plus longues, les terrains plus approfondis. Le séjour à Delhi a été plus ponctuel, plus concentré, mais plus efficace aussi. Je me dois également de préciser qu'il a été particulièrement difficile, concrètement, d'appliquer une méthodologie strictement symétrique sur chacun des terrains. Même si le cadre théorique était le même (les mêmes grilles pour les entretiens semi-directifs, le même travail d'observation et d'immersion à différents moments pour saisir les rythmes urbains), il

a souvent fallu adapter la trame des entretiens pour mieux rendre compte des spécificités locales. Par ailleurs, les acteurs interrogés n'ont pas toujours été les mêmes selon la difficulté à les approcher et à établir un dialogue de confiance. Il a donc fallu s'adapter et adapter ma méthodologie qualitative aux aspérités du terrain.

Avant d'avancer sur l'analyse de comparables qui sont apparus au cours de la recherche entre les produits d'entrée de gamme indiens et sud-africains, il me faut éclairer les grandes lignes qui soulignent à quel point cette comparaison doit être effectuée avec prudence. A travers le tableau ci-après, j'ai listé les thèmes les plus emblématiques offrant une vision simultanée des processus en action dans chacun des pays, synthétisant leurs similitudes lorsqu'elles existent ainsi que leurs spécificités. Cette approche permet ainsi de ne pas omettre de souligner les différences structurelles fortes qui sont susceptibles de disparaître lors d'une analyse thématique.

Tableau 5 : Similitudes et spécificités du logement des classes moyennes à Johannesburg et à Delhi.

		Spécificités sud-africaines L'exemple de Johannesburg	Spécificités indiennes L'exemple de Delhi
Formes urbaines	Implantation	<p>Les opérations immobilières à destination des classes moyennes se font en périphérie urbaine, à plusieurs dizaines de kilomètres des pôles d'emplois, sur des terrains agricoles.</p> <p>Pourtant, l'urbanisation suit des processus de diffusion distincts :</p>	
		<p>Développement en tâche d'huile à proximité des malls</p>  <p>● Mall ● Complexes fermés</p> <p><i>Figure 40 : processus d'urbanisation périphérique à Johannesburg</i> ©Karen Lévy, 2018</p>	<p>Agglomération de résidences ex Nihilo</p>  <p>● Colonies</p> <p><i>Figure 41 : processus d'urbanisation périphérique à Faridabad</i> ©Karen Lévy, 2018</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - Etalement urbain - Hiérarchisation du réseau routier (gestion des flux) - Projets qui évoluent vers toujours plus d'enclavement : multiplication de voiries en impasse ou en raquette pour réserver l'accès aux seuls copropriétaires - Dissociation voirie/bâti - Mitage urbain : l'urbanisation se fait en fonction des opportunités foncières. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sectorisation progressive des territoires - Enclavement progressif des villages existants - Patchwork instable de champs plus ou moins facilement cultivables et rentables, aux limites constamment changeantes en fonction de l'arrivée de nouvelles opérations immobilières - Conflits de nuisances réciproques entre agriculteurs et résidents - Des équipements qui ne suivent pas l'arrivée des nouveaux résidents (ni les voiries, ni les transports, ni les commerces). Seules quelques écoles privées sont développées par le secteur privé.
	<p>Typologie et modes constructifs</p>	<p>Le logement des classes moyennes se caractérise dans ces deux pays par :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La fermeture des opérations immobilières - Des entrées gardées et sécurisées - Un mur périphérique infranchissable <p>Les différences typologiques sont cependant évidentes :</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="491 1115 944 1451"> </div> <div data-bbox="995 1115 1452 1451"> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div data-bbox="523 1451 928 1541"> <p><i>Photographie 71 : résidence fermée à Honeydew, Johannesburg ©Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.</i></p> </div> <div data-bbox="1024 1451 1433 1541"> <p><i>Photographie 72 : Colonie à Faridabad ©Karen Lévy, Octobre 2017.</i></p> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> - Bâtiments de trois étages maximum - Deux appartements par étage - Parking en extérieur sur les voiries - Reproduction d'un module à l'identique sur une parcelle - Faible densité (même si celle-ci augmente ces dernières années) - La plupart des opérations immobilières ne dépassent pas 400 logements <ul style="list-style-type: none"> - Tours de treize étages ou plus - Jusqu'à six appartements par étage - Parking en sous-sol et au rez-de-chaussée sous les bâtiments ou en extérieur - Reproduction verticale d'un étage courant - Densification maximale (selon les réglementations) pour amortir le prix d'achat du terrain - Grandes opérations foncières (de plusieurs milliers de logements)

	<p>Fragmentation urbaine</p>	<p>Le développement des opérations immobilières d'entrée de gamme a plusieurs conséquences que l'on observe dans les deux villes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le nombre de délaissés urbains ne cesse d'augmenter - La déconnexion entre infrastructures et formes urbaines - Une fragmentation spatiale symbolisée par les murs d'enceinte - Des logiques sectorielles qui structurent les périphéries - Une mobilité pendulaire des résidents vers les centres urbains. Déplacements en voiture principalement. <p>La fragmentation urbaine générée par la multiplication de ces nouveaux produits immobiliers n'a pourtant pas les mêmes conséquences d'une ville à l'autre :</p>		
		<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>La fragmentation spatiale s'accompagne d'une fragmentation sociale : les quartiers sont homogènes quant à la valeur moyenne des résidences qui y sont construites. Il n'y pas de mixité entre catégories socioprofessionnelles à l'intérieur d'un même quartier.</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>La fragmentation spatiale rend possible une certaine proximité sociale. Le mur et le sentiment d'exclusion qu'il provoque autorise une cohabitation sur un même territoire de différentes classes sociales (habitat informel à proximité des villages traditionnels et des copropriétés fermées).</p> </td> </tr> </table>	<p>La fragmentation spatiale s'accompagne d'une fragmentation sociale : les quartiers sont homogènes quant à la valeur moyenne des résidences qui y sont construites. Il n'y pas de mixité entre catégories socioprofessionnelles à l'intérieur d'un même quartier.</p>	<p>La fragmentation spatiale rend possible une certaine proximité sociale. Le mur et le sentiment d'exclusion qu'il provoque autorise une cohabitation sur un même territoire de différentes classes sociales (habitat informel à proximité des villages traditionnels et des copropriétés fermées).</p>
<p>La fragmentation spatiale s'accompagne d'une fragmentation sociale : les quartiers sont homogènes quant à la valeur moyenne des résidences qui y sont construites. Il n'y pas de mixité entre catégories socioprofessionnelles à l'intérieur d'un même quartier.</p>	<p>La fragmentation spatiale rend possible une certaine proximité sociale. Le mur et le sentiment d'exclusion qu'il provoque autorise une cohabitation sur un même territoire de différentes classes sociales (habitat informel à proximité des villages traditionnels et des copropriétés fermées).</p>			
	<p>Qualité</p>	<p>La qualité de construction est un élément central de la pérennité de ces logements d'entrée de gamme dans le temps. Or, les promoteurs, afin de proposer des produits abordables, réduisent l'ensemble des coûts, ce qui a de lourdes conséquences : main d'œuvre peu qualifiée, peu de contrôles sur les chantiers, nombreuses malfaçons, économie sur l'ensemble des normes de confort (notamment thermique) non réglementaires (isolation, double vitrage, orientation...), utilisation de matériaux bas de gamme, rapidité d'exécution...</p> <p>Le faible investissement des autorités publiques indiennes et sud-africaines dans la réglementation pour aller vers plus de qualité environnementale et le manque de contrôle ont laissé toute liberté aux promoteurs de privilégier la rentabilité à l'efficacité énergétique. Les impacts des complexes fermés sur l'environnement sont d'ores et déjà dramatiques. L'imperméabilisation intensive des sols engendre le ruissellement des eaux de pluie au lieu de son infiltration, la pollution, la fragmentation des écosystèmes naturels, la création d'îlots de chaleur urbains, soit autant de dommages irréversibles qui mettent en péril les territoires agricoles au sein desquels ces résidences se construisent.</p> <p>Si la mauvaise qualité des constructions est aujourd'hui de plus en plus visible à Johannesburg et à Delhi, les conséquences ne sont pas les mêmes d'un pays à l'autre :</p>		
		<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Les opérations immobilières sud-africaines sont techniquement simplifiées (bâtiments de faible hauteur) ce qui est bien adapté aux pratiques traditionnelles utilisées (constructions en brique</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>En Inde, les pratiques du bâtiment n'ont pas suivi le changement rapide des formes urbaines. Les tours de treize étages ou plus sont construites avec les mêmes techniques que celles utilisées pour la construction des petits</p> </td> </tr> </table>	<p>Les opérations immobilières sud-africaines sont techniquement simplifiées (bâtiments de faible hauteur) ce qui est bien adapté aux pratiques traditionnelles utilisées (constructions en brique</p>	<p>En Inde, les pratiques du bâtiment n'ont pas suivi le changement rapide des formes urbaines. Les tours de treize étages ou plus sont construites avec les mêmes techniques que celles utilisées pour la construction des petits</p>
<p>Les opérations immobilières sud-africaines sont techniquement simplifiées (bâtiments de faible hauteur) ce qui est bien adapté aux pratiques traditionnelles utilisées (constructions en brique</p>	<p>En Inde, les pratiques du bâtiment n'ont pas suivi le changement rapide des formes urbaines. Les tours de treize étages ou plus sont construites avec les mêmes techniques que celles utilisées pour la construction des petits</p>			

		<p>principalement). La faible qualité des complexes fermés se retrouve surtout sur la conception des plans de masse et des espaces collectifs.</p> <p>De nombreuses malfaçons dues à des chantiers peu contrôlés et parfois mal exécutés entraînent une dégradation rapide des copropriétés lorsque les propriétaires ne peuvent pas mobiliser les sommes nécessaires pour les réparations.</p> <p>Enfin, la mauvaise qualité des enduits extérieurs impose souvent aux copropriétaires des ravalements onéreux qu'ils sont contraints de réaliser s'ils veulent conserver la valeur immobilière de leur investissement.</p> <p>immeubles à trois ou quatre étages des décennies précédentes. Le manque de savoir-faire et de technicité, ainsi que les économies effectuées sur la qualité du béton ou encore le nombre de ferrailage utilisé questionnent la sécurité de ces logements et leur capacité à résister dans le temps rigueurs climatiques (tremblements de terre, mousson...).</p> <p>Par ailleurs, les difficultés techniques et financières à réparer les malfaçons liées au réseau d'eau notamment en raison de la grande hauteur provoquent une détérioration rapide des constructions.</p> <p>Enfin, l'optimisation des densités ne permet pas de maintenir des surfaces en pleine terre suffisantes pour lutter contre la formation d'îlots de chaleur urbains. Les espaces communs sont souvent de simples espaces enherbés sur dalle.</p> <p>Dans le domaine de l'espace domestique, l'appauvrissement de la qualité des plans est directement liée à l'apparition de l'air-conditionné dans les appartements. Tout le savoir-faire bioclimatique appliqué aux constructions jusque dans les années 1980 est devenu soudain obsolète. Les terrasses ont perdu leur rôle structurel d'accueil des familles durant la nuit pour qu'ils puissent dormir au frais, les orientations ont perdu de leur importance et l'organisation de l'appartement s'en est trouvée profondément modifiée. Ces évolutions ont permis la mise en place de plans standardisés, reproductibles et transposables d'une opération à une autre, simplifiant le travail de l'architecte.</p>
<p>Les habitants</p>	<p>A qui sont destinés ces produits d'entrée de gamme ?</p>	<p>Si ces produits d'entrée de gamme sont destinés aux classes moyennes, ces dernières possèdent des caractéristiques très différentes d'un pays à l'autre :</p> <p>En Afrique du Sud, ce sont les populations anciennement ségréguées (notamment les populations noires) qui atteignent aujourd'hui le statut de « classe moyenne ». Il s'agit donc de</p> <p>En Inde, la classe moyenne est principalement issue de la classe aisée. Il s'agit d'urbains éduqués, principalement de jeunes indiens financièrement indépendants et ayant</p>

		<p>populations urbaines en cours d'« enrichissement » qui émergent de la précarité. Il s'agit plus spécifiquement de jeunes noirs (que les économistes ont baptisés les « Black Diamonds ») qui bénéficient des politiques du Black Economic Empowerment (BEE) dans le secteur privé et de l'« Affirmative Action » dans la fonction publique.</p> <p>Le premier pas dans l'affirmation sociale de ces classes moyennes émergentes est d'emménager loin des townships. Les complexes fermés d'entrée de gamme sont l'unique offre accessible qui leur permette d'accéder à la propriété, en priorité au Nord de la ville.</p> <p>Ces complexes fermés continuent par ailleurs à accueillir les populations blanches (notamment les jeunes qui décohabitent de chez leur parents) qui ont toujours prioritairement investi ce genre de logement.</p>	<p>accès à des emplois qualifiés dans le marché formel.</p> <p>Les économistes considèrent qu'ils vivent dans une situation de « petite prospérité ». Ils font partie d'une élite, séparée du reste de la population par un énorme fossé.</p> <p>Cette classe moyenne est par ailleurs encore fortement organisée selon le système des castes qui demeure une réalité structurante dans le pays.</p> <p>Avoir accès au crédit et pouvoir devenir propriétaire (même d'un logement d'entrée de gamme) reste inaccessible à la grande majorité des Indiens.</p>
	<p>Stratégies résidentielles</p>	<p>Habiter dans une résidence fermée représente pour une grande majorité des propriétaires interrogés un mouvement synonyme de progrès et de modernité. Pourtant, si ce sentiment semble universellement partagé, les stratégies résidentielles varient fortement en Afrique du Sud et en Inde.</p>	<p>En Afrique du Sud, la mobilité résidentielle et l'accession à la propriété sont promues par les médias et l'Etat comme symbole d'ascension sociale. L'achat immobilier est donc perçu comme un investissement qui, grâce aux bénéfices sur la revente quelques années plus tard, permettra aux propriétaires de réinvestir dans un bien immobilier plus grand et/ou mieux situé. La stratégie résidentielle des résidents est donc progressive, et, lorsque tout se passe bien, suit les évolutions professionnelles et l'agrandissement de la famille.</p> <p>En Inde, l'accession à la propriété est surtout l'opportunité d'accéder au confort « moderne » (et à l'ensemble des services urbains) tout en profitant d'une certaine sécurité pour la famille (en particulier pour les femmes et les enfants). L'achat est une preuve de réussite sociale : les prix incroyablement élevés du sol font que les logements atteignent des prix inabordables pour la plus grande majorité de la population.</p> <p>Les habitants interrogés n'envisageaient de déménager que si leur situation professionnelle leur imposait de changer de ville.</p>
	<p>Enjeux du vivre ensemble</p>	<p>Les copropriétés offrent l'opportunité d'un certain brassage culturel et social. Les capacités financières permettent de supprimer les frontières de la race et de la caste, sur des territoires non stigmatisés car nouvellement urbanisés. Il s'agit donc pour les classes moyennes émergentes de s'imposer dans la ville.</p>	

		<p>Pourtant, entre Inde et Afrique du Sud, la réalité de ces changements reste encore fragile, pour des raisons différentes.</p>		
		<table border="0"> <tr> <td data-bbox="470 309 981 1164"> <p>En Afrique du Sud, la question des « races » semble avoir cédé la place à une classe moyenne plus mixte, dont le critère économique est désormais la seule limite. Cependant, la coexistence dans les complexes fermés de populations racialement différentes n'est pas sans poser de questions. La mixité n'est acceptée que grâce à des réglementations de copropriétés très strictes qui autorisent le vivre ensemble. L'autorité du <i>body corporate</i> rassure les propriétaires sur le respect des règles et donc sur le maintien de la valeur de leur bien à long terme et leur capacité à partager leur espace résidentiel avec des populations aux cultures différentes. Malgré cela, on constate une tendance <i>bottom up</i> de regroupement ethnique dans de nombreuses résidences fermées, ce qui n'empêche pas une réelle mixité raciale à l'échelle des quartiers.</p> </td> <td data-bbox="981 309 1487 1164"> <p>En Inde, la caste reste une organisation structurante de la société indienne qu'il est difficile d'appréhender car les habitants ne sont pas très diserts sur cette question. Cependant, l'organisation des colonies impose une certaine ségrégation à l'intérieur même de la résidence (chaque tour étant dédiée à un certain type d'appartement). Il semble que l'homogénéité des populations soit l'une des conditions de réussite de ces opérations immobilières. Elles accueillent des populations « éduquées » et urbaines qui partagent les mêmes valeurs. La notion de mixité sociale ne semble pas exister car le prix des logements ne permet, de fait, qu'à une minorité aisée d'accéder à l'achat d'un bien immobilier, malgré des offres de prêts qui tendent à se développer pour dynamiser l'accès à la propriété pour une plus grande part de la population.</p> </td> </tr> </table>	<p>En Afrique du Sud, la question des « races » semble avoir cédé la place à une classe moyenne plus mixte, dont le critère économique est désormais la seule limite. Cependant, la coexistence dans les complexes fermés de populations racialement différentes n'est pas sans poser de questions. La mixité n'est acceptée que grâce à des réglementations de copropriétés très strictes qui autorisent le vivre ensemble. L'autorité du <i>body corporate</i> rassure les propriétaires sur le respect des règles et donc sur le maintien de la valeur de leur bien à long terme et leur capacité à partager leur espace résidentiel avec des populations aux cultures différentes. Malgré cela, on constate une tendance <i>bottom up</i> de regroupement ethnique dans de nombreuses résidences fermées, ce qui n'empêche pas une réelle mixité raciale à l'échelle des quartiers.</p>	<p>En Inde, la caste reste une organisation structurante de la société indienne qu'il est difficile d'appréhender car les habitants ne sont pas très diserts sur cette question. Cependant, l'organisation des colonies impose une certaine ségrégation à l'intérieur même de la résidence (chaque tour étant dédiée à un certain type d'appartement). Il semble que l'homogénéité des populations soit l'une des conditions de réussite de ces opérations immobilières. Elles accueillent des populations « éduquées » et urbaines qui partagent les mêmes valeurs. La notion de mixité sociale ne semble pas exister car le prix des logements ne permet, de fait, qu'à une minorité aisée d'accéder à l'achat d'un bien immobilier, malgré des offres de prêts qui tendent à se développer pour dynamiser l'accès à la propriété pour une plus grande part de la population.</p>
<p>En Afrique du Sud, la question des « races » semble avoir cédé la place à une classe moyenne plus mixte, dont le critère économique est désormais la seule limite. Cependant, la coexistence dans les complexes fermés de populations racialement différentes n'est pas sans poser de questions. La mixité n'est acceptée que grâce à des réglementations de copropriétés très strictes qui autorisent le vivre ensemble. L'autorité du <i>body corporate</i> rassure les propriétaires sur le respect des règles et donc sur le maintien de la valeur de leur bien à long terme et leur capacité à partager leur espace résidentiel avec des populations aux cultures différentes. Malgré cela, on constate une tendance <i>bottom up</i> de regroupement ethnique dans de nombreuses résidences fermées, ce qui n'empêche pas une réelle mixité raciale à l'échelle des quartiers.</p>	<p>En Inde, la caste reste une organisation structurante de la société indienne qu'il est difficile d'appréhender car les habitants ne sont pas très diserts sur cette question. Cependant, l'organisation des colonies impose une certaine ségrégation à l'intérieur même de la résidence (chaque tour étant dédiée à un certain type d'appartement). Il semble que l'homogénéité des populations soit l'une des conditions de réussite de ces opérations immobilières. Elles accueillent des populations « éduquées » et urbaines qui partagent les mêmes valeurs. La notion de mixité sociale ne semble pas exister car le prix des logements ne permet, de fait, qu'à une minorité aisée d'accéder à l'achat d'un bien immobilier, malgré des offres de prêts qui tendent à se développer pour dynamiser l'accès à la propriété pour une plus grande part de la population.</p>			

2- Vers une homogénéisation de la demande des classes moyennes : des similitudes frappantes entre le discours des habitants de complexes fermés indiens et sud-africains

Les caractéristiques locales des consommateurs créent des distorsions majeures dans la composition de la demande, ce qui est difficilement compatible avec l'uniformisation de l'habitat et la reproductibilité à grande échelle des unités. Les résidences fermées ont cela de commun qu'elles offrent aux résidents des espaces de parking, l'isolement par rapport à l'extérieur et des espaces collectifs, visant à faire de ces espaces immobiliers des lieux de vie privilégiés. Dans les villes indiennes comme dans les villes sud-africaines, où les conditions de déplacement et les activités en extérieur sont parfois rendues difficiles par la faiblesse des infrastructures urbaines, la foule, le climat, la pollution ou le bruit, les résidences fermées ont

réussi à toucher une clientèle à la recherche d'un standard de vie s'inspirant des modèles occidentaux, dans un environnement confortable et sécurisé.

L'échantillonnage des entretiens réalisés auprès des habitants à Faridabad m'a permis d'aborder le ressenti des habitants et leurs pratiques au cœur de ces nouvelles formes urbaines³²⁰.

2.1 Une adhésion relative de l'offre et de la demande

Dans le cadre de la promotion immobilière, la confrontation entre le producteur et le client se réduit de plus en plus. Si cela est vrai en Afrique du Sud, cela est plus criant encore en Inde, dans ces résidences fermées où les logements se comptent par milliers. Les acquéreurs se trouvent contraints d'accepter le cadre conçu et construit quasiment en dehors de toute possibilité d'intervention de leur part. Selon Jacques Ion (1970 : 420), « *l'offre ne reconnaît comme demande que ce qu'elle est capable d'intégrer à l'intérieur de son appareil de production [...] mais elle suscite elle-même une certaine demande à partir de sa propre production* ». Le développement des colonies sécurisées suffit à expliquer ce double mécanisme et le consensus qui semble s'établir des promoteurs aux ménages en passant par l'Etat. La demande ne peut donc s'exprimer que face à une production existante, avec des choix limités. L'adhésion des habitants est donc acquise de fait.

Cependant, contrairement à ce que j'ai pu observer à Johannesburg, les promoteurs indiens ont cherché des solutions pour proposer des produits qui peuvent s'adapter *a minima* aux attentes particulières des clients. Ils offrent ainsi la possibilité aux futurs acquéreurs d'acheter un logement soit totalement achevé, soit « sans finition ». Cette option permet de baisser le prix d'achat et de laisser aux propriétaires la liberté de réaliser eux-mêmes l'ensemble des travaux intérieurs qu'ils désirent, au fur et à mesure de leurs capacités financières. C'est ce qu'explique Shanti Prakah Gupta³²¹, le directeur de l'agence de promotion immobilière RPS :

« We as builders try to provide quality constructions with all the facilities and services with one option that customer moves to the raw flat with all the CP fittings like all faucets, showers, wash basics, kitchen counter fixed with sinks, doors and

³²⁰ Les entretiens ont été menés auprès de 20 résidents, dans deux résidences immobilières fermées de Faridabad, situées dans le même secteur géographique : Savana et Sai Park. Tous les entretiens ont été réalisés chez les habitants, dans les mêmes conditions qu'à Johannesburg, afin d'avoir un cadre méthodologique permettant la comparaison.

³²¹ Entretien du 1 Novembre 2017

windows, etc. This is called raw house. And other option that a customer can buy home with fixed lights, fans and ready wooden cupboards and cabinets. Option of having appliances like chimney in kitchen, geysers, A.C. etc. is also there. Prices vary depending on the options of house that a customer chooses to purchase from the buyer. Usually builders do not provide furnished interiors to customers. It costs about 45 lacks (with flooring, paints, washrooms, kitchens without geysers). It costs economically to a middle-class person to purchase and live in that house and then a buyer can get the interiors ready gradually according to his feasibility. »

Par ailleurs, afin de répondre à leurs aspirations, entre traditionnalisme et modernisme, les offres de logements continuent à promouvoir leur intégration dans la tradition indienne et cherchent à ne pas contrarier les futurs acquéreurs, leur laissant la possibilité de choisir la localisation de leur logement au sein de chaque tour, même si pour cela, il leur faut adapter leur pratique ainsi que le développe Shanti Prakah Gupta³²² :

« If I have twelve towers for three kinds of condominiums, I open sales of all the kinds of condominiums because people prefer to buy the apartments which are ready to move in. There is a trend of following 'Vastu'³²³ in India so people make their purchase accordingly. Few clients prefer to stay in limited height apartments. Few prefer to buy the apartment on top floor. So, needs of purchase vary from customer to customer. Even if we have only 25% of our total construction, we are required to start with the construction of entire project. »

Sur le site internet de l'opération immobilière Savana, cette spécificité est précisée dans les équipements de la résidence, comme on peut le voir dans la figure 42 :

³²² Entretien du 1 Novembre 2017

³²³ Le *vastu* 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 VI^e et le III^e millénaire avant J.C.), codifiés sous forme de traités et appliqués par les souverains hindous pour la construction des édifices de l'époque médiévale et moderne (Rouanet, 2016). Après plusieurs siècles d'oubli correspondant à la domination britannique, les principes *vastu* sont à nouveau devenus des sources d'inspiration pour les architectes. Cette tendance est notamment très appréciée par les hautes castes.

RPS Savana Amenities

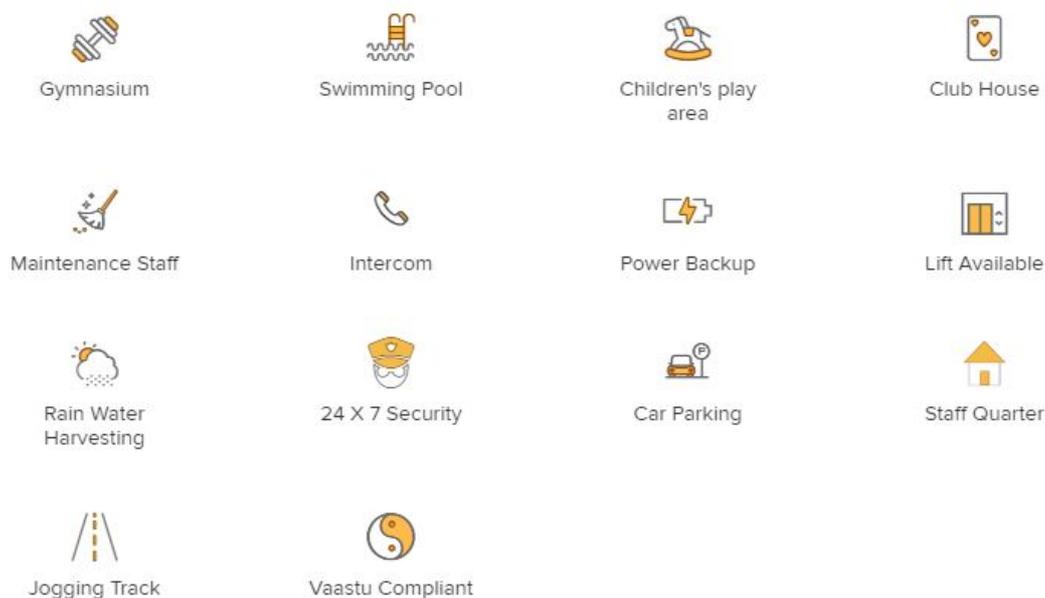


Figure 42 : Les aménités de la colonie Savana : une profusion de services est vantée sur le site³²⁴.

Alors que la piscine a été définitivement supprimée de la programmation de l'opération, sa mention apparaît toujours sur ce site promotionnel.

Comme les promoteurs sud-africains l'ont compris également, les aménagements collectifs sont des arguments de vente essentiels, permettant de se différencier de la concurrence. La liste des équipements proposés est souvent longue mais aussi largement exagérée. La mention « *jogging track* » est souvent précisée. Il ne s'agit pourtant pas d'une véritable piste dédiée aux piétons (comme on peut en trouver dans les opérations de luxe) mais de la possibilité pour les joggeurs d'utiliser les voiries routières à l'intérieur de l'opération pour courir ! Les habitants ne sont pas dupes et le critère des aménités est rarement utilisé par les habitants pour justifier leur choix d'achat dans une résidence plutôt qu'une autre. Ekta Singh³²⁵, résidente de Savana, précise, lorsque je lui demande si elle a visité d'autres résidences avant de choisir Savana :

« No, it was my first choice as my daughter lives very nearby to this society. Moreover, I feel all the buildings look the same in all societies. »

³²⁴ <http://www.rpsgroupindia.com/rps/>, site consulté le 08 Juin 2018.

³²⁵ Entretien du 22 Octobre 2017

Cependant la présence d'une piscine ou d'un *club-house* est toujours perçue très positivement, preuve tangible et symbolique du statut de la résidence. Et peu importe que les habitants utilisent ou non cet équipement.

Il est intéressant de faire le parallèle entre les pratiques des habitants indiens et sud-africains. De part et d'autre, ces derniers semblent donc se satisfaire de cette uniformisation des modes de vie et des produits proposés, les aménités jouant un rôle important dans la symbolique, même s'ils ne sont que rarement utilisés. L'adhésion des habitants à ces produits immobiliers semble donc basée sur d'autres critères, qui sont plutôt liés aux défaillances de la ville.

2.2 Les réponses des ménages face aux défaillances de la planification

C'est à travers l'analyse de trois thématiques que j'ai décidé d'aborder les discours des habitants interviewés, afin de mieux cerner les spécificités ou au contraire les généralités dont ils sont empreints. Ces thématiques sont apparues dans la majorité des entretiens menés, qui sont étrangement similaires avec celles développées par les résidents sud-africains. Malgré des différences structurelles fortes, les discours présentent une homogénéité frappante d'un pays à l'autre. Cette surprenante constatation est d'autant plus inattendue que la trajectoire résidentielle des propriétaires est fondamentalement différente. Ainsi, alors qu'à Johannesburg, la plupart des habitants voyaient leur achat immobilier comme une étape transitoire dans leur parcours résidentiel, les propriétaires indiens rencontrés ont, à plus de 80%, affirmé vouloir rester dans leur logement et n'avoir pas projeté d'en déménager dans un futur à moyen terme. Par ailleurs, les formes urbaines proposées aux classes moyennes de chaque pays sont éloignées. Cependant on y retrouve des fondamentaux qui semblent répondre aux attentes de ces sociétés en mutation : la fermeture, la déconnection de ces résidences par rapport au contexte anxiogène de la ville ramenant à la notion de confort qui est au cœur du parcours résidentiel des ménages et l'accès aux réseaux.

a. *La recherche de sécurité*

A Johannesburg, la demande de sécurité est devenue telle, ou supposée telle, qu'elle représente désormais une condition déterminante de l'offre et de la demande des marchés immobiliers et a envahi toutes les catégories d'espaces résidentiels. En Inde, la question de la sécurité individuelle n'a cessé d'augmenter ces dernières années, notamment de la part des classes moyennes, face à l'augmentation des agressions, largement relayées par la presse et les réseaux sociaux, et face à la dangerosité des espaces publics. L'explosion des villes et le

développement rapide d'une urbanisation privatisée au cœur de territoires agricoles incapables de s'adapter aux changements, sans investissement des gouvernements, participant à la désertification des espaces urbains publics. Les employés, les ouvriers, les domestiques sont désormais les seuls à déambuler à pied le long des routes, souvent dépourvues de trottoirs et d'éclairage public. Delhi et les villes satellites de sa banlieue sont devenus un terreau propice à la diffusion de résidences fermées, qui, tout en offrant sécurité et confort aux futurs résidents de ces complexes fermés participent activement à dénaturer les espaces dans lesquels elles s'implantent.

Le problème du citoyen indien n'est donc pas de se protéger des cambriolages ou des agressions dans son domicile mais bien de ne pas se confronter à une ville inadaptée aux piétons. Structurellement, la notion d'insécurité est donc très éloignée de celle que j'ai décryptée à Johannesburg. Et pourtant, la logique sécuritaire semble être un élément déterminant du choix. Les habitants usent du même vocabulaire et des mêmes logiques pour justifier leur choix d'habiter dans un complexe fermé qu'en Afrique du Sud : « *Actually we used to live in an individual house and shifted here because society flats are safe* ». « *I fell for nuclear families high rise buildings are better in term of safety and security* ». « *We are safe here* ». Plus de 70% des personnes interrogées³²⁶ ont évoqué ce critère en premier pour expliquer pourquoi ils avaient choisi d'habiter dans une résidence fermée.

Ce pourcentage est pratiquement de 100% pour les familles avec enfants.

Les évolutions de la société expliquent également le succès de ces résidences fermées : le statut des femmes en Inde est souvent mis à rude épreuve et les agressions de ces dernières dans l'espace public défraient de plus en plus souvent la chronique. Habiter dans de telles résidences est une manière de réduire leur sentiment d'insécurité.

Cette homogénéisation des discours interroge. Cette peur n'est-elle finalement pas insufflée à chacun d'entre nous par le biais d'un marketing commercial mondialisé ? Il est surprenant de constater que les promoteurs indiens n'ont pas choisi de mettre plus spécifiquement l'accent sur la sécurisation de leur complexe et que pourtant cet argument est le plus collectivement investi. Le développement rapide des villes, accompagné d'une information toujours plus internationalisée, ne véhicule-t-il pas, en même temps qu'une uniformisation des modes de vie, un sentiment universel de peur que l'on rattache à sa propre histoire et à son propre environnement ? La peur de l'Autre se confond avec la peur de la criminalité. Ainsi que

³²⁶ Vingt questionnaires ont été menés auprès d'habitants de deux complexes : Savana et Sai Park. Voir annexe 1.

l'analysent Gérald Billard, Jacques Chevalier et François Madoré (2005 : 66), la tension qu'exprime cette confrontation se traduit alors pour les résidents par une volonté de se protéger de la « *ville contaminée, symbolisée par la société civile des zones défavorisées. [...] C'est donc au nom de cette lecture urbaine de la question sociale que se renforce cette impression d'insécurité ambiante, sur fond de distance sociale, ethnique mais aussi générationnelle, donc de refus et de peur de l'altérité* ». L'affichage sécuritaire dans les discours de vente des produits immobiliers ne joue finalement qu'un rôle secondaire, puisque, même lorsqu'il est masqué, celui-ci reste profondément investi par les acquéreurs.

b. *Confort et qualité de vie*

Les raisons de la multiplication récente de ce genre de communautés en Inde ne sont guère difficiles à comprendre. Les villes sont de plus en plus surpeuplées, et les gens aisés aspirent à une sécurité et à une qualité de vie que les pouvoirs publics sont incapables de leur procurer. Les routes impeccables s'arrêtent dès la sortie des résidences sécurisées, laissant place à des chaussées défoncées.

Ces résidences fermées, déconnectées de leur environnement poussiéreux et anarchique, semblent participer de la transformation de l'Inde. Elles sont devenues un signe indicateur de ce que pourrait devenir la vie de la classe moyenne en Inde.

Comme en Afrique du Sud, les habitants interrogés ont souvent mis en avant la possibilité de vivre entouré de gens ayant le même statut social qu'eux et dans un espace propre et bien entretenu. Les quelques extraits d'entretiens qui suivent montrent à quel point ces questions sont essentielles : « *Parks here are neat and clean* » ; « *Moreover people in this society are well educated* » ; « *In other areas surroundings are bit dirty but if we see within the society, it's clean and maintained inside* » ; « *Society infrastructure is good. That's the main comfort* » ; « *parks and other common areas are comfortable* ».

Il est intéressant de voir combien les résidents se sont appropriés les espaces communs, pas seulement d'un point de vue de l'usage mais comme une extension naturelle de leur espace privé. En Inde en effet, la notion de propriété s'arrête au pas de sa porte et la rue, appartenant à tout le monde, est plutôt perçue comme n'appartenant à personne. Ainsi, les espaces publics sont-ils souvent rendus invivables par les comportements des citoyens, avec des accumulations d'ordures, des caniveaux qui débordent ou des égouts à ciel ouvert que personne ne semble remarquer. Or les espaces communs au sein des résidences sont particulièrement bien entretenus. Il y a donc une appropriation différente de ces espaces qui deviennent, selon les

remarques de plusieurs interviewés, la preuve du niveau d'éducation des populations qui y résident. Leur symbolique est donc extrêmement forte dans l'édification de cette classe moyenne qui se construit en opposition aux insuffisances structurelles de la ville indienne.

Pourtant, la majorité des interviewés n'ayant pas projeté de revendre leur bien dans un futur proche, la question de l'entretien comme la condition nécessaire au maintien de la valeur des appartements n'a pas été évoquée, alors qu'il s'agissait d'une des priorités des propriétaires sud-africains.

La taille démesurée des copropriétés comprenant plusieurs milliers de logements pose avec acuité la question de la maintenance. En effet, si celle-ci est prise en charge par des sociétés privées, il apparaît souvent laborieux de faire voter les travaux nécessaires à l'entretien de la résidence aux copropriétaires. Sumeet Vijn³²⁷, qui s'occupe de la gestion de Savana au sein de l'entreprise JLL, souligne plusieurs difficultés structurelles :

- Le fort taux de vacance au sein de ces copropriétés augmente le coût de la maintenance par unité. Les charges étant fixes, moins il y a de propriétaires pour payer, plus le pourcentage par foyer est élevé. Par ailleurs il constate une évolution des coûts de la main d'œuvre chaque année de près de 10%. Le nombre de personnel à plein temps au sein de ces résidences est extrêmement important car il faut compter les jardiniers, les équipes de gardiens à l'entrée, les gardiens à chaque montée d'ascenseur et dans les sous-sols, les balayeurs, les femmes de ménage... Et la gestion de ces employés est de fait complexe.
- Les constructions sont souvent de mauvaise qualité et les malfaçons sont nombreuses. Les promoteurs une fois partis de l'opération, il est quasiment impossible d'obtenir réparation et il faut alors répartir le coût sur les propriétaires qui ne sont que rarement mobilisés pour effectuer les travaux. Obtenir la majorité des voix est souvent impossible d'autant qu'entre 30 et 40% des propriétaires n'habitent pas dans la copropriété (appartements achetés en tant qu'investissement et loués) et ils se montrent souvent réfractaires à ce que de tels travaux aient lieu. Les exemples sont nombreux de copropriétés d'ores et déjà lourdement marquées par ces situations délétères. Ainsi dans la résidence Royal Hills à Faridabad, la piscine a été fermée car il y a des problèmes d'infiltration dans les garages situés en dessous et que les travaux

³²⁷ Entretien du 17 Novembre 2017.

n'ont pas été voté par la majorité des copropriétaires. De même certaines copropriétaires refusent de payer les réparations des ascenseurs, qui peuvent restés hors service pendant de longues périodes.

- Réaliser des travaux sur des immeubles de grande hauteur est technique et nécessite systématiquement des interventions acrobatiques, sur nacelle. Il faut donc solliciter des équipes spécialisées et cela coûte cher. C'est pourquoi Sumeet Vijn³²⁸ explique que pour les nombreux problèmes de fuite (les tuyaux étant accessibles uniquement depuis la façade), l'agence attend que plusieurs cas se déclarent sur une même montée pour intervenir. Les dégâts des eaux peuvent ainsi prendre de l'ampleur. Pourtant la copropriété ne prend en charge que les travaux extérieurs. Si les appartements sont abîmés, ce sera au propriétaire de faire les réparations s'il le décide.

Les habitants sont d'ailleurs souvent mécontents des prestations de ces sociétés, notamment car ils n'arrivent pas à faire respecter les règles de la copropriété à l'ensemble des habitants et qu'ils manquent d'efficacité dans leur mission.

Malik Rakesh³²⁹, qui habite à Savana depuis 2014 avec sa femme et ses deux enfants, explique les difficultés à obtenir des solutions aux problèmes qu'ils rencontrent au quotidien dans la résidence :

« Everyone does not follow the rules and here, the association who looks after the maintenance and everything of society is SWA (Savana Welfare Association). But at present, JLL is looking after the maintenance, is hired by builders but we are not much satisfied with their services and work as they have very less number of staff and our requirements are not fulfilled at the right time like plumbing or electricity issues are not resolved soon at one call and we have to wait for long. »

Par ailleurs, de nombreux travaux sont réalisés par les habitants en dépit des règlements de copropriété. Cette appropriation peut avoir des conséquences structurelles importantes (il n'est pas rare que les propriétaires décident de déplacer une salle de bain, de changer les menuiseries ou de fermer les balcons sans autorisation).

Bien que ce bilan soit loin d'être exhaustif, il apparaît clairement que la gestion à long terme de ces copropriétés d'entrée de gamme est extrêmement périlleuse. Pourtant, les résidents

³²⁸ Entretien du 17 Novembre 2017.

³²⁹ Entretien du 22 Octobre 2017.

semblent peu concernés par ces problèmes qui n'ont pas été beaucoup évoqués. Le sentiment d'appartenance à une communauté de résidents n'existe pas, ce qui complexifie les pratiques de gestion. Celles-ci ne sont ni assez directives ni suffisamment puissantes pour maintenir ces colonies en bon état dans le temps.



*Photographie 73 : Vue sur la piscine fermée de Royal Hills, Secteur 88, Faridabad.
© Karen Lévy, Novembre 2017.*

La question de la maintenance de ces copropriétés d'entrée de gamme avait été évoquée à Johannesburg. L'acquisition foncière étant avant tout un investissement immobilier, les propriétaires sud-africains sont particulièrement attentifs à la bonne gestion de la copropriété : préserver la valeur de leur bien impose que la résidence soit entretenue régulièrement et que les espaces collectifs soient impeccables. Les problématiques indiennes, de part la taille des opérations et la faible qualité des opérations, sont bien différentes. Les difficultés à mobiliser les investissements nécessaires aux réfections risquent d'influencer négativement le futur de ces résidences.

c. *L'accès aux réseaux*

Avoir trouvé à se loger n'est pas tout. Une fois entrés dans leur appartement, les habitants des résidences fermées mettent en œuvre de nouvelles pratiques pour améliorer leur vie au jour le jour. En effet, les appartements sont souvent livrés alors que l'aménagement du quartier n'est pas achevé : routes non goudronnées, services d'autobus défaillants, absence de commerces et de services, voire d'adduction d'eau potable dans les immeubles. Plusieurs tactiques sont alors déployées par les habitants, allant de la simple débrouillardise individuelle à l'organisation en association de résidents.

Le secteur privé s'est emparé des problématiques des réseaux, le gouvernement ayant montré son incapacité à répondre aux besoins croissants des villes dans ce domaine. Cela est notamment vrai pour l'offre en eau et en électricité. Il s'agit d'un enjeu de taille dans la vie des Indiens qui découvrent, au sein des résidences fermées, la possibilité de ne plus subir les pénuries journalières de service des biens essentiels. Il y a clairement deux villes qui se développent en parallèle : la ville privée qui peut se prévaloir du confort moderne 24h/24 et la ville publique qui pâtit de réseaux défaillants et de difficultés chroniques au quotidien.

On retrouve ici l'une des motivations qu'avaient exprimées les résidents sud-africains pour investir dans un complexe fermé : la prise en charge par le syndic du bon fonctionnement de l'alimentation en eau et électricité est une réelle opportunité pour cette nouvelle génération qui aspire à un mode de vie moderne et en lien avec leur époque.

C'est pourquoi, lors des entretiens réalisés, plus de 60% des enquêtés ont déclaré apprécier tout particulièrement ce confort : « *Best feature of this area is we don't face any water issues. It's pure and clear.* » Lorsque les raccordements électriques sont déficients, les générateurs prennent le relais. Mais cette électricité coûte plus chère. C'est pourquoi, Amit Arora³³⁰, qui habite Savana depuis plus de 3 ans dans la résidence, est particulièrement exaspéré par la lenteur des travaux initiés par le promoteur : « *Legal connections are not provided and it's going under construction. It's really not good.* »

Par ailleurs, les résidents doivent parfois décider de rajouter des générateurs pour augmenter la puissance qu'ils peuvent acheter. En effet, si au départ, la puissance était suffisante avec un pourcentage important d'appartements non occupés, l'arrivée progressive de nouveaux résidents influence la capacité autorisée à chacun. Par ailleurs l'installation d'air conditionné

³³⁰ Entretien du 3 Novembre 2017.

dans les appartements est une source importante de consommation d'électricité qu'il faut compenser.

3- Quand la comparaison éclaire la symbolique du modèle urbain : entre mythe et constructions mentales.

Afin de mettre en miroir les deux cas étudiés, j'ai voulu dépasser la simple mise en parallèle en imbriquant les deux espaces dans une analyse comparative. Les différences étant particulièrement marquantes, structurellement et formellement, entre les résidences fermées sud-africaines et indiennes, les rapprochements ont émergé lentement, au fil du travail de comparaison.

Bien consciente qu'il est facile de « *déformer les réalités pour faciliter des rapprochements ou des oppositions intellectuellement séduisantes* » (Gervais-Lambony, 1994 : 456), les problématiques mises en lumière dans cette partie sont apparues après l'analyse des pratiques urbaines et des entretiens réalisés auprès des acteurs privés et des habitants. Il s'agit donc d'une construction progressive de la pensée qui s'est faite dans le temps long de l'analyse.

3.1 La ville idéale ?

Malgré des histoires urbaines très différentes entre ces deux métropoles, il est surprenant de constater à quel point les autorités publiques ont délégué au secteur privé la responsabilité du développement du logement des classes moyennes d'un côté et de la forme que doit prendre cette croissance de l'autre. Le retrait de l'Etat a été relayé par la montée en puissance des acteurs privés.

L'étude de l'urbanisation indienne est riche d'enseignement et les discours développés par les acteurs privés et publics autour des opérations immobilières à destination des classes moyennes sont étrangement similaires à ceux qui ont pu être observés en Afrique du Sud. Cette confrontation entre deux produits immobiliers pourtant formellement si éloignés et qui puisent leur racine dans des histoires différentes est justifiée par la découverte de premiers indices de ressemblance, d'une part entre les deux modes de construction de l'image d'une vie/ville

idéale et d'autre part entre les techniques de représentation de la ville. La confrontation doit être menée avec prudence mais les similitudes méritent d'être soulignées.

Symbole d'un mode de développement urbain qui se veut résolument moderne, les sites d'annonces immobilières illustrent tout l'espoir d'une vie meilleure qui est véhiculée à travers des images publicitaires pleines d'emphase. En Inde tout particulièrement, où les images occupent une place prépondérante dans la société, tous les signes extérieurs de richesse sont exhibés. Des piscines gigantesques, des personnages heureux, des *clubs-houses* luxueux viennent compléter le vocabulaire ostentatoire des promoteurs, directement puisé dans le lexique des résidences de luxe.

L'urbanisation effrénée produit une myriade de nouvelles représentations : les villes indiennes et sud-africaines aspirent à être des "*global cities*" et des "*smart cities*", offrant un mode de vie "*world class*". Les discours des promoteurs de ces deux pays jouent donc sur le registre d'une exubérance irréaliste mais néanmoins désirable. Ils sont révélateurs des aspirations de cette classe moyenne qui cherche à élever son niveau de vie par la consommation.

Les mêmes mécanismes sont en jeu : les résidences fermées d'entrée de gamme sont, dans un cas comme dans l'autre, une transposition à l'identique du modèle des « riches ». Bien que beaucoup moins prestigieux, voir bas-de-gamme, ces produits immobiliers à destination des classes moyennes puisent leur désirabilité dans la symbolique d'un modèle fortement ancré dans la société : les *estates* en Afrique du Sud et les colonies en Inde. Parler de la ville, dire ce qu'elle pourrait être, exprimer une façon de voir et une manière de vivre sont autant de facettes dont les promoteurs se sont emparés pour convaincre, mais aussi guider l'habitant à adhérer à leurs produits. Alors que ces logements d'entrée de gamme sont très éloignés des standards hauts de gamme, la volonté est bien évidemment de créer un modèle formel qui laisse imaginer un mode de vie différent, proche des classes aisées. S'éloigner des formes urbaines des pauvres est devenu le symbole d'une réussite sociale que les tours de grande hauteur viennent ancrer dans le territoire indien et que les murs des complexes fermés, loin des formes archétypales du *township*, illustrent.

Ces espaces en transition suscitent à la fois attirance et répulsion : l'espoir d'une vie meilleure, mais également la peur d'une relégation géographique à la périphérie de la métropole. En tant que produit de cette croissance, ces résidences fermées sont devenues le réceptacle des aspirations sociales et un modèle de genre de vie auquel les populations pauvres aspirent. En proposant un nouvel espace privé s'opposant à l'espace clos de la famille ou du quartier, ces structures offrent un environnement neutre où les urbains sont libérés des

contraintes sociales. Cela est particulièrement vrai pour les femmes indiennes, dont les mouvements se limitent dans la société traditionnelle à l'enceinte du foyer familial, n'ayant souvent pour espace public que des espaces de transit entre des espaces privés.

Cette société « idéale » qu'incarnent ces complexes fermés, sans réel ancrage spatial ni temporel, est devenue en peu d'années le symbole de la réussite sociale.

Dans leurs villes imaginaires, entre stratégie économique et utopie, les promoteurs ont installé des individus standardisés dans un moule prédéterminé et rationalisé qui est censé représenter l'idéal de ce que doit être la ville de demain.

Les produits immobiliers nés de cette utopie sont en décalage avec la société réelle mais ils suggèrent l'existence d'un « autre » monde possible, accessible et désirable (Baumont & Huriot, 1997). Les situations conflictuelles sont éliminées, l'égalité des hommes est poursuivie jusqu'à l'absurde, les désirs et les difficultés des habitants sont simplement niés. L'homme abandonne sa liberté et son identité au profit d'une société dans laquelle il doit trouver le bonheur. Les deux modèles proposés, en Inde et en Afrique du Sud, imposent un mode de vie, édictent un cadre de vie auquel l'individu doit s'adapter. L'habitat devient un produit de grande consommation qui est censé apporter la réponse idéale aux besoins de chacun.

Ainsi que le font remarquer Catherine Baumont et Jean-Marie Huriot (1997 :16), « *ville théorique et ville utopique ont en commun des formes spatiales simples et se rejoignent en particulier dans une organisation concentrique à l'intérieur d'une frontière physique* » (symbolisée sur nos deux terrains par les murs d'enceinte). Est-ce l'effet du hasard ou la conséquence d'une préoccupation commune ? Ce qui importe est non la forme en elle-même, mais son sens. La ville idéale se positionne en dehors de la ville des pauvres. Elle s'en protège et marque le territoire pour mieux marquer les esprits. Accéder à ces résidences sécurisées est la plus reconnaissable des preuves d'avoir réussi à transcender une condition sociale : en s'extrayant des formes urbaines traditionnelles, les classes moyennes accèdent aux typologies symbole de richesse. Qu'importe si la réalité n'est pas en concordance avec la vie idéale promue. Le symbole est suffisamment puissant pour faire sens.

La prouesse des promoteurs est d'avoir concilié la rentabilité de ces produits immobiliers à une utopie de désirabilité. On est en présence d'une sorte d'équilibre stationnaire face auquel l'habitant ne peut poser aucun jugement. La question de savoir si le logement qu'il a acheté correspond à ses aspirations n'a pas de sens puisque l'absence de choix fait de ces produits immobiliers la solution évidente et unique.

3.2 La qualité : une utopie dans le secteur de la construction immobilière des classes moyennes

a. *La qualité versus le prix de construction : des choix sous contraintes*

A Delhi, la question de la qualité est, comme à Johannesburg, peu investie. Les promoteurs n'hésitent pas à réduire les coûts de construction afin d'optimiser leurs bénéfices. Pour exemple, alors que l'augmentation du prix des matières premières (acier, ciment, sable, etc.) couplée à la hausse des coûts de main-d'œuvre ont conduit à une augmentation de 100 % des coûts de construction au cours des dix dernières années en Inde (Pawan, 2014), les promoteurs n'hésitent pas à utiliser des matières premières peu coûteuses et à faire marcher la concurrence auprès de leur fournisseurs en jouant sur les quantités. Ces stratégies contribuent à réduire les coûts de construction de l'ordre de 20 à 30%. Bharat Pal³³¹, directeur de l'agence de promotion immobilière Emerald Heights, déplore ces pratiques de constructions au rabais. Il a fait le choix de se démarquer de ses concurrents en proposant des appartements de meilleure qualité, construits avec des matériaux fiables, tant au niveau de la plomberie, que des sanitaires ou des revêtements :

« I'm focusing on quality construction. I'm using branded items with which people are familiar. It's more expensive: around 20% more than a basic construction but I will be able to sell units at a better price by delivering these good quality flats. »

Mais il est conscient que c'est un choix risqué. Il précise d'ailleurs :

« Right now, there is less profit margin and I'm selling almost at cost price. I'm not aiming at any profit in this, because I'm using good quality material. It's my first project. But it's a good way because people will trust me in the future and I could sell more easily for my next development. »

Ce choix est loin de faire l'unanimité et la plupart des promoteurs économisent autant que possible sur les matériaux et la main d'œuvre. Les coûts de construction sont en Inde parmi les plus faibles du monde, ce qui ne fait qu'illustrer la généralisation de ces pratiques.

En Afrique du Sud, j'ai observé ce même choix systématique d'aller vers plus de rentabilité. La réalité de ces produits immobiliers est loin de ressembler aux images de promotion immobilières, que ce soit à Johannesburg ou à Delhi. La qualité des équipements (comme les

³³¹ Entretien du 18 Octobre 2017

piscines, les club-houses, ou les terrains de jeux pour les enfants) est souvent sacrifiée au nom de la rentabilité. Mal conçus ou mal réalisés (ou les deux), leur entretien est difficile voire impossible. Les places de stationnement et de circulation envahissent les espaces collectifs. De plus, la mauvaise qualité d'exécution des immeubles (surtout visible à Delhi mais qui peu à peu apparaît à Johannesburg) a des conséquences au quotidien sur le fonctionnement des bâtiments (fuites multiples, enduits qui cloquent et s'écaillent, ascenseurs en panne, ...). La taille des opérations immobilières et le nombre d'appartements concernés rendent par ailleurs particulièrement périlleux l'acceptation par une majorité des coûts de maintenance, ce qui risque de bloquer à terme la réalisation régulière des travaux d'entretien indispensables pour la pérennité des bâtiments.

Une partie du succès des résidences fermées dans ces métropoles émergentes n'est donc pas liée à une quelconque notion de qualité mais semble plutôt venir de l'habileté des promoteurs à associer ces produits immobiliers à un style de vie particulier, celui, supposé, des classes moyennes. Celles-ci sont, autant en Inde qu'en Afrique du Sud, principalement constituées d'urbains qui ont eu à pâtir des défections du réseau urbain dans les quartiers délaissés par les autorités publiques et pauvres de la métropole. Leur capacité à être raccordé en eau et en électricité, avec un service continu 24/24h, est un marqueur social fort. Espaces privés par excellence, la reproductibilité des complexes fermés entraîne un nivellement des pratiques et des comportements de l'usager-propriétaire, encourageant le confort social. Ces nouvelles façons d'habiter confrontent les individus à des choix de « mode de vie » avec lesquels ils sont forcés de négocier. Au fil des entretiens, dans les deux métropoles, il est vite apparu que la qualité ne faisait pas partie des revendications des habitants. Par contre, les signes ostentatoires assimilés aux modèles sociaux plus aisés comme les entrées gardées, la piscine ou les *club-houses* sont toujours cités comme un argument d'achat fort, même si au final les habitants avouent souvent ne pas utiliser ces équipements. Ce qui apparaît comme essentiel est le prestige de ces espaces. Celui-ci ne repose pas sur l'ancienneté de la présence de la bourgeoisie, comme c'est le cas dans les enclaves du centre de Delhi par exemple ou dans les quartiers historiquement blancs de Johannesburg, mais avant tout sur leur clôture. Comme l'affirme Aurélie Varrel à propos de ces espaces dans le contexte de Bangalore, « la clôture crée une certaine exclusivité du lieu, garante d'un relatif prestige de l'adresse, même si celui-ci ne se trouve pas à une échelle plus grande dans un quartier identifié comme bourgeois » (2010 : 295). La fermeture, ici comme à Johannesburg, est devenu un élément indissociable d'une appartenance à un statut social.

b. *L'appropriation de la qualité, une pratique culturelle ?*

Alors que la notion de qualité n'est que rarement investie par les promoteurs au moment de la conception et que cet état de fait semble être intégré par les acquéreurs comme un mal nécessaire à l'accessibilité des logements, le maintien de la « qualité » d'usage des résidences fermées joue un rôle structurant opposé dans les deux métropoles qu'il est intéressant de décrypter.

En Afrique du Sud, acheter un appartement dans un complexe fermé est avant tout un investissement financier qui s'inscrit dans une dynamique de progression sociale basée sur l'ascension résidentielle (rendu possible par les plus-values immobilières). Afin d'assurer la valeur de leur bien immobilier, les propriétaires sud-africains vont être particulièrement attentifs au respect strict des règles de copropriétés et à ce que les travaux de maintenance soient réalisés régulièrement afin que la résidence conserve, voire améliore, sa « valeur ». Cet entretien a un coût qui croît avec l'âge de la résidence. De ce fait, plus une résidence est récente et plus elle est attractive puisque les frais de maintenance y sont réduits. L'achat dans le neuf reste de ce fait une des options préférées des résidents, comme je l'ai détaillé précédemment.

En Inde, les enjeux se trouvent ailleurs. Si pour l'observatrice extérieure que j'étais, l'état de dégradation des résidences indiennes après seulement quelques années d'existence a provoqué de nombreuses interrogations quant au futur de ces produits immobiliers et à leur capacité à résister dans le temps, cela n'est jamais apparu comme rédhibitoire pour les acteurs que j'ai pu interviewer. En effet, ainsi que me l'ont confirmé les agents immobiliers rencontrés, l'âge d'une résidence n'est pas un frein à l'achat. Au contraire, si une résidence existe depuis longtemps, et malgré les signes extérieurs de malfaçons ou les problèmes récurrents de fuites d'eau ou le mauvais entretien des espaces collectifs, les reventes sont faciles car les années d'existence prouvent que les résidents ont réussi à trouver des solutions durables pour leur assurer un quotidien satisfaisant (notamment par rapport à l'accès aux réseaux). De plus, les futurs acquéreurs peuvent s'appuyer sur le ressenti d'habitants de la copropriété pour avoir une meilleure visibilité ainsi que l'explique M. Kaushik³³² :

³³² Entretien du 18 Octobre 2017.

« First preference of the buyer is to consult someone he knows to have feedback about the property that he is going to buy. Buyer will consult and visit the dealer who had already sold some property to his known person. »

De plus, acheter dans le neuf n'est pas toujours une option stratégique. Ainsi, les ventes sur plan, bien qu'économiquement intéressantes (les prix sont jusqu'à 30% moins chers), sont particulièrement risquées : les retards de livraison peuvent être dramatiques pour les futurs acquéreurs qui vont devoir attendre des années pour réussir à aménager dans leur logement. De même, les pratiques frauduleuses des promoteurs ont largement déstabilisé les futurs acquéreurs qui désormais achètent en priorité des appartements « *ready to move* » pour reprendre l'expression usuelle utilisée par les promoteurs. Par ailleurs, s'installer dans une résidence qui vient de sortir de terre présente de nombreuses difficultés et incertitudes financières. Tout d'abord, au vue du nombre d'appartements vacants, les charges, calculées en fonction du nombre de propriétaires, peuvent augmenter de façon importante la part individuelle correspondant au coût de l'entretien de la copropriété. Il y a aussi souvent des investissements lourds à réaliser dès les premiers mois de fonctionnement d'une résidence. L'achat de générateurs pour assurer un service électrique suffisant et autonome est l'investissement le plus fréquent. Les promoteurs prévoient souvent seulement la puissance minimum nécessaire pour la lumière et les ascenseurs pour un nombre restreint d'appartements occupés. Avec l'arrivée progressive de propriétaires après la construction et surtout si les habitants veulent pouvoir utiliser normalement leurs équipements ménagers ou installer l'air-conditionné, des générateurs complémentaires doivent être prévus, ce qui représente un coût important pour les ménages.

Pour l'ensemble de ces raisons, les reventes d'appartements au sein de résidences déjà vieilles de plusieurs années ne posent aujourd'hui pas de réelles difficultés.

Pourtant en Afrique du Sud comme en Inde, on peut s'interroger sur l'avenir de ces résidences bas de gamme qui, au vue de leur faible qualité (matériaux et conception structurelle), vieillissent prématurément. Au fur et à mesure que l'offre va devenir plus importante, les risques qu'elles se déprécient rapidement augmentent de manière exponentielle.

c. *Des qualités d'usage au rabais*

Parallèlement aux difficultés liées à l'entretien et à la mauvaise qualité des matériaux, la qualité d'usage reste une question fondamentale. Bien que reproduits à grande échelle, les aménagements des appartements ne sont souvent pas particulièrement bien optimisés. En Afrique du Sud, ce sont bien les contraintes économiques qui restent le critère le plus important lors de l'achat d'un appartement. Le choix de la qualité par les promoteurs est un calcul qui peut s'avérer perdant si le prix final est de fait plus élevé que celui des concurrents. Dans un marché hautement compétitif, et alors que le dynamisme immobilier n'est pas favorable, proposer des prix attractifs reste la méthode commerciale la plus efficace.

Alors qu'au sein de ces résidences fermées à destination des classes moyennes les malfaçons sont légion et que les espaces communs ainsi que les constructions elles-mêmes souffrent d'un grand déficit de qualité, les enjeux sont clairement ailleurs pour les propriétaires. Le simple fait d'avoir réussi à acquérir un tel logement suffit à ancrer leur réussite sociale. Les exigences des habitants peuvent paraître particulièrement basses, mais elles sont à relativiser par rapport au manque d'offres alternatives et aux conditions de vie particulièrement difficiles partout ailleurs dans les villes, soumises aux défaillances des services publics. Ainsi que j'ai pu l'analyser à Johannesburg, ces logements s'inscrivent dans le développement rapide de la consommation de masse, traduisant les aspirations des classes moyennes à un mode de vie « moderne ». Ils parviennent à séduire une clientèle qui cherche à atteindre un certain niveau de confort matériel jusque là inégalé. Il ne faut pourtant pas considérer l'émergence de ces nouveaux produits immobiliers comme un simple phénomène économique mais plutôt considérer la manière dont les classes moyennes portent un projet de modernité, avec ces résidences pour emblème.

3.3 **Les murs ou la marque visible de l'exclusion**

a. *Discontinuités ou fragmentation territoriale ?*

Les classes moyennes et supérieures jouent un rôle croissant dans la gouvernance des villes émergentes. En accédant à une certaine forme de droit à la ville, ces catégories contribuent à l'exclusion des plus pauvres et au renforcement des inégalités sociales urbaines. La globalisation promettait, du moins selon les tenants du néolibéralisme, un accroissement des richesses qui bénéficierait à tous, mais, pour reprendre les mots du philosophe Jean-Luc

Nancy dans son ouvrage dédié à la mondialisation, en réalité « *s'accumulent de façon proportionnelle les clivages et les apartheids dans l'accès à la chose urbaine.* » (2002 : 14).

Face à la misère galopante et à l'insécurité croissante, les constructeurs privés, avec la bienveillance des autorités publiques, ont opté pour la construction d'enceintes qui divisent l'espace urbain. Les murs traversent désormais la ville sans ordre ni logique : résidences protégées, accès sélectif, gardiens aux portails et portes électroniques sont le nouveau vocabulaire urbain de l'époque contemporaine.

En Inde comme en Afrique du Sud, les murs s'érigent à l'échelle locale pour maintenir l'immunité contre le chaos extérieur. Ce qui était autrefois un espace traversable devient fragmenté. Les ménages qui ont les moyens d'accéder au marché immobilier privé aspirent à une sécurité et à une qualité de vie que les pouvoirs publics sont incapables de leur procurer.

La ségrégation urbaine, qui est à la fois la cause et l'effet de l'exclusion, se voit désormais matérialisée par la construction de ces murs. Si ces derniers ont toujours eu, dans l'histoire de l'humanité, la fonction de protéger une population d'un ennemi extérieur, cette fonction est désormais dépassée pour se substituer à celle de confinement d'une partie de la population qui s'érige face à ceux qui sont considérés comme « indésirables ». L'aspect culturel de cette ségrégation, quant à lui, a pour conséquence la stigmatisation territoriale des personnes se trouvant du « mauvais » côté du mur.

Pourtant, en Afrique du Sud comme en Inde, les murs sont la conséquence directe de l'arrivée brutale des nouveaux habitants dans des territoires jusqu'alors faiblement urbanisés. L'implantation en archipel de ces opérations se fait toujours en opposition au territoire sur lequel elles s'implantent. Les discontinuités spatiales sont créées et revendiquées pour exprimer l'hétérogénéité de l'espace, une hétérogénéité voulue, construite pour les classes moyennes, afin d'exprimer leur identité, leur appropriation, leur différence. Ces discontinuités sont synonymes d'enfermement et d'isolement, elles exacerbent les tensions, les rejets, les exclusions. Le besoin de sécurité est bien évidemment loin d'être la seule raison de ces limites territoriales qui annihilent toute possibilité de coexistence. Il y a bien des pratiques de relations complémentaires entre ces mondes divisés puisque les populations « du dehors » fournissent une main d'œuvre indispensable aux classes moyennes pour assoir leur position et leur confort. Les espaces du dehors deviennent des espaces « servants » et la relative précarité du statut de ces classes moyennes émergentes, en tension entre richesse et pauvreté, est peut-être l'une des premières raisons de ce besoin de ne pas voir ce qui se passe de l'autre côté du mur. Le mur est désormais le signe le plus évident des processus ségrégatifs qui affectent les

ménages dans une démarche d'accession à la propriété, sous forme de choix résidentiels sous contrainte foncière. Les liens étroits entre les populations (entre populations servantes et populations servies) nuance la notion de ville fragmentée³³³ : les effets de ce repli spatial, observables dans les formes variées de la fermeture, ne signifie pas systématiquement qu'il y a une coupure sur le plan économique, social et politique (Gervais-Lambony & Dorier-Apprill, 2007). Le mur rend au contraire possible une proximité spatiale pacifiée, comme le montrent les travaux de Guy Thuillier au sein des *gated communities* à Buenos Aires (2000). Les logiques d'interdépendances d'une population par rapport à l'autre favorisent des échanges quotidiens intenses : emplois de personnel d'entretien et de gardiennage, construction des routes d'accès qui profitent aussi au quartier, fréquentation des services et centres commerciaux alentours. Cette nécessité d'échanges construit des interactions fortes, ce qui conduit à revisiter au moins partiellement les effets de la fragmentation dans un cadre plus général. Dans la continuité des travaux de Marc Guerrien (2004), l'érection de murs permet de réduire la ségrégation métropolitaine, en permettant à des ménages aisés de vivre dans des espaces plutôt populaires, en s'en distanciant par des murs plutôt que par un éloignement spatial.

L'existence de ces échanges entre classes moyennes et population pauvre induit cependant des discontinuités temporelles spécifiques à l'acceptation de cette proximité. Chaque quartier vit à des rythmes différents : la plupart des habitants des complexes fermés partent tôt le matin pour aller travailler et rentrent tard le soir. Dans les villages traditionnels, la vie est la plus intense pendant la journée. Francis Godard (2001) fait référence à ces rythmes de la ville, différents selon les quartiers, les communautés, selon les fonctions de la ville, ajoutant aux discontinuités territoriales. Mais c'est surtout au cœur des complexes fermés que ces oppositions temporelles sont les plus significatives. Les femmes de ménages, nourrices ou jardiniers, commencent leur journée de travail lorsque les résidents quittent leur foyer pour aller travailler. Les trajectoires se croisent donc sans pour autant entrer en relation directe. La désynchronisation des emplois du temps rend les juxtapositions sociales acceptables. La distribution de l'espace n'est donc pas sans incidence sur les rythmes de vie et inversement

³³³ Selon les auteurs de l'ouvrage « Vies citadines » (Gervais-Lambony & Dorier-Apprill, 2007 : 20), « la fragmentation spatiale se définit à deux échelles puisqu'elles désignent la juxtaposition de « fragments » de villes aux formes hétérogènes [...] et/ou la multiplication de murs, grilles et barrières qui touchent les quartiers de tous les niveaux sociaux ».

(Boulin, 2002). L'aménagement du temps peut ainsi être mis en regard avec l'échelle du territoire.

A travers l'affirmation hégémonique de la frontière physique qu'est le mur, les classes moyennes en devenir construisent progressivement une culture propre, qui se crée par opposition à ce qui existe, comme pour mieux se distinguer des autres. Ainsi, à chaque groupe correspond sa culture et son territoire auxquels se rattachent des symboles qui, dans le futur, deviendront l'héritage auquel ses membres seront attachés. Les discours des promoteurs et les images publicitaires tendent d'ores et déjà d'ancrer ces limites comme un attachement identitaire, par opposition au mouvement qui pourrait transformer les territorialités. Territoires clos et limites précises démontrent avec clarté que l'affirmation identitaire ne peut exister que sur les bases de relations sociales contraintes et limitées. L'Histoire regorge d'exemples de frontières fondant l'identité du groupe. Les mécanismes en œuvre aujourd'hui pour définir cette classe moyenne en construction reprennent ces fondements, avec brutalité. Et cela est vrai en Inde comme en Afrique du Sud.

b. *L'invisibilité des pauvres*

A Johannesburg, j'ai pu démontrer à quel point la classe moyenne, reléguée sur les terrains périphériques de la ville, dans des habitats anonymes et répétitifs, avait tendance à être invisibilisée. Disparaissant derrière les hauts murs de protection de leur résidence ou derrière les vitres de leur véhicule, l'effacement physique de la présence d'une partie importante de la population sud-africaine dans le territoire interroge la condition urbaine de ces classes moyennes qui, pourtant revendiquent leur place dans la société et cherchent à peser dans le choix des politiques afin de protéger leurs droits. Les formes urbaines développées par les acteurs privés, entre vision passéiste et contraintes économiques, mettent l'accent sur des recompositions spatiales homogènes.

A Delhi, la réponse des promoteurs aux aspirations de cette nouvelle classe sociale est totalement différente. Les tours se découpent au milieu de terres agricoles et d'un paysage sans relief. Symbole de modernité, ces nouvelles formes urbaines marquent le territoire ostensiblement. A l'ombre de ces murs et de ces bâtiments de grande hauteur, ce sont les pauvres qui deviennent invisibles. Les bidonvilles envahissent les plaines à proximité des résidences, sans que jamais leur présence ne soit évoquée par les habitants.



Photographie 74 : villages informels qui se construisent au pied de la résidence Savana, Faridabad. Vue depuis la terrasse de M. Arora, 13^{ème} étage. ©Karen Lévy, Novembre 2017.

Les murs, toujours, sont une séparation suffisante pour s'extraire du reste de la ville. La symbolique du mur est alors essentielle pour éviter que des mondes si différents entrent en relation. Il s'agit d'éloigner, de séparer. Mais le rapport au mur est en Inde très différent de celui en Afrique du Sud. Le mur est plus symbolique dans la métropole indienne : il sert de frontière mais ne joue pas un rôle de protection. Il ne cache pas la richesse : les tours s'exhibent. Le mur au sein des résidences est quasiment invisible au regard. Les espaces piétons sont concentrés au centre des opérations immobilières, loin des limites. On est dans un espace idéalisé et sans « limite » physique perceptible.

La mise en regard de ces constructions territoriales différentes participe à la compréhension de la complexité des représentations qui s'inscrivent en creux dans l'affirmation d'une nouvelle classe sociale. Les nombreux acteurs qui participent à cette construction ne sont que les représentants de cette histoire, car c'est bien les pratiques et le regard de ceux qui vivent cette transformation sociétale qui en sont les principaux protagonistes.

Le futur à imaginer pour les classes moyennes sud-africaines semble plutôt être ancré en lien avec une histoire de lutte des classes : le mur est surinvesti et le vocabulaire défensif fait appel

à la notion de conflit et de peur. En Inde, la classe moyenne émergente semble plutôt aspirer à afficher l'importance fondamentale de sa culture propre et souligner leur attachement à la modernité et au changement des modes de vie. La problématique du vivre ensemble est cependant la question de fond qui traverse ces métropoles, sans trouver d'autre réponse que celle de l'exclusion.

3.4 **Changement des modes de vie : vers une nouvelle citadinité ?**

a. *Vers un mode de vie occidentalisé ?*

Les formes urbaines nouvelles que représentent les résidences fermées sont des modèles urbains importés qui transforment radicalement la perception du logement.

En Inde, les immeubles de grande hauteur ont une signification à la fois locale, nationale et internationale : au niveau local, il est un élément de marketing urbain, permettant de délivrer un message à ses habitants. Au niveau national, il entre dans la compétition entre villes ; la plupart des acteurs interviewés (tant au niveau des promoteurs que des agents immobiliers ou des architectes) ont évoqué qu'à Bombay, les tours étaient un succès. Beaucoup ont aussi pris l'exemple de Gurgaon, comme preuve de la réussite de ce modèle. Au niveau international, les bâtiments de grande hauteur permettent à une ville d'entrer dans le groupe des métropoles mondiales (Didelon, 2015). Ils symbolisent une modernité qui peine à s'exprimer dans d'autres secteurs de la ville indienne. Parallèlement, l'implication des autorités municipales de l'Haryana pour favoriser leur développement illustre à quel point ils participent à la construction de l'image de la ville et à sa structuration. Malgré l'homogénéisation liée à la mondialisation, les tours présentes sur le territoire étudié affirment avec force des tentatives de différenciation du « style international ». Les architectes placent donc des éléments décoratifs provenant de styles traditionnels sur des ossatures génériques afin de créer des styles « régionaux ». A Johannesburg, j'ai pu observer cette même recherche ornementale : pastiches et éléments décoratifs faisant référence à des villes italiennes ou tropicales envahissent les façades des résidences lorsque le statut social (et donc les prix de vente) de la résidence le permet. De même les noms choisis pour ces complexes sont toujours évocateurs d'utopies urbaines. Dans les deux métropoles, ces résidences sont utilisées par les promoteurs comme un outil de construction d'une identité urbaine.

La modernité en Afrique du Sud s'exprime de manière forte avec l'apparition d'une offre commerciale « internationalisée ». Les quartiers résidentiels se sont développés en grappe

autour de *malls* en plein essor, qui symbolisent à eux-seuls l'appartenance à un mode de vie nouveau et attractif. L'Inde à cet égard fait figure d'exception, ainsi que le décrit Yves-Marie Rault. Le développement des *malls* s'est fait lentement, principalement à cause de la prédominance du petit commerce de détail et d'une législation peu propice à l'implantation des grandes entreprises. « *Si un nouveau modèle de société de consommation voit le jour en Inde avec le maintien d'un taux de croissance économique élevé au cours des vingt dernières années et l'extension d'un large ensemble de couches moyennes, le système économique qui se met en place se révèle particulièrement complexe et fragmenté. En Inde, le rôle dominant du petit commerce a conduit au développement d'un marketing adapté, qui a précédé l'arrivée des magasins de grande distribution, alors que le processus fut inverse dans la plupart des pays du monde.* » (Rault, 2015 : 6)

Les quartiers résidentiels se développent donc de manière autonome, de façon déconnectée du développement économique et commercial qui parfois tarde à s'implanter. Les immeubles de grande hauteur sont donc le signe visible de la modernité. Cela est particulièrement vrai à Faridabad où le dynamisme économique n'a pas suivi l'arrivée des nouveaux habitants. M. Getamber³³⁴, directeur de l'agence de promotion immobilière ATS, explique :

« About area prior 20 years ago, it was a good industrial city but in these last 20 years it has been neglected by the government because the politicians have got interest in some other lands so they put all their budget to develop those areas because of their own interest and those areas have nicely come up as a international cyber hub like Gurgaon and Noida. »

La réglementation impose 5% de surface commerciale au sein de tout produit immobilier. Savana propose ainsi un petit espace commercial où se trouve une épicerie et quelques agents immobiliers. Shanti Prakah Gupta précise :

« *We get some commercial FSI as government policy and certainly we develop them as a commercial part because we charge really well for the commercial properties. And people are open to sell any commodity of their choice after buying the shops from us. We do not impose our obligation on them.* »

³³⁴ Entretien du 3 Novembre 2017.



Photographie 75 : Espace commercial à l'entrée de Savana ©Karen Lévy, Octobre 2017.

Ainsi, l'implantation de ces nouvelles façons d'habiter n'a pas transformé radicalement les modes de consommation des classes moyennes, ce qui est une réelle spécificité indienne. Ceci apparaît très clairement dans le domaine des pratiques alimentaires, avec l'importance du végétarisme. La plupart des habitants interviewés ont affirmé continuer à aller au marché ou dans les petites boutiques proches de leur lieu de travail lorsque l'offre est insuffisante dans le quartier. Même si les premiers espaces de vente sont relativement éloignés des colonies étudiées, les résidents ne semblent pas gênés de ce manque d'offre commerciale. Personne ne s'en est plaint et la plupart se sont dit satisfaits : « *There are several shopping malls near to the society for buying anything according to our needs.* » ou encore « *There is a market of RPS which can be used for purchasing* ».

Alors que les classes moyennes sont perçues comme le symbole des aspirations sociales modernes et d'un nouveau mode de vie, le logement est devenu la face la plus visible de cette nouvelle identité qui incarne les rêves d'émergence face à la libéralisation et à la croissance économique. Les Indiens restent cependant profondément ancrés dans une « indianité »

(Louiset, 2011) forte qui oblige les courants internationaux à s'adapter aux spécificités du pays.

b. *Résidences fermées et droit à la ville*

En 1968, Henri Lefebvre formule la nécessité de l'affirmation d'un nouveau droit, le droit à la ville (1968). Il le définit comme « *un droit à la vie urbaine* » et à une certaine qualité de vie dans la ville qui se décline en un droit à participer à tous les processus qui produisent l'espace ; le droit à bénéficier de tous les avantages liés à la vie urbaine, en particulier ceux liés à la vie dans les métropoles ; le droit de ne pas subir de ségrégation ; le droit d'accès à tous les services publics de la ville (santé, éducation, aide sociale). Ce droit a été initialement pensé pour les plus pauvres, dont la voix est souvent inaudible. Pourtant, les classes moyennes d'aujourd'hui semblent s'être approprié cette notion, avec la détermination explicite de faire connaître leurs attentes et leurs besoins. Le droit à la ville, comme le note Mark Purcell (2002), est devenu un véritable slogan (*catchphrase*).

Dans le contexte de l'Inde et plus généralement des copropriétés fermées, il semble que ce droit à la ville soit surtout une opportunité pour les classes moyennes d'accéder aux services urbains. Clairement exprimé par les habitants, l'accès à l'électricité et à l'eau sans subir de coupures journalières représente un confort dont ils ont souvent été privés dans leur parcours résidentiel et auquel ils accordent désormais une importance légitime. Par-delà le logement, c'est de l'eau, du drainage et de l'assainissement qu'il est question. L'accès aux services constitue la condition essentielle d'une véritable « citadinisation ».

Le livre « *Urban Policies and Right to the City in India* » (Tawa Lama-Rewal, Zerah, & Dupont, 2011), aborde la question du droit à la ville des classes moyennes en particulier selon une grande diversité de points de vue. La réflexion est notamment axée sur le rapport à l'insécurité de l'espace urbain vécue par les femmes. L'analyse en est faite en termes de rapports de genre dans la société indienne et de planification urbaine (manque d'éclairage public, zoning impliquant des espaces désertés le soir) ; les résidences fermées apparaissent alors comme une alternative pour ces femmes, souvent actives, qui trouvent dans ces espaces un lieu contrôlé où elles peuvent circuler en sécurité et peuvent donc asseoir enfin leur statut au sein de la collectivité. Cette question est encore plus prégnante pour les enfants et les jeunes filles. Les espaces collectifs deviennent des lieux de sociabilisation qui n'existent nulle part ailleurs dans la ville indienne pour cette population qui peut être définie comme « fragile » ou fragilisée dans la société. En Afrique du Sud, les mêmes caractéristiques se

retrouvent : les résidences fermées sont plébiscitées en priorité par les populations dont le statut est le plus compliqué socialement : les femmes seules élevant des enfants, les couples où le mari est souvent en déplacement, les couples avec enfants où les deux parents travaillent. Les logements proposés sont donc adaptés à ces modes de vie qui évoluent. Ils deviennent le symbole même d'une transformation sociétale rapide, où les traditions familiales ont tendances à être balayées par les contraintes économiques et les transformations rapides de la société.

En Inde comme en Afrique du Sud, une tendance croissante à la ségrégation fonctionnelle se dessine entre espaces à vocation commerciale et à vocation résidentielle. Il en va de même pour la ségrégation sociale par un élargissement des échelles de la ségrégation dans la ville entre les différents groupes socio-économiques, de la micro-échelle à une méso échelle, correspondant aux nouveaux quartiers exclusifs. Ce processus ségrégatif a pour corolaire la privatisation croissante des espaces urbains. (Varrel, 2010 : 283). Le droit à la sécurité et aux services se fait donc à la seule condition de l'exclusion des plus pauvres. Même si la réglementation impose un quota de logements sociaux dans chaque résidence, la mixité fonctionnelle est quasiment inexistante au sein de ces résidences fermées. En Inde pourtant, les promoteurs ont désormais l'obligation d'accueillir des familles de travailleurs défavorisées dans des appartements à bas coûts dont le prix est fixé par l'Etat. Cependant, on est loin d'une mixité efficiente, ces populations étant reléguées dans les espaces les plus reculés de ces résidences et ne sont pas réellement acceptées. Elles sont marginalisées et tout contact avec les autres résidents est tacitement prohibé. La plupart des habitants ne sont pas au courant de leur présence et même le promoteur n'a pas voulu, lors d'une visite du complexe avec lui, nous montrer où la tour sociale était située. Une des habitantes interviewée, femme au foyer et mère de deux jumeaux de huit ans, explique d'ailleurs :

« There is a separate area for servants and labour class inside the society in separate towers as government ordered every builder to keep a separate tower for labour class people in the society. And personally we don't find it good as it's somehow unsafe. When our children see maids and their shabby kids, it leaves an impact on them and sometimes they follow their lifestyle. »

Cet avis est partagé par nombre de résidents qui n'acceptent la situation tant qu'il n'y a pas d'interaction de ces populations avec eux : « *I don't have any problem with the labourers and maids as their tower is separate from ours.* »



Figure 43 : Plan masse d'une opération immobilière à Faridabad. La solution retenue pour accueillir les logements sociaux (appelés EWS – Economically Weaker Sections) est radicale : ils sont relégués à l'extérieur de l'opération, clairement à l'écart, avec une entrée et sortie indépendante. La qualité des logements est des plus rudimentaires, avec une grande promiscuité des tours qui altèrent la ventilation et l'intimité des habitants.
Source : Piyush Heights, secteur 89, Faridabad

Cette méfiance est d'autant plus facilement compréhensible que l'identité même de la classe moyenne n'est possible que grâce à sa capacité à s'extraire des catégories sociales inférieures. Toute mixité risque donc de remettre en cause ce fragile équilibre. L'existence d'une main d'œuvre bon marché assoie son prestige (en étant servis par cette classe sociale basse) mais elle ne doit pas atteindre son « intégrité ». En participant à l'économie de services qui soutient le bon fonctionnement des résidences fermées et donc leur développement, les citoyens de l'ombre ont un impact majeur sur les modes de vie et les aspirations des classes moyennes et supérieures. Ils influencent par ailleurs certaines pratiques résidentielles des élites urbaines qui cherchent à les exclure des villes idéales qu'ils tentent de mettre en place (Dewaele, 2016).

Les auteurs du livre « *Urban Policies and Right to the City in India* » (Tawa Lama-Rewal et al., 2011) concluent leur analyse par la constatation que le droit à la ville des citoyens légaux et « légitimes » (*middle-class tax-payers*) se construit en fait au détriment de celui des « citoyens de seconde zone ». Il existe un vrai dualisme entre la ville « légale » et ses

« marges », bien que celles-ci abritent la grande majorité des citoyens. Les résidences fermées deviennent le symbole marquant dans le paysage où elles s'implantent du développement à deux vitesses de cette ville qui continue de creuser l'écart entre ville privée et ville publique.

Comme en Afrique du Sud, la faiblesse du gouvernement local et la difficile évolution des territoires vers plus d'équipements et d'efficacité est un argument qui pèse lourd dans la volonté des résidents à s'auto-exclure de la ville. Ce rejet est particulièrement présent dans le ressenti des habitants qui apprécient l'environnement apaisé et verdoyant de leur résidence. M. Chaudhuri, retraité et résident depuis 2 ans à Savana, résume ce sentiment de vivre en dehors de la ville mais continue à espérer une évolution future :

« One thing that I admire is the greenery around which seems soothing in this polluted environment. But I would like to see more improvement around external development. »

L'instauration d'une séparation qui maintient à distance, les uns des autres, les divers espaces est désormais au centre des aspirations des classes moyennes : ce qui compte, c'est, selon les mots d'Henri Lefebvre (1976 : 21), la distance qui sépare l'espace « idéal » de l'espace « réel », celui de la pratique sociale. La production de coupures urbaines qui s'esquisse à travers les complexes fermés illustre les théories et modalités qui entérinent leur genèse.

Conclusion de chapitre

Observer la ville indienne a été l'occasion de s'intéresser avant tout aux jeux d'influence et de pouvoir qui se dessinent derrière la production et la circulation des complexes d'entrée de gamme destinés aux classes moyennes et aux stratégies élaborées, mises en œuvre voire subies par les gouvernements locaux et par certains acteurs (les architectes, les urbanistes,...). Delhi est le théâtre de la confrontation entre ville planifiée et ville informelle. Sa croissance urbaine rapide, confortée par le développement intensif de ses périphéries, devance celle des infrastructures. Une ville à deux vitesses s'est peu à peu organisée, connectée et raccordée aux services de base pour les plus riches, mal desservie et congestionnée pour les autres. Le marché haut de gamme étant aujourd'hui saturé et trop concurrentiel, l'émergence d'une classe moyenne ayant les moyens et la volonté d'acquérir un logement a bousculé les pratiques et a incité les investisseurs et les promoteurs à proposer des produits d'entrée de gamme pour une clientèle moins exigeante et plus adaptable. Cette production s'organise en grande périphérie urbaine, là où les terrains sont disponibles et encore abordables. Entre densité et économies d'échelles, les promoteurs se targuent d'offrir

des logements modernes et « internationaux ». Il s'agit surtout d'îlots d'urbanisation qui s'implantent au milieu des campagnes, loin des zones économiques de la capitale. Les murs périphériques, clôturant chaque opération, permettent une mise à distance systématique entre l'environnement extérieur (pauvre, donc) et ces complexes, véritables marqueurs sociaux d'une nouvelle génération de propriétaires.

Appliquer la même méthodologie pour appréhender les stratégies des acteurs privés dans deux métropoles en pleine mutation a révélé toute la richesse d'une approche comparative. Ce travail a permis d'aborder dans quelle mesure la production et la circulation de modèles urbains contribuent à créer les standards et les fonctions de la ville contemporaine. Les stratégies mises en place par les acteurs impliqués dans la fabrique de la ville se nourrissent, indifféremment du lieu, des mêmes ambitions et des mêmes pratiques, qui s'appuient sur les bénéfices de la libéralisation. L'adaptation des normes et idées à un cadre institutionnel spécifique s'inscrit donc dans un mouvement universel qui fait référence à un processus de production d'une identité sociale émergente. Fragmentation, repli sur soi, urbanisme sécuritaire semblent être désormais synonyme de confort, qualité de vie et modernité. Le logement d'entrée de gamme est devenu un produit de grande consommation dont les fondements semblent profondément ancrés dans les discours des promoteurs mais surtout des acquéreurs et des propriétaires. Ce travail comparatif a confirmé que désormais les villes ne se résument pas à l'urbanisation. Elles expriment surtout une forme de la société par l'urbanité. Et cette forme s'appuie sur des expériences indéfiniment imitées ou reproduites.

Conclusion générale

«Les villes comme les rêves sont faites de désirs et de peurs, même si le fil de leur discours est secret, leurs règles absurdes, leurs perspectives trompeuses ; et toute chose en cache une autre.

– Moi, je n'ai ni désirs, ni peurs, déclara le Khan, et mes rêves sont composés soit par mon esprit soit par le hasard.

– Les villes aussi se croient l'œuvre de l'esprit ou du hasard, mais ni l'un ni l'autre ne suffisent pour faire tenir debout leurs murs. Tu ne jouis pas d'une ville à cause de ses sept ou soixante-dix-sept merveilles, mais de la réponse qu'elle apporte à l'une de tes questions. » (Calvino, 2002 : 58)

J'ai commencé ce travail de recherche habitée par la conviction que c'est au cœur des périphéries que se jouent les plus grandes transformations urbaines des métropoles. Que le logement des classes moyennes est non seulement digne d'intérêt mais surtout représentatif d'un processus historique. Son architecture banale, voire médiocre, qui se caractérise par son homogénéité et sa reproductibilité, semble en passe de devenir le dernier mot de la marchandisation des pratiques sociales. Du fait même de l'efficacité du mode de diffusion de ses valeurs, les promoteurs ont réussi à dominer toute la production résidentielle accessible aux classes moyennes. Les complexes fermés, produits et vendus clés en main, participent largement, depuis la fin des années 1990, à la production de paysages et d'espaces caractéristiques des marges spatiales des agglomérations.

Pour récurrents qu'ils soient, les complexes fermés n'ont pas été envisagés comme anodins. C'est leur problématisation au regard des pratiques et des impacts sur la ville qu'ils génèrent qui a constitué le fil conducteur de ma recherche. Soulever le voile des quartiers périphériques, où la vie s'écoule de façon apparemment paisible, a été une porte d'entrée pour aborder la spatialisation de l'urbanisation et l'ancrage des classes moyennes dans une société en mutation rapide. Ces quartiers ne sont pas uniquement le reflet des interactions et des relations de concurrence de promoteurs poursuivant des logiques de rentabilité, mais représentent la marque d'une époque. La fécondité de l'analyse multiscalaire et interdisciplinaire a ensuite servi la connaissance empirique en devenant la grille d'analyse d'un même espace.

Une méthodologie novatrice pour appréhender le logement des classes moyennes : les acteurs privés au cœur de la recherche

Ma volonté d'étudier l'intérieur de l'organisation de la production immobilière à destination des classes moyennes a permis de mettre en valeur certains résultats inédits, et surtout d'approfondir la connaissance scientifique sur les pratiques des grands opérateurs immobiliers johannesbourgeois. Il s'agissait à travers cette approche de présenter, de manière peut-être plus didactique qu'analytique, une facette peu explorée des acteurs de la promotion immobilière, sous une lumière plus quotidienne, et à une échelle plus fine que les travaux antérieurs. Cette volonté didactique a imposé un détour par le cadre organisationnel dans lequel s'inscrivent les protagonistes de ma recherche, suivi d'une description de leurs relations avec les autres acteurs du projet urbain. La multiplication de thématiques et d'échelles était nécessaire à une exposition pragmatique de l'action de ces opérateurs immobiliers qui occupent une place spécifique sur la scène de la production de la ville contemporaine.

L'étude des différentes stratégies des acteurs de la construction résidentielle neuve à destination des classes moyennes a permis de mettre en évidence l'omniprésence des projets portés par les promoteurs privés en Afrique du Sud et à Johannesburg en particulier. Cette prépondérance, quoique répandue dans d'autres pays, est unique par son ampleur et s'explique par les politiques menées depuis plus d'un siècle. Cette recherche a souligné le rôle central joué par le secteur privé dans la formation des paysages périphériques. Le plus saillant des enseignements de cette étude est peut-être que les acteurs privés, soutenus par la société civile et les autorités publiques, ont désormais la capacité d'encourager, d'influer et d'imposer les formes de la fabrique urbaine. Ils participent également et en même temps à la transformation des sociétés, à travers notamment la diffusion d'un modèle urbain et de la création d'une nouvelle offre de logement. En apportant leurs capacités techniques, commerciales et financières en matière d'aménagement, ils s'imposent comme des interlocuteurs puissants qui s'engagent dans la gouvernance urbaine : qui du marché ou de l'acteur public fixe les grandes orientations du développement urbain métropolitain ? A quelle échelle définit-on et produit-on la ville ? Quels acteurs sont légitimes pour ce faire ? Ma méthode de recherche avait pour but de répondre à ces questions.

L'élaboration d'une méthodologie, qui replace les professionnels de la production résidentielle d'entrée de gamme au centre des débats en matière d'aménagement du territoire, est une approche novatrice qui permet d'avancer sur de nombreuses problématiques croisées (telles que les relations entre privé et public, l'homogénéisation de l'offre, la recherche de sécurité, la qualité, le développement durable ou encore l'équité dans la ville...). Les nouvelles modalités qui s'installent déséquilibrent les modèles économiques courants qui lient production de la ville, pratiques et territoires. En effet, le recours systématique à ces logements fermés, gardiennés et sécurisés implique la privatisation partielle des politiques d'aménagement et de la gestion des zones d'habitat. De plus, en raison même du modèle des complexes, l'activité immobilière devient petit à petit une boîte noire pour les acteurs publics locaux, qui n'ont la main ni sur les lieux d'implantation ni sur les formes développées ou les populations que ces logements accueillent. Les enjeux économiques de la production tendent ainsi à s'éloigner des préconisations des politiques publiques locales.

Au-delà des investisseurs institutionnels (banques), qui ont trouvé là un nouvel actif à haut rendement, ce marché immobilier à destination d'une classe moyenne qui a désormais accès au crédit immobilier, est animé par l'émergence d'une véritable industrie immobilière. Alors que le marché immobilier haut de gamme est désormais saturé, les promoteurs immobiliers se sont emparés de ce secteur resté jusque-là peu investi. Les manifestations les plus marquantes de cette nouvelle production immobilière sont des phénomènes d'urbanisation de plus en plus universels et mondialisés dans ses formes : la ville « moyenne » se dilue au sein d'espaces discontinus et fragmentés.

La méthodologie éprouvée à Johannesburg a fait émerger le décryptage de ces nouvelles modalités. Le détour comparatif à Delhi a permis de tester sa pertinence dans un contexte très différent et a révélé les potentialités qu'une telle approche offrait. Déployer ce cheminement à travers d'autres territoires offrirait l'occasion d'une approche globale du logement des classes moyennes, par nature localisé, à l'épreuve du phénomène de la mondialisation.

La production d'un modèle urbain contraint par des choix économiques et des décisions individuelles

La croissance du revenu des ménages ayant gonflé le volume des candidats à l'achat immobilier et la promotion massive des moyens de transport individuels ont permis la naissance d'un appareil productif essentiellement tourné vers l'habitat unifamilial rationalisé

et reproduit à grande échelle sur des territoires de plus en plus éloignés des zones d'activités de la ville.

L'erreur serait de présumer une homogénéité des comportements des acteurs privés. Mais elle serait aussi de nier que la dynamique économique et sociale puisse conduire à la cristallisation de processus reproductibles.

L'analyse des pratiques de ces influents promoteurs et les liens professionnels qu'ils entretiennent avec leurs collaborateurs a permis d'éclairer les corrélations étroites qui existent entre choix économiques, décisions individuelles et formes urbaines. Je me suis plus spécifiquement consacrée à étudier les relations qui se tissent entre les acteurs travaillant sur un même projet. Celles-ci se sont révélées être les plus à même de mettre en exergue la vision du logement qu'ils partagent. Cette représentation est d'autant plus centrale qu'elle permet de comprendre les héritages inconscients qu'elle incarne et permet d'interroger les référents culturels qui sont ainsi véhiculés. L'industrie immobilière est marquée par l'adoption d'un idéal-type urbain qui n'est pas toujours la réponse la plus efficace économiquement qui puisse être imaginée : la production de logement est aussi une histoire d'hommes qui sont influencés par leur propre héritage culturel et par leur certitude de produire « ce qu'il y a de mieux ». Cette autosatisfaction personnelle, profondément ancrée chez les promoteurs que j'ai rencontrés, annihile leur volonté de changement et la remise en question de leurs pratiques. La montée en puissance des promoteurs dans la gouvernance urbaine pose avec acuité la question de la résilience des modèles urbains construits de manière hégémonique sur les territoires périphériques.

L'image rêvée de la ville : du discours à la pratique

Les résidences fermées sont devenues le symbole des espérances raisonnables, c'est-à-dire ajustées aux capacités objectives des classes moyennes émergentes. Derrière l'utopie d'une vie meilleure s'est développée une subtile évolution des pratiques et des modes de vie, que les promoteurs vantent dans leurs plaquettes publicitaires. Les éléments clés qui définissent ce mouvement sont essentiellement la démocratisation du crédit hypothécaire, la sacralisation du droit de propriété foncière, la croyance en les bienfaits du progrès et la limitation de l'investissement public dans le logement social. La formation actuelle des espaces bâtis s'inscrit dans une série de paradigmes de la société sud-africaine qui met en exergue l'émergence de bouleversements sociétaux importants.

Les logiques actuelles se situent dans la lignée de l'émergence d'un urbanisme sécuritaire désormais accessible aux classes moyennes. Les éléments clés qui définissent ce mouvement sont synonymes de modernité et de progrès mais aussi de repli sur soi et de la peur exacerbée de « l'autre » dont chacun cherche à se protéger (on pourrait parler d'insécurité existentielle). Ces complexes d'entrée de gamme, rendus attractifs par leur prix et le vocabulaire défensif qui les définissent, sont devenus une valeur identitaire pour des populations en quête de reconnaissance sociale. Le repérage spatial et économique auquel elles aspirent se cristallise autour de produits marketing à la mode, qui s'implantent dans des territoires sans histoire dont l'homogénéité appuie le marquage.

Par ailleurs, les formes urbaines produites en masse instillent un mode de vie spécifique qui interroge la notion de mixité et d'entre-soi. Les évolutions de la société vers toujours plus de fragmentation spatiale et de contrôle social révèlent des processus d'individualisation des pratiques, qui sont bien éloignés des préconisations que la classe politique entend promouvoir pour une ville plus juste et plus équitable. En effet, les complexes fermés offrent le cadre idéal pour un processus de migration sélectif à une micro-échelle. Les nouveaux jeux de proximités résidentielles induisent des tensions qui renvoient à des problématiques de mixité sociale (Chamboredon, & Lemaire, 1970). Cette recherche offre des éléments de réponse face aux processus ségrégatifs devenus plus insidieux qui affectent les ménages modestes dans une démarche d'accession à la propriété. Entre choix résidentiels sous contrainte et ascension sociale normalisée, le développement d'une ville privée, fragmentée et standardisée, pose clairement la question des conséquences sociales à venir de cette urbanisation. Plus précisément, le « vivre ensemble » met en évidence la capacité des résidents à déplacer ou fragiliser les nombreuses lignes de division raciale tout en mettant en scène une société imparfaitement pacifiée. Les complexes fermés n'apparaissent donc pas comme une solution aux incohérences de la ville post-apartheid, mais comme un espace ressource de la société civile que l'étude des pratiques ordinaires parvient à révéler.

Formes urbaines et significations : revisiter la morphologie des quartiers périphériques

Longtemps limitée au couple « maison individuelle pour les Blancs riches » et « *townships* pour les autres », l'offre de logements est confrontée à la nécessité d'une plus grande diversification des produits mis en œuvre dans des organisations urbaines qui s'inventent. Les

profonds changements des modes de vie et la contrainte financière et économique appellent des évolutions dans les formes urbaines résidentielles. Celles qui se développent depuis une quinzaine d'années en Afrique du Sud ne semblent pourtant pas modifier l'organisation urbaine elle-même puisqu'elles continuent de privilégier l'urbanisation des territoires agricoles en périphérie, la privatisation de l'espace grâce à la fermeture des résidences, un rapport inexistant avec le paysage, une offre de transport insuffisante voire absente et l'implantation de centres commerciaux pour répondre aux besoins d'équipement. Ces principes se sont imposés aux classes moyennes et aux décideurs par le biais de trois mouvements fortement imbriqués. Le premier est lié aux attentes d'une société émergente en mutation qui cherche à adopter un mode de vie « contemporain ». Les copropriétés fermées destinés aux riches est le seul modèle connu et développé en Afrique du Sud : il symbolise cette ascension sociale. Ils ont donc logiquement adhéré à ces produits d'entrée de gamme qui reproduisent (grossièrement) ce style de vie. Le second est la capacité de ces formes urbaines à être économiquement performantes, ce qui assure une adéquation entre offre et demande. Le troisième concerne la sécurité qui est devenue un secteur fédérateur dans l'économie nationale et les promoteurs ont bien compris tous les avantages financiers et la liberté d'exécution que ces formes fermées leur permettent. L'émergence d'une urbanisation morcelée et sécuritaire s'appréhende aussi en termes de visibilité : les complexes fermés constituent une manière d'habiter revendiquée comme étant valorisante et qualitative. Cette identification n'est pas uniquement celle des acteurs privés et publics mais aussi celle des résidents. Elle se pense en opposition à celle d'autres espaces, notamment les *townships*.

Pourtant la question de l'attractivité des lieux de vie et de l'habitat est au cœur du sujet : explorer les formes urbaines résidentielles qui se développent en périphérie a été une des clés de compréhension des transformations urbaines et sociétales que cette production immobilière entraîne. Au-delà des valeurs de chaque catégorie de population, des parcours de vie de plus en plus variés et complexes qui génèrent des demandes diversifiées, la réponse des acteurs privés est une offre rationalisée qui offre peu de diversité et peu d'innovation mais qui se veut fédératrice. La ville produite actuellement semble bien fade. L'étude des formes urbaines a été l'occasion de prendre la mesure des risques liés à la spécialisation des territoires et à la décohésion sociale, ce qui a nécessité un travail sur l'espace à plusieurs échelles, que ce soit celle de l'aménagement des territoires où les thèmes comme la mixité fonctionnelles, la densité bâtie, la programmation de logement ont été interrogés, que celle du logement où les questions de façons d'habiter, de typologies de logement ou de qualité ont été appréhendées. Le manque d'innovation dans la conception et la répétitivité des modes de production

empêchent toute possibilité de sortir de la standardisation et de la normalisation. Une meilleure connaissance de l'objet urbain s'est révélée indispensable pour compléter l'approche procédurale du système de production de la ville : les nouvelles formes de relégation et de fragmentation questionnent aujourd'hui le lien social, l'étalement urbain et les modes de vie. L'émergence de nouvelles vulnérabilités dans les pratiques quotidiennes a suscité une homogénéisation des comportements et une perte d'identité. Les ménages qui subissent aujourd'hui leur mode de vie, peu exigeants quant aux critères de choix de leur cadre de vie, pour peu que leur logement soit bon marché, préfigurent les points de blocage qui ne manqueront pas d'émerger avec l'accroissement de leurs capacités financières.

Un futur fragile

A l'issue de cette thèse, j'identifie différentes manières de poursuivre les réflexions sur le logement des classes moyennes. Elles témoignent que le travail de recherche n'est pas un aboutissement, mais constitue au contraire un cheminement qui soulève sans cesse de nouvelles questions. Partant du principe qu'étudier une ville par les pratiques des acteurs privés aide à la compréhension des phénomènes urbains, une poursuite de la confrontation des terrains d'étude pourrait être envisagée afin d'avancer dans la compréhension de ces nouvelles formes d'urbanisation et dans la formulation des enjeux sociaux et politiques qui y sont associés. Une lecture comparée du logement à destination des classes moyennes entre Paris, Delhi et Mexico est d'ailleurs en cours d'élaboration par le LabEx DynamiTe – SAR-Dyn, sous la direction de Rémi de Bercegol (CR, UMR Prodig), Antonine Ribardièrre (MCF P1, UMR PRODIG) et Jean-François Valette (MCF P8, UMR Ladyss), à laquelle je suis associée pour un travail de terrain à Delhi en Décembre 2018. La démultiplication des cas d'étude rend possible l'éclairage comparé des métamorphoses de l'urbain et des impacts de la mondialisation sur les pratiques immobilières. Comment imaginer en effet que la mondialisation se réduise à un phénomène strictement économique et qu'il n'ait pas de retentissements perceptibles ni de conséquences observables sur les divers plans culturel, politique, migratoire et territorial ? Le travail comparatif, initié dans cette thèse, s'est révélé riche en enseignements et ouvre de nouvelles perspectives quant aux questionnements concernant les logiques de production de ces espaces, les modes d'habiter ou encore la régulation et le contrôle de ces espaces.

La continuité de la recherche peut aussi être celle de l'avenir de ces copropriétés. La France expérimente depuis de nombreuses décennies un taux important de copropriétés présentant des signes de fragilité (estimé à 20% de l'ensemble des copropriétés sur le territoire). Les difficultés financières entraînent la copropriété dans une spirale négative: l'entretien pâtit du manque de trésorerie. Le bâti se dégrade. Les travaux se renchérissent. Les charges augmentent, ce qui met en difficulté les copropriétaires... Ils pensent souvent avoir fait le plus dur en s'achetant un toit. Mais ils n'ont absolument pas conscience du poids des charges dans leur budget. Les mêmes causes des difficultés ont d'ores et déjà été repérées en Afrique du Sud : la vulnérabilité financière de certains copropriétaires qui accumulent un retard de charges, les fortes consommations d'énergie dans les bâtiments mal isolés, des travaux importants à réaliser et pour lesquels aucune provision n'a été faite, la dégradation rapide des bâtiments et des équipements liés à la mauvaise qualité des réalisations. Ces différentes complications peuvent se cumuler et se combiner jusqu'à conduire la copropriété au bord de la faillite. Si de nouveaux outils juridiques tentent de suivre les évolutions sociétales, la pérennité de ces bâtiments standardisés réalisés à l'aide de matériaux bons marché et peu qualitatifs reste fragile. La seule vision juridico-organisationnelle de la copropriété est incomplète car, étant avant tout composée de copropriétaires, l'interaction entre ces derniers est plus complexe à appréhender que la seule législation régissant le fonctionnement « adéquat » de la copropriété. La pratique de la vie quotidienne et les interactions entre les ménages jouent un rôle essentiel : la multitude de parties prenantes lui confère une sensibilité propre à son fonctionnement. La copropriété s'articule tel un rouage à plusieurs pièces et si l'une d'entre elles est défaillante, l'ensemble du système en subit les conséquences. A titre d'exemple, le prix de vente des logements à l'intérieur de la copropriété est un signe qui ne trompe pas. Si plusieurs ventes inférieures à la moyenne du marché sont observées, cela est sans doute le reflet d'un dysfonctionnement dans le mécanisme de la copropriété qui risque de générer des dérives. Cette baisse du prix de l'immobilier est souvent à l'origine de l'arrivée d'acquéreurs modestes voire très modestes qui ne pourront pas s'acquitter des charges et surtout de propriétaires indécis, davantage intéressés par le rendement à court terme que par l'entretien du patrimoine de la copropriété. Autant d'éléments susceptibles d'expliquer le basculement d'une copropriété en bonne santé, en une copropriété fragile voire dégradée. Le risque est surtout très élevé pour les ménages qui ont investi dans ces copropriétés de basculer rapidement dans une paupérisation qui ne fera que croître avec le vieillissement du parc de logements. Si à Johannesburg la nouveauté des constructions rend ces situations encore peu visibles, les premières déqualifications ont d'ores et déjà émergé, comme me l'ont confirmé

les agents immobiliers interviewés. L'enjeu d'appréhender ces processus délétères serait alors de se demander quels espaces peuvent basculer, en insistant sur la manière dont cela peut influencer les inégalités territoriales et traduire les ambiguïtés des nouvelles réalités politiques, sociales et spatiales. Villes à deux vitesses et espaces qui déclinent auront, à n'en pas douter, des conséquences dramatiques sur le futur des territoires périphériques.

La ville « moyenne » : entre cauchemar et utopie. Un itinéraire personnel.

Parler de la ville périphérique, de la ville « moyenne », de ce qu'elle est, de ce qu'elle devient. Exprimer une façon de voir, ou une façon de la comprendre. Ecouter une multitude de discours qui se sont entrechoqués pour m'expliquer, me convaincre, me faire douter, me guider ou me perdre, me rassurer ou m'effrayer. Autant de mots, de personnes et d'images qui m'ont accompagnée tout au cours de cette recherche et qui traduisent cette ambiguïté du logement d'entrée de gamme, facteur d'intégration et d'exclusion, image de progression sociale et de conformité, de richesse projetée et de déclassement redouté, de modernité sécurisante et de peur sociale. Le cheminement a été long. Je me suis laissée guider tout d'abord par mon expérience professionnelle, mes certitudes d'urbaniste, ma vision de la ville modelée par quinze années de pratique et d'expérimentation en France. Pourtant la construction du sens n'a été possible que lorsque je me suis mise à écouter vraiment. Pas seulement les mots, mais les histoires. La parole habitante m'a libérée du jugement. J'ai entendu l'espoir. La construction progressive d'une vie meilleure. L'accès aux bonnes écoles pour assurer l'avenir des générations à venir. Des valeurs et des normes que la ville « moyenne » autorise. J'ai entendu aussi les peurs, les attentes, les frustrations. Les contraintes. Ce partage avec les habitants a été l'occasion de faire tomber mes préjugés. Passer les murs de ces complexes fermés m'a ouvert à d'autres perspectives, une autre compréhension de cette ville « moyenne ». Cela n'a pas influencé ma méthodologie mais a enrichi mon analyse. En confrontant les aspirations des professionnels et de la société, j'ai pu mettre en lumière les ressemblances et les oppositions entre les deux séries de représentations de l'espace urbain. Apprendre. Autrement. Relativiser la théorie. Cette recherche a transformé mon regard. Définitivement.

Annexes

Annexe 1 : Corpus d'entretiens

Entretiens réalisés à Johannesburg sur les périodes d'Octobre à Mars 2016, de Juillet à Décembre 2016 et de Mai à Août 2017.

CHAMP DU PILOTAGE POLITIQUE ET STRATEGIQUE							
Décideurs des administrations, secteur public							
		<i>Date</i>	<i>Organisme</i>	<i>Nom</i>	<i>Fonction</i>	<i>Lieu</i>	<i>Durée</i>
Sphère nationale	1	10/11/2016	National Treasury <i>Human Settlements and Economic Development</i>	Sharon Lewis	Senior Advisor, Municipal support.	Johannesburg	1h25'
Sphère provinciale	2	13/12/2016	Gauteng Provincial Treasury	Jeffrey Mashele	Director	Johannesburg	49'
Sphère locale	3	11/11/2016	City of Joburg <i>Land Use Management</i>	Wikus Nieman	Senior Planner	Johannesburg	1h16'
	4	29/06/2017	City of Joburg <i>Planning</i>	Yondela Silimela	Executive Director	Johannesburg	49'
	5	12/04/2016	City of Joburg <i>Planning</i>	Dylan Weakley		Johannesburg	1h15'
	6	01/12/2016	City of Joburg <i>Housing</i>	Emanuel Somoti		Johannesburg	1h23'
	7	13/12/2016	Johannesburg Development Agency (JDA)	Matt Jackson		Johannesburg	1h53'
	8	30/11/2016	City of Ekurhuleni <i>Planning</i>	Martina Allers		Ekurhuleni	1h26'
	9	01/12/2016	City of Ekurhuleni <i>Human Settlement</i>	Fikile Ndlovu	Head Office	Ekurhuleni	1h12'

Décideurs économiques, secteur privé							
Agence de promotion immobilière / Promoteurs	10	09/12/2016	Calgro M3	Tinus Erasmus	Project Manager	Johannesburg	1h05'
	11	09/12/2016	Valumax	Helgart Slabbert	Project Manager	Johannesburg	1h48'
	12	5/09/2016	Genesis Projects	Charl Fitzgerald Bryan Scannel	Director Office Manager	Johannesburg	1h28'
	13	13/10/2016	Cosmopolitan	Johan Vorster	Directeur	Johannesburg	1h22'
	14	10/08/2017	iProp	Richard Bennet	Directeur	Johannesburg	53'
	15	08/11/2016 15/08/2017	Summercon	Pete Blanckenberg	Directeur	Johannesburg	58'
	16	08/03/2016	JT Group Development	Sanmarie Mossouw	Project Manager	Ekurhuleni	1h46'
Agence de promotion immobilière sociale	17	05/09/2017	Ekurhuleni Development Company	Pheladi Mojapelo	Property Development Manager	Ekurhuleni	1h14'
	18	7/11/2016	Gauteng Partnership Fund	Sandra Ruiters Katlho Nchapha Lesetsa Matshkga	Investment Officer Investment Officer Investment Officer	Johannesburg	1h07'
Banques	19	15/11/2016	Standard Bank	Johan Strydom	Head Home Loans	Johannesburg	1h04'
	20	17/07/2017	FNB	Marius Marais	CEO Home Loans	Johannesburg	48'
	21	18/07/2017	FNB	Sibusiso Ndlovu Nomfundo Mabaso	Head Int. (Home Loans) Business dvp. manager	Johannesburg	1h05'
	22	22/11/2016	ABSA	Marinda Barnard François Strydom	Head Dvp. Finance Head Dvp. Finance - Operations	Johannesburg	1h07'
	23	25/05/2017	Nedbank	Mannie Annandale		Johannesburg	54'

Investisseurs	24	4/08/2017	TUHF	Paul Jakson Lusanda Netshitenzhe	Chief Operating Officer Development Impact Manager		44'
	25	14/08/2017	International Housing Solution (HIS)	Rob Wesselo	Managing Director		56'
Avocat	26	14/03/2016	Bavin Inc	Lee Bavin	Attorney		1h24'
CHAMP DE L'OFFRE TECHNIQUE ET DE LA CONCEPTION							
Urbanistes	27	06/02/2016	Urban Dynamics	Jean-Luc Limacher	Director Special Projects	Johannesburg	1h25'
	28	14/12/2016	Newurban Architects	Gary White	Director	Pretoria	2h08'
	29	08/11/2016	Hunter Theron Inc.	Etienne Van der Schyff	Director	Johannesburg	1h12'
	30	29/11/2016	Andrew Barker Consultant	Andrew Baker	Development Consultant	Johannesburg	2h05'
	31	02/08/2017	Attwell Malherbe Ass.	Nico van der Walt	Head of Design Unit	Johannesburg	56'
	32	04/04/2016	Terraplan	Stephan Roets	Town Planner	Ekurhuleni	2h36'
Architectes	33	16/11/2016	KOAD	Johann Vorhans Peter Hennang	Director Associate	Johannesburg <i>Honeydew Ridge</i>	1h56'
	34	01/09/2017	Ambient Arch Studio	Mark Spence	Director	Johannesburg <i>Rivonia</i>	1h18'
	35	12/08/2017	LN Designs architects	Piet van Niekerk	Owner	Ekurhuleni	1h22'
	36	22/11/2017	Ditils	Linelle Visagie	Architect	Pretoria	1h25'
	37	19/01/2016	Atelier Special Project Design	Thomas Vernier	Director	Johannesburg	1h04'
	38	22/11/2016	SNA Architects	Estian Cillie	Architect	Ekurhuleni	54'
	39	21/07/2017		Monica Albonico	Consultant	Johannesburg	1h09'
Constructeur	40	21/10/2016	CMH	Lo Taylor	Director	Ekurhuleni	42'

CHAMP DE LA DEMANDE SOCIALE

Les professionnels

Agents immobiliers	41	29/02/2016	Aïda	Denver Ramnath	CEO	Ekurhuleni <i>Boksburg</i>	1h15'
	42	15/11/2016	Aïda	Sol Katerere	Real Estate Agent	Ekurhuleni <i>Boksburg</i>	48'
	43	24/11/2016	Sherlock Homes	Peter Gerlag	Property Consultant	Ekurhuleni <i>Kempton Park</i>	39'
	44	28/09/2016	Harcourts	Ravine Labuschagne	Real Estate Agent	Johannesburg <i>Honeydew Ridge</i>	1h05'
	45	12/07/2017	Leapfrog	Erika de Lange	Sales Associate	Johannesburg <i>Honeydew Ridge</i>	1h14'
	46	15/12/2016	Harcourts	Mickaël Sears	Real Estate Agent	Johannesburg <i>Winchester Hill</i>	44'
	47	20/10/2016	Landstar	Phi Economides	Business Development Manager	Johannesburg <i>Winchester Hill</i>	42'
	48	12/06/2017	Re/Max	Adele Hydes	Sales Associate	Johannesburg <i>Rivonia</i>	35'
	49	12/06/2017	Sotheby's Intern. Realty	Abel Chetty	Intern Agent	Johannesburg <i>Rivonia</i>	46'
Syndics professionnels	50	12/07/2017	Le Frezelle	Charlène Feyerabend	Portfolio Manager	Johannesburg <i>Honeydew Ridge</i>	1h14'
	51		JLJ Management	Hilda Scholtz Debbie Connell	Portfolio Manager	Johannesburg <i>Honeydew Ridge</i>	1h25'
	52	17/07/2017	Coleman Properties	Jose Carvalho	Sectional Title Portfolio Manager	Johannesburg <i>Rivonia</i>	48'
	53	06/10/2016	White House	Rentia	Portfolio Manager	Ekurhuleni <i>Kempton Park</i>	53'
	54	12/03/2016	De Lucia Group	Esmeralda Schlebusch	Manager	Ekurhuleni <i>Kempton Park</i>	1h01'
Police	55	13/12/2016	SAPS	Johan Duplessis	Sergent	Johannesburg <i>Honeydew Ridge</i>	32'

Les associations							
Trustee	56	26/09/2016		Ryan Erasmus		Johannesburg <i>Honeydew Ridge</i>	56'
Associations de résidents	57	6/07/2017	Cyrdlene resident's association	Rob Croford	Chairman	Johannesburg	43'
	58	03/11/2016	Randburg Community Policing Forum	Sandy Andrew	Chairwoman	Johannesburg	51'
Associations de professionnels	59	15/08/2017	National Association Of Model Agencies (NAMA)	Connie Groenwald	Chief Operating Officer	Johannesburg	49'
	60	18/07/2017	Association of Residential Communities (ARC)	Jonathan Gilmour	Business Development Manager	Johannesburg	47'
	61	11/07/2017	South African Property Owner (SAPOA)	Neil Gopal	Chief Executive Officer	Johannesburg	52'
AUTRE							
Organismes publics de recherche							
Organismes de recherche	62	07/08/2017	Gauteng City-Region Observatory (GCRO)	Richard Ballard	Executive Director	Johannesburg	55'
	63	26/10/2016	GCRO	Sian Butcher	Research associate	Johannesburg	1h18'
	64	17/11/2016	GCRO	Aidan Mosselson	Researcher : <i>Low-income Housing and Private Security</i>	Johannesburg	1h14'
	65	06/12/2016	Centre for Affordable Housing Finance (CAHF)	Kecia Rust	Executive Director and founder of the CAHF	Johannesburg	1h05'
	66	10/11/2016	CAHF	Samuel Suttner	Researcher	Johannesburg	1h12'

	67	13/03/2016	Public Affairs Research Institute	Ivor Chipkin	Executive Director and associate Professor at Wits	Johannesburg	1h23'
	68		PARI	Federica Duca	Researcher : <i>gated communities</i>	Johannesburg	
	69	11/10/2016	PARI	Bronwyn Ketzon	Architect	Johannesburg	1h15'
	70	23/11/2016	Council for Scientific and Industrial Research (CSIR)	Mark Napier	Researcher : <i>urban land markets, land tenure</i>	Pretoria	1h34'
	71	30/11/2016	CSIR	Tinus Kruger	Researcher : <i>crime prevention through environmental design, crime prevention approaches</i>	Pretoria	1h30'
Universités	72	30/11/2016	University of Pretoria	Karina Landman	Researcher and city planner and urban design : <i>urban integration, mixed housing developments, gated communities</i>	Pretoria	1h10'
	73	06/08/2017	University of Wits	Alison Todes	Researcher and professor : <i>regional development and South African settlements</i>	Johannesburg	Non enregistré
Entreprises							
	74	24/10/2016	Saint-Gobain	Sibusiso Mthembu	Business Development Manager	Pretoria	1h22'
	75	16/03/2016	Alstom	Matthias Handschin	Key Account Manager	Johannesburg	1h02'

Entretiens réalisés à Delhi de Septembre 2017 à Décembre 2017

CHAMP DU PILOTAGE POLITIQUE ET STRATEGIQUE							
Décideurs des administrations, secteur public							
		<i>Date</i>	<i>Organisme</i>	<i>Nom</i>	<i>Fonction</i>	<i>Lieu</i>	<i>Durée</i>
Sphère nationale	76	09/11/2017	Ministry of Housing and Urban Affairs	Amrit Abhijat		Delhi	35'
	77	09/11/2017	Ministry of Housing and Urban Affairs	Sunil Pareek	Regional Coordinator	Delhi	56'
Sphère locale	78	14/11/2017	Haryana Urban Development Authority	Leenu Sahgal	General Manager	Faridabad	Non enregistré
Décideurs économiques, secteur privé							
Agence de promotion immobilière / Promoteurs	79	01/11/2017	RPS	Shanti Prakash Gupta		Faridabad	1h13'
	80	03/11/2017	ATS	Anand Getamber	Chairman and Managing Director	Delhi	58'
	81	18/10/2017	Emeralt Heights	Bharat Pal		Faridabad	54'
CHAMP DE L'OFFRE TECHNIQUE ET DE LA CONCEPTION							
Architectes	82	08/11/2017	Vastunidhi	Anil Bansal	Director	Faridabad	58'
	83	14/10/2017	SPA Design	Stéphane Paumier	Director Architect	Delhi	1h28'
	84	08/11/2017	ATA	Tipnis Aishwarya	Founder Architect	Delhi	48'
Constructeur	85	08/11/2017	Piyush Group Builders	M. Piyush	Director	Faridabad	55'

CHAMP DE LA DEMANDE SOCIALE**Les professionnels**

Agents immobiliers	86	16/10/2017	Anupam Properties	Anuj Sapra	Real Estate Agent	Faridabad	38'
	87	18/10/2017	Kaushik Real Estate	Keshav Kaushik	Founder	Faridabad	44'
	88	18/10/2017	Pride Properties	M. Sudhir	Real Estate Agent	Faridabad	48'
	89	10/11/2017	Shikhar	Deepak Dhingra	Real Estate Agent	Faridabad	32'
	90	16/11/2017	Shikhar Buidtech	Vijender Kumar	Real Estate Agent	Faridabad	40'
Syndics professionnels	91	17/11/2017	JLL	Sumeet Vijn	Local Director Property and Asset Management	Faridabad	50'

Les associations

Associations professionnelles	92	02/11/2017	Confederation of Real Estate Developer's Associations of India (CREDAI)	Anand Getamber	Chairman	Delhi	58'
-------------------------------	----	------------	---	----------------	----------	-------	-----

AUTRE**Organismes publics de recherche**

Organismes de recherche	93	16/10/2017	Magicbricks	E Jayashree Kurup	Head – Content and Advice	Noida	1h07'
	94	06/10/2017	Centre for Policy Research (CPR)	Marie-Hélène Zerah	Senior Researcher : <i>urbanisation process and urban governance</i>	Delhi	1h45'
Universités	95	14/10/2017	School of Building	KT Ravindran	Professor	Delhi	1h01'

Entretiens habitants Johannesburg

HONEYDEW RIDGE							
Habitants de Palmilla (Simplex) : 28 unités							
	Nom	Age	Nombre d'habitants	Statut d'occupation	Nationalité	Genre	Appartenance « raciale »
96	Ruth	48	2 adultes 3 enfants	Locataire (depuis 2 ans)	Afrique du Sud	F	Noire
97	Amina Boipelo +	26 + 33	2 adultes 2 enfants	Locataire (depuis 3 ans)	Niger + Afrique du Sud	F + H	Noirs
98	Koglia	40	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2012)	Afrique du Sud	F	Noire
99	Rina	44	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2010)	Afrique du Sud	F	Colored
Habitants de Willows (Townhouses) : 101 unités							
100	Michelle	38	1 adulte	Locataire (depuis 3 mois)	Zimbabwe	F	Noire
101	Charlène	28	2 adultes 1 enfant	Locataire (depuis 3 ans)	Afrique du Sud	F	Noire
102	Siphumilile	22	3 adultes	Locataire (depuis 4 mois)	Afrique du Sud	H	Noire
103	Suren	43	3 adultes 1 enfants	Locataire (depuis 6 mois)	Afrique du Sud	H	Noire
104	Christine	33	2 adultes	Locataire (depuis 2 ans)	Congo	F	Noire
RIVONIA							
Habitants de Cambridge (Townhouses) : unités							
105	Sudeshna	42	2 adultes 1 enfant	Propriétaire	Inde	F	Indienne
106	Pretam	37	3 adultes 2enfants	Propriétaire (depuis 2016)	Inde	H	Indienne

107	Katie	31	2 adultes 2 enfants	Locataire (depuis 6 mois)	Australie	F	Blanche
108	Hugh	53	2 adultes 1 enfant	Propriétaire (depuis 2016)	Afrique du Sud	H	Blanche
109	Irfaan	26	2 adultes	Locataire (depuis 8 mois)	Afrique du Sud	H	Noire
BOKSBURG NORTH							
Habitants de Prince George Park (Townhouses) : unités							
110	Mags	50	1 adulte 2 enfants	Propriétaire (depuis 1999)	Afrique du Sud	F	Colored
111	Enid et sa femme	68 +69	2 adultes	Propriétaires (depuis 2007)	Afrique du Sud	F+H	Blanche
112	Pruta	55	3 adultes	Propriétaire (depuis 2005)	Inde	F	Indienne
113	Melissa	27	2 adultes	Propriétaire (depuis 2016)	Afrique du Sud	F	Blanche
114	Sarah	45	1 adulte 1 enfant	Propriétaire (depuis 2014)	Afrique du Sud	F	Blanche
115	Tshepo	32	2 adultes	Locataire (depuis 2 ans)	Afrique du Sud	H	Noire
116	Shamia	44	2 adultes 2 enfants	Locataire (depuis 5 ans)	Afrique du Sud	F	Colored
117	Amanda	36	2 adultes	Locataire (depuis 1 ans)	Congo	F	Noire
KEMPTON PARK							
Habitants de The Birch (Detached Houses) : 48 unités							
118	Yvonne + son mari	31+ 32	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2010)	Afrique du Sud	F + H	Noire
119	Sis Unathi	42	2 adultes 3 enfants	Propriétaire (depuis 2015)	Afrique du Sud	F	Noire
120	Melissa	39	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2008)	Afrique du Sud	F	Noire
121	Caroldene	33	2 adultes 3 enfants	Propriétaire (depuis 2012)	Afrique du Sud	H	Noire

122	Ronnie + sa femme	41	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2015)	Afrique du Sud	F + H	Noire
WINCHESTER HILL							
Habitants de Casa del Sol (Townhouses) : 76 unités							
123	Jay	57	1 adulte 2 enfants	Propriétaire (depuis 1997)	Afrique du Sud	F	Indienne
124	Rob	22	3 adultes	Locataire	Congo	H	Noire
125	Sudeshna	35	2 adultes	Locataire	Inde	F	Indienne
126	John	42	1 adulte	Gardien (depuis 20 ans)	Afrique du Sud	H	Noire
127	Thakgalang	63	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2015)	Afrique du Sud	H	Noire
128	Candice	25	2 adultes	Locataire	Afrique du Sud	F	Coloured

Entretiens habitants à Faridabad

FARIDABAD							
Habitants de Savana (secteur 88) : 6 350 unités							
	Nom	Age	Nombre d'habitants	Statut d'occupation	Nationalité	Genre	Appartenance « raciale »
129	Priya	51	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2014)	Indienne	F	Indienne
130	Gaurav + son mari	42	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2013)	Indienne	F + H	Indienne
131	Madhvi	38	3 adultes 1 enfant	Propriétaire (depuis 2017)	Indienne	F	Indienne
132	Neeti	50	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2010)	Indienne	F	Indienne
133	Tarun	72	4 adultes	Propriétaire	Indienne	H	Indienne

			1 enfant	(depuis 2014)			
134	Seema	16	1 adulte 1 enfant	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	F	Indienne
135	Shikha	44	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2015)	Indienne	F	Indienne
136	Neha	31	2 adultes 1 enfant	Propriétaire (depuis 2014)	Indienne	F	Indienne
137	Amit	65	2 adultes	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	H	Indienne
138	Roli Shefali	39	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2017)	Indienne	H	Indienne
139	Sadhnaa	41	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2014)	Indienne	F	Indienne
Habitants de Sai Park (secteur 87) : 240 unités							
140	Shikha	42	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	F	Indienne
141	Pruta	33	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	F	Indienne
142	Shelly	36	2 adultes 1 enfant	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	F	Indienne
143	Puneet	68	2 adultes	Propriétaire (depuis 2017)	Indienne	H	Indienne
144	Bharti	47	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2017)	Indienne	F	Indienne
145	Jalmeen	32	2 adultes 1 enfant	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	H	Indienne
146	Indu	35	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2017)	Indienne	F	Indienne
147	Sneha Sakshi	+ 44	2 adultes 2 enfants	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	F +H	Indienne
148	Amit	58	2 adultes	Propriétaire (depuis 2016)	Indienne	H	Indienne

Annexe 2 : Les chaînes d'acteurs

L'opération de construction s'articule principalement autour de trois grandes fonctions : maîtrise d'ouvrage, maîtrise d'œuvre et entreprise du bâtiment. Mais chaque acteur tisse des liens spécifiques avec ses collaborateurs. Ces interrelations professionnelles garantissent le succès d'une opération immobilière, en assurant une organisation fluide qui se concrétise à la fin du cycle de production en termes d'économie et de compétitivité. La performance d'une opération tient en effet à la collaboration active des différents corps de métier qui se doivent de partager une vision commune. Il m'a paru essentiel de cartographier cette chaîne d'acteurs : l'appropriation des enjeux, à chaque étape du projet, permet d'appréhender le management des projets et donc d'élaborer les jeux d'acteurs en action.

Plusieurs cycles (ou étapes) s'enchaînent : la validation de chacun d'entre eux permet de mener le projet à son terme. Chaque cycle fait intervenir des acteurs différents mais le promoteur impose son équipe. De plus, il définit le programme, l'enveloppe financière et le planning de l'opération. Il est donc la personne ressource sur laquelle je me suis systématiquement appuyée pour entrer en contact avec tous les autres protagonistes du processus. Les banques quant à elles ont un rôle clé en assurant le financement de l'opération d'un côté et en proposant des offres de crédit pour les acquéreurs de l'autre.

Une fois le projet immobilier réalisé, c'est un autre cycle qui débute, dont les protagonistes sont les usagers et les organismes de gestion qui en assurent la maintenance.

J'ai mené l'ensemble de ma recherche en investiguant chaque acteur impliqué à chaque étape. En partant du promoteur, j'ai pu avoir accès à l'ensemble des professionnels engagés dans le processus. J'ai ensuite sélectionné une ou deux opérations réalisées par ce même promoteur pour appréhender le dernier cycle qui implique les usagers.

Cette vision globale et linéaire a été l'occasion de pouvoir confronter les discours et ainsi valider ou invalider les affirmations de chaque protagoniste à travers les ressentis de ses collaborateurs. En multipliant cette méthodologie sur mes quatre terrains d'étude, j'ai pu monter en généralité et me forger une représentation réaliste des processus en jeu.

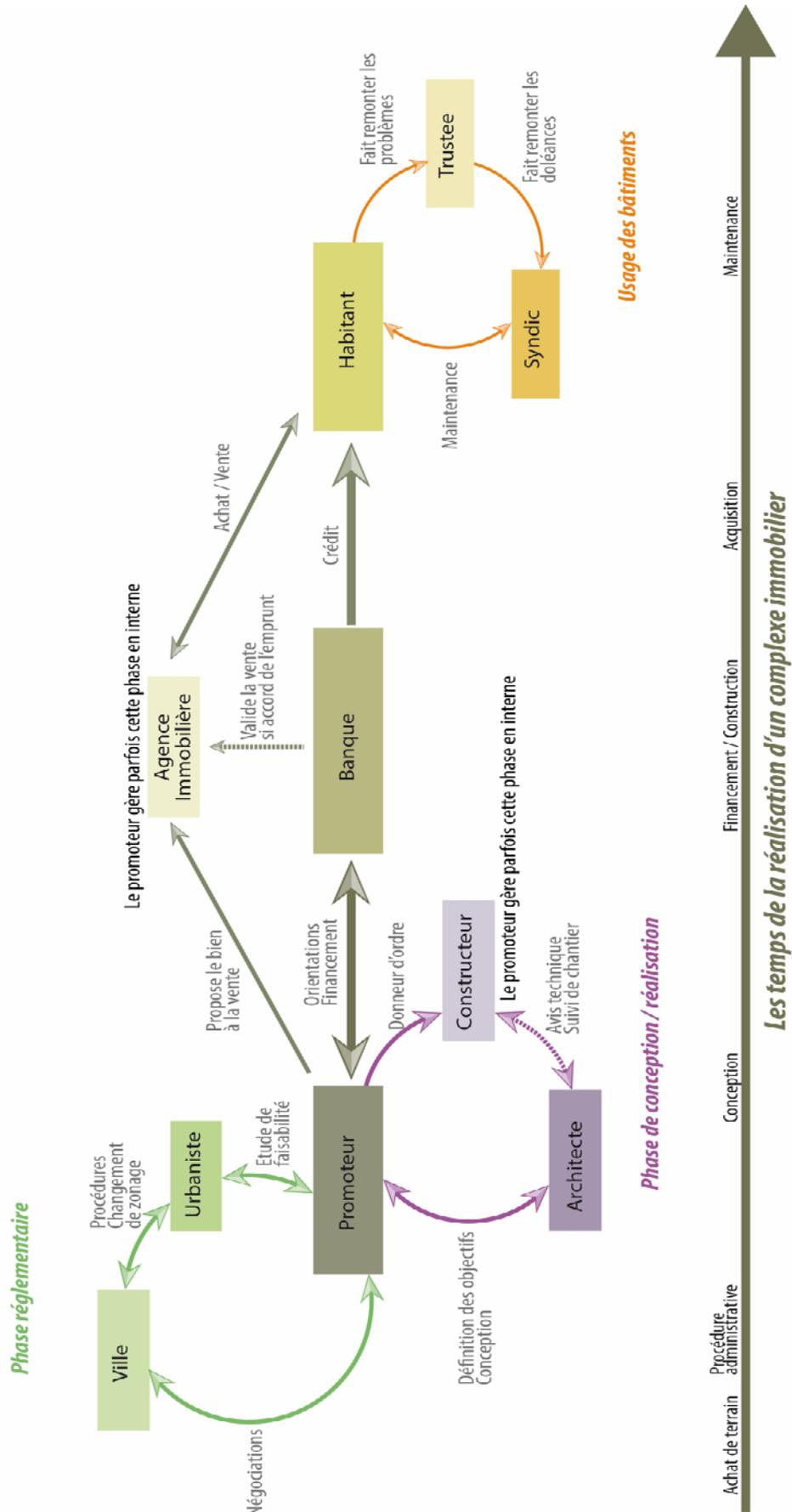


Figure 44 : Les cycles de la production immobilière à Johannesburg. Schéma de principe.
© Karen Lévy, Juillet 2018

Les figures suivantes montrent pour chaque cas d'étude les différents acteurs interviewés. Chaque numéro correspond à un entretien spécifique dont les détails sont listés dans l'annexe 1.

La chaîne des acteurs interviewés à Honeydew Ridge

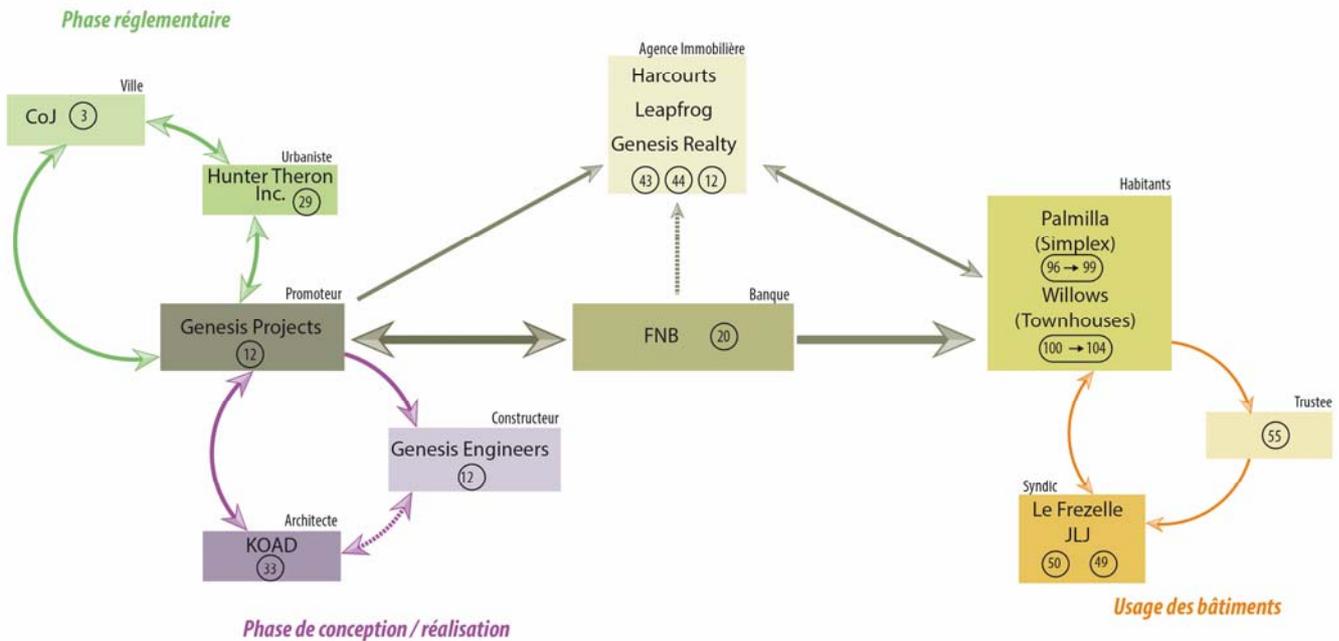


Figure 45 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Honeydew Ridge. Schéma de principe.
© Karen Lévy, Juillet 2018

La chaîne des acteurs interviewés à Rivonia

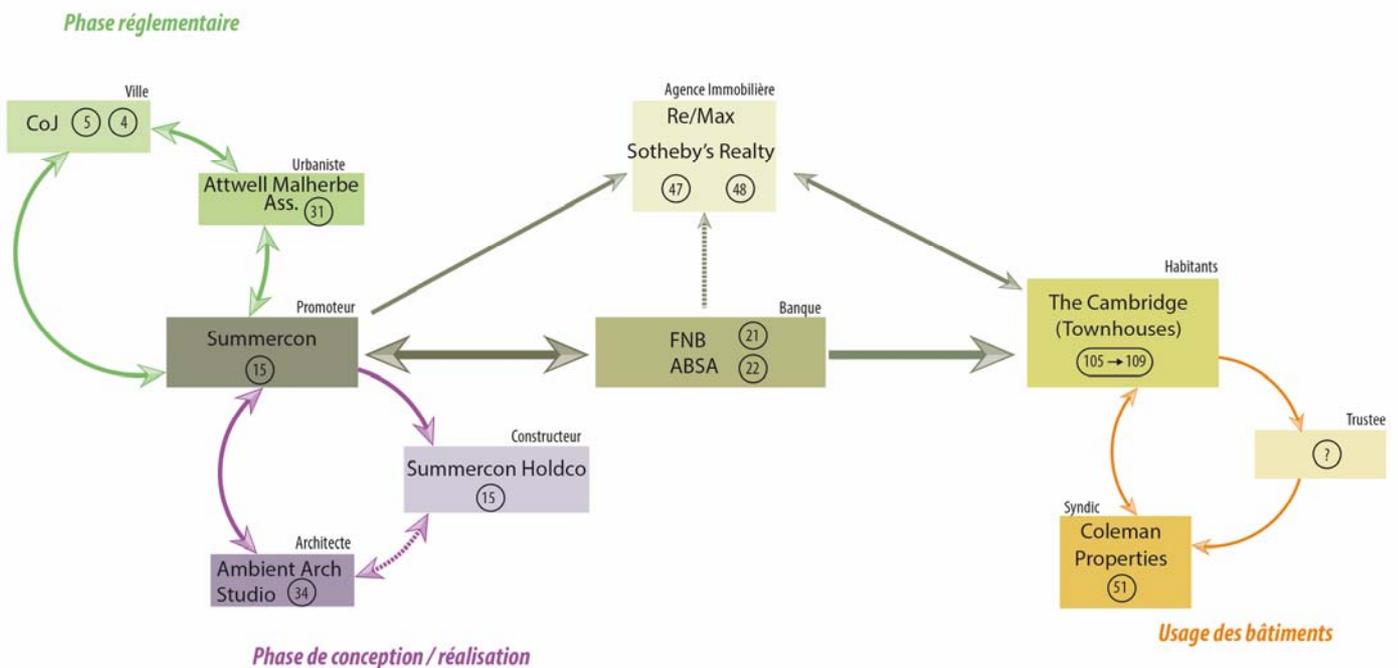


Figure 46 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Rivonia. Schéma de principe.
© Karen Lévy, Juillet 2018

La chaîne des acteurs interviewés à Boksburg North

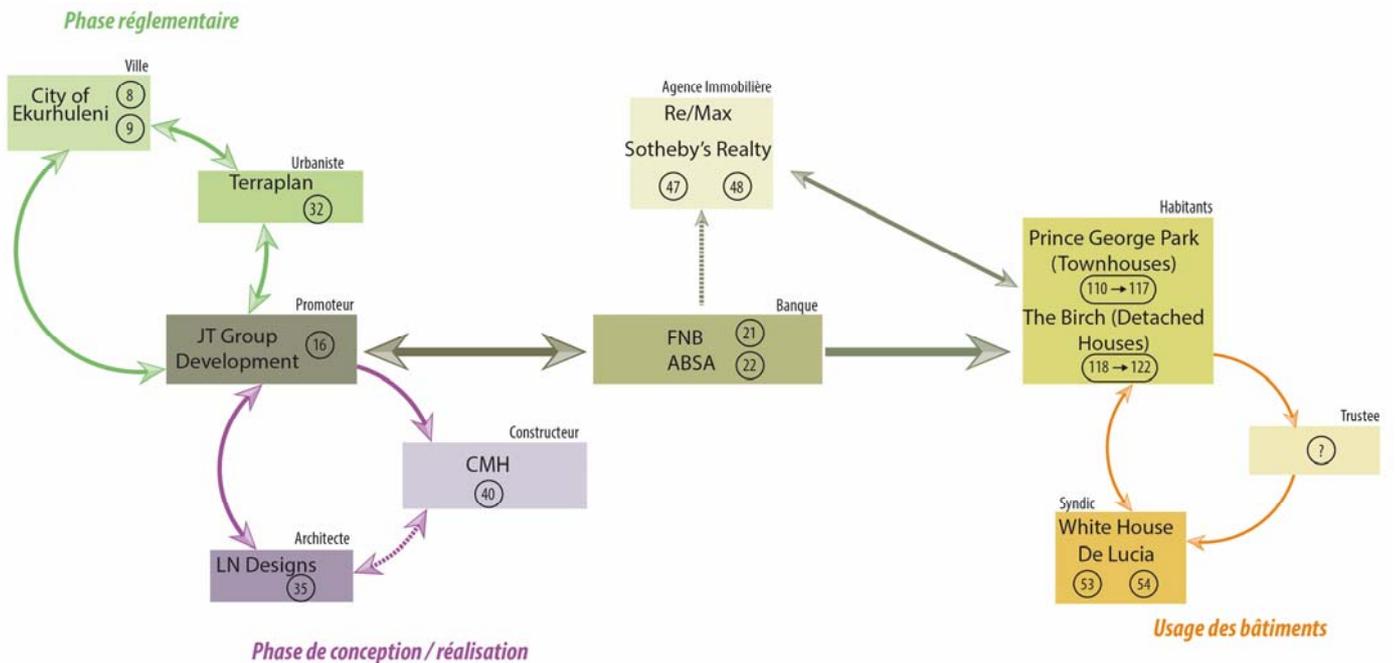


Figure 47 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Boksburg North. Schéma de principe.
© Karen Lévy, Juillet 2018

Il a été impossible de retrouver un promoteur ayant réalisé des opérations immobilières de plus de dix ans à Boksburg North. Les entretiens auprès des habitants ont été réalisés dans deux complexes fermés représentatifs de la production locale mais le lien entre promoteur et habitant n'est pas direct dans ce cas d'étude.

La chaîne des acteurs interviewés à Faridabad

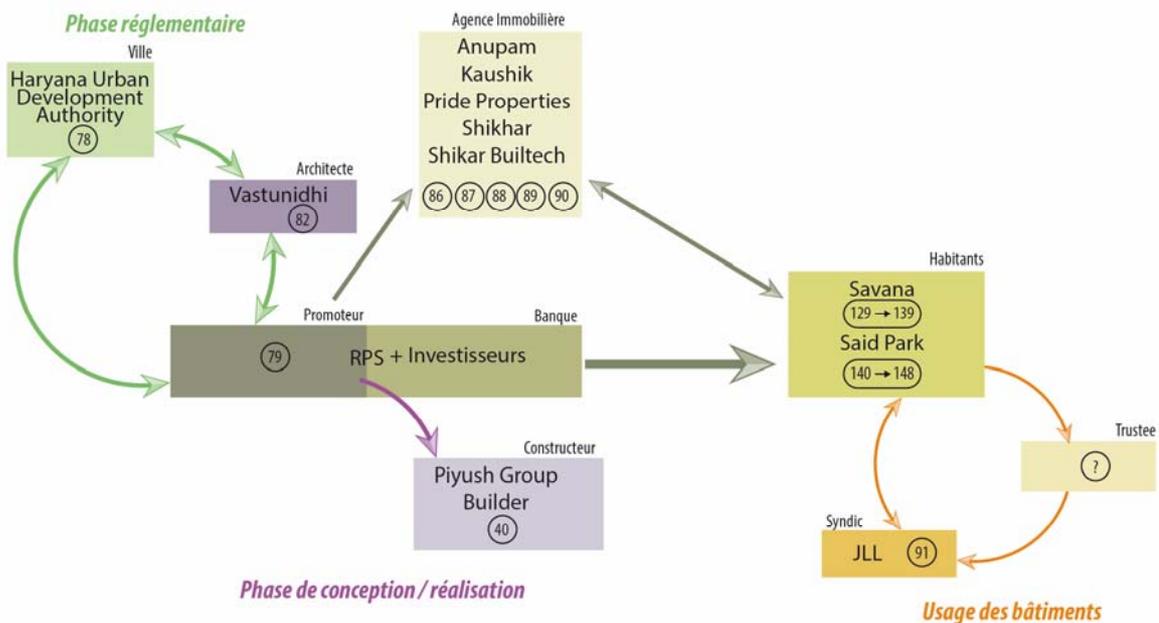


Figure 48 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Faridabad. Schéma de principe.
© Karen Lévy, Juillet 2018

L'organisation de la production immobilière observée à Faridabad diffère de celle observée à Johannesburg. Le métier d'urbaniste n'étant pas développé en tant qu'acteur privé, c'est l'architecte qui gère les interrelations avec la ville. Il conçoit le projet mais se désengage de la construction qui est alors entièrement déléguée au promoteur qui gère cette phase en interne ou à un constructeur. Par ailleurs, la disponibilité des capitaux se fait à partir de diverses sources (investisseurs particuliers, marchés financiers, institutions financières) limitant les emprunts au secteur bancaire (Rouanet, 2016). Le promoteur est souvent, dans le secteur de la production immobilière d'entrée de gamme, l'investisseur principal des opérations qu'il construit.

Annexe 3 : guide d'entretien formel : un exemple

Ce questionnaire a été préparé en vue de l'interview de M. Sibusiso Ndlovu. Celui-ci est banquier au sein de la banque FNB depuis 18 ans. Il a été pendant 10 ans *CEO Housing Finance* (prêts aux ménages et aux promoteurs pour les classes moyennes et basses). Depuis deux ans, il est désormais responsable du développement de cette activité à l'international (*Head FNB International Home Loans*). Durant l'entretien qui s'est déroulé le 18 Juillet 2017, c'est avec cette double casquette qu'il a répondu à mes questions.

Son contact m'a été transmis par Pete Blanckenberg, directeur de l'agence de promotion immobilière Summercon.

Cet entretien illustre la notion de « questionnaire semi-directif » que j'ai développée dans le chapitre 2. Un questionnaire-type (retranscrit ci-dessous) m'a servi d'appui pour tous les entretiens du secteur bancaire, mais j'ai adapté mes questions et relances pour qu'elles soient les plus ouvertes possibles afin que mon interlocuteur soit libre de répondre selon sa propre sensibilité. Ce compromis, entre questions ouvertes et fermées m'a permis d'aborder l'ensemble des sujets qui m'intéressaient tout en laissant à la personne interrogée le libre arbitre de ce qu'elle souhaitait transmettre. Cette stratégie a permis de révéler des thématiques que je n'avais pas forcément envisagées initialement et de mieux cerner les degrés d'importance de chacune d'entre elles.

1. *Pourriez-vous me préciser votre fonction et depuis combien de temps occupez-vous ce poste ?*
2. *Quelles sont vos fonctions ?*
3. *Quel est votre secteur d'activité ?*

Descriptions des pratiques en lien avec les promoteurs

4. *Pourriez-vous me décrire les relations que vous partagez avec les promoteurs immobiliers ? Quelles sont les étapes que vous suivez et les procédures classiques appliquées lorsqu'un promoteur souhaite lancer une nouvelle opération immobilière ?*
5. *Quel est votre rôle sur le marché immobilier ? Comment intervenez-vous ?*
6. *Pourriez-vous me décrire comment vous décidez les opérations que vous acceptez de financer ? Que contient le « development pack » que les promoteurs doivent fournir aux*

- banques en amont du projet ? Quelles sont les négociations qui s'engagent à cette étape avec les promoteurs ?*
- 7. Avez-vous la possibilité d'influencer les orientations du promoteur dans les domaines de la sécurité, de la qualité, des préconisations environnementales ou de la forme ? Pourriez-vous me donner des exemples ?*
 - 8. Pourriez-vous me décrire le déroulement d'un comité d'accréditation de crédit (credit committees) ? Quels sont les produits immobiliers prioritairement financés ?*
 - 9. Quelles sont les conditions pour accorder un crédit à un promoteur ? Travaillez toujours avec les mêmes groupes immobiliers ? Quel est le taux que vous leur proposez ? Est-ce que celui-ci est variable ? Quelles sont les garanties que vous exigez des promoteurs ?*
 - 10. Quels sont les accords qui vous lient avec le promoteur concernant les crédits que vous vous engagez à délivrer aux futurs acquéreurs des opérations dont vous avez financé la construction ?*

Descriptions des pratiques en lien avec les individuels

- 11. Quelle est votre politique concernant les prêts immobiliers ? Pourriez-vous me détailler la procédure depuis la demande d'un futur client jusqu'à la fin de son remboursement ?*
- 12. Quelles sont les différences dans l'octroi d'un crédit pour un client qui achète dans un complexe fermé ou une maison individuelle ? D'où viennent ces différences ? Quelles en sont les raisons ?*
- 13. Quelles sont les négociations qui ont été discutées avec les pouvoirs publics pour favoriser l'accès au crédit dans l'abordable housing ? Je travaille principalement sur les classes moyennes qui accèdent au crédit pour la première fois. Avez-vous des politiques particulières pour ces nouveaux clients ?*
- 14. Souvent les primo-accédants ne possèdent aucune épargne. Les conditions d'octroi de l'emprunt sont donc liées aux revenus mensuels du foyer. En cas d'impossibilité de rembourser le crédit (perte d'emploi par exemple), quelle est la procédure ? Quels sont les critères pris en compte pour accorder un crédit ? A qui prêtez-vous de l'argent ? Quel sont les profils à qui vous ne prêtez pas ? Quelle est la classification de vos futurs clients ? Avez-vous des données démographiques ? Et si oui, vous en servez-vous ? De quelle manière ? Dans quel but ? Quel est votre taux de profit sur le taux d'intérêt de prêt ?*
- 15. Comment le taux d'intérêt est-il fixé par votre compagnie ? Quels risques acceptez-vous ?*
- 16. Qui définit le taux de risque acceptable ?*

Retranscription d'un entretien

Entretien n°21 avec Sibusiso Ndlovu et Nomfundo Mabaso, banquiers à la FNB.

Date : le 18 Juillet 2017 dans les locaux de FNB à Johannesburg (Fairland)

Durée : 1h05' d'enregistrement

Karen: *Introduction (non retranscrite)*

Sibusiso: *The reason why I brought Nomfundo here is because he is from FNB international home loans which I am responsible for. It is the subsidiaries outside of South Africa. What we have done in South Africa in the affordable housing market, cutting across middle and upper. The bias is obviously towards affordable housing, which it is responsible for now to assist other countries where there is FNB. We are beyond South Africa.*

Karen: *Could you explain exactly your role and your colleague's role?*

Sibusiso: *I am responsible for the area, so he reports to me. He is a business development manager. So I am in charge of that area, the FNB international home loans. Before that we had FNB housing finance, which is a low cost housing unit of FNB. We then moved to FNB home loans, we are serving the conventional, which includes people earning above R25000.00 per month. In terms of international space, our current role cuts across all the segments. We do affordable housing and the conventional market.*

Karen: *In South Africa and internationally?*

Sibusiso: *Yes.*

Sibusiso: *We are purely international now, we report to South African office but serving international countries where there are FNB's. There are currently eight.*

Nomfundo: *To give you some clarity, the FNB home loans does operate in South Africa but our area of responsibility is responsible for home loans outside of South Africa.*

Karen: *Could you explain to me the difference between the international and local markets? What are the differences and specificity in South Africa?*

Sibusiso: *Because I am sitting here in South Africa, I can talk about the market here as well. Over and above the SA market we are also responsible here also for the international market, we can talk about South Africa and compare it with international.*

Karen: *You said eight countries?*

Nomfundo: *We call them subsidiaries of FNB that includes majority of the countries in Sub-Saharan African region with exception of Zimbabwe. We are in Namibia, Swaziland, Lesotho,*

Botswana, Zambia, Mozambique as well as Ghana and Tanzania. To give some colour in terms of what you were asking. The differences are that there is a bigger bias towards the affordable housing in the subsidiaries more so than in South Africa. There is a big need for affordable housing in South Africa but we have found that more so in the rest of the countries we serve.

Sibusiso: *The situation is direr outside of South Africa. We think we have more problems here; yes there are huge backlogs especially in affordable housing. As a country as a whole we counted over 3.3 million houses that we needed, that is across all the houses. If you look at the affordable housing space, it was over 1 million houses that the country needed to produce at any given point in time to satisfy the current active demand. This demand includes people earning a decent income and willing to buy a house, but they can't get decent housing. Those figures were obviously growing rapidly year in and year out. The number of houses that the country is producing can be seen if you check the Statistics SA website. That number has been dropping, the number of approved business plans has been dropping, and we are hardly scratching the service in terms of supply. However demand is always increasing. If you go to countries outside of South Africa, the picture is gloomier. A simple calculation would include mortgage penetration where people use a home loan to finance houses. Overall here in South Africa it is over 1500 about 15%. For a country we think is developed on this continent, its only 15 %. It is hard to believe that with the number of financial institutions that we have got that it is only 15% of people that are financing their property through bonds. If you go to the rest of the continent this figure is not more than 2% altogether. People are largely buying with cash purchases, or they use micro lending or micro finance, or they use personal loans. We have examples in Tanzania where people use personal loans for a number of years before that house gets completed. If it is a house R250000.00 that you want to build and you can only afford a personal loan of R50000.00 you first get that R50000.00 which is to buy the site. You must start servicing that R50000.00 personal loan now for the next five years. Year six, maybe your financial situation has improved a little bit; you go back to the micro-financers and ask for another personal loan. Maybe that R50000.00 is just to put the foundation. By the time you have finished paying off this second R50000.00 loan it is already year ten and the house is still not completed. Then year eleven you must come back for another R50000.00, to erect the walls. They don't have options like we do in South Africa, that is that they have, they can wait. In Tanzania people spend more time building houses than the years they spend occupying them. By the time the house is complete is 17-25 years, then they only have 5 years to live there. They would have occupied the house for only five years but it took you 15 years*

to build. That is how dire the situation is out there. Our role is, this new area, the FNB international home loans, amongst others we are mandated to help these eight countries which have FNB, to introduce loan facilities that can help the markets, by giving them options such as a home loan., a building loan or personal loans for housing. We have products that talk to that. It is a big challenge out there if you are talking housing.

Karen: Has FNB policies changed its criteria for accessing home loans?

Nomfundo: The focus would be to try and localize our policy as much as possible. There is a framework that sits at group level that speaks to the necessities or house keeping rules. What you have to have, you have to look at this. Then this framework goes and plugs into the country, looking at, for example in South Africa we have the National Credit Act. You would have to look at what the National Credit Act says when dispersing your loan facility, when approving or assessing. The National Credit Act, or others like it are not in place in a country like Tanzania, where there is a large majority of the population who are Muslim. There is Sharia law sensitivity. There are certain things that would be different in each country that are sensitive and very localized of policy and how we lend. We are very cognizant that we do not plug in play. Just because it worked in South Africa do we go and play, or plug the same product in Lesotho for example Or that people view Lesotho as a province of South Africa. What prevails in Lesotho is completely different to what happens in South Africa. So to answer in a simple way. We will always cater for the prevailing legislation, the market trends are playing, the need for the locality. We have not got it absolutely right yet, but it is a work in progress, consistently.

Sibusiso: You use the same policy but you localize it. When you are in Lesotho you adjust it in terms of the regulations and requirements of that country. The bulk of it, 90%, will remain the same as South Africa. The other 10% is attributed to localization issues that are only applicable in that country.

Nomfundo: When you look at any mortgage product or credit product. There are certain things you will always consider. Is the person old enough, is the person employed, is the person able to pay off this loan. You have to consider before we offer this person this type of loan, taking into account they might not only be servicing this loan, what are things we must cater for. We must consider risk. The risk appetites for each country might differ; we must consider risk and regulation. This is what would be held at policy or framework level; consider all of these things, but the nuts and the bolts might differ in each country.

Karen: For example in Lesotho, are the bank rules very usual. Are people used to having an account and using banks?

Nomfundo: *Namibia and Botswana, yes. Tanzania, no. Sibusiso was mentioning earlier that in Tanzania for instance the mortgage penetration is less than 5%. The market is ridiculously small.*

Sibusiso: *Let me put it in a few numbers. Out of 44 million people in Tanzania there are only 3000 home loans that are active across the entire industry.*

Karen: *What would you recommend to encourage people to ask for mortgage?*

Sibusiso: *One it pretty much we are doing, to introduce the products but have educational drives. Things like marketing. It is a foreign concept to them. As much as we in South Africa have been exposed, we think it is simple to understand, but it is a concept that we need to introduce with educational means. Why it will be better to have a home loan facility of R250000.00, provided there is availability upfront, so that you can occupy your house in 3 months as opposed to waiting for 17 years. That is what we are doing, get it up front, do all you want, buy it that side, get the developer to get the... a simple thing like a developer or a contractor, it's a common concept for us here. In those countries, most of them they still believe in self built. I will just get my cousin to help me build this structure. We must introduce the quality aspect because you are looking for the sustainability aspect as well. We don't want to finance a house over 20 years, a house that will collapse in year 2 or year 5. Simply because it was not built by the right accredited builders or contractors. We are introducing those concepts. Here in South Africa we have got proper institutions like NHBRC where qualified builders or contractors must be enrolled. We select from that accredited team if there is a development we are doing in this country. We have proper regulatory bodies that are governing each and every role player in the value chain of housing in South Africa; we want to introduce that in other countries.*

Karen: *How do you manage to introduce the notion of quality for example, if people are building their homes themselves?*

Nomfundo: *Its part and parcel of the approval process. Sometimes an education is a long process. You introduce a concept. Its still foreign to people. They need to understand it and its word of mouth. One of the big measure we have put in place is that if we are going to approve you, you are going to have to meet certain criteria. We have had to do a lot of work developing our own people in country in order for them to understand those concepts. If we are in Lesotho, there is Basotho national who is working for FNB, who grew up like everybody else in Lesotho, who doesn't understand what a mortgage is. We have to do a lot of work internally helping them understand the concepts so that when they are talking with the same language and approach, they can then easily dispense that information and inculcate it.*

It is an internal drive first and then its an external viewpoint. It is working predominately with key role players in the property space. You need to have the developers, help them organise themselves so that they have quality product to put on the market. You need to develop the market as well. We are playing not only a financing role but a property development, or market developer role. For instance in Tanzania if we do not play that role we are not going to have a market. We have to develop the developers or contractors and get them to a standard that we would like them to be, where we are happy with their quality. We then need to speak and develop the estate agent area. We play across the value chain, those are the levers we use to educate the market because we cannot do it alone.

Sibusiso: *I will talk to our collogue creating new markets strategy. We want to create new pockets of market that is our point of departure as a group, First Rand. However we play, we must be able to create new markets. Then his second layer its talks to demand and supply. As a bank once again we decided not just to be bogged down with demand. Demand is when we just deal with customers. Those that come to us, I work as a teacher I would like to have a home loan R100000.00. We do their feasibility, we say okay you can afford R90000.00 and we end there. We could probably do that as a bank but it's not sustainable. What would sustain us as a bank will be our involvement in the third layer of creating partnerships? In South Africa we have called it PPP, public private partnerships. It's exactly the same concept, it's known in South Africa but its taboo in the other eight countries that I have mentioned. We have to get hold of the developers as mentioned. To get hold of the government institutions, like the equivalent of NHFC in South Africa, because they exist in those countries. We have to put them in one room and say guys we are all facing this big challenge in terms of housing backlog in this country. This will be your role, this will be our role. Our role is that of the financier but we are going beyond that. We are more of the glue, we have realised that they can't talk to each other unless there is a bank involved there. The bank is there is to help the development finance for some institutions, some developers might need some financial support to put services , infrastructure. We are also there for end user financing, those qualifying customers. We are an instrumental party to this partnership that I refereed to. Chances are that if we are there at the forefront, government will cooperate and honor the meeting. Then the private sector, the developers will talk to the land owners and so on. Once you have got those things it helps us, we have seen in South Africa and hose countries where we have started. To see delivery on the ground. A country like Lesotho, the first project we did there was through this partnership, it was a first, it was implemented, it is doable. People will say lets do more of these.*

Karen: *It is a better way to understand the role of banks. It can be difficult in South Africa to understand what your role in the market and how do you influence it. I think it's interesting to have a better view of that. Your role with developer...*

Nomfundo: *Yesterday we had an interesting meeting with developers from Lesotho. They are targeting a certain part of the market, the conventional market. All good and well, we will plan and finance that development, we are happy to do it. In speaking to influencing the market, I had to introduce to them the concept that where they are playing is going to be saturated quickly, because there are only a few people there. Where we are talking about which is the affordable housing space, that is where the volumes are. If the developers are not playing in that space and we as the financiers are not playing in that space we will get to a point of saturation and find ourselves knee-jerking down to the market. If we start now putting in place products and stoke that is affordable to that broad market we will be sustainable for far longer, we will be solving the housing issue of Africa much quicker. Ultimately that is why we are in this business, there is a problem and we are all trying to solve for it. We all want to make money. The developers want to make money with each unit and we are saying look at the possibility of making money in the volumes. That is our influential role in playing yes we want to finance, whether it is a R3 million house or a R3.00 house. More so, lets play here, because we can get a lot more people there.*

Karen: *You can influence with the targets? Can you influence with the project itself, like the quality of project, the sustainability?*

Sibusiso: *Certainly, remember in the bank we are in this thing for a long hawl, like 20 years or more. It's in our interest as a bank, that whoever is building these houses, we can see that they have that quality aspect. It's a huge risk on us from a reputational point of view, if we are getting in bad with a contractor that's is dysfunctional and the quality is not good, it simply means that at the end of this twenty year period these customers will be standing here saying I cant be servicing these bonds because these houses have poor workmanship, houses are cracking and collapsing. We try and avoid that risk as well by insisting. We have technical support area inside the bank. They do the inspections, the evaluations, they do a full check on the contractor: what's your track record? where have you built before? to minimize that risk.*

Karen: *I would like to talk about mixed used development. I think there is a big issue in South Africa. Could you push for that, do you have the tools for that?*

Sibusiso: *Our strategy is to say we build communities. We don't build houses. We build communities. With that in mind, communities cannot just be affordable housing community;*

we want people of all spheres to be there. In terms of employment we don't build a community that works for a mine for example. We want people there to mix in terms of employment. Think about it, if a mine closes and all the houses that were built there are owned by the mine workers, it means the whole community must shut down. We must start our collection processes here because no one was able to service. We have such situations in South Africa. If you look at Welkom, where in the past mistakes were made. People financed, people build communities that are purely mine based. We need that diversification.

Karen: *Are you encouraging the mixed city?*

Sibusiso: *We don't stop at encouragement, we will prescribe to whoever we approve as a contractor that yes the development is headed by a mine which is headed by Sasol but Sasol can only have 50% of these houses, the rest must come from the private sector. Our tolls would be to prescribe 50% can be the mine but the 50% must be private sector.*

Karen: *It's also surprising for me coming from Europe, where the planning of the city, where they live there is also a shop at the same place and work. Here shopping mall and residential are apart.*

Sibusiso: *You know Cosmo City in Randburg was the first project, presidential project in South Africa to test that mixed use developments. It's got its challenges but for me there are more benefits than challenges. If you drive to Cosmo City today, they have got better roads than they would have had if it was a low cost housing. Think about it, it could have been the gravel roads. Passing there this week I could see shopping malls being built there, I could see a service station, KFC, guess what there not less than ten schools is catering for all the grades. There are medical centers; there are parks where kids can play, that are what we mean by building communities. If you don't insist on these mixed use developments then you start to lose some of these benefits. If it's the low end, you are not going to as a developer, or partnership, you are not going to invest everything there. You will just build an affordable unit and take away what you see as free. Like the additions I had mentioned. It defeats the whole purpose if you do that. The nearest shop for those customers is 40km, so those customers must spend R50.00 to get to the shop for bread that costs R20.00. That flows against the affordability constraints we are fighting for the next twenty years. We want this bond to always be paid, but if I must drive 40km to the shop, it simply means my salary will incur these unnecessary costs. It is the way to go. Strangely outside of South Africa this has never been a big issue. If you go to Botswana today, a mansion maybe worth 5 million, you will get a shack adjacent to that house, no issues, no area rating, they are happy living together. It's always been a problem for South Africa, but the rest of the countries, if we raise*

the subject, they say : “what are you talking about?”. We fine here there is no area classification. A four-room house stands next to a mansion and there are no issues.

Karen: the problem is the apartheid policy? People are always in the same way and doing the same thing.

Sibusiso: Spot on.

Nomfundo: It has become entrenched in the way we do and plan our things. Sometimes it is very subliminal; there is still evidence. There is a lot of work being done to redress, the likes of Cosmo City.

Sibusiso: It's a classic example. You asked us if we use the same policy. If we were to use exactly the same policy as South Africa, which says this area is classified as area rated A, this one is rated B. It won't work in those countries because people are living. That is part of this 10% when we go out there we drop this area classification because it will be problematic for those countries.

Karen: Is it problematic here? Could you implement the policy here?

Sibusiso: I have got an item here, in short area rating needs to be revisited, and even here in South Africa it is problematic.

Nomfundo: At a policy making level, at government we need to play a critical role to redress those things. We need to influence how the communities of the future are actually seen, how we envision what South Africa looks like in years to come, is more of a Cosmo City kind of diagram. Where an executive can live next to his colleague who is starting work for the first time, in the same areas. It's a long way, but I think the bank is doing a lot of work to self-correct internally and to correct what is prevalent in the market.

Sibusiso: Reassess area rating, and these talks purely for South Africa. In hindsight we got our area ratings wrong as a bank. What would be seen as a lowly placed area, like Soweto for argument sake, lets say its rated area C, and then you rate Sandton area A. It should actually be the opposite. A property in Soweto, if you were to put it up for sale it's likely to sell quicker than the property in Sandton.

Nomfundo: I think the average rate now is less than 2 months in Soweto. Where as in one of the easiest areas in Sandton to sell it will take you more that 3 months. So if you look at that dynamic alone, it's speaks to where should banks be putting there money. It's easier to sell a house in Soweto. We should be focused in Soweto and be catering and adjusting how we finance to cater for the market. We have done a lot of work to correct those things. A lot of the time, us as bankers and this is one of the issues, is that we dictate a lot. We say to people you should have x, y, z rather than asking. In Botswana you can bring livestock as collateral to be

able to get finance. That is something that is not even considered in South Africa. These are the dynamics that as a global company, be very willing to adjust to. Listening to the head of Uber at our leadership conference last year. He was telling us about this learning from various markets. They found that in Ghana there are no markets, so it's very difficult to say I am going from Sandton CBD to Randburg CBD, there are no such things, They had to find ways that are prevalent to the market. They needed to go to the market as see how they find their way around; they needed to incorporate that into Google maps. So now Google maps in Ghana is actually influenced by Ghanaians, as opposed to in South Africa, Google Maps comes and tells the town planners, we need you to do x,y, z for Google maps to work in South Africa. Likewise for banks and financial institutions we have to be agile enough to see what the market wants, how is the market structured and how do we come in and fit into that market so we are able to do business.

Karen: Are you working with government? In South Africa I know the government push for affordable housing and push for banks to help people in this market.

Nomfundo: It's always a catch-22 situation in South Africa. The government will say they really want us to push for affordable housing and out finance there and put a very restrictive regulation, which is the NCA, which ties our hands somewhat. Yes, we are working tirelessly with the government through the banking association of South African and various other lobby groups. In the rest of Africa, with housing finance we are apart of the African Union for housing finance organisation, we attend their conferences to influence the narrative around how do we solve for this massive problem. One of the opening statements that were made was that there is a big shortage; a massive shortage which is alarmingly big. If we are not working tirelessly every day and every year to try and change and check ourselves, so that we are geared to really solve that problem, we are going to find ourselves being redundant. The Ubers of finance in the next five to ten years are going to come in and solve the problem and we are going to be caught napping. We need to work tirelessly now to understand and focus on affordable housing.

Karen: Do the banks have a strong impact on local government? It's not a national vision, it's really local. The issues about repetitiveness of housing, the bigger repetition of each housing development. It's an issue for me because of its sustainability in the future. Do you have a vision and opinion about this as a bank?

Nomfundo: We had an interesting conversation with the team from Botswana, they were asking us the same question. We are working with a developer who is doing some fantastic work in the lower end of the market. He was putting up similar kinds of developments. He was

putting up a development that looked like one he was putting up in Gaborone. One of the questions was 'I might not want to live in a house that looks like the neighbors next house'. We found that the market was very accepting of it. For as long as the market accepts the product we are happy to finance. For instance we found some resistance in Lesotho, where people didn't want the same house as the guy next door. The development which Sibusiso was talking about, which is a first for us, that became a bit of an issue for us. So we had to adjust the look of the houses, the paint was similar, the developer wanted a certain feel but we needed to adjust certain things. I think as bankers there we are really guided by what the market wants.

Sibusiso: *Again, if I must chip in, earlier on I talked about educational campaigns we have to help change the mindset. It's our role. We are bogged down here with affordability challenge. We know most customers cannot afford in all these countries. If we introduce more variety, more desires it then becomes a costly exercise for the developer. Instead of having three or four types for argument sake, now you must have sixteen, Paint so many colors. All of this becomes a costly exercise. The very same development in Lesotho, he had to readjust his pricing even before he could do the first houses. Once again as a bank this is something we must control through the educational campaigns. Customers must also understand that the more variety you have in terms of design, they must think of affordability as well. Here there is a bigger problem and challenge of affordability. Some of these things they can at a later stage when they do expansion.*

Nomfundo: *I think a nutshell, we are influenced, and our view is predominantly that we first drive the main problem, the main issue at hand, the affordability issue. If the market is accepting we will finance, we are happy finance.*

Sibusiso: *You asked earlier on about tools, what tool are we using. We also realise that the backlogs we are facing in this continent, because it's rapidly growing every year and seem to not be reducing these backlogs. Brick and Mortar alone cannot be the only solution to help us replicate these backlogs. We also need to consider other alternative building systems, above the brick and mortar. If those alternative-building systems can help deliver these houses quicker. If brick and mortar takes eight weeks, if you have a quality alternative building technology that can deliver that house at half of those eight weeks, without compromising quality, quality must be there, speed of erection must be there. Market acceptance, so that the market can accept alternative building technology and they don't see it as a weaker compromised solution. They see it the same as brick and mortar or see it as better than brick and mortar, we are happy to finance that technology as a bank. Once again we use our*

technical support area to ensure that such technologies are properly investigated before they are approved. We approve home loans over them. Nomfundo is responsible for that, we have done some in South Africa, and we are introducing those in other countries as well. It's a good concept, they have never heard of it. We are happy to be talking to all partners in these partnerships about these alternatives to brick and mortar. We are not just financing brick and mortar but sound alternatives of building technologies that we can take around those accepts, speed, quality, market acceptance, more importantly cost or affordability. Remember affordability is with us, the numbers are with us. Most people in all these countries, it's that lower end of the pyramid. Those people do have options, middle and upper market, they have options, and they can finance these things to overdrafts, to credit cards. Yes it's still a problem but not to the same extent as the lower end of the market.

Karen: *The last questions. About the demand, how do you manage to have a vision for the demand for the market, for housing? How do you know what people want?*

Nomfundo: *With housing, you literally have to have a unit on the ground and see what the take up is. Developers then talk to us, the one problem we have had that people wanted this to be changed. The example that I put to you guys about Lesotho, it was a Sigma development, and the developer actually told us this. He speaks to the client and the clients tell him that I don't like my house to be like Sibuisiso's house or Karen's house. I want it to be my way. We go to Botswana and Obikeng puts up property and before he is done it's sold out, no problems. That gives us a clear indication, as clear as we can get, what the market wants.*

Karen: *You don't have a survey before?*

Sibusiso: *What we do if you are focusing on the lower end of the market, going back to tools and control, we insist in the partnership that you develop and we approve you, for you to market this thing, you have to put up a show unit. True show units we are able to use that as a tool to minimize the number of designs. Instead of putting up sixteen we are putting up two or three show units there. Its 45sqm unit, so whoever come there, they already know that the options that they have are limited to these two units. There has to be a show unit on the ground. The target markets don't buy off plan. The rich guys they can see off plans okay I like this and then the transaction is based off plans. Where we play people want to see that's how unit, the look and feel, the tangible thing, they must kick the wall, see if it's whole and all. At the end of the day they want to get the same product that they have seen as a show unit, that is how we bridging the gap that is how we are insisting on the control by having fewer designs because of affordability issues. We fortunate because they don't buy off plans, most of our target market want to see the actual unit on the ground. We are able to limit the number of*

designs, what you see is what you are going to get. If you like it and are interested then we know that there is market acceptance.

Nomfundo: *The biggest constraint to variety is cost. In most cases in the affordable market, or where people have larger aspirations they have a reality check in that they can only afford R3500.00 as a repayment and if I want a change beyond what I can see here, its going to push my repayment to R4000.00 and my reality is that I cannot afford that, they will then settle. Sometimes it is a directive to the market rather than an instruction or indication from the market.*

Sibusiso: *It does not come automatically in most cases, that is why banks like us have introduced a home ownership programme. These customers have not owned property before. Either they have been staying with parents or renting and so on. This is likely to be the biggest financial obligation that they enter into, so it's important for us as a bank this relationship is for the next twenty years. To bridge the bank and the understanding, what do you understand a home ownership, what are your responsibilities as a home owner, what are our responsibilities as a bank during that period, what are the responsibilities of the contractor or developer for the local municipality. We spell it out in that home ownership programme. It's a free programme designed by the bank to bridge that gap in lack of understanding. That is one of the things we have introduced as a tool to introduce. It has worked very well here in South Africa. If you look at non-performing loans or defaulting loans, the low end of the market is performing way better than the conventional market, even in tough periods, we have seen in the global market in 2008. The affordable housing has always tipped up, most people would have said that's a risky business, don't play there and so on. Now we have a tailor case, we are fortunate in this bank that two units were separate. Affordable housing to conventional called FNB home loans, that myth we were able to dispel, its not a risky business its where we should be playing if we need that sustainability. If we see it as a risky business, fine but we will not be in business for very long as Nomfundo indicated. So those are the choices, we choose to be in this business for a long time, so we are choosing to have bias on the lower end of the market.*

Bibliographie

- Acuto, M. (2013). *Global Cities, Governance and Diplomacy: The Urban Link*. New-York: Routledge.
- Adams, D., Croudace, R., & Tiesdell, S. (2012). Exploring the ‘Notional Property Developer’ as a Policy Construct. *Urban Studies*, 49(12), 2577–2596.
- Ahluwalia, I. J., Kanbur, R., & Mohanty, P. K. (2014). *Urbanisation in India. Challenges, Opportunities and the Way Forward*. New Delhi: Sage.
- Allain, R. (2005). Ville et proximité. Le point de vue d’un géographe-urbaniste. *Mots. Les Langages Du Politique*, (77), 129–136.
- Arborio, A.-M., & Fournier, P. (2005). *L’observation directe*. Paris: Armand Colin.
- Assayag, J. (2000). En quête de classe moyenne en Inde. Grandeur, recomposition, forfaiture. *Annales Histoire Sciences Sociales*, 55(6), 1229–1253.
- Auclair, C. (1998). *Ville à vendre. Voie libérale et privatisation du secteur de l’habitat à Chennai (Inde)*. Pondichéry: Institut Français de Pondichéry.
- Baerwald, T. (1981). The site selection process of suburban residential builders. *Urban Geography*, 2(4), 339–357.
- Ballard, R. (2004a). Assimilation, emigration, semigration, and integration: “white” people’s strategies for finding a comfort zone in post-apartheid South Africa. *Under Construction: ‘Race’ and Identity in South Africa*, 51–66.
- Ballard, R. (2004b). Middle Class Neighbourhoods or “African Kraals”? The Impact of Informal Settlements and Vagrants on Post-Apartheid White Identity. *Urban Forum*, 15(1), 48–73.
- Bannister, J., & Fyfe, N. (2001a). Fear and the City. *Urban Studies*, 38(5–6), 807–813. <https://doi.org/10.1080/00420980120046536>
- Bannister, J., & Fyfe, N. (2001b). Introduction : Fear and the City. *Urban Studies*, 38(5–6), 807–813. <https://doi.org/10.1080/00420980123505>
- Baumont, C., & Huriot, J.-M. (1997). La ville, la raison et le rêve : entre théorie et utopie. *L’Espace Géographique*, 26(2), 99–117.
- Baviskar, A. (2003). Between violence and desire: space, power, and identity in the making of metropolitan Delhi. *International Social Science Journal*, 55(175), 89–98. <https://doi.org/10.1111/1468-2451.5501009>
- Beal, J., Crankshaw, O., & Parnell, S. (2003). Social Differentiation and Urban Governance in Greater Soweto: A Case Study of Post-apartheid Meadowlands. In *Emerging Johannesburg* (pp. 197–214). New-York: Routledge.
- Beavon, K. (2004). *Johannesburg, The Making and the Shaping of the City*. Unisa: Unisa Press.

- Bekker, S., & Humphries, R. (1985). *From Control to Confusion: The Changing Role of Administration Boards in South Africa, 1971–1983*. Grahamstown: Shuter & Shooter.
- Bénit, C. (1998). Gouvernement urbain et production de la ségrégation : quelles leçons de la « ville d'apartheid » ? Une comparaison Johannesburg-Los Angeles. *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 14(1), 159–192. <https://doi.org/10.3406/remi.1998.1615>
- Bénit, C. (2000). Pouvoirs locaux et redistribution dans une ville divisée : Johannesburg. *Villes En Parallèle*, (30–31), 36–61.
- Benit, C. (2006). La difficile définition de la justice spatiale à Johannesburg Un processus de démocratie participative. *Les Annales de La Recherche Urbaine*, (99), 48–59.
- Benit, C., Dureau, F., Dupont, V., & Lelièvre, E. (2000). Johannesburg : déségrégation raciale, ségrégation sociale ? La banalisation des mobilités résidentielles dans la ville d'apartheid. In *Métropoles en mouvement* (pp. 269–280). Paris: Anthropos.
- Bénit-Gbaffou, C. (1998). Johannesburg: déségrégation raciale, ségrégation sociale? La banalisation des mobilités résidentielles dans la ville d'apartheid (pp. 267–291). Presented at the *Métropoles en mouvement : Les interactions entre formes de mobilité et recompositions territoriales à l'épreuve de la comparaison internationale*, Paris.
- Bénit-Gbaffou, C. (2008). Démocratisation et participation locale à Johannesburg : la voix et les voies de la société civile face à des institutions participatives dysfonctionnelles. *Revue Tiers Monde*, (196), 759–778. <https://doi.org/10.3917/rtm.196.0759>
- Bénit-Gbaffou, C., & Morange, M. (2004). Les domestiques, la ville et l'accès à l'emploi au Cap et à Johannesburg : logiques de proximité et logiques de réseau. *Revue Tiers Monde*, 3(179), 539–565.
- Bénit-Gbaffou, C., Owuor, S., & Fabiyi, S. (2009). Enclosures, mobilités urbaines et défis pour la gouvernance. Une approche comparée (Johannesburg, Ibadan et Nairobi). In *Sécurisation des quartiers et gouvernance locale. Enjeux et défis pour les villes africaines (Afrique du Sud, Kenya, Mozambique, Namibie, Nigeria)* (pp. 209–240). Johannesburg: IFAS-Karthala.
- Bénit-Gbaffou, C., Seyi, F., & Peyroux, E. (2007). *Sécurisation des quartiers et gouvernance locale*. Johannesburg: Karthala-IFAS.
- Bennett, B. (2018). *Je ne sais pas quoi faire des gentils Blancs*. Paris: Autrement.
- Berg, J. (2003). The private security industry in South Africa : a review of applicable legislation. *South African Journal of Criminal Justice*, 16(2), 178–196.
- Blakely, E. J., & Snyder, M. G. (1997). *Fortress America: Gated Communities in the United States*. Washington: Brookings Institution.
- Body-Gendrot, S. (2008). *La peur détruira-t-elle la ville?* Paris: Bourin.
- Bonner, P., & Niefertgodien, N. (2012). *Ekurhuleni : the Making of an Urban Region*. Johannesburg: Wits University Press.
- Boulin, J.-Y. (2002). *La ville à mille temps*. Paris: L'aube.

- Bourdieu, P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Points.
- Burke, M., & Sebaly, C. (2001). Locking in the Pedestrian? The privatized Streets of Gated Communities. *World Transportation Policy and Practice*, 7(4), 67–74.
- Callen, D. (2010). La fabrique des lotissements périurbains par les grands promoteurs immobiliers en Ile de France: des modèles standardisés? <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00553582/document>, consulté le 2 Février 2018
- Calvino, I. (2002). *Les villes invisibles*. Paris: Gallimard.
- Capron, G. (2004). Les ensembles résidentiels sécurisés dans les Amériques: une lecture critique de la littérature. *L'Espace Géographique*, 2(33), 96. <https://doi.org/10.3917/eg.332.0097>
- Capron, G. (2006). *Quand la ville se ferme: quartiers résidentiels sécurisés*. Paris: Editions Bréal.
- Capron, G. (2012). Sentiment d'insécurité et inconfort chez les classes moyennes et supérieures des banlieues résidentielles au Sud et au Nord, Feelings of insecurity and discomfort amongst the middle and upper classes of residential suburbs both north and south, Resumen. *Espaces et sociétés*, (150), 129–147.
- Castel, J.-C. (2007). De l'étalement urbain à l'émiettement urbain. Deux-tiers des maisons construits en diffus. *Les Annales de la Recherche Urbaine*, 102(1), 88–96. <https://doi.org/10.3406/aru.2007.2697>
- Chakravorty, S. (2013). *The Price of Land: Acquisition, conflict, Consequence*. New Delhi: Oxford.
- Chamboredon, J.-C., & Lemaire, M. (1970). Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement on JSTOR. *Revue Française de Sociologie*, 11(1), 3–33.
- Chanut, V., Guibert, N., Rojot, J., & Dubois, P.-L. (2011). Les limites de la rationalité limitée? Un essai de réflexion en sciences de gestion. *Management & Avenir*, 8(48), 97–117. <https://doi.org/10.3917/mav.048.0097>
- Charmes, E. (2011). Les Gated Communities: des ghettos de riches? [lavedesidées.fr. http://www.booksandideas.net/IMG/pdf/20110329_gatedcomm.pdf](http://www.booksandideas.net/IMG/pdf/20110329_gatedcomm.pdf), consulté le 12 Mars 2018
- Charmes, E. (2015). *La ville émietlée. Essai sur la clubbisation de la vie urbaine*. Paris: PUF.
- Chenal, J., Pedrazzini, Y., Cissé, G., & Kaufmann, V. (2009). *Quelques rues d'Afrique. Observation et gestion de l'espace public à Abidjan, Dakar et Nouakchott*. Lausanne: LaSud.
- Chevalier, J., Billard, G., & Madoré, F. (2005). *Ville fermée, ville surveillée. La sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*. Rennes: PUR.
- Chevalier, S. (2012). Comment partager les mêmes espaces? Les classes moyennes à Durban (Afrique du Sud). *Espaces et sociétés*, 2012/1(148–149), 129–144. <https://doi.org/10.3917/esp.148.0129>

- Chipkin, I. (2012). Middle Classing in Roodepoort Capitalism and Social Change in South Africa. *Public Affairs Research Institute, PARI Long Essays*(2), 96.
- Chipkin, I. (2013). Capitalism, city, apartheid in the twenty-first century. *Social Dynamics : A Journal of African Studies*, 39(2), 228–247. <https://doi.org/10.1080/02533952.2013.796123>
- Clark, G. (2006). Setting the agenda: The geography of global finance. In *Economic Geography. Past, Present and Future* (pp. 83–93). Routledge.
- Coupleux, S., & Duhamel, S. (1999). Les mobilités spatiales. *Espaces Populations Sociétés*, 2, 185–186.
- CRISIL Research. (2017). *Residential market unlikely to look up soon* (p. 9). <https://www.crisil.com/content/dam/crisil/our-analysis/reports/Research/documents/residential-market-unlikely-to-look-up-soon.pdf>, consulté le 18 Avril 2018.
- Da Cunha, A., & Both, J.-F. (2004). *Métropolisation, villes et agglomérations : structures et dynamiques socio-démographiques des espaces urbains*. Berne: Office Federal de la Statistiques.
- Damon, J. (2013). *Les classes moyennes dans les pays émergents* (Les classes moyennes) (p. 38). Fondapol.
- Daniels, T. (1999). *When city and country collide : Managing growth in the metropolitan fringe*. Washington: Island Press.
- Dasgupta, R. (2016). *Delhi Capitale*. Paris: Buchet Chastel.
- de Flore, R. (2017). Inde, lutte contre l'argent sale : les impacts sur l'immobilier, (15), 39.
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of capital : Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Debry, J.-L. (2012). *Le cauchemar pavillonnaire* (Pour en finir avec). Montreuil: L'échappée.
- Depardon, R. (2000). *Errance*. Paris: Seuil.
- Depardon, R. (2006). *La solitude heureuse du voyageur précédé de Notes*. Paris: Points.
- Desjardins, X. (2010). La bataille du Grand Paris. *L'Information géographique*, 74(4), 29–46. <https://doi.org/10.3917/lig.744.0029>
- Dewaele, A. (2016). *Habiter la ville émergente. Trois nouvelles villes indiennes au prisme d'une citoyenneté des élites*. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Thèse de doctorat.
- Di Méo, G. (2002). L'identité : une médiation essentielle du rapport espace / société. *Géocarrefour*, 77(2), 175–184.
- Didelon, C. (2015). Une course vers le ciel. Mondialisation et diffusion spatio-temporelle des gratte-ciel. *M@ppemonde*, (99), 17.

- Didier, S., Peyroux, E., & Morange, M. (2009). La diffusion du modèle du City Improvement District (CID) à Johannesburg et au Cap. Régénération urbaine et programme néolibéral en Afrique du Sud. In *Sécurisation des quartiers et gouvernance locale. Enjeux et défis pour les villes africaines (Afrique du Sud, Kenya, Mozambique, Namibie, Nigeria)* (pp. 85–112). IFAS-Karthala.
- Douady, C.-N. (2016). *La ville comme processus. Derrière la forme urbaine, quelles dynamiques ?* Paris: l'Harmattan.
- Dubresson, A., & Jaglin, S. (2008). *Le Cap après l'apartheid: gouvernance métropolitaine et changement urbain*. Paris: Karthala Editions.
- Duca, F. (2015). *Left outside or trapped in the visible and invisible gate. Insights into the continuities and discontinuities in the creation of good and just living in open and gated suburbs of Johannesburg*. University of Trento, Johannesburg, Thèse de doctorat.
- Dupont, V. (2003). Pratiques résidentielles dans le parc de logements publics d'une grande métropole indienne : l'exemple des DDA flats de Delhi. In *Dynamiques résidentielles dans les villes du Sud* (pp. 21–36). Autrepart.
- Dupont, V., & Heuzé, D. G. (2007). *La ville en Asie du Sud. Analyse et mise en perspective* (Vol. 26). EHESS.
- Dupont, V., Tarlo, E., & Vidal, D. (2000). *Delhi: Urban Space and Human Destinies* (IRD). New Delhi: French Research Institutes in India. http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/divers14-11/010023832.pdf, consulté le 18 Juin 2018.
- Dureau, F., Dupont, V., Lelièvre, E., Lévy, J., & Lulle, T. (2000). *Métropoles en mouvement : une comparaison internationale*. Paris: IRD. http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/divers07/010023867.pdf, consulté le 24 Février 2018.
- Escallier, R. (2006). Les frontières dans la ville, entre pratiques et représentations. *Cahiers de la Méditerranée*, (73), 79–105.
- Escusa, E. (2015). *A la recherche d'une identité sociale post-apartheid. L'Afrique du Sud du « milieu », espace social stratégique de la Transformation*. Université de Bordeaux, Sciences Po Bordeaux, Thèse de doctorat.
- Escusa, E. (2016). L'accès à la propriété de l'Afrique du Sud du "milieu" : représentations, politiques et parcours résidentiels. In *Afrique du Sud. 20 ans de démocratie contrastée* (pp. 177–202). Paris: l'Harmattan.
- Forsé, M., & Parodi, M. (2006). "La ségrégation selon Schelling : la perversité est ailleurs. Observatoire Français des Conjonctures Economiques.
- Freund, B. (1999). Economie et ville d'apartheid. In *La question urbaine en Afrique australe* (pp. 31–47). Johannesburg: IFAS-Karthala.
- Freund, B. (2008). La ville sud-africaine est-elle encore "post-apartheid"? Eléments de réflexion à partir du cas de Durban. *Revue Tiers Monde*, (196), 741–758. <https://doi.org/10.3917/rtm.196.0741>

- Gervais-Lambony, P. (1994). *De Lomé à Harare. Le fait citoyen. Images et pratiques de la ville*. Paris: Karthala-IFRA.
- Gervais-Lambony, P. (1995). La ville post-apartheid. *Bulletin de l'Association de Géographes Français*, (72-3), 213-221.
- Gervais-Lambony, P. (2001). Petite histoire d'espace et d'identité dans une ville sud-africaine. *Champ psychosomatique*, no 21(1), 119-131. <https://doi.org/10.3917/cpsy.021.0119>
- Gervais-Lambony, P. (2003). Afrique du Sud, les temps du changement. *Hérodote*, 4(111), 81-98. <https://doi.org/10.3917/her.111.0081>
- Gervais-Lambony, P. (2004a). Afrique du Sud : à la recherche de la ville perdue. *Multitudes*, 17(3), 157-164. <https://doi.org/10.3917/mult.017.0157>
- Gervais-Lambony, P. (2004b). Mondialisation, métropolisation et changement urbain en Afrique du Sud (pp. 57-68).
- Gervais-Lambony, P. (2004c). Mondialisation, métropolisation et changement urbain en Afrique du Sud. *Revue d'Histoire*, (81), 57-68. <https://doi.org/10.3917/ving.081.0057>
- Gervais-Lambony, P. (2007). Nouvel espace, nouvelle littérature, et retour. Ecrire les suburbs de Johannesburg. Remarques autour du recueil d'Ivan Vladislavic : The Exploded View. *Bulletin de l'Association de Géographes Français*, (3), 275-286.
- Gervais-Lambony, P. (2012). Nostalgies citadines en Afrique Sud. *Revue électronique des sciences humaines et sociales*. <https://www.espacestems.net/articles/nostalgies-citadines-en-afrique-sud/>, consulté le 27 Mars 2018.
- Gervais-Lambony, P., & Dorier-Apprill, E. (2007). *Vies citadines*. Paris: Belin.
- Gervais-Lambony, P., & Dufaux, F. (2010). Justice... spatiale ! *Annales de géographie*, (665-666), 3-15.
- Gervais-Lambony, P., Jaglin, S., & Mabin, A. (1999). *La question urbaine en Afrique australe. Perspectives de recherche*. Johannesburg: IFAS/Karthala.
- Gibson, J. L. (2006). Overcoming Apartheid: Can Truth Reconcile a Divided Nation? *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 603(1), 82-110.
- Glasze, G. (2003). Some Reflections on the Economic and Political Organisation of Private Neighbourhoods. *Housing Studies*, 20(2), 221-233.
- Glasze, G., & Alkhayyal, A. (2002). Gated Housing Estates in the Arab World: Case Studies in Lebanon and Riyadh, Saudi Arabia. *Environment and Planning B: Planning and Design*, 29(3), 321-336. <https://doi.org/10.1068/b12825t>
- Godard, F. (2001). *La ville en mouvement (Découvertes)*. Paris: Gallimard.
- Goix, R. L. (2005). Gated Communities: Sprawl and Social Segregation in Southern California. *Housing Studies*, 20(2), 323-343. <https://doi.org/10.1080/026730303042000331808>
- Goldblatt, D. (1982). *In Boksburg* (Vol. 1). County Meath: Gallery Press.

- Goldblatt, D. (2014). *David Goldblatt*. Chambray-lès-Tours: Actes Sud.
- Grant, J. (2005). Planning Responses to Gated Communities in Canada. *Housing Studies*, 20(2), 273–285. <https://doi.org/10.1080/026730303042000331772>
- Guerrien, M. (2004). Transformation et fragmentation des espaces urbains. Le cas de la zone métropolitaine du bassin de Mexico, 33, 336–352. <https://doi.org/10.3917/eg.334.0336>.
- Guillaume, P. (1998). Politique du logement et politiques urbaines dans la nouvelle Afrique du Sud: le cas de Devland (Soweto). *Politique Africaine*, (70), 144–153.
- Guillaume, P. (2001). *Johannesburg: Géographie de l'exclusion*. Johannesburg: IFAS/Karthala.
- Haferburg, C., & Huchzermzyer, M. (2014). *Urban Governance in Post-apartheid Cities. Modes of Engagement in South Africa's Metropoles*. Durban: University of KwaZulu-Natal Press.
- Haferburg, C., & Huchzermzyer, M. (2015). *Urban Governance in Post-apartheid Cities. Modes of Engagement in South Africa's Metropoles*. Rosa Luxemburg Stiftung.
- Halbert, L., & Le Goix, R. (2012). La ville financiarisée. *Urbanisme*, (384), 40–72.
- Harries, P. (2003). Histoire urbaine de l'Afrique du Sud: nouveaux axes de réflexion. *Le Mouvement Social*, 3(204), 17–33. <https://doi.org/10.3917/lms.204.0017>
- Harrison, P. (2013). South Africa's spatial development: The journey from 1994. input into 20-year review process, South African Presidency.
- Harrison, P. (2016). The revolt of South Africa's metropolises : a revolution of rising expectations. *The Conversation*. <http://theconversation.com/the-revolt-of-south-africas-metropolises-a-revolution-of-rising-expectations-64617>, consulté le 18 Janvier 2018.
- Harrison, P., Gotz, G., Todes, A., & Wray, C. (2014). *Changing Space, Changing City. Johannesburg after Apartheid*. Johannesburg: Wits University Press.
- Hervouet, V. (2007). La mobilité du quotidien dans les espaces périurbains, une grande diversité de modèles de déplacements. L'exemple de la métropole nantaise. *Norois*, 4(205), 37–52.
- Hillier, B. (1988). *Space is the Machine: A Configurational Theory of Architecture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hohn, U., & Neuer, B. (2006). New urban governance: Institutional change and consequences for urban development. *European Planning Studies*, 14(3), 291–298. <https://doi.org/10.1080/09654310500420750>
- Houssay-Holzschuch, M. (2010). *Crossing boundaries. Tome 3; vivre ensemble dans l'Afrique du Sud post-apartheid*. HDR, Université Panthéon-Sorbonne-Paris I. <https://www.rechercheisidore.fr/search/resource/?uri=10670/1.8bnn1e>, consulté le 18 Juin 2018.

- Huchzermzyer, M., & Haferburg, C. (2014). An introduction to the governing of post-apartheid cities. In *Urban Governance in Post-apartheid Cities. Modes of Engagement in South Africa's Metropolises*. (pp. 3–14). University of KwaZulu-Natal Press.
- Hutta, J. (2009). Geographies of Geborgenheit: beyond feelings of safety and the fear of crime. *Environment and Planning D: Society and Space*, 27, 251–273. <https://doi.org/10.1068/d33308>
- Ion, J. (1970). La promotion immobilière : du logement à l'habitat. *Sociologie du travail*, 12(4), 416–426. <https://doi.org/10.3406/sotra.1970.1467>
- Jacobs, S. (2006). Sur l'Afrique du Sud post-apartheid et le devenir de la "nation arc-en-ciel." *Politique Africaine*, (103), 5–26.
- Jaglin, S. (2001). Villes disloquées? Ségrégations et fragmentation urbaine en Afrique australe. *Annales de Géographie*, (619), 243–265.
- Jaglin, S., & Dubresson, A. (2016). *Eskom. Electricity and Tecnopolitics in South Africa*. Johannesburg: UCT Press.
- Jodhka, S. S., & Prakash, A. (2016). *The indian Middle Class*. New Delhi: Oxford.
- Johnston, L. (2001). Crime, Fear and Civil Policing. *Urban Studies*, 38(5–6), 959–976. <https://doi.org/10.1080/00420980123185>
- Kahn, A. E. (1966). The Tyranny of Small Decisions: Market Failures, Imperfections, and the Limits of Economics. *Kyklos*, 19(1), 23–47. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1966.tb02491.x>
- Khosa, M. (1999). Identité, citoyenneté, pouvoir. In *La question urbaine en Afrique australe* (pp. 287–303). Johannesburg: IFAS-Karthala.
- Kotze, N. (1999). The influence of residential desegregation on property prices in South Africa: The Peitersburg case study. *Journal of Consumer Sciences*, 27(1).
- Lacoste, Y. (1976). *La géographie, ça sert, d'abord, à faire la guerre*. Paris: La Découverte.
- Landman, K. (2003). A national survey of gated communities in South Africa.
- Landman, K., & Badenhorst, W. (2012). *The impact of gated communities on spatial transformation in the Greater Johannesburg area* (No. 4) (p. 52). University of the Witwatersrand.
- Landman, K., & Badenhorst, W. (2014). Gated communities and spatial transformation in Greater Johannesburg. In *Changing space, changing city. Johannesburg after apartheid* (pp. 215–229). Wits University Press.
- Landman, K., & Schönsteich, M. (2002). Urban Fortresses. *African Security Review*, 11(4), 71–85. <https://doi.org/10.1080/10246029.2002.9628147>
- Lange, H., & Meier, L. (2009). *The New Middle Classes: Globalizing Lifestyles, Consumerism and Environmental Concern*. Breen: Springer Sciences & Business Media.

- Lardon, S., & Piveteau, V. (2005). Méthodologie de diagnostic pour le projet de territoire : une approche par les modèles spatiaux. *Géocarrefour*, 80(2), 75–90. <https://doi.org/10.4000/geocarrefour.980>
- Le Goix, R. (2006). Les gated communities aux États-Unis et en France : une innovation dans le développement périurbain ? *Hérodote*, 3(122), 107–137. <https://doi.org/10.3917/her.122.0107>
- le Goix, R. (2014). Financiarisation, crise et prix immobiliers : le lotissement des promesses., *91*(2), 164–180.
- Lefebvre, H. (1968). *Le Droit à la ville*. Paris: Anthropos.
- Lefebvre, H. (1976). *La production de l'espace*. Paris: Anthropos.
- Léger, J.-M. (2013). Modes d'habiter : les ressources de la conception architecturale. *Catalogue de la 3ème Biennale d'architecture*, 44–51.
- Legget, T. (2005). The State of crime and policing. In *State of the Nation: South Africa 2004-2005* (pp. 144–176). Cape Town: HSRC Press.
- Lentz, S. (2006). More gates, less community? Guarded housing in Russia. In *Private Cities: Global and Local Perspectives* (pp. 201–214). Routledge.
- Leroux, N. (2008). Qu'est-ce qu'habiter ? Les enjeux de l'habiter pour la réinsertion. *Vie sociale et traitements*, 1(97), 136.
- Lévy, A. (2005). Formes urbaines et significations : revisiter la morphologie urbaine. *Espaces et Sociétés*, 2005/3(122), 25–48. <https://doi.org/10.3917/esp.122.0025>
- Lévy, J., & Lussault, M. (2003). *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*. Paris: Belin.
- Lévy, K. (2014). *Small Atlas of Johannesburg. A graphical and critical analysis of urban trends and issues*. Johannesburg: French Agency for Development/French Institute of South Africa.
- Lévy, K., Salat, S., & Bourdic, L. (2014). Analyse critique des dynamiques et enjeu de l'urbanisation à Johannesburg. *Cahiers des Ifre*, (1), 32–40.
- Lévy, L. (2016). L'urbaniste, professionnel de l'improvisation ? *Cybergeo: European Journal of Geography*. <http://journals.openedition.org/cybergeo/27563>, consulté le 23 Juillet 2018.
- Lipton, M. (1986). *Capitalims and apartheid. South Africa, 1910-1986*. Cape Town: New Africa Books.
- Lorrain, D. (2002). Capitalismes urbains, Urban Capitalisms European models in compétition. In *L'Année de la régulation n° 6 (2002-2003)* (pp. 195–239). Presses de Sciences Po, https://www.cairn.info/resume.php?ID_ARTICLE=SCPO_COLLE_2002_01_0195, consulté le 15 Février 2018.
- Lorrain, D. (2011). *Métropoles XXL en pays émergents*. Paris: SciencesPo. Les Presses.

- Louiset, O. (2011). *L'oubli des villes de l'Inde : pour une géographie culturelle de la ville* (Recherches). Paris: Armand Colin.
- Low, S. (2012). A multi-disciplinary framework for the study of private housing schemes: integrating anthropological, psychological and political levels of theory and analysis. *GeoJournal*, 77(2), 185–201.
- Lucy, W. H., & Philipps, D. L. (2000). *Confronting suburban decline : Strategic planning for metropolitan renewal*. Island Press.
- Lynch, K. (1969). *L'image de la Cité*. Paris: Dunod.
- Mabandla, B. S. Minister's opening address to the National Housing Summit (2003).
- Mabin, A., Butcher, S., & Bloch, R. (2013a). Peripheries, suburbanisms and change in sub-Saharan African cities. *Social Dynamics*, 39(2), 167–190. <https://doi.org/10.1080/02533952.2013.796124>
- Mabin, A., Butcher, S., & Bloch, R. (2013b). Peripheries, suburbanisms and change in sub-Saharan African cities. *Social Dynamics*, 39(2), 167–190. <https://doi.org/10.1080/02533952.2013.796124>
- Madoré, F. (2004). Fragmentation urbaine et développement de l'auto-enfermement résidentiel dans le monde. *L'information géographique*, 68(2), 127–138. <https://doi.org/10.3406/ingeo.2004.2940>
- Mahadevia, D. (2008). *Inside the Transforming Urban Asia. Processes, Policies and Public Actions*. New Delhi: Concept Publishing Co.
- Mangin, D. (2004). *La ville franchisée : formes et structures de la ville contemporaine*. Paris: Editions de la Villette.
- Marcuse, P. (1995). Not chaos, but walls: postmodernism and the partitioned city. In *Postmodern cities and spaces*. Blackwell.
- Marcuse, P. (1997). The enclave, the citadel, and the ghetto. *Urban Affairs Review*, 33(2), 228–265.
- Menon, A. G. K. (1997). Imaging the Indian City. *Economic and Political Weekly*, 32(46), 2932–2936.
- Merlin, P., Choay, F., & Alfonso, E. (1988). *Morphologie urbaine et parcellaire*. Paris: Temps et Espaces.
- Milbert, I. (2001). Les villes indiennes au coeur de la libéralisation de l'économie. *Revue Tiers Monde*, 42(165), 175–187.
- Millington, A. (2013). *Property Development*. Abingdon: Taylor & Francis.
- Morange, M. (2004). Du don du logement au paiement des services urbains dans les villes sud-africaines 1994-2003. Le cas du Cap et de Port Elizabeth. In *L'Afrique du Sud dix ans après: transition accomplie?* (pp. 107–128). Johannesburg: IFAS-Karthala.

- Morange, M. (2006a). From free housing policy to the payment of rates and taxes in South African cities: 1994-2003. In *Ten Years of Democratic South Africa transition Accomplished?* (pp. 57–77). IFAS.
- Morange, M. (2006b). *La question du logement à Mandela-City, ex-Port-Elizabeth*. Paris: Karthala Editions.
- Morange, M., Folio, F., Peyroux, E., & Vivet, J. (2007). Déclinaisons locales d'un modèle international : les "gated communities" à la conquête de l'Afrique australe. In *Sécurisation des quartiers et gouvernance locale* (pp. 47–83). Johannesburg: Karthala-IFAS.
- Morange, M., & Vivet, J. (2006a). Au Cap : peurs sur la ville? In *Quand la ville se ferme. Quartiers résidentiels sécurisés*. (pp. 34–57). Paris: Bréal.
- Morange, M., & Vivet, J. (2006b). Les gated communities au Cap : peurs sur la ville. In *Quand la ville se ferme*. Paris: Bréal.
- Morelle, M. (2007). *La rue des enfants, les enfants des rues*. Paris: CNRS Editions.
- Morris, P. (1981). *A History of Black Housing in South Africa*. Cape Town: South Africa Foundation.
- Murray, M. J. (2011). *City of Extremes: The Spatial Politics of Johannesburg*. Johannesburg: Wits University Press.
- Nancy, J.-L. (2002). *La création du monde ou la mondialisation*. Paris: Galilée.
- Nath, D. V. (2007). *Urbanization Urban Development and Metropolitan Cities in India*. New Delhi: Concept Publishing Co.
- Navez-Bouchanine, F. (2002). *La fragmentation en question : des villes entre fragmentation spatiale et fragmentation sociale?* Paris: L'Harmattan.
- Nechama, B. (2008). *The Joburg Book. A guide to the city's history, people and places*. Craighall: Sharp Sharp Media.
- Newman, P., & Kenworthy, J. (1999). *Sustainability and Cities: Overcoming Automobile Dependence*. Washington: Island Press.
- Oberti, M., & Préteceille, E. (2016). *La ségrégation urbaine*. Paris: La Découverte.
- Parekh, D. (2014). Affordable Housing in Urban India. In *Urbanisation in India. Challenges, Opportunities and the Way Forward*. (pp. 297–318). SAGE Publishing India.
- Pawan, S. (2014). Loger les plus modestes : l'expérience du promoteur indien – Secteur Privé & Développement. <https://blog.secteur-prive-developpement.fr/2014/08/04/loger-les-plus-modestes-l-experience-du-promoteur-indien/>, consulté le 02 Juin 2018.
- Peiser, R. (1984). Does It Pay to Plan Suburban Growth? *Journal of the American Planning Association*, 50(4), 419–433. <https://doi.org/10.1080/01944368408976774>
- Peiser, R. (2001). Decomposing Urban Sprawl. *The Town Planning Review*, 72(3), 275–298.

- Perrin, M. (2013). *La territorialisation de l'habiter, ou l'affirmation progressive des intérêts et pouvoirs habitants dans la géographie et la gouvernance urbaines : espace et démocratie aux Etats-Unis d'Amérique, au Brésil et en Afrique du Sud (XIXe - XXIe siècles)*. Université de Grenoble, Thèse de doctorat.
- Peyroux, E. (2016). Circulation des politiques urbaines et internationalisation des villes : la stratégie des relations internationales de Johannesburg. *EchoGéo*, (36). <https://doi.org/10.4000/echogeo.14623>
- Peyroux, E., & Sanjuan, T. (2016). Stratégies de villes et « modèles » urbains : approche économique et géopolitique des relations entre villes. *EchoGéo, Stratégies de villes et "modèles urbains"*(36). <https://journals.openedition.org/echogeo/14642>, consulté le 12 Juillet 2018.
- Plancq-Tournadre, M. (2006a). Du droit au logement à la précarisation immobilière ? *Autrepart*, (39), 111–127. <https://doi.org/10.3917/autr.039.0111>
- Plancq-Tournadre, M. (2006b). Du droit au logement à la précarisation immobilière ? Le cas du Cap en Afrique du Sud. *Presses de Sciences Po*, (39), 176. <https://doi.org/10.3917/autr.039.0111>
- Pollard, J. (2007). Les grands promoteurs immobiliers français. *Flux*, (69), 94–108. <https://doi.org/10.3917/flux.069.0094>
- Pollard, J. (2009). *Acteurs économiques et régulation politique : les promoteurs immobiliers au centre des politiques du logement dans les régions de Paris et Madrid*. Sciences Po, Thèse de doctorat.
- Proulx, S., & Choon, M. J. K. (2011). L'usage des réseaux socionumériques : une intériorisation douce et progressive du contrôle social, Social networking sites uses as a gradual and painless internalisation of social control. *Hermès, La Revue*, (59), 105–111.
- Purcell, M. (2002). Excavating Lefebvre: The right to the city and its urban politics of the inhabitant. *GeoJournal*, 58(2–3), 99–108.
- Ramachandran, M. (2014). *India's Urban Confusion. Challenges and Strategies*. New Delhi: Copal publishing.
- Rault, Y.-M. (2015). Le lent développement de la grande distribution en Inde. In *L'Inde : une géographie*. Paris: Armand Colin.
- Rault, Y.-M. (2017). Classes moyennes et construction d'une modernité indienne. Le cas des « shopping malls » à Delhi. *Bulletin de l'Association de Géographes Français*, 1(94), 77–94.
- Rayman, M. (2006). The Psychology of Residential Developers: Lessons from Behavioral Economics and Additional Explanations for Satisficing. *Journal of Planning Education and Research*, 26(1), 28–37. <https://doi.org/10.1177/0739456X05282352>
- Roncayolo, M. (1972). La division sociale de l'espace urbain : méthodes et procédés d'analyse. *Bulletin de l'Association de Géographes Français*, (395–396), 5–20.

- Rouanet, H. (2016). *Quand les grands promoteurs immobiliers fabriquent la ville en Inde. Regards croisés sur Bangalore et Chennai*. Université Paris-Est, Thèse de doctorat.
- Rust, K. (2015). *South Africa's affordable housing sector: through a finance lens Key issues for consideration*. CAHF.
- Salat, S., Bourdic, L., & Labbe, F. (2015). *Building Resilient Cities in the South African Context* (p. 72). Urban Morphology and Complex Systems Institute.
- Sayed Iqbal, M. (2010). *The Challenges of Sectional Title in the Low-Cost Sector* (SSRN Scholarly Paper No. ID 2544060). New York: Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=2544060>, consulté le 17 Avril 2018.
- Schelling, T. C. (1971). Dynamic models of segregation. *The Journal of Mathematical Sociology*, 1(2), 143–186. <https://doi.org/10.1080/0022250X.1971.9989794>
- Schelling, T. C. (1980). *La tyrannie des petites décisions*. Paris: Presses universitaires de France.
- Schnapper, D. (2005). Idéal et limites de la mixité sociale Les arguments du débat public. *Informations Sociales*, 5(125), 6–15.
- Sen, A. (2000). *Un nouveau modèle économique: développement, justice, liberté*. Paris: Odile Jacob.
- Sihlongonyane, M. (2014). A critical overview of the instruments for urban transformation in South Africa. In *Urban Governance in Post-apartheid Cities. Modes of engagement in South Africa's Metropolises*. (pp. 39–59). University of KwaZulu-Natal Press.
- Silverman, E. B., & Della-Giustina, J.-A. (2001). Urban Policing and the Fear of Crime. *Urban Studies*, 38(5–6), 941–957. <https://doi.org/10.1080/00420980123458>
- Southall, R. (2016). *The New Black Middle Class in South Africa*. Johannesburg: Boydell & Brewer.
- Staszak, J.-F., & Collignon, B. (2003). *Espaces domestiques: construire, habiter, représenter*. Paris: Bréal.
- Tawa Lama-Rewal, S. (2014). La ville: urbanisation, urbanisme, citoyenneté. In *L'Inde contemporaine* (pp. 265–290). Paris: Fayard/Pluriel.
- Tawa Lama-Rewal, S., Zerah, M.-H., & Dupont, V. (2011). *Urban Policies and Right to the City in India*. UNESCO, Delhi.
- Teppo, A., & Houssay-Holzschuch, M. (2013). GugulethuTM: revolution for neoliberalism in a South African township. *Canadian Journal of African Studies*, 47(1), 51–74.
- Theurillat, T. (2011). La ville négociée: entre financiarisation et durabilité, Summary. *Géographie, économie, société*, 13(3), 225–254.
- Thuillier, G. (2000). Les quartiers enclos à Buenos Aires: quand la ville devient country. *Cahiers des Amériques latines*, (35), 41–56. <https://doi.org/10.4000/cal.6534>
- Thuillier, G. (2006). Les quartiers enclos à Buenos Aires: la ville privatisée? *Géocarrefour*, 81(2), 151–158.

- Todes, A. (2014). The external and internal context for post-apartheid urban governance. In *Urban Governance in Post-apartheid Cities. Modes of Engagement in South Africa's Metropolises*. (pp. 15–35). University of KwaZulu-Natal Press.
- Tomlinson, M. R. (1999). South Africa's housing policy: lessons from four years of the new Housing Subsidy Scheme. *Third World Planning Review*, 21(3), 283. <https://doi.org/10.3828/twpr.21.3.n72w4p14881v7221>
- Topalov, C. (1974). *Les promoteurs immobiliers : contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Paris: Ecole des hautes études en sciences sociales.
- Torney, J. (2013). *Cities and Photography*. Paris: Routledge.
- Varrel, A. (2010). La clôture des espaces résidentiels à Bangalore. In L. F. Dupont Véronique (Ed.), *Circulation et territoire dans le monde indien contemporain* (pp. 283–307). Editions de l'EHESS. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00705330>, consulté le 19 Mars 2018.
- Vesselinov, E., Cazessus, M., & Falk, W. (2007). Gated communities and spatial inequality. *Journal of Urban Affairs*, 29(2), 109–127.
- Vladislavic, I. (2009). *Portrait with Keys: The City of Johannesburg Unlocked*. New York: W. W. Norton & Company.
- Webster, C. J., Wu, F., & Zhao, Y. (2006). China's modern walled cities. In *Private Cities: Local and Global Perspectives* (pp. 153–170). Routledge. <http://hub.hku.hk/handle/10722/184117>, consulté le 03 Mai 2018.
- Wehrhahn, R., & Raposo, R. (2006). The Rise of Gated Residential Neighbourhoods in Portugal and Spain. In *Private Cities : local and global perspectives* (pp. 170–189).
- Weller, J.-M. (1994). Le mensonge d'Ernest Cigare : Problèmes épistémologiques et méthodologiques à propos de l'identité. *Sociologie Du Travail*, 36(1), 25–42.

Rapports, documents institutionnels et sites internet

- Affordable Land & Housing Data Centre, 2013, “*Filling the Gaps : Affordable and other housing markets in Gauteng : Active, stable, Growing*”, <http://www.gpf.org.za/Portals/0/Docs/GautengAffordableMktsPPT.pdf>, consulté le 12 Avril 2018.
- Agence Française de Développement (AFD), 2012, Cronin J., “*Johannesburg and its region, a sustainable metropolis ?*”, colloque du 7 novembre 2012, Johannesburg.
- Agence Française de Développement (AFD), 2015, “*Des logements décents dans le centre-ville de Johannesburg*”, Johannesburg, <https://www.afd.fr/fr/des-logements-decents-dans-le-centre-ville-de-johannesburg>, consulté le 10 Mai 2018.
- Agence Nationale de la Recherche, 2011, Le Fol B., Miet D., “*Buit In My Back Yard*”, projet ANR sélectionné suite à l'appel à projet Villes Durables 2009.

- Ballard, R., Katumba, S., Mosselson, A., & Siteleki, M. (2015). *Neighbourhood. Landscapes in transition*. (Quality of Life No. 5) (p. 7). Gauteng: Gauteng City-Region Observatory.
- Banque Mondiale, 2016, “*Réhabilitation urbaine : la réussite de huit villes passées au crible*”, <http://www.banquemonde.org/fr/news/press-release/2016/07/13/How-eight-cities-succeeded-in-rejuvenating-their-urban-land>, consulté le 19 Mars 2018.
- BFM TV, la Vie Immo, 2012, Lebnioury B., “*Prix de l’immobilier : l’Inde et la Russie champions du monde*”, <https://www.lavieimmo.com/prix-immobilier/prix-de-l-immobilier-l-inde-et-la-russie-champions-du-monde-14360.html>, consulté le 22 Mai 2018.
- Biau, V., & Lautier, F. (2009). *La qualité architecturale. Acteurs et enjeux* (No. 5) (p. 242). Ramau.
- Business Tech, 2016, Staff Writer, “*Black vs white middle class in South Africa*”, <https://businesstech.co.za/news/business/134749/black-vs-white-middle-class-in-south-africa/>, site consulté le 27 Juin 2018.
- Calgro M3, <http://www.nowselling.calgrom3.com/index.php/now-selling/unyezi-ridge>, site consulté le 9 Mai 2018.
- Cafés Géographiques de Paris, 2000, Bénit C., “*Les villes après l’apartheid en Afrique du Sud*”, Paris, <http://cafe-geo.net/wp-content/uploads/villes-apres-apartheid-afrique-sud.pdf>, consulté le 12 Février 2018.
- Castel, J.-C. (2004). *Étalement urbain : les termes du débat, les réponses politiques*. TechniCités.
- Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF), 2011, Rust K., “*Overview of housing finance systems in South Africa*”, FinMark Trust.
- Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF), 2015, Rust K., “*South Africa’s affordable housing sector: through a finance lens Key issues for consideration*”, The 9th Annual IPD Property Investment.
- Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF), 2015, Rust K., “*Understanding affordable housing markets: Johannesburg*”, CityMark.
- Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF), 2017, “*Financement du logement en Afrique du Sud*”, <http://housingfinanceafrica.org/fr/countries/south-africa/>, consulté le 30 Mars 2018.
- City of Johannesburg, 2016, Department of Development Planning, “*Spatial Development Framework 2040*”.
- City Mayors Statistics, 2018, “*The world’s fastest growing cities and urban areas from 2006 to 2020*”, http://www.citymayors.com/statistics/urban_growth1.html, consulté le 14 Mars 2018.

- Cosmopolitan Projects, 2018, “*Leopard’s Rest Security Estate – Alberton*”, <http://www.cosmo.co.za/leopards-rest-security-estate-alberton/>, site consulté le 12 Juin 2018.
- Cosmopolitan, <http://cosmo.co.za>, site consulté le 9 Mai.
- Council for Scientific and Industrial Research (CSIR), 2011, “*Property Valuation*”.
- Council for Scientific and Industrial Research (CSIR), Gauteng Province, 2016, « Gauteng Housing Demand and Backlog. Findings Report : Phase 3-5 : Understanding Housing Demand and Backlog in Gauteng », rapport n°59P4127 ; p22.
- Crim Stats, 2017, “*Worst ten precincts: largest number of reported crimes in Gauteng*”, <http://www.crimestatssa.com/toptenbyprovince.php?ShowProvince=Gauteng>, site consulté le 03 Avril 2017.
- CRISIL, 2017, “*Residential market unlikely to look up soon*”, <https://www.crisil.com/en/home/our-analysis/reports/2017/10/crisil-opinion-residential-market-unlikely-to-look-up-soon.html>, consulté le 18 Juin 2018.
- DA Gauteng, 2017, “*DA Gauteng debates Motion on Virtual Spatial Mapping*”, <http://dagpl.co.za/da-gauteng-debates-motion-virtual-spatial-mapping/>, Consulté le 25 Avril 2018.
- Eighty 20, 2015, “*Housing Sector Performance : overview of Demand*”, Présentation Octobre 2015.
- Daily Maverick, 2018, Simelane B., “*Joburg Storm: Substandard construction partly to blame for damages to homes*”, <https://www.dailymaverick.co.za/article/2018-03-23-joburg-storm-substandard-construction-partly-to-blame-for-damages-to-homes/#.Wrnf3ohuaUl>, consulté le 24 Juillet 2018.
- Eighty 20, 2017, “*Credit Markets in South Africa – The Consumer Experience*”, Présentation Février 2017.
- Emporis, 2018, “*Delhi*”, <https://www.emporis.fr/city/100242/delhi-india>, consulté le 03 Juillet 2018.
- Institut Fédératif de Recherche sur les Économies et les Sociétés Industrielles (IFRESI), 1999, Héran F., “*Evaluation de l’effet des coupures urbaines sur les déplacements des piétons et des cyclistes*”, Recherche Transport, TEMIS_0000647, PREDIT II, Ministère de l’Équipement, Direction de la Recherche et des Affaires Scientifiques et Techniques, 234p.
- Genesis Projects, <http://www.genesisprojects.com/>, consulté le 12 Mars 2018
- Gervais-Lambony P., Houssay-Holzschuch, 2011, “*la ville post-apartheid*”, Séminaire du 17 Mars 2011 « Résilience urbaine », source Herodote.
- Government of Haryana, 2014, “*development Plan of Faridabad*”, Directorate of Information, Public Relations and Languages, <http://prharyana.gov.in/en/the-development-plan-of-faridabad-for-a-projected-population-of-over-3955-lakh-up-to-2031-0>, consulté le 22 Mai 2018.

- Institut de Morphologie Urbaine, 2015, Sallat S., Bourdic L., “*Building resilient Cities in the South African Context*”, rapport.
- Johannesburg Roads Agency, 2015, “*Roads & Stormwater Manual, volume 1, Code of Procedure*”,
https://www.jra.org.za/documents/standarddrawings/Code_of_Procedure.pdf,
 consulté le 10 Mai 2018.
- Le Monde, 2016, Bouissou J., “*En Inde, les ratés de l’urbanisation débridée*”,
https://www.lemonde.fr/planete/visuel/2016/05/03/en-inde-les-rates-d-une-urbanisation-debridee_4912897_3244.html#6F1ZXbp8wmUOvRAL.99, consulté le 27 Mai 2018.
- Lufumpa, C.L. (2011), “*The Middle of the Pyramid. Dynamics of the Middle Class in Africa*” Market Brief, Banque africaine de développement, 20 avril.
- National Treasury, 2017, “*Municipal Finance Data Tables*”,
<https://municipaldata.treasury.gov.za/table/incexp/?year=2016&municipalities=JHB%2CEKU&amountType=AUDA>, consulté le 5 Mai 2018.
- On.point, 2012, Lang Lassalle J, « *Affordable Housing in India, An Inclusive Approach to Sheltering the Bottom of the Pyramid* », http://www.jll.co.in/india/en-gb/Research/Affordable_Housing_in_India_2012.pdf?a1f94fd9-aa7a-4f46-bc5c-202d4e8fd4d7, consulté le 22 Mai 2018
- Ooba, 2018, “*ooba predicts a robust year for property and home loans market*”,
<https://www.ooba.co.za/oobarometer/ooba-predicts-robust-year-property-and-home-loans-market>, consulté le 03 Juillet 2018.
- Population Data.net, 2018, “*Afrique du Sud*”, <https://www.populationdata.net/pays/afrique-du-sud/>, consulté le 25 Avril 2018.
- Property24, 2012, “*Boomed Areas Often More Vulnerable*”,
<http://www.property24.com/articles/boomed-areas-often-more-vulnerable/15678>, site consulté le 12 Juin 2017.
- Property24, 2016, “*SA property slowdown: why do some suburbs buck the trend?*”,
<https://www.property24.com/articles/sa-property-slowdown-why-do-some-suburbs-buck-the-trend/23907>, consulté le 1 Avril 2018.
- RPS Group, <http://www.rpsgroupindia.com/rps/>, consulté les 3 Juin 2018.
- Sohn, C. (2005). De l’urbanité post-apartheid à Windhoek (Namibie). Entre permanence et changement, une mutation par l’hybride, <https://journals.openedition.org/socio-anthropologie/431#ftn4> , consulté le 28 Juillet 2018.
- Summercon, http://www.summercon.co.za/#dev_section, consulté le 9 Mai 2018
- The Times of India, 2017, Saini M., “*Haryana gives go ahead to Faridabad’s 2031 Master Plan, Huda to play main role*”,
<https://timesofindia.indiatimes.com/city/faridabad/haryana-gives-go-ahead-to-faridabads-2031-master-plan-huda-to-play-main-role/articleshow/61534229.cms>,
 consulté le 25 Mai 2018.

- The Tribune, 2005, Bijendra Ahlawat, “*Over 50% IT in Haryana from Faridabad, Gurgaon*”, <https://www.tribuneindia.com/2005/20051228/delhi.htm#1>, consulté le 07 Mai 2018.
- UN Habitat, 2016, “*From Habitat II to Habitat III: Twenty Years of Urban Development*”, World Cities Report, chapitre 1, <http://wcr.unhabitat.org/wp-content/uploads/2017/03/Chapter1-WCR-2016.pdf>, consulté le 18 Juin 2018.
- Valumax, <http://www.valumax.co.za/index.php/residential-home>, consulté le 9 Mai 2018.
- Verma, P. (2013). Informal Labour and Dynamics of the Construction Sector in India, <https://www.ritimo.org/Informal-Labour-and-Dynamics-of-the-Construction-Sector-in-India>, consulté le 02 Juin 2018.

Liste des figures

Figure 1 : la croissance des classes moyennes en Afrique du Sud.....	12
Figure 2 : Développement de Johannesburg	24
Figure 3 : Schématisation de la répartition spatiale de la ville de Johannesburg à la fin des années 80.....	34
Figure 4 : Schématisation de la répartition spatiale de la ville de Johannesburg en 2015	36
Figure 5 : distribution de la densité à Johannesburg.....	45
Figure 6 : Le marché immobilier sud-africain : une offre de logement catégorisée.....	77
Figure 7 : Stock de maisons à Johannesburg, 2013.....	85
Figure 8 : L'offre de logement dans le Gauteng.....	86
Figure 9 : Répartition des propriétés résidentielles formelles dans le Gauteng.....	88
Figure 10 : Le temps du terrain	118
Figure 11 : Processus de densification, Boksburg North	134
Figure 12 : urbanisation récente à Honeydew Ridge	140
Figure 13 : Processus de densification, Faridabad, secteurs 87 et 88	147
Figure 14 : Construction de l'analyse. Schéma de principe.....	151
Figure 15 : Photos aériennes du secteur de Rivonia.....	159
Figure 16 : Evolution de la trame viaire, du centre vers les périphéries.....	163
Figure 17 : Représentation de la trame urbaine des secteurs récemment urbanisés	166
Figure 18 : Taux de chômage en 2018.....	204
Figure 19 : Formes urbaines et densités dans la région johannesbourgeoise.....	223
Figure 20 : Plan-masse du complexe Swallows Nest, à Honeydew Ridge	225
Figure 21 : Devion Place.....	230
Figure 22 : Exemple d'une opération immobilière de simplex complexe à Northriding.....	234
Figure 23 : Exemple de plan masse, complexe Wilsor Manor.....	255
Figure 24 : Exemple de plan masse.....	255
Figure 25 : Répartition des crédits hypothécaires et des prêts personnels.....	266
Figure 26 : Capacités financières et crédits.....	270
Figure 27 : Les townhouses dans le Gauteng : évolution des volumes vendus et des prix de vente.....	270
Figure 28 : Influence de l'habitat sur le niveau de satisfaction d'un quartier.....	293
Figure 29 : Niveau de confiance dans le quartier au fil des années.....	294
Figure 30 : Le parcours résidentiel projeté par les autorités publiques.....	306
Figure 31 : Les primo-accédants dans le gap market et le marché immobilier privé.....	307
Figure 32 : Photos promotionnelles de Calgro M3	338
Figure 33 : Photos promotionnelles de Valumax	340
Figure 34 : Photos promotionnelles de Cosmopolitan	342
Figure 35 : Photos promotionnelles de Genesis Projects.....	345
Figure 36 : Photos promotionnelles de Summercon.....	347
Figure 37 : Evaluation de la recherche sur l'évolution des tendances immobilières en fonction des gammes des produits immobiliers.....	396
Figure 38 : Le marché immobilier en Inde.....	398
Figure 39 : Exemple de plan de masse.....	408
Figure 40 : Processus d'urbanisation périphérique à Johannesburg	426
Figure 41 : Processus d'urbanisation périphérique à Faridabad	426
Figure 42 : Les aménités de la colonie Savana	434
Figure 43 : Plan masse d'une opération immobilière à Faridabad.....	459
Figure 45 : Les cycles de la production immobilière à Johannesburg. Schéma de principe..	485

Figure 46 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Honeydew Ridge..	486
Figure 47 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Rivonia.....	486
Figure 48 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Boksburg North.	487
Figure 49 : Les cycles de la production immobilière. Interviews à Faridabad..	487

Liste des cartes

Carte 1 : La répartition et la taille des grands centres commerciaux et centres d'activités en 1993 et 2002.	39
Carte 2 : Les quartiers Nord aux mains du secteur privé.	43
Carte 3 : Répartition des densités à Johannesburg	45
Carte 4 : Répartition des densités d'emplois à Johannesburg	46
Carte 5 : Répartition spatio-temporelle des résidences fermées à Johannesburg.....	58
Carte 6 : Les défis du service public de la ville de Johannesburg en 2015.....	61
Carte 7 : Les défis urbains de la ville de Johannesburg : des arbitrages difficiles.....	73
Carte 8 : Nouvelles aires d'urbanisation : localisation des logements abordables.....	79
Carte 9 : Nouvelles aires d'urbanisation : localisation des espaces commerciaux, d'activités et industriels.	80
Carte 10 : Nouvelles aires d'urbanisation du « conventional market »	82
Carte 11 : La multiplication des complexes fermés	90
Carte 12 : Valeurs des propriétés de Johannesburg et Ekurhuleni en 2011.	92
Carte 13 : La province du Gauteng et les divisions administratives des municipalités	132
Carte 14 : Localisation des quartiers d'étude.	133
Carte 15 : Delhi et ses communes limitrophes. Localisation du terrain d'étude.....	145
Carte 16 : Localisation des zones d'extension urbaine à Faridabad..	146
Carte 17 : Le partage des espaces périphériques en secteurs. L'exemple de Rivonia.	160
Carte 18 : Représentation spatiale des zones les plus touchées par les cambriolages de la métropole.....	173
Carte 19 : Voies/Enclavement des ensembles résidentiels fermés. Exemple d'Honeydew Ridge.	243
Carte 20 : Les complexes fermés : localisation et enjeux raciaux.	289
Carte 21 : Evaluation de la valeur des propriétés.	291
Carte 22 : Lieux de développement de l'activité de Calgro M3 dans le Gauteng.....	339
Carte 23 : Lieux de développement de l'activité de Valumax.	341
Carte 24 : Lieux de développement de l'activité de Cosmopolitan.	343
Carte 25 : Lieux de développement de l'activité de Genesis Projects.	346
Carte 26 : Localisation des projets de Summercon.	348
Carte 27 : Localisation des opérations des 5 promoteurs principaux.....	360
Carte 28 : Les limites de Delhi NCR.....	386
Carte 29 : Les immeubles de grande hauteur à Delhi NCR en 2017.	414

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les champs utilisés pour l'analyse.....	149
Tableau 2 : Les coupures surfaciques : impacts sur les déplacements piétons.	167
Tableau 3 : Casa del Sol, charges mensuelles par unité résidentielle.	286
Tableau 4 : Représentation simplifiée des types de produits proposés pour chaque catégorie du marché par chaque promoteur..	349
Tableau 5 : Similitudes et spécificités du logement des classes moyennes à Johannesburg et à Delhi.	426

Liste des photographies

Photographie 1 : Honeydew Ridge.....	8
Photographie 2 : Honeydew Ridge.....	10
Photographie 3 : quartier « social » de Lehae	30
Photographie 4 : la ceinture minière (mining belt) et les infrastructures ferroviaires	33
Photographie 5 : Transformations au cœur d'un quartier résidentiel de Boksburg North.	95
Photographie 6 : Honeydew Ridge.....	103
Photographie 7 : Boksburg North.....	136
Photographie 8 : Rue à Boksburg Nort.	137
Photographie 9 : Honeydew Ridge. © Marie Thomas-Meilhan, Juin 2017.....	138
Photographie 10 : Honeydew Ridge.....	139
Photographie 11 : The Cambridge, Rivonia : à proximité de la N3.....	142
Photographie 12 : The Cambridge, Rivonia.....	143
Photographie 13 : Constructions de logements à Faridabad, secteur 87	148
Photographie 14 : Honeydew Ridge : une urbanisation intensive.	158
Photographie 15 : Monotonie des îlots. Rivonia.....	168
Photographie 16 : Monotonie des îlots. Rivonia.....	168
Photographie 17 : Honeydew Ridge.....	169
Photographie 18 : Honeydew Ridge.....	177
Photographie 19 : Honeydew Ridge (à gauche). Rivonia (à droite)	178
Photographie 20 : Exemple de doublement du mur périphérique de clôture par des grilles, Honeydew Ridge.....	180
Photographie 21 : Honeydew Ridge.....	180
Photographie 22 : Winchester Hills.	181
Photographie 23 : Boksburg North.....	182
Photographie 24 : Boksburg North.....	182
Photographie 25 : Honeydew Ridge.....	197
Photographie 26 : Bassin de rétention intégré à la résidence Saratoga.....	200
Photographie 27 : Complexe the Cotswolds, à Rivonia.....	202
Photographie 28 : Style italien pour cette résidence située à Rivonia.	202
Photographie 29 : Le complexe de Prince George à Ekurhuleni.	211
Photographie 30 : Design de mur, Rivonia.	212
Photographie 31 : Designs de mur, Rivonia.....	212
Photographie 32 : Honeydew Ridge.....	214
Photographie 33 : Entrées.	214
Photographie 34 : Winchester Hills, townhouses complexe.	220
Photographie 35 : Honeydew Ridge.....	220
Photographie 36 : Boksburg, exemple caractéristique d'un townhouses complexe	222
Photographie 37 : The Cambridge.	226
Photographie 38 : Exemple d'aménagements entre deux plots d'habitation	228
Photographie 39 : Exemple de jardins en pied d'immeubles, Willows à Honeydew Ridge..	229
Photographie 40 : Densité.	231
Photographie 41 : Espaces collectifs au sein du complexe Willows, Honeydew Ridge.....	232
Photographie 42 : The Cambridge	233
Photographie 43 : Espace extérieur privatif à Swallows Nest, Boksburg North.....	235
Photographie 44 : Le jardin : complexe Palmila à Honeydew Ridge.	236
Photographie 45 : Complexe de maisons mitoyennes Wilson Manor à Honeydew Ridge....	237

Photographie 46 : Eagle Canyon, golf estate à Honeydew Ridge.....	240
Photographie 47 : The Birch, Kempton Park.....	241
Photographie 48 : Honeydew Ridge, voiries de desserte.....	244
Photographie 49 : Honeydew Ridge, voiries de desserte.....	244
Photographie 50 : Honeydew Ridge : la gestion du dénivelé.	246
Photographie 51 : Honeydew Ridge.....	247
Photographie 52 : A l'intérieur du complexe Santa Maria, Honeydew Ridge	249
Photographie 53 : Le complexe Elyon, à Honeydew Ridge.	250
Photographie 54 : Salon de Ruth, Palmilla complexe, Honeydew Ridge.....	253
Photographie 55 : Chambre parentale de l'appartement de Ruth, Palmilla complexe.....	254
Photographie 56 : Panneau publicitaire.....	273
Photographie 57 : La dégradation rapide des bâtiments du complexe Willows	277
Photographie 58 : Les jardins de la résidence The Birch, à Kempton Park.	302
Photographie 59 : Honeydew Ridge.....	344
Photographie 60 : Dwarka, DDA flats	400
Photographie 61 : Dwarka, DDA flats	400
Photographie 62 : Résidence de luxe dans le secteur 82 de Faridabad.....	402
Photographie 63 : Résidence haut-de-gamme.....	403
Photographie 64 : Faridabad : une difficile cohabitation	404
Photographie 65 : Campagnes publicitaires, Faridabad.....	405
Photographie 66 : Faridabad.	407
Photographie 67 : Résidence Royal Hills, Faridabad.....	411
Photographie 68 : Les villages.	415
Photographie 69 : Savana, Faridabad.....	417
Photographie 70 : Savana.....	424
Photographie 71 : résidence fermée à Honeydew, Johannesburg.....	427
Photographie 72 : Colonie à Faridabad.....	427
Photographie 73 : Vue sur la piscine fermée de Royal Hills, Secteur 88, Faridabad.	440
Photographie 74 : Villages informels.....	453
Photographie 75 : Espace commercial à l'entrée de Savana	456

Liste des encadrés

Encadré 1 : « La ségrégation spatiale selon Schelling : la perversité est ailleurs »	185
Encadré 2 : La mixité raciale : une réalité relative et personnelle.	189
Encadré 3 : Entretien avec Ruth, résidente à Palmilla, Honeydew Ridge.	238
Encadré 4 : Entretien avec Yvonne, résidente de The Birch à Kempton Park.....	257
Encadré 5 : Entretien avec Simon, résident à Casa del Sol, à Winchester Hill.....	258
Encadré 6 : Des règles de copropriété qui régissent les modes de vie.	259
Encadré 7 : La sécurité au cœur des discours des habitants.....	263
Encadré 8 : La répétitivité comme argument de vente.	281
Encadré 9 : La maintenance déléguée : une plus-value importante pour les habitants.	284
Encadré 10 : La nostalgie selon Brit Bennett.....	332
Encadré 11 : La pratique de l'urbanisme en Afrique du Sud	372
Encadré 12 : Promoteurs et architectes : des rapports biaisés.....	377

Table des matières

Remerciements	5
Sommaire	7
Introduction générale.....	8
CHAPITRE I. De l'émergence des politiques publiques au logement des classes moyennes : approche historique et géographique.....	19
<i>Introduction</i>	19
I- Johannesburg : construction d'une ville morcelée	21
1- <i>La politique du logement : retour historique pour une meilleure compréhension de l'urbanité sud-africaine</i>	21
1.1 Une ségrégation planifiée.....	21
1.2 L'interdiction de la propriété : des nuances ségrégatives	25
1.3 Le culte de la propriété privée : une fausse rupture post-apartheid	26
2- <i>Le poids grandissant du secteur privé dans la gouvernance urbaine</i>	32
2.1 Les stigmates de l'histoire.....	33
2.2 L'émergence du secteur privé dans la gouvernance urbaine.....	38
2.3 Inégalités socio-spatiales à Johannesburg.....	43
2.4 Vers une ville fragmentée ?.....	47
3- <i>Le positionnement ambigu des pouvoirs publics face à la production immobilière privée</i> 49	
II- Interroger la ville étalée.....	57
1- <i>Les effets négatifs de l'étalement urbain</i>	57
2- <i>L'impossible prise en compte des orientations politiques officielles et du développement durable</i>	65
3- <i>Les défis majeurs de la ville de Johannesburg</i>	70
III- Quelle production immobilière pour les classes moyennes ?	74
1- <i>L'offre de logement</i>	75
1.1 Marché « abordable » et autres marchés immobiliers dans le Gauteng.....	76
1.2 Le marché immobilier d'entrée de gamme : un laboratoire social et urbain de la classe moyenne sud-africaine.....	81
a. Les résidences fermées, modèle d'identification résidentielle des classes moyennes.....	81
b. Quelle définition pour ces produits d'entrée de gamme	83

c.	Quelques chiffres et images : les ressorts de la création d'un périmètre d'enquête	85
2-	<i>Quels espaces pour cet immobilier d'entrée de gamme ?</i>	88
2.1	La transformation des quartiers historiques peu denses	93
2.2	Une densification périphérique qui renforce l'étalement urbain.....	98
	<i>Conclusion</i>	104
	CHAPITRE II : Méthodologie et cheminement d'enquête	106
	<i>Introduction</i>	106
I-	La mise en place d'une méthodologie.	107
1-	<i>Le diagnostic territorial</i>	108
2-	<i>Les enjeux du détour comparatif</i>	110
II-	Le travail de terrain : conditions de construction et mise en pratique de la méthode	112
1-	<i>L'observation directe au cœur de l'analyse</i>	112
2-	<i>Observer – la photographie</i>	114
3-	<i>Conditions de construction de la méthode et les difficultés du terrain</i>	117
4-	<i>Les entretiens individuels</i>	120
4.1	Les acteurs privés, l'opacité du champ immobilier.....	121
4.2	Les acteurs publics, un champ d'investigation des dynamiques institutionnelles	124
4.3	Les habitants : interroger le rapport à l'existant.....	125
5-	<i>Adaptation de la méthode en Inde</i>	127
III-	Le choix des terrains d'étude : la quête d'une démarche systémique.....	131
1-	<i>Les cas d'études sud-africains</i>	131
1.1	Boksburg North	134
1.2	Honeydew Ridge	137
1.3	Rivonia	141
1.4	La parole habitante à travers deux terrains complémentaires	144
a.	Winchester Hills	144
b.	Kempton Park	144
2-	<i>Le cas d'étude indien : Faridabad secteur 87 et 88</i>	145
IV-	Une analyse multiscalaire et transversale	149
1-	<i>L'analyse systémique ou la recherche de rigueur</i>	149
2-	<i>L'analyse des entretiens</i>	152
	<i>Conclusion de chapitre</i>	154

CHAPITRE III. D'un secteur à l'autre : la mosaïque des complexes fermés 155

Introduction de chapitre	155
I- Les territoires périphériques : une logique de secteurs	157
1- <i>Réflexions sur les divisions et les dynamiques de l'espace urbain périphérique</i>	157
2- <i>Coupures urbaines et les usages de la ville</i>	163
II- Des quartiers de plus en plus difficiles à sécuriser.....	170
1- <i>Des quartiers surprotégés mais où la criminalité reste élevée</i>	172
2- <i>Le droit pour tous à la sécurité</i>	175
3- <i>L'escalade de la sécurisation</i>	176
4- <i>Espaces sécurisés, espaces critiques ?</i>	179
III- Fragmentation socio-spatiale des territoires périurbains et (dé)ségrégation ?	183
1- <i>Les causes économiques structurelles</i>	186
2- <i>La sécurité au prisme des choix individuels</i>	187
3- <i>Les causes de nature politique</i>	189
IV- La rationalisation urbaine ou l'appauvrissement des critères qualitatifs de l'habitat	192
1- <i>Le poids des contraintes : l'économie au cœur du projet</i>	193
2- <i>La qualité à l'épreuve de la rentabilité</i>	196
3- <i>Main d'œuvre peu qualifiée : des constructions au rabais ?</i>	203
Conclusion de chapitre	206

CHAPITRE IV. Une forme banale de l'habiter 208

Introduction de chapitre	208
I- Analyse typo-morphologique des complexes fermés	209
1- <i>L'objet urbain : spécificités morphologiques et mutations</i>	210
1.1 Les caractéristiques intangibles des complexes fermés	210
1.2 Les différentes typologies de complexes fermés.....	216
2- <i>Les townhouses complexes : une tendance à l'uniformisation</i>	219
2.1 Enjeux méthodologiques de l'analyse de la densité.....	222
2.2 Espaces libres au sein des complexes : un critère de qualité des modes de vie ?	225
3- <i>Les simplex complexes</i>	234
4- <i>Les complexes de maisons individuelles au sein d'un estate ou les detached houses complexes</i>	239
II- L'invisibilisation de l'habiter et de l'habitant	242
1- <i>Un phénomène urbain sous-évalué</i>	243
2- <i>Paysage de l'immuable</i>	245

3-	<i>De l'homogénéisation de l'habitat à l'anonymisation des habitants</i>	247
III-	La sphère privée : vers un changement des modes de vie ?.....	251
1-	<i>La standardisation de la production de logement</i>	252
2-	<i>Une uniformisation des modes de vie</i>	256
	Conclusion de chapitre	260
	CHAPITRE V. Les habitants, clé de voûte d'un succès commercial	262
	Introduction de chapitre	262
I-	La demande en question : l'attractivité des complexes fermés ou la rationalité décisionnelle des classes moyennes	265
1-	<i>Des choix économiques sous contrainte</i>	265
1.1	L'accès à la propriété encore fortement inégalitaire en Afrique du Sud.....	265
1.2	Dynamiser la demande : le rôle des banques	267
1.3	Un choix économique rationalisé.....	271
2-	<i>Acheter dans le neuf</i>	272
2.1	Des prix attractifs	272
2.2	L'agent immobilier, un atout pour la vente ?	273
2.3	Les limites d'un système	275
3-	<i>La reproductibilité comme stratégie commerciale</i>	280
4-	<i>Le style de vie « lock-up-and-go » : une aspiration à la tranquillité</i>	283
II-	Partager de nouveaux espaces résidentiels	287
1-	<i>Les nouveaux espaces urbains : une terre de promotion sociale et d'accession à la propriété</i>	287
2-	<i>Enjeux du « vivre ensemble »</i>	295
2.1	Reconfiguration de l'espace urbain.....	295
2.2	Complexes fermés : un entre-soi sécuritaire	300
2.3	Des règles, conditions du « vivre ensemble »	303
III-	Trajectoires résidentielles.....	305
1-	<i>Investissement et stratégies résidentielles</i>	305
1.1	L'accès à la propriété : de la théorie à la pratique.....	306
1.2	Pour un investissement stratégique	308
2-	<i>Des tendances nouvelles : vers la fin d'une suprématie ?</i>	311
2.1	Des investissements publics souvent insuffisants	312
2.2	Vers un plafond de verre de l'immobilier moyen de gamme.....	313
2.3	Nouvelles tendances dans les modes de vie	314
	Conclusion de chapitre	317

CHAPITRE VI. Le rôle des acteurs privés dans la fabrique urbaine..... 319

Introduction de chapitre	319
I- Les acteurs privés : la fabrique urbaine sous influence.....	321
1- <i>Les racines d'une production homogénéisée : entre cadre institutionnel et associations professionnelles</i>	321
1.1 Le cadre institutionnel, une entrave à l'évolution des pratiques urbaines	321
1.2 Le promoteur, le seul décideur ?	327
2- <i>Quand l'homogénéité des profils des acteurs de la construction interroge</i>	329
3- <i>L'idéalisation d'une forme urbaine ou la nostalgie du temps passé</i>	332
II- Logiques de production des promoteurs immobiliers johannesbourgeois	336
1- <i>Les grands promoteurs johannesbourgeois, quelques zones privilégiées</i>	336
2- <i>La financiarisation de la promotion immobilière</i>	350
2.1 Vers l'homogénéisation du secteur immobilier ?.....	350
2.2 La négociation au cœur de la production immobilière.....	353
3- <i>Les stratégies de rentabilisation des projets</i>	357
3.1 Le choix du terrain	357
3.2 Les stratégies des promoteurs : standardisation et optimisation des coûts	361
a. La fermeture ou la déconnexion spatiale des projets immobiliers	361
b. Des stratégies d'optimisation des coûts bien rodées	363
4- <i>La psychologie des promoteurs immobiliers</i>	366
4.1 Formes urbaines et préjugés	367
4.2 La théorie de la rationalité limitée appliquée aux promoteurs	368
III- L'effacement de la maîtrise d'œuvre dans le processus de création des logements d'entrée de gamme	370
1- <i>Les urbanistes</i>	371
2- <i>Les architectes, une profession sous contrainte</i>	374
2.1 Les frontières floues de la profession d'architecte.....	375
2.2 La contrainte économique au cœur du projet architectural	379
Conclusion de chapitre	382

CHAPITRE VII. Le logement des classes moyennes à Delhi : éléments de comparaison 384

Introduction de chapitre	384
I- Quand la promotion immobilière transforme la ville indienne : le cas de Delhi NCR.....	388
1- <i>Une urbanisation à marche forcée</i>	388
1.1 Politiques urbaines : modèles et actions.....	388

1.2	L'urbanisation des villes aujourd'hui.....	390
2-	<i>L'émergence du secteur d'entrée de gamme</i>	392
2.1	Le prix du foncier : une difficile acquisition aux conséquences multiples	392
2.2	Un déséquilibre entre l'offre et la demande	395
3-	<i>Quelle production immobilière pour les classes moyennes ?</i>	399
3.1	Généalogie de la fermeture à Delhi.....	399
3.2	Le logement des classes moyennes à Delhi	403
3.3	Un produit immobilier qui séduit les promoteurs	407
3.4	Cas d'étude : le secteur 89 à Faridabad.....	412
II-	Stratégies et pratiques des acteurs privés dans la production des nouvelles résidences fermées	417
1-	<i>La libéralisation et le rôle des urbanistes</i>	418
2-	<i>Une maîtrise d'œuvre sous pression</i>	420
3-	<i>La main d'œuvre</i>	422
III-	Le détour comparatif : lire une ville pour éclairer l'autre	425
1-	<i>Le logement des classes moyennes : un modèle urbain comparable de l'Afrique du Sud à l'Inde ?</i>	425
2-	<i>Vers une homogénéisation de la demande des classes moyennes : des similitudes frappantes entre le discours des habitants de complexes fermés indiens et sud-africains</i>	431
2.1	Une adhésion relative de l'offre et de la demande	432
2.2	Les réponses des ménages face aux défaillances de la planification	435
a.	La recherche de sécurité	435
b.	Confort et qualité de vie	437
c.	L'accès aux réseaux	441
3-	<i>Quand la comparaison éclaire la symbolique du modèle urbain : entre mythe et constructions mentales.</i>	442
3.1	La ville idéale ?	442
3.2	La qualité : une utopie dans le secteur de la construction immobilière des classes moyennes.....	445
a.	La qualité versus le prix de construction : des choix sous contraintes.....	445
b.	L'appropriation de la qualité, une pratique culturelle ?	447
c.	Des qualités d'usage au rabais	449
3.3	Les murs ou la marque visible de l'exclusion	449
a.	Discontinuités ou fragmentation territoriale ?.....	449
b.	L'invisibilité des pauvres	452
3.4	Changement des modes de vie : vers une nouvelle citoyenneté ?	454
a.	Vers un mode de vie occidentalisé ?	454

b. Résidences fermées et droit à la ville	457
Conclusion de chapitre	460
Conclusion générale	462
Annexes	471
Annexe 1 : Corpus d'entretiens	472
Entretiens réalisés à Johannesburg	478
Entretiens réalisés à Delhi	478
Entretiens habitants Johannesburg	480
Entretiens habitants à Faridabad	482
Annexe 2 : Les chaînes d'acteurs	484
Annexe 3 : guide d'entretien formel : un exemple	489
Bibliographie	504
Liste des figures	522
Liste des cartes	524
Liste des tableaux	525
Liste des photographies	526
Liste des encadrés	528
Table des matières	529