L'Élite en ses territoires. Financiarisation, privatisation et projets urbains

Leily Hassaine-Bau

▶ **To cite this version:**

Leily Hassaine-Bau. L'Élite en ses territoires. Financiarisation, privatisation et projets urbains. Sciences de l'Homme et Société. Aix Marseille Université (AMU), 2021. Français. NNT : . tel-03665172v1

HAL Id: tel-03665172

https://hal.science/tel-03665172v1

Submitted on 11 May 2022 (v1), last revised 13 Jun 2022 (v2)

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

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

Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

AIX-MARSEILLE UNIVERSITÉ
École doctorale 355 « Espace, Culture, Sociétés »
Laboratoire TELEMMe — UMR 7303

L'ÉLITE EN SES TERRITOIRES

Financiarisation, privatisation et projets urbains

(Monterrey, Mexique)

THÈSE DE DOCTORAT EN GÉOGRAPHIE de Leïly HASSAINE BAU

Soutenance prévue le 8 janvier 2021 à Aix en Provence.

MEMBRES DU JURY :

Virginie BABY-COLLIN, Géographe, Professeure des Universités, Aix-Marseille Université (Directrice)
Guénola CAPRON, Géographe, Professeure, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) (Co-directrice)
Elisabeth DORIER, Géographe, Professeure des Universités, Aix-Marseille Université
Anne FOUQUET, Sociologue, Professeure, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)
Renaud LE GOIX, Géographe, Professeur des Universités, Université de Paris (Rapporteur)
Patrice MELÉ, Géographe, Professeur des Universités, Université de Tours (Rapporteur)
Matari PIERRE MANIGAT, Économiste, Chercheur, Universidad Nacional de México (UNAM)
Ana VILLARREAL, Sociologue, Professeure assistant, Boston University

AIX-MARSEILLE UNIVERSITÉ
École doctorale 355 « Espace, Culture, Sociétés »
Laboratoire TELEMMe — UMR 7303

L'ÉLITE EN SES TERRITOIRES

Financiarisation, privatisation et projets urbains

(Monterrey, Mexique)

THÈSE DE DOCTORAT EN GÉOGRAPHIE de Leïly HASSAINE BAU

Soutenance prévue le 8 janvier 2021 à Aix en Provence.

MEMBRES DU JURY :

Virginie BABY-COLLIN, Géographe, Professeure des Universités, Aix-Marseille Université (Directrice)
Guénola CAPRON, Géographe, Professeure, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) (Co-directrice)
Elisabeth DORIER, Géographe, Professeure des Universités, Aix-Marseille Université
Anne FOUQUET, Sociologue, Professeure, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)
Renaud LE GOIX, Géographe, Professeur des Universités, Université de Paris (Rapporteur)
Patrice MELÉ, Géographe, Professeur des Universités, Université de Tours (Rapporteur)
Matari PIERRE MANIGAT, Économiste, Chercheur, Universidad Nacional de México (UNAM)
Ana VILLARREAL, Sociologue, Professeure assistant, Boston University

Photo de couverture

L'élite en ses territoires. Au premier plan la morphologie urbaine du quartier résidentiel contraste avec la verticalité et la densité du bâti des nouveaux projets du centre d'affaires de San Pedro Garza Garcia. Photographié par Claudia Lozano Gonzalez, 2020.

Affidavit

Je soussigné, Leily Hassaine, déclare par la présente que le travail présenté dans ce manuscrit est mon propre travail, réalisé sous la direction scientifique de Virginie Baby-Collin et Guénola Capron, dans le respect des principes d'honnêteté, d'intégrité et de responsabilité inhérents à la mission de recherche. Les travaux de recherche et la rédaction de ce manuscrit ont été réalisées dans le respect à la fois de la charte nationale de déontologie des métiers de la recherche et de la charte d'Aix-Marseille Université relative à la lutte contre le plagiat.

Ce travail n'a pas été précédemment soumis en France ou à l'étranger dans une version identique ou similaire à un organisme examinateur.

Fait à Aix-en-Provence, le 6 août 2020

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

REMERCIEMENTS

J'aimerais avant tout remercier chaleureusement Virginie Baby-Collin, ma directrice de thèse. Mon parcours universitaire lui doit énormément. Parmi toutes les choses pour lesquelles je te suis sincèrement reconnaissante, j'aimerais souligner ici ta présence constante, tes conseils et tes qualités humaines. Merci de m'avoir soutenue depuis le master, en me partageant tes observations méticuleuses et tes intuitions de recherche. Je mesure la valeur de la liberté académique accordée : le fait d'avoir le sentiment de voir ma recherche aboutir te doit beaucoup. J'adresse aussi un remerciement particulier à ma co-directrice de thèse, Guénola Capron dont j'admire la réflexion. J'espère qu'au sein de ce travail tu retrouveras tes apports scientifiques nombreux, distillés au cours de nos sessions de travail.
Point final du doctorat, je remercie chaleureusement les autres membres du jury pour avoir accepté de lire et discuter cette thèse. Elisabeth Dorier, Anne Fouquet, Renaud Le Goix, Matari Pierre Magniat, Patrice Melé, et Ana Villareal, sont à l'origine de travaux importants et inspirants pour cette recherche, et je ne pouvais espérer de meilleure composition pour la soutenir.

Merci aux équipes du laboratoire de l'UMR TELEMMe de m'avoir accompagnée, malgré la distance. Auprès des jeunes chercheurs et chercheuses, Polina Palash, Mathilde Vignau et Julien Dario ont toujours été de bons conseils et dans mes périples informatiques, Patrick Pentsch se distingue par sa grande disponibilité.

Sur le terrain de l'enseignement, merci aux équipes du département de sociologie de l'Institut Technologique de Monterrey (ITESM) qui m'ont permis d'introduire la sociologie urbaine dans le programme éducatif, et surtout à l'ensemble des étudiants rencontrés qui m'ont régalé de questionnements.

Aux grandes rencontres offertes sur le terrain: je remercie toutes les personnes participantes aux discussions et entretiens, pour l'attention et le temps accordés. Je remercie chaleureusement Anne Fouquet à qui je dois ma rencontre avec la sociologie. Ces petits schémas prennent tout leur sens au sein de l'arbre généalogique que nous avons réalisés de l'élite de Monterrey. Merci à la petite équipe qui nous a aidé gérer ces données, Ana Lucia Heredia, Oscar Talentino et Melissa Sepulveda. J'adresse de sincères remerciements aux dirigeants mexicains, sans leur collaboration, ce travail n'aurait pu être réalisé. Merci aux habitants qui m'ont livré, durant nos échanges, des extraits de vie. Des mercis spéciaux à Ricardo, Jorge, Claudia et Denise, pour m'avoir introduite dans votre réseau, ainsi que pour votre amitié. J'adresse un remerciement particulier à toutes les personnes m'ayant ouvert les portes de ce petit monde de San Pedro; elles sont au cœur de cette thèse.

À ma famille pour leur présence inconditionnelle. Merci maman de m'avoir toujours tirée vers le haut tout en me soutenant et papa, qui en très peu de mots me donne les meilleurs conseils. Yanis, Nina et Kim, LYNK, le lien.

Hay personas que se vulven familia…
Edith, tu mérites une place spéciale sur cette page, pour ton soutien inestimable
La famille Segovia-Fuentes qui a veillé sur moi depuis mon arrivée à Monterrey
Anne, n'est-ce qu'un au revoir ?
Merci à mes ami(e)s, dont les moments partagés m'ont permis de traverser ces années particulières, *estan en mi corazón*.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS 5

SOMMAIRE 6

GLOSSAIRE 8

INTRODUCTION GENERALE 11

CHAPITRE 1

LA PRIVATISATION DE LA PRODUCTION URBAINE : UNE ENTREE PAR LES GRANDS PROJETS 23

1. LA JONCTION ENTRE VILLE ET MARCHE 25
2. GOUVERNANCE URBAINE ET ACTEURS DE MARCHE 35
3. LES PROJETS URBAINS, UN NOUVEL OUTIL DE PRIVATISATION DE LA PRODUCTION DE LA VILLE ? 43

CHAPITRE 2

UNE IMMERSION DANS « UN TOUT PETIT MONDE » 59

1. L'ENTREE SUR LE TERRAIN 61
2. METHODOLOGIE D'ENQUETE 68
3. DIFFERENTS OUTILS D'ANALYSE 80

CHAPITRE 3

DU COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL AU DISTRICT : PRIVATISER LA VILLE 89

1. LE COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL, UN PROJET URBAIN PRIVE 91
2. PRODUIRE LA VILLE PRIVEE A MONTERREY 121

CHAPITRE 4

LE ROLE DE L'ELITE LOCALE DANS LA CROISSANCE ECONOMIQUE AU XX^{E} SIECLE 147

1. 1890-1940 : L'EMERGENCE DE L'ELITE DANS UN CONTEXTE DE REVOLUTION ET DE RECONSTRUCTION NATIONALE 149
2. 1940-2000 : DIVERSIFICATION ET ACCUMULATION DU CAPITAL PAR L'ELITE *REGIOMONTANA* 163
3. CONSOLIDER LE CAPITALISME FAMILIAL : L'ENJEU DES ENTREPRISES DE DEVELOPPEMENT URBAIN 172
4. PLUS D'UN SIECLE DE REPRODUCTION SOCIALE AU SEIN DE L'ELITE DE MONTERREY 185

CHAPITRE 5

LE POUVOIR DE L'ELITE SUR LE DEVELOPPEMENT URBAIN 191

1. L'EMERGENCE D'UNE AIRE METROPOLITAINE CONSTRUITE PAR L'ELITE 193
2. L'ELITE ET LES INSTITUTIONS PUBLIQUES 206
3. LES GRANDS PROJETS URBAINS DE L'AIRE METROPOLITAINE DE MONTERREY 213

CHAPITRE 6

QUAND LES HERITIERS ENTRENT DANS LE JEU DE L'INVESTISSEMENT FINANCIER 233

1. DE NOUVEAUX INSTRUMENTS DE FINANCEMENT DE LA PRODUCTION URBAINE AU MEXIQUE : CKD ET FIBRA 235
2. MOBILISATION DE FONDS ET D'INSTRUMENTS FINANCIERS IMMOBILIERS A MONTERREY 250

CHAPITRE 7 271

LES ACTEURS DE MARCHE AU CŒUR DE LA PRODUCTION ET DE LA GESTION DE LA VILLE 271

1. LE ROLE CENTRAL DES ACTEURS DE MARCHE DANS LA GOUVERNANCE URBAINE 273
2. L'AMENAGEMENT URBAIN SOUS LE CONTROLE DU MARCHE 289

CHAPITRE 8

LA VIE PRIVEE DES ELITES : ENTRE AGREGATION ET SEGREGATION SPATIALE 305

1. LES ESPACES DE GESTION ET DE TRANSMISSION DES DIFFERENTS CAPITAUX AU SEIN DE L'ELITE 307
2. ENCLAVE URBAINE ET BULLES URBANO-RESIDENTIELLES 322

CONCLUSION GÉNÉRALE 351

BIBLIOGRAPHIE 359

ANNEXES 372

TABLE DES ILLUSTRATIONS 388

TABLE DES MATIÈRES 391

GLOSSAIRE

Abréviations et acronymes

Les abréviations et acronymes sont développés à leur première occurrence dans le texte. Leur signification est rappelée au fil des chapitres s'ils sont peu fréquents.

Secteur politique

APDUNL — Agencia de Planeación de Desarrollo Urbano — Ancienne agence pour le développement urbain du Nuevo León
ASJENL Agence d'audit supérieure de l'État — Agence de contrôle technique de la fiscalité de l'état.
AFORE *Administradora de Fondos para el Retiro* — Fonds de pension privés au Mexique
CODEUR Consejo Ciudadano de Desarrollo Urbano — Ancien Conseil de participation citoyenne pour le développement urbain -
CAINTRA *Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León* — Chambre des industriels de Nuevo León
CANADEVI *Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo* — Chambre nationale des entreprises de la construction
CAPROBI *Cámara de Propietarios de Bienes Raíces* — Chambre des propriétaires fonciers et immobiliers de Nuevo León
COPARMEX *Confederación patronal de la República mexicana* — Association des chefs d'entreprises du Mexique
PRI *Partido revolucionario national* — Parti politique mexicain de centre-droit
PAN *Partido de Acción Nacional* — Parti politique mexicain conservateur
SEDATU *Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano* — Ministère du développement agraire, territorial et urbain
SURMAC *Sociedad de Urbanismo región Monterrey* — Société civile des professionnels de l'urbanisme de Monterrey

Universités de Monterrey citées :

ITESM *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey*
UANL *Universidad Autónoma de Nuevo León*
UDEM *Universidad de Monterrey*

Institutions

INEGI *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* L'institut national de statistique et de géographie est un organisme public chargé de la confection et de la publication officielle des statistiques au Mexique
INFONAVIT *Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores* Fond d'aide au logement mexicain
IMPLAN *Instituto municipal de planeación* — Organisme public municipal décentralisé de planification urbaine.

Instruments financiers

CKD *Certificados de capital de desarrollo* – Mexique
FIBRA *Fideicomisos de infraestructura y bienes raíces* – Mexique
REITS *Real estate investment trust* – États-Unis
SIIC *Sociétés d'investissement immobilier côtées* – France

Limites urbaines

NL : Nuevo León, état du nord-est du Mexique
AMM : Aire métropolitaine de Monterrey, dans l'état de Nuevo León

Abréviations du travail de terrain :

CUM : Complexe urbain multifonctionnel
DVC : District Valle del Campestre
DDE : District de développement spécifique

Lexique

Mots conservés en espagnol ou en anglais (en *italique* dans le texte) :

Developer : Promoteur immobilier qui intègre l'activité de gestion d'actifs immobiliers dans sa structure entrepreneuriale, à la différence d'un promoteur immobilier.

Estatal : Échelle de l'État fédéré au Mexique

Fideicommiso : Un compte en fidéicommis est un compte en banque destiné à des professionnels, géré par plusieurs personnes, physiques et ou morales, qui détiennent des actifs financiers. Les parts de chaque partie sont actées par un notaire. En France, c'est un compte titre ordinaire.

Sanpetrino/a : Habitant(e)s de San Pedro Garza Garcia

Secretaria : Équivalent soit d'un service (d'urbanisme par exemple) dans les mairies françaises soit dans le cas du Mexique, dans les municipalités. Aussi utilisé à l'échelle nationale pour désigner les ministères.

Regiomontana : Habitant(e)s de Monterrey et par extension de l'aire métropolitaine.

Note : Sauf indication contraire, les traductions présentes dans ce manuscrit sont de l'auteure.

INTRODUCTION GENERALE

Pour arriver à San Pedro Garza Garcia[1], l'une des municipalités les plus riches d'Amérique latine[2], depuis l'aéroport de Monterrey, il faut traverser la municipalité d'Apodaca, dans la périphérie orientale de l'Aire Métropolitaine de Monterrey, puis la ville centre de Monterrey, enfin passer un tunnel qui franchit le fleuve Santa Catarina. Là, le changement de paysage est flagrant. Le long de l'avenue Lazaro Cardenas, l'un des axes principaux, les immeubles se dressent de part et d'autre, les centres commerciaux, magasins de marques internationales se juxtaposent aux édifices estampillés du nom des banques. Toutefois, il y a cinq ans, passer ce tunnel signifiait arriver dans une municipalité où les résidences étaient d'abord pavillonnaires, et où les premiers édifices étaient en construction. La morphologie urbaine de San Pedro s'est verticalisée depuis. Et pour cause, plus de 150 tours ont surgi de terre.

En commençant ce travail, l'un des projets a retenu mon attention. Il s'agit d'Arboleda, un complexe urbain multifonctionnel[3] construit au cœur du quartier le plus huppé de la municipalité de San Pedro par un fond d'investissement, dont le directeur est l'un des héritiers les plus importants de l'élite industrielle locale, puissante aussi bien sur le plan politique, économique que social. Peu à peu, je découvre que le développement immobilier et urbain est orchestré par quelques héritiers qui concentrent un pouvoir non seulement économique mais aussi politique grâce à leurs relations. Comment les diplômés en finance ou en administration d'entreprises de ce microcosme ont-ils dorénavant en charge la production urbaine ? Les fonds investis dans des projets de dizaines d'hectares proviennent-ils seulement des investissements familiaux, s'agit-il d'institutions, de fonds internationaux ? Les mutations du paysage urbain témoignent en effet que la ville devient pour eux un nouveau terrain d'investissement.

[1] San Pedro Garza Garcia, communément appelée San Pedro. Les deux noms sont équivalents dans cette thèse.
[2] Selon une enquête de l'agence Standards & Poor publiée en 2016, le PIB par habitant de la municipalité (25 636 dollars) est le plus haut du Mexique et l'un des plus élevés d'Amérique latine (Source : https://www.elfinanciero.com.mx/economia/este-es-el-municipio-mas-rico-del-pais).
[3] Il s'agit d'un projet urbain dépassant l'échelle du quartier et qui concentre des édifices résidentiels et commerciaux, des bureaux et des activités de loisir, le tout dans un périmètre délimité et sécurisé à destination des classes aisées, sur lequel je reviendrais en détail dans le chapitre 3.

Dans ce contexte, de récents travaux au Mexique ont été menés sur les grands projets urbains (Peynichou 2018) et en leur sein sur la production de « micro-ordres urbains », c'est-à-dire des espaces hybrides (privés destinés à un usage public spécialisé) où les règles générales sont remplacées par des règles spécifiques (Duhau et Giglia 2008). Plus rares sont les recherches qui portent à proprement parler sur le rôle des acteurs de marché qui les produisent. Je me propose de réaliser une étude qualitative des membres de l'élite qui aujourd'hui produisent ce type d'espace. Les complexes urbains interrogent d'une part l'évolution de l'habitat de l'élite et plus largement leur capacité à produire la ville. Il s'agit alors d'étudier les acteurs et les modes de production du territoire de l'élite.

Les transformations de la production urbaine au tournant du XXI^{e} siècle

La fin du XX^{e} siècle correspond à une période d'influence croissante des marchés, et plus précisément, de « l'intégration de la fabrique urbaine dans le capitalisme global » (Lorrain, 2013 - voir aussi, parmi d'autres, Christophers 2011; Halbert et Le Goix 2012). Cette période se caractérise par une emprise plus grande des principes de marché dans des activités jusqu'alors réglementées par les institutions publiques, faisant de la grande ville et de son environnement bâti un nouveau marché pour les firmes. Ces mutations économiques s'accompagnent de mutations spatiales, qu'elles nourrissent parfois directement (Halbert et Le Goix 2012). Dès lors, on assiste à la formation d'une « industrie de la ville » (Lorrain, 2013), transformant les modes de production de la ville sous différents angles.

Premièrement, un processus, la financiarisation de la production urbaine, est à l'œuvre, ell est annoncée dans la littérature scientifique comme « capitale dans le développement des villes, tant elle influence la gouvernance urbaine que les formes urbaines construites » (Halbert et Le Goix, 2012).

Les travaux pionniers de Harvey (1982), Haila (1988) et Coakley (1994), ainsi qu'un certain nombre de géographes (Ashton et al., 2016; Aveline-Dubach, 2014; Dörry, 2010; Fields, 2018a; Gotham, 2006; 2012; Guironnet et al., 2016; Kaika et Ruggiero, 2016; Lizieri, 2009; Merrifield, 1993; Theurillat, 2017; Van Loon et Aalbers, 2017; Yrigoy, 2018) se sont concentrés sur la façon dont l'immobilier a été transformé en actif financier à travers une série de modifications et de constructions réglementaires et sociotechniques. Or la littérature scientifique ne fait pas consensus quant à l'analyse de l'injection de capitaux financiers dans la ville. Certains auteurs étudient les investissements immobiliers internationaux qui, au moment de s'ancrer en ville, nécessitent des négociations avec les acteurs locaux (Theurillat 2011; Rouanet 2016), alors que des approches plus marxistes montrent le processus de « capital switching » de la part de puissants acteurs locaux qui y voient une opportunité financière (Kaika et Ruggiero 2016). En tout cas, ce qui a changé avec l'accumulation financiarisée, c'est que

nombre de projets semblent de plus en plus décontextualisés des besoins et des conditions locales. Les études ayant adopté une approche par le territoire concluent toutes que le rôle et le pouvoir du gouvernement local devraient être essentiels (Swyngedouw, Moulaert, et Rodriguez, 2002). Toutefois, les liens entre l'immobilier (résidentiel et non résidentiel), la finance et les États restent encore sous-étudiés et sous-théorisés (Aalbers 2019).

Cette multiplication des sources de financement engendre ensuite des recompositions dans la gouvernance urbaine, entendue comme « *un processus par le biais duquel se met en place progressivement un rééquilibrage dans l'exercice du pouvoir urbain, a priori, au détriment des États et des institutions urbaines (élus et technocraties locales) et au profit des acteurs issus de la société civile* » (Jouve, 2007 p.388). L'une des formes urbaines symbolisant ce réagencement dans la chaîne de l'aménagement et de l'immobilier est le projet urbain[4] (pouvant aller de la rénovation d'un quartier à une planification à l'échelle métropolitaine). Le Galès et Lascoumes (2005) le définissent comme l'un des instruments visant à organiser ces systèmes politiques locaux pluriels et différenciés. Aux États-Unis, dans un contexte politique distinct de celui de l'Europe[5], Le Goix montre que certains territoires sont gérés à partir d'une gouvernance urbaine privée. Cette privatisation concerne différentes échelles : des quartiers résidentiels gérés en copropriété ; aux municipalités que l'auteur qualifie de « minimales » puisque seuls les services publics du comté (services incendie et de police) sont pris en charge par le secteur public ; en passant par les districts commerciaux où les entreprises doivent payer une taxe supplémentaire afin de financer des projets à l'intérieur des districts (Le Goix 2012; 2016).

Par ailleurs, l'auteur montre que l'injection de fonds financiers dans la construction de logements dans le territoire *suburbain*, pour les classes moyennes, « *aboutit à la construction de quartiers et des collectifs de la ville dépendant de régimes de gouvernance privée* », établissant ainsi une relation entre finance et gouvernance privée.

Outre la spécificité de ce contexte, la pluralité des types d'acteurs dans la gouvernance urbaine permet d'interroger l'impact de la financiarisation dans le processus de privatisation de la gouvernance urbaine, dont peut témoigner l'urbanisme par projet, que peu de travaux s'attachent à penser. Or, les projets urbains témoignant des transformations des modes de production de la ville peuvent s'avérer un pôle d'observation privilégié. Cette piste de recherche permet aussi de questionner l'entrée en jeu de nouveaux acteurs, ayant les capacités économiques et financières d'investir dans la production urbaine, prenant place dans la gouvernance et donc la planification de la ville.

---

[4] Si le projet urbain est antérieur aux années 1980, il est entendu ici selon la définition de Pinsot qui le distingue d'abord par la multiplication des acteurs intervenant dès la planification du projet.

[5] J'explique plus précisément les ressorts de cette différence dans le chapitre 1 (et son influence dans le cadre de cette étude) qui tient principalement à des modes de gestion du foncier.

Finalement, les mutations économiques et politiques s'accompagnent de mutations spatiales, qu'elles nourrissent parfois directement (Halbert et Le Goix 2012). L'une des plus représentatives est la production de la ville fermée, analysée à différentes échelles, des quartiers fermés (Blakely et Snyder, 1997) aux tours multifonctionnelles (Elguezabal 2013), allant, dans certains cas exceptionnels jusqu'à l'échelle de la ville (Riwilis, 2012). Le quartier fermé, objet de nombreuses études depuis 30 ans à l'échelle mondiale, (en France Dorier-Apprill et al., 2008; Dario, 2019; Billard, Chevalier, et Madoré, 2005) ; en Afrique du sud (Didier et Morange 2003) ; aux États-Unis (Blakely et Snyder 1997; Low 2001; Le Goix 2003) et en Amérique Latine (Caldeira 2000; Janoschka 2002; Guerrien 2004; Prévôt-Schapira 2004; Capron 2006; Borsdorf et al. 2007) demeure le symbole de ce processus. La ville fermée comme mode de production de l'urbain témoigne de l'importance du processus de privatisation de la gestion et/ ou de son usage. Toutefois, certains quartiers peuvent être fermés et leur gestion demeurer publique. A l'inverse, la privatisation de la gestion et des usages de certains espaces n'est pas pour autant synonyme de fermeture de ces derniers. Face à ces recompositions, certains chercheurs s'interrogent quant à la possibilité d'une nouvelle « norme» dans des modes d'habiter (Capron 2006; Dorier et Dario 2018). D'autres s'intéressent aux logiques qui les motivent en montrant que la fermeture est, pour les promoteurs immobiliers, un moyen de maximiser les bénéfices (Le Goix, 2002). En ce sens, le projet urbain multifonctionnel (résidentiels, bureaux, commercial) (Pinson, 2009) présente des similitudes avec les quartiers fermés, permettant d'interroger de nouvelles échelles de privatisation de la ville. D'abord, la multiplication des acteurs en jeu dans leur planification représente une manière de monter les opérations en divisant les risques. Valenzuela (2017) montre que les projets urbains s'articulent comme un engrenage « *politico-financier de premier ordre et dont la fonction est de légitimer, articuler et reproduire les mécanismes qui facilitent les flux de capitaux* ». De plus, tous deux sont qualifiés de « morceaux de ville », ou de « micro ordres urbains » (Duhau et Giglia 2012). Ces formes urbaines correspondent à un « *ordonnancement spatial pour, et par le marché* » (Swyngedouw, 2005). La privatisation de la gestion de ces espaces, de leur usage et la fermeture qui favorise l'augmentation de la plus-value permet alors d'interroger l'accès à la ville si la production de celle-ci s'avère dominée par les acteurs privés. Alors, que se passe-t-il lorsque l'imposition d'un urbanisme par projet coïncide avec un processus de fermeture de la ville (Billard, Chevalier, et Madoré 2005) ?

Afin de saisir les relations entre les acteurs au pouvoir, les fonds mobilisés et les formes urbaines qui en résultent, ce travail s'appuie sur l'observation de projets urbains à partir d'une enquête à l'échelle locale. Dans notre cas d'étude, les acteurs de marché constituent l'un des principaux acteurs de la fabrique des projets urbains ici étudiés, les complexes urbains multifonctionnels. Or, ces intervenants dans la production de ville sont aussi membres d'une élite industrielle qui se maintient depuis son apparition comme un groupe social particulièrement homogène. Dans l'objectif de comprendre les

logiques de la production urbaine, il est alors légitime de questionner plus largement la manière dont ce groupe social se déploie dans l'espace. La relation qui lie le social au spatial – qu'elle se rapporte à un individu ou à un groupe social identifié - peut être analysée en géographie par une approche territoriale permettant d'étudier « *une appropriation à la fois économique, idéologique et politique (sociale donc) de l'espace par des groupes qui se donnent une représentation particulière d'eux-mêmes, de leur histoire, de leur singularité* » (Di Méo, 1998, p. 38). La compréhension de la production urbaine, par un groupe social particulier, s'effectuera alors à travers des notions issues de différentes disciplines.

Le rôle central de l'élite dans la production urbaine à Monterrey

En 2010, l'homme d'affaires mexicain Carlos Slim est désigné par le magazine Forbes comme l'homme le plus riche du monde. Sa fortune, estimée à 73 milliards de dollars contraste avec les 5 dollars par jour avec lesquels vit un tiers de la population mexicaine (Banque mondiale, 2010). L'accaparement des richesses par une poignée d'hommes d'affaires, ancienne au Mexique, semble s'être accentuée au tournant du siècle à la faveur de transformations économiques majeures : ouverture à la mondialisation (à partir des années 1980) après des décennies de protectionnisme (1930-1970), retrait de l'État des secteurs productifs, financiarisation de l'économie. L'une des particularités du Mexique est que ces mutations[6] n'ont pas fragilisé le capitalisme familial[7], qui résiste, aussi bien dans la capitale que dans la seconde métropole économique, Monterrey (Chardavoine, 2019). Or, en Amérique latine, les élites semblent gagner du terrain dans le contrôle des institutions politiques : « *nous sommes alors confrontés à un nouveau leadership dans la région (Amérique latine), qui soutient des idées et des formes de gestion opposées à celles des deux dernières décennies et qui est proposé comme une alternative idéologique et un nouveau modèle de gestion étatique. Dans plusieurs pays, la présence d'une nouvelle élite politique, dont les mérites proviennent, fondamentalement, de la gestion des entreprises et qui se présente comme une alternative aux "anciennes manières" de faire de la politique, est également évidente*. » (García Delgado, Ruiz del Ferrier, et De Anchorena, 2018, p.12). Toutefois, dans la littérature scientifique, les notions de financiarisation et d'élite sont peu croisées (Kaika et Ruggiero 2016), peut-être à cause du nombre limité d'études abordant ce processus depuis les territoires.

[6] Dans un contexte d'internationalisation des échanges et des mobilités, plusieurs chercheurs (Sklair 2002; Beaverstock, Hubbard, et Short 2004; Van Veen et Kratzer 2011) ont observé le développement d'une « classe capitaliste mondiale » (Caroll, 2010, p.19) c'est-à-dire l'augmentation du nombre de dirigeants étrangers siégeant dans les conseils d'administration des entreprises. Toutefois, ces études ont été menées dans le cadre géographique des pays développés et très peu de recherches concernent les pays en développement. Néanmoins, au Mexique, le travail de Chardavoine (2019) nuance ces résultats en montrant que l'ouverture brutale de l'économie ne s'est pas accompagnée d'une transformation significative de la nationalité des dirigeants d'entreprise.

[7] La notion de capitalisme familial se réfère à la détention de la majorité des actions des grandes entreprises d'un pays par des familles locales.

C'est dans ce contexte de forte concentration du pouvoir par une élite économique locale, que l'étude des complexes urbains multifonctionnels prend place. Afin de saisir les logiques de développement de ces projets urbains et leurs spécificités, il faut donc comprendre le rôle majeur joué par ce groupe social dans la production urbaine et notamment grâce à leur pouvoir dans d'autres sphères (politique, économique et sociale). À Monterrey, il s'agit d'une élite locale puissante et particulièrement homogène descendant d'un petit nombre de familles qui, dès les années 1850, constitue la première ville industrielle historique du pays. Cette bourgeoisie industrielle, depuis lors liée au pouvoir politique, est aujourd'hui à la tête d'entreprises nationales et transnationales, constituant la spécificité de Monterrey au Mexique. Les grandes entreprises dédiées à des activités commerciales et financières réunies sous le nom de Grupo Monterrey participent à faire de la ville la seconde métropole économique. A titre d'illustration, Banorte est la seule banque privée du Mexique n'appartenant pas à un groupe financier étranger mais à une famille mexicaine, et elle conserve son siège social à Monterrey. Les acteurs du pouvoir politique et les hommes d'affaires ont en effet développé des liens dès l'apparition et le développement de ces grandes entreprises si bien que « *les circuits institutionnels clés de l'État n'obéissent pas aux critères minimums d'intérêt public, mais à des objectifs privés* » (Flores, 2017). Ce cadre est privilégié afin d'interroger la capacité des élites, qui deviennent des acteurs de marché, à faire la ville.

L'aire métropolitaine de Monterrey est aujourd'hui particulièrement ségréguée, avec la concentration de l'élite dans la municipalité de San Pedro Garza Garcia. Ce territoire de l'élite depuis 1945 s'articule autour d'un club de golf, où se construisent des quartiers résidentiels puis des centres commerciaux et des bureaux (cf. Carte n°1, p.12). Autant d'espaces à l'accès contrôlé et exclusif, surtout depuis la production, dans les années 2000, de quartiers fermés. Le développement, depuis les années 2010, de complexes urbains multifonctionnels apparait comme une nouvelle échelle de privatisation de la ville, à plusieurs niveaux.

La privatisation est d'abord entendue en termes de gouvernance urbaine. La période qui commence en 2010 coïncide avec la création de fonds d'investissements par certains membres de l'élite, mobilisant des capitaux institutionnels dans le développement urbain. L'étude de ces projets permet d'interroger les conséquences de liens étroits entre les hommes politiques et les hommes d'affaires sur la fabrique de la ville. Plus précisément, elle permet d'observer les mutations dans les rapports de pouvoir dans la gouvernance urbaine locale, suite à l'injection de fonds financiers.

Ensuite, ces micro-ordres urbains impliquent une mutation dans la gestion des services de ces territoires ainsi que leurs usages, des éléments sur lesquels ce travail porte attention. S'agissant de saisir les logiques du développement de la ville exclusive et fermée qui est construite, il importe alors de

comprendre les pratiques socio-spatiales de l'élite. Par exemple, l'entre-soi et le luxe étant deux dimensions augmentant la perception de valeurs[8] de ce groupe social, qu'advient-il lorsque celles-ci façonnent les projets urbains ?

Pour comprendre la fermeture de ces projets, il faut enfin considérer le contexte socio-politique du Mexique qui est devenu, depuis les années 1990, l'une des plus importantes plaques tournantes de la drogue en Amérique latine, et l'un des hauts lieux du déploiement des cartels et groupes mafieux. Monterrey est située à quelques encablures (environ 200 km) de la frontière nord avec les États-Unis, un espace particulièrement investi par les trafics. La déclaration de guerre du président mexicain Felipe Calderón en 2006 contre le narcotrafic et la violence ouvre dans le pays une période de très forte insécurité jusqu'en 2013, lors de laquelle on dénombre plus de 100 000 morts violentes et prêt de 27 000 disparus. Monterrey ville tombe, entre 2009 et 2013, dans une période d'extrême violence (Villarreal, 2020). En 2011, les taux d'homicides de l'état de Nuevo León ont été multipliés par neuf par rapport à l'année précédente, doublant la moyenne nationale (cf Graphique $, chapitre 8). Cette croissance explosive a signifié un bouleversement des pratiques socio-spatiales des habitants de l'aire métropolitaine. Alors qu'il existait bien des quartiers fermés déjà, à San Pedro, la municipalité où vit l'élite, ces derniers explosent dans toute l'aire Métropolitaine de Monterrey (AMM). A San Pedro, ce contexte coïncide avec le développement des complexes urbains multifonctionnels. Parmi les différents éléments qui se télescopent dans le développement des complexes urbains multifonctionnels, la dimension de l'insécurité ouvre alors une autre fenêtre d'analyse pour comprendre les mutations des modes de vie de l'élite.

Parmi ce faisceau d'éléments, ce travail de thèse vise donc à démêler les différents aspects permettant de comprendre l'évolution de la production de la ville privée et l'habitat fermé. Les contextes de financiarisation de la production urbaine, de transformations économiques, et d'agrégation socio-spatiale coïncident alors à San Pedro, justifiant l'interrogation de la relation entre financiarisation et privatisation de la production urbaine, au travers d'une approche par l'élite et ses territoires.

[8] La perception de valeur correspond à la valeur que revêt un produit dans l'esprit du consommateur. Elle n'a pas de lien avec la valeur réelle ou le coût de fabrication.

Question et hypothèses de recherche

La formulation du problème qui a motivé, puis donné corps à cette recherche, aboutit à une double question : dans quelle mesure la financiarisation de la production urbaine renforce-t-elle le pouvoir des acteurs de marché ainsi que la fabrique de la ville privée ? Comment, dans l'Aire Métropolitaine de Monterrey ce processus consolide-t-il les territoires exclusifs d'une élite historique ?

Plusieurs hypothèses de recherches sous-tendent ces questions qui mettent en relation le processus de financiarisation et celui de la privatisation à trois niveaux : celui de la gouvernance urbaine, celui de la gestion, et celui de l'usage des projets construits.

Ma première hypothèse est qu'à Monterrey, cette relation prend une forme exacerbée en raison du rôle particulier, comme je viens de l'aborder, que joue l'élite locale. D'abord, la mobilisation de fonds financiers représente une opportunité économique pour l'élite industrielle, en termes de de reconversion du capital. C'est en 2015 que les premiers fonds d'investissement immobiliers[9] voient le jour à San Pedro, constituant le début du processus de financiarisation de la production urbaine. Avant cette période, les capitaux patrimoniaux et prêts bancaires étaient prédominant dans le financement de la construction à Monterrey. Toutefois, il convient d'aborder les faits avec précaution pour différencier ce qui représente une innovation économique de ce qui relève d'une évolution. En effet, si les instruments et capitaux mobilisés sont nouveaux, les acteurs les mobilisant peuvent avoir toujours été aux commandes de la ville. L'approche historique permet ici de resituer le processus de financiarisation dans le temps des sociétés locales et son impact sur la planification et le bâti urbain.

Ma seconde hypothèse est que le développement urbain est un moyen de consolidation d'un pouvoir politique. A San Pedro le rôle de l'élite économique dans le secteur politique est intrinsèque au processus d'industrialisation (Cerutti, Ortega, et Palacios 2000). Ces auteurs montrent d'ailleurs que cela n'a pas faibli depuis la globalisation. J'interroge donc la capacité des héritiers industriels qui deviennent des acteurs de marché, à faire la ville, faisant du développement urbain « un instrument de pouvoir » (Valenzuela 2012, p.1).

Ma troisième hypothèse est que les nouveaux modes de financement deviennent des outils au service de la production de territoires exclusifs. Dans une municipalité qui s'est construite selon un processus d'agrégation socio-spatiale, récemment touchée par une période d'insécurité, l'application

[9] Depuis les années 2010 au Mexique, plusieurs types d'instruments financiers destinés à la production urbaine ont été développés aboutissant à l'injection de fonds financiers dans la fabrique de la ville. Le changement dans la structure des montages d'investissement révolutionne la structure d'entreprises de promotion immobilière, en créant de nouveaux métiers et de nouvelles structures d'entreprises (Nappi-Choulet, 2009).

d'une rationalité financière renforce ici d'une part la fabrique de la ville privée pour l'élite et d'autre part la fermeture des objets urbains qui permet d'en limiter l'accès.

La spécificité du cas de San Pedro pour étudier la privatisation de la production urbaine, ses causes et ses effets socio-spatiaux réside principalement dans le rôle de l'élite aux commandes de la ville. L'ambition de cette thèse est d'ouvrir une fenêtre de discussion sur les paradigmes actuels de la financiarisation en matière de production urbaine à partir d'une mise en relation avec plusieurs éléments de contexte. A la rencontre d'une élite locale puissante sur un espace marqué par de l'insécurité liée au trafic de drogues, où se multiplient des projets exclusifs, le processus de financiarisation se déroule ici sur un territoire particulier. Ce territoire de l'élite est essentiellement pensé par elle comme un instrument de capitalisation du foncier et de mise à distance sociale des autres.

Le cas de San Pedro met en lumière la manière dont les acteurs de marché produisent la ville. Il représente un poste d'observation fécond pour réfléchir aux effets de la privatisation sur la ville et sur la société, alors qu'on peut s'interroger sur la restriction de l'accessibilité urbaine qu'elle induit.

De la méthodologie

C'est au début de l'année 2014 que mon regard s'arrête sur la municipalité de Monterrey. Le développement de toute la zone sud de la municipalité de Monterrey par des quartiers fermés pour classes sociales moyennes et aisés retient mon attention, dans un contexte d'étalement et de croissance urbaine désormais marqués par une forte insécurité. J'ai analysé, dans le cadre d'un master 1, les pratiques urbaines des femmes résidant dans ces quartiers nouvellement construits. L'insécurité n'étant pas le seul facteur explicatif de la multiplication de ces enclaves urbaines, j'ai voulu comprendre les logiques des acteurs de marché à l'origine de leur fermeture, dans un master 2 soutenu en 2015, consacré à la municipalité voisine de San Pedro Garza Garcia. C'est alors que j'ai commencé à saisir la spécificité de cette municipalité : en établissant mes premiers liens avec les membres de l'élite de Monterrey, j'ai pu observer une mutation tant dans les financements des futurs projets urbains (alors en construction) que dans les échelles de fermeture de ces derniers. L'étude du complexe urbain multifonctionnel Arboleda confirme la piste d'une ville privée, au cœur de cette thèse de doctorat.

Pour mener à bien le travail de terrain de la thèse, j'ai loué un appartement dans la municipalité et commencé à tisser les liens tant avec les habitants qu'avec les acteurs au cœur de la production

urbaine. Faire de San Pedro mon lieu de vie durant cinq ans m'a permis d'adopter une approche ethnographique, un choix méthodologique étroitement lié au groupe social étudié.

L'appréhension des mutations de la production urbaine s'est déroulée autour de trois cas d'étude que sont les centres d'affaires de San Pedro Garza Garcia, Valle del Campestre et Valle Oriente, à deux niveaux : celui du projet urbain (ici un complexe urbain multifonctionnel) et celui du district. La première échelle est celle d'un complexe urbain multifonctionnel, Arboleda, dont la construction a débuté en 2014 sur plus de 11 hectares. Le projet a ultérieurement donné lieu en 2015 à une opération de renouvellement urbain de plus grande ampleur, le District Valle del Campestre, visant à sécuriser l'investissement aux alentours d'Arboleda : cette échelle du district constitue notre second objet d'étude. Elle s'étend sur une aire urbaine de 500 hectares incluant des quartiers résidentiels, cinq écoles privées ainsi que les sièges sociaux des plus grandes entreprises internationales créées à San Pedro Garza Garcia. J'ai également étudié le district Valle Oriente, l'autre centre d'affaires de l'Aire Métropolitaine de Monterrey (désormais AMM), à San Pedro Garza Garcia, dont l'histoire de la construction depuis 1989 permet de comprendre les transformations des formes urbaines et des acteurs de la gouvernance locale.

J'ai conduit plus de 40 entretiens approfondis avec des dirigeants d'entreprises, directeurs financiers, responsables de projets, architectes, élus et fonctionnaires impliqués, historiquement ou directement, dans le développement urbain de Monterrey, au niveau municipal ou régional, ainsi qu'une dizaine d'entretiens avec des résidents du complexe urbain multifonctionnel Nuevo Sur, le seul déjà en opération, à Monterrey. Bien qu'il ne s'agisse pas des membres de l'élite, mais de classes moyennes et supérieure, ces entretiens m'ont permis d'appréhender les pratiques urbaines de résidents dans des complexes urbains multifonctionnels. En effet, Arboleda étant à peine terminé lors de la conclusion de ce travail, je n'y ai pas réalisé d'entretiens avec les habitants. Néanmoins, ma connaissance du terrain m'a permis de saisir les mutations dans la trajectoire résidentielle des familles de l'élite qu'implique le développement de complexes urbains multifonctionnels.

J'ai collecté et analysé plusieurs types de documents, principalement liés aux projets (cadre juridique à plusieurs échelles, permis de construire, analyses de marché, conventions, etc.), aux familles composant l'élite (archives historiques) et au développement urbain de la municipalité et de l'aire métropolitaine (plans urbains, articles de journaux) afin de tenter de circonscrire l'analyse menée.

De plus, en collaboration avec Anne Fouquet, directrice du doctorat de sciences sociales de l'Institut Technologique et d'Études Supérieures de Monterrey (ITESM, l'une des plus grandes universités privées du pays), nous avons réalisé une base de données généalogiques recensant plus de 3000 membres de l'élite de San Pedro sur plus de 100 ans. Ce travail a permis de construire une analyse de réseaux utilisée dans la réflexion, sur les liens entre les acteurs politiques et économiques.

Ce travail s'appuie enfin sur une revue de la littérature, qui puise dans plusieurs traditions scientifiques, anglo-saxonne-états-unienne, latino-américaine et européenne. Plusieurs champs disciplinaires prévalent dans cette bibliographie, en plus de la géographie, parmi lesquels la sociologie et la sociologie urbaine, l'économie financière et l'économie politique.

Ce différentes approches ont été permises grâce à une participation régulière à des activités durant toute la période. Parmi celles-ci figurent le fait d'avoir été professeure de sociologie urbaine durant un an à l'ITESM, d'avoir fait du consulting dans les fonds d'investissement immobiliers étudiés, d'avoir pris part à des évènements immobiliers, d'avoir assisté aux présentations de projets de loi et d'avoir participé à des évènements sociaux (enterrement de vie de jeune fille et mariages principalement). A travers ces multiples entrées, j'ai gagné la confiance de mes informateurs dans un climat de méfiance lié au contexte social mais aussi dans un contexte d'entre soi particulièrement marqué.

Jalons de la thèse

Le plan de la thèse suit une progression linéaire de huit chapitres, dans lesquels dialoguent les observations empiriques et les éléments de discussion théorique, selon une logique permettant d'analyser la construction d'un territoire par une élite.

Le premier chapitre présente les fondations thématiques et théoriques qui forment l'architecture générale de l'argumentaire. Il se base sur l'articulation des processus de financiarisation et de privatisation, à partir d'une décomposition de cette dernière notion : concernant la gouvernance urbaine d'une part et la gestion et l'usage de la ville d'autre part.

Le deuxième chapitre décrit la méthodologie de recherche adoptée afin d'étudier l'élite de Monterrey et son rôle dans le développement urbain. Il revient sur les conditions d'enquête sur le terrain, caractérisées par une immersion longue (2015-2020).

Le chapitre 3 dépeint, au Mexique puis sur le terrain d'études à San Pedro Garza Garcia une nouvelle forme de production de la ville, à partir de deux échelles, les complexes urbains multifonctionnels et les districts, nouveaux espaces de vie de l'élite qui participent au processus de privatisation de la ville.

Le chapitre 4 approche l'élite dans son historicité. En analysant la construction de ce groupe social entre 1890, date de la première industrie, et 1950, , à partir de leurs stratégies d'entreprise, il expose comment quelques familles en viennent à constituer en un siècle une élite puissante à l'échelle

d'un continent. Ce retour en arrière permet de comprendre ensuite la professionnalisation de certains membres de l'élite industrielle dans le développement urbain.

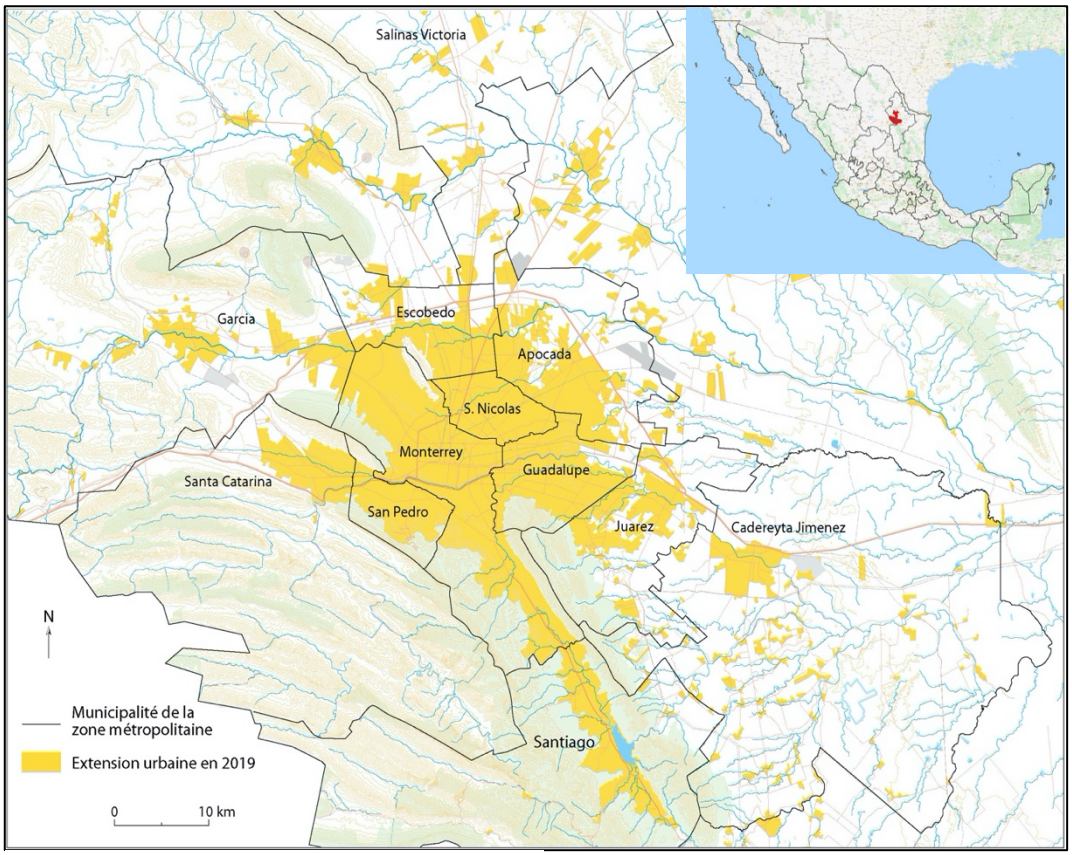
Le chapitre 5 montre comment ces entrepreneurs, entre 1950 et 2010 ont organisé et dirigé le développement urbain à l'échelle de la zone métropolitaine de Monterrey. Les stratégies familiales participent de la constitution d'un système d'acteurs pour lesquels le développement urbain devient une activité économique, mais aussi une source de pouvoir, permettant de façonner le territoire.

Dans la continuité chronologique, le chapitre 6 montre que, au début du XXI^{e} siècle, la création d'outils financiers permet aux héritiers devenus acteurs de marché, de capter des fonds institutionnels. L'investissement de ces derniers, à l'échelle locale, nationale et internationale, et dans des artefacts urbains privés, traduit de récentes recompositions territoriales.

Dans le chapitre 7, par la mise en lumière de l'impact des acteurs de marché dans les politiques de développement urbain, je démontre leur contrôle sur la gouvernance urbaine. Cette analyse s'appuie sur les relations de pouvoir observées dans la planification et la gestion du complexe urbain multifonctionnel et des districts, depuis 2014.

Finalement, le chapitre 8 revient sur les pratiques urbaines des élites. D'abord en saisissant la construction de l'entre-soi dans la municipalité de San Pedro puis en observant les mutations des pratiques au travers du développement de complexes urbains multifonctionnels et de leur place dans la trajectoire résidentielle de l'élite. Le terrain ayant permis une ethnographie minutieuse des acteurs et des lieux, il permet de clore sur le portrait d'un territoire fabriqué par et pour l'élite.

CARTE 1. L'aire métropolitaine de Monterrey, au nord-est du Mexique



Réalisation :Patrick Pentsh et L.H.B, 2020.

CHAPITRE 1

LA PRIVATISATION DE LA PRODUCTION URBAINE : UNE ENTREE PAR LES GRANDS PROJETS

INTRODUCTION

Une forme particulière de privatisation est celle qui découle de la place des acteurs financiers dans production urbaine, et que l'on peut désigner par *« financiarisation de la ville »* (Baraud-Serfaty, 2011). Ce chapitre analyse cette forme de privatisation, ses acteurs et les objets urbains qui répondent à ce nouveau paradigme de production de la ville. Si dans chaque contexte national les transformations diffèrent, dans le cas du Mexique, la financiarisation de la ville met en lumière une triple évolution. D'abord, l'utilisation de fonds financiers dans la production urbaine[10] témoigne de la diversification des circuits de financement à l'origine des produits urbains. Ensuite, le renforcement des gouvernements urbains, c'est-à-dire la pluralité des acteurs ayant acquis un pouvoir croissant sur la planification des territoires, amène à s'interroger sur les recompositions politiques. Plusieurs approches dominent ce panorama : de la théorie de la coalition de croissance (Domhoff, 1967), dans laquelle les recompositions de la gouvernance urbaine se conçoivent par l'intervention de grandes firmes dans le marché immobilier, au régime urbain (Elkin, 1987), qui replace les institutions politiques au cœur des jeux de pouvoir. En outre, la théorie de l'entrepreneurialisme (Harvey, 1989) et celle de l'élite (Logan et Molotch, 1987) permettent d'expérimenter d''autres pistes d'analyse de la gouvernance urbaine. Finalement, ces dimensions nourrissent la troisième évolution, qui concerne la production des grands projets d'aménagement urbain proposés par le marché immobilier. Leur étude en tant qu'action de mise en œuvre de choix d'intervention sur l'espace (Arab, 2018) témoigne de nouvelles formes de privatisation de la gestion et de l'usage du construit urbain. L'apport théorique de ce travail privilégie une entrée spatiale en dialogue avec d'autres disciplines que la géographie. Les concepts de gouvernement urbain, ainsi que les grands projets, seront envisagés à partir de la littérature relevant de la sociologie économique et de l'aménagement urbain.

Ce chapitre propose une lecture de l'articulation des évolutions liées à la financiarisation de la production urbaine à partir du cas mexicain. Il montre d'abord comment le processus s'inscrit au sein du champ théorique des études sur la financiarisation de la ville. Puis, la privatisation urbaine requérant différents acteurs, une lecture des gouvernements urbains permet de mettre en lumière ceux qui structurent la production, leurs interrelations et le rôle croissant des élites au Mexique. Ces mutations dans la gouvernance urbaine permettent d'éclairer les mécanismes qui façonnent les projets urbains bâtis dont je présenterai finalement les aspects spatiaux.

[10] Par production urbaine j'entends le processus social par lequel le tissu urbain se transforme (la morphologie, les paysages, et, *in fine*, les modes de vie des habitants), soulignant le rôle des acteurs, en particulier des pouvoirs politiques et économiques dans les mutations du foncier.

1. La jonction entre ville et marché

La question de la financiarisation de l'économie et des marchés immobiliers s'est progressivement construite depuis les années 1970, suite aux transformations observées dans le fonctionnement de nombreux pays. Après avoir saisi les logiques d'une nouvelle organisation économique, notamment la privatisation de plusieurs secteurs, j'explique comment celle-ci constitue les bases de la financiarisation de la production urbaine, en montrant que le foncier devient un actif financier.

1.1. Une nouvelle organisation économique depuis les années 1970

Les années 1970-1980 marquent un tournant quant à l'organisation du système économique dans les espaces du monde capitaliste. Des politiques de libéralisation des économies sont mises en œuvre par les gouvernements occidentaux. Les réformes du président Ronald Reagan aux États-Unis (1981-1989) et de la première ministre Margaret Thatcher au Royaume-Uni (1979-1990) indiquent le début d'une nouvelle organisation politique et économique : le néolibéralisme[11]. Ce système apparaît comme un nouveau stade de développement capitaliste.

L'économie de la plupart des pays d'Amérique latine est alors organisée (des années 1930 aux années 1970-80) autour d'un système économique protectionniste d'industrialisation par substitution aux importations, avec un fort interventionnisme de l'État dans le développement économique. Le gouvernement mexicain de Lázaro Cárdenas (1934 à 1940) est qualifié d'État national-populiste dans la mesure où, même s'il laisse fonctionner un important secteur privé à côté d'un immense secteur public, contrairement à l'État keynésien, il ne formule aucune limite à l'expansion de l'intervention publique directe dans le champ de la production de biens et de services (Couffignal, 1997). Cette structure politico-économique provoque un gonflement considérable de la dette publique, engendrant une inflation et une érosion constatées de la monnaie nationale aboutissant, dans les années 1980, à une grave crise de la dette, en 1982 pour le Mexique (la dette totale de l'Amérique latine dépasse la moitié de son PIB). La gestion de cette crise, avec l'intervention de la Banque mondiale et du FMI, conduit à la mise en place des réformes libérales et du consensus de Washington et ouvre ces pays à la compétition

[11] La signification du mot « néolibéralisme » varie selon les sphères spatio-temporelles dans lesquelles il est convoqué, ne faisant pas consensus. Il renvoie de manière générale à un processus de diffusion d'un « *ensemble de courants intellectuels, d'orientations politiques et d'arrangements régulatoires qui s'efforcent d'étendre les mécanismes, relations, disciplines et ethos marchands à un spectre de sphères d'activités sociales croissant, grâce à l'intervention de l'État* » (Morel-Journel et Pinson, 2016, p.137).

internationale et les inscrivant dans une mondialisation concurrentielle, passant aussi par des politiques de privatisation massives. Les effets sociaux de ces politiques sont souvent dramatiques, comme l'illustre l'expression «*década perdida*» pour qualifier la décennie 1980 dans le sous-continent. Les principales lignes directrices des politiques néo-libérales passent alors par la réduction des droits de douane, la déréglementation, la rigueur budgétaire, la privatisation[12] et la réduction de la fonction publique. Les mutations des années 1990 transférèrent beaucoup de pouvoirs de l'État central vers l'État local, dynamique de décentralisation aussi suscitée par les acteurs globaux (Banque mondiale, FMI, etc.). Les secteurs économiques ont été peu à peu libéralisés, particulièrement le secteur financier. Dès les années 1970, aux États-Unis, puis en Europe, en Asie et en Amérique latine après les années 1980, l'État se retir progressivement du financement des entreprises privées et publiques, et les banques sont mises en concurrence grâce à une déréglementation du secteur.

Depuis cette époque, les principales métropoles d'Amérique latine connaissent un processus de réorganisation spatiale intense (Aguilar et Ward, 2003). L'application des réformes structurelles aboutit à un changement du modèle d'accumulation du capital modifiant l'aménagement territorial. La croissance de la population se fait moins rapide, les activités économiques des villes se déploient à l'échelle régionale, accompagnant l'extension des aires urbaines et l'incorporation d'un nombre croissant de municipalités périphériques dans des aires métropolitaines élargies. Certains travaux qui expliquent l'impact de ces transformations économiques sur les mutations urbaines se concentrent sur les stratégies d'entreprises, telles que les industries manufacturières ou les entreprises de services avancés intégrées dans un système économique où les relations avec les autres pays sont essentielles (Cardoso et Faletto, 1979; Ford, 1999). Le cas du Mexique est de ce point de vue exemplaire : après la signature de l'accord de libre-échange d'Amérique du nord (ALENA) en 1994, certaines entreprises mexicaines se sont tournées vers les marchés américain et canadien pour leur distribution. Toutefois, la puissance industrielle qui se construit depuis le XIX^{e} siècle au nord-est du pays lie le Mexique à ses voisins du Nord depuis lors. Les activités économiques se poursuivent d'ailleurs avec les industries *maquiladoras*[13] dans les années 1960 (Fouquet et Mercier, 1994; Revel-Mouroz et Gondard, 1995). Néanmoins, dans les années 1970, les activités liées au secteur tertiaire se multiplient, organisant l'aire métropolitaine de Monterrey (Palacios, 2010; Melé, 1998) .

---

[12] Par exemple, en Argentine, le président Menem procède en 1989 à des réformes illustrant bien des tendances observables sur tout le continent (Dabène, 1997): diminution du nombre de fonctionnaires, privatisation de la compagnie aérienne nationale et de la téléphonie, entre autres.

[13] En général, par le terme *maquilar* on comprend la réalisation d'une ou plusieurs étapes de la fabrication d'un bien, effectuée par un travailleur ou par une industrie normalement étrangère à l'industrie propriétaire du bien (Teutli Otero, 1975). Les produits finis sont destinés à l'exportation, sauf si certains d'entre eux sont autorisés par la *secretaría* du commerce à vendre sur le marché national une partie de la production. Les premières *maquiladoras* sont installées dans la zone frontalière en 1965, suite à deux programmes de développement régionaux : le Programme national frontalier (*Programa Nacional Fronterizo*) et le programme d'industrialisation frontalier (*Programa de Industrialización de la Frontera*) (Fouquet et Mercier, 1994).

La privatisation et la délocalisation de l'État central vers le local ont aussi fait émerger un autre type de sociétés qui contribue à transformer la production urbaine : les entreprises immobilières. Elles révèlent le rôle endossé par le secteur privé dans la production urbaine soutenue par un processus de délocalisation engendrant une prise de pouvoir plus importante des acteurs locaux.

1.2 De la financiarisation de l'économie à la financiarisation de la production urbaine

L'introduction de la finance dans les processus de production urbaine apparaît comme un nouveau paradigme d'étude de l'imbrication entre ville et marché.

Depuis les années 1970, les restructurations du système économique se concrétisent par le passage d'une organisation mondiale à une autre, une « financiarisation » que les économistes de l'école de la régulation ont été parmi les premiers auteurs à démontrer. Ils diagnostiquent alors l'émergence d'un régime d'accumulation financiarisé (Coriat, 1994), caractérisé par *« l'importance des investisseurs institutionnels dans la finance et la gouvernance des entreprises comme instance primordiale de régulation »* (Aglietta, 1998, p. 14). En notant que les institutions ne peuvent plus être considérées comme extérieures au marché mais intrinsèques et nécessaires et en permettant l'identification et la caractérisation de la financiarisation de l'économie contemporaine, les travaux de l'école de la régulation (Chesnais, 1997 ; Aglietta, 1998 ; Lordon, 1999) démontrent que la finance s'impose dorénavant dans la gestion des principales entreprises de la planète et dans la plupart des pays. Une nouvelle figure du capitalisme apparaît, avec les entreprises cotées en bourse : on observe alors le transfert du contrôle depuis les anciens propriétaires vers les actionnaires. Chesnais propose l'avènement d'une nouvelle catégorie économique : le capitalisme financier, qui *« s'emploie à vérifier que la gestion des groupes est conforme aux intérêts du capital dont il doit assurer la valorisation »* (Chesnais, 2001, p. 7). En parallèle, Aglietta et Rébérioux emploient la notion de *« capitalisme financier » afin de « rendre compte de ce nouveau régime de croissance où un rôle déterminant est accordé à la rentabilité des actifs boursiers, aussi bien du côté de la création que de la répartition de la valeur ajoutée»* (Aglietta et Rébérioux, 2004, p. 13).

Dorénavant, les entreprises dépendent de leurs actionnaires, qui cherchent une rémunération plus élevée que la rentabilité économique du capital immobilisé. Les logiques financières paraissent alors s'imposer aux entreprises et aux sociétés.

Crevoisier pose l'hypothèse que l'accroissement du poids de la finance transformera au XIXe siècle l'économie et les territoires autant que les chemins de fer l'ont fait au XIX^{e} siècle.

En effet, selon Halbert et Le Goix, l'originalité de la situation contemporaine s'observe en partie dans le rôle des marchés financiers dans l'économie et, d'autre part, dans l'accroissement de la

demande en financement des entreprises immobilières auprès des investisseurs (Halbert et Le Goix, 2012). L'État se retire de plus en plus des entreprises et les banques sont mises en concurrence grâce à une déréglementation du secteur. Les marchés financiers deviennent alors une nouvelle source de financement pour les entreprises immobilières au détriment des banques[14]. L'accroissement du poids de la finance dans l'économie concerne donc les modalités de production des espaces urbains étant donné *« qu'une partie de l'environnement bâti et du secteur immobilier, qui contribue à le concevoir, construire et exploiter, est entrée dans le champ d'action des investisseurs financiers. »* (David, 2010, p. 123). Dès les années 1970, Christian Topalov identifiait un système de financement et précisait qu'il influence le comportement des promoteurs dans la mesure où il détermine le type de capital que ceux-ci ont en gestion. Selon que le promoteur investit son capital propre, le combine à d'autres capitaux ou investit des capitaux d'autres acteurs, ses décisions dans la ville seront différentes. (Topalov, 1974)

La financiarisation de la production urbaine engendre par conséquent une série de transformations, quant aux objets immobiliers *« découlant de la disjonction de la propriété et de l'usage d'objets immobiliers »* (Theurillat, 2011, p. 229) . Cette séparation donne lieu à trois sous-marchés (Keogh, 1994): celui de l'investissement, de l'utilisation et du développement. Considérant ceci, en s'appuyant sur des travaux réalisés en Suisse (Theurillat, 2011), ainsi que sur un apport bibliographique pour le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne (Roberts et Henneberry, 2007), Halbert décrit trois mutations qu'implique la financiarisation de la ville :

- la séparation des fonctions de propriétaires-investisseurs et de locataires-exploitants et le rôle des promoteurs : le transfert d'objets immobiliers à des acteurs financiers conduit à une distinction entre les logiques économiques et financières. Pour les promoteurs, un nouvel enjeu se présente, car ils doivent s'adapter à une « nouvelle » clientèle financière ;
- l'intermédiation financière et la transformation de la ville en actif financier ;
- la hiérarchisation urbaine et l'internationalisation des marchés du bâti urbain (Halbert, 2010).

L'enjeu de la gestion des objets immobiliers en tant que produit consiste donc à faire des immeubles des actifs financiers aussi liquides que possible. Ce processus est observable à travers trois stratégies. D'abord, les innovations financières permettant d'échanger des biens immobiliers entre acteurs financiers, à travers, par exemple mais pas exclusivement, des marchés boursiers (Coakley, 1994 ; Rutland, 2010 ; cf. section suivante). Ensuite, elles permettent la diffusion de nouvelles techniques d'évaluation des risques et des rendements des immeubles, par exemple le calcul de taux

[14] En effet, comme je l'ai expliqué dans la section précédente, de nombreux pays font l'expérience, sous forme variable, de la mise en place de politiques publiques qui transforment le secteur bancaire afin de favoriser le développement d'un marché financier « global ». Le secteur financier devient une autre source de capitaux pour les emprunts.

de rendement interne ou le raisonnement en termes de diversification de portefeuille (Malle et Simon, 2009). Enfin émergent de nouveaux métiers tels que le triptyque du *fund manager*, de *l'asset manager* et du *property manager* qui se répartissent les tâches respectives de gestion des fonds d'investissement, d'allocation de ces fonds dans des projets immobiliers et d'exploitation des immeubles détenus (Nappi-Choulet, 2009). Theurillat précise que ces dimensions permettent aux investisseurs financiers de se placer sur des marchés immobiliers géographiques éloignés du lieu où se décident les placements (Theurillat, 2011). Ces lieux d'investissement privilégiés semblent être les principales métropoles de la planète (Corpataux, Crevoisier et Theurillat, 2009), où la financiarisation renforcerait la métropolisation. Toute une série de travaux s'attache à analyser la localisation des investissements financiers dans l'immobilier et conclut à leur forte concentration spatiale dans les métropoles, participant d'un processus de fragmentation à l'échelle de ces dernières. En France, Malézieux montrait dans les années 1990 comment certaines métropoles attiraient largement les investissements immobiliers quand d'autres territoires moins urbanisés semblaient disqualifiés (Malézieux, 1995). Les études d'Halbert et celles de Crouzet dans les années 2000 soulignaient, elles, l'influence des acteurs financiers dans les cycles des marchés immobiliers d'entreprises et comment ces derniers renforcent la fragmentation spatiale dans les métropoles françaises (Crouzet, 2003 ; Halbert, 2004). Cette dynamique s'observe également en Angleterre (Henneberry et Roberts, 2008), en Suisse (Corpataux, Crevoisier et Theurillat, 2009), en Inde (Rouanet, 2016) et au Mexique, où Louise David montre notamment une fragmentation fonctionnelle (David, 2013).

Néanmoins, la finance ne s'impose pas à tous les pays de la même façon (Chesnais, 2001 ; Lordon, 1999). La finance globale est, selon Chesnais, un système de contraintes globales communes, s'imposant unanimement à la plupart des économies et pesant lourdement sur leurs arrangements institutionnels respectifs. Néanmoins, la forme du régime d'accumulation financier varie selon les territoires (Lordon, 1999). Dans cette perspective, quelques auteurs ont récemment montré que, depuis 1990, les investisseurs[15] s'intéressent de plus en plus aux pays émergents, par exemple au Mexique (David, 2010 ; David et Halbert, 2010 ; David, 2013), à l'Inde, notamment la région de Bangalore (Halbert et Rouanet, 2014), au Chili (Cattaneo Pineda, 2011) et au Brésil (Sanfelici, 2011). L'enjeu de la littérature est de comprendre l'impact de la financiarisation sur la production urbaine dans les métropoles d'Amérique latine, où, comme au Mexique, la nouvelle orientation de l'économie vers les marchés globaux laisse présager une financiarisation de ces marchés immobiliers.

[15] Dupuy et Lavigne (2009) proposent dans *Géographie de la finance mondialisée* deux catégories d'investisseurs :
- La gestion déléguée qui rassemble les fonds de pensions, fonds des universités, fonds spéculatifs, fonds de gestion pour tiers.
- Les investisseurs stratégiques que sont les assurances, banques, fondations, États et entités publiques, participations industrielles et investisseurs individuels. (Dupuy et Lavigne, 2009)

1.3 Le foncier comme actif financier ?

Depuis la crise des *subprimes* de 2007-2008, le concept de financiarisation connaît un croissant succès dans les études urbaines. En effet, de nombreux numéros spéciaux de revues internationales consacrés à la question sont publiés chaque année depuis lors (Aalbers, 2009 ; Christopherson, Halbert et Le Goix, 2012 ; Martin et Pollard, 2013 ; Bidou-Zachariasen et Dubois 2018 ; Benquet et al., 2019). Néanmoins, la multiplication des travaux contribue à l'émergence d'une communauté de recherche polyphonique, où la théorie marxiste constitue l'une des propositions les plus stabilisées et débattues.

1.3.1 De la théorie marxiste du foncier comme actif financier…

Dans ce débat, les travaux du géographe David Harvey apportent un second souffle par leur analyse spatiale de l'accumulation du capital (Harvey, 1978). Dans l'ouvrage *The Limits to Capital* (1982), Harvey proposait, au début des années 1980, de compléter la théorie marxiste dans une perspective géographique (Sheppard, 2004). Bien qu'il ne mentionne pas directement le terme de financiarisation, mais développe la thèse du « *capital switching* », plusieurs auteurs plaident, eux, pour une mobilisation de ces travaux en ce sens (Christophers, 2010 ; Moreno, 2014). Cette thèse, inspirée des travaux de Henri Lefebvre, postule que, par intermittence, le surplus d'accumulation du secteur productif « primaire » bascule vers le « secondaire », c'est-à-dire vers l'environnement urbain bâti, afin d'éviter des crises liées à la suraccumulation du capital (Harvey, 1978). Toutefois, cette théorie est controversée notamment sur le plan quantitatif : Christophers (2011) montre que si l'on peut effectivement mesurer une injection de capital dans le développement urbain, rien ne permet d'assurer que ce dernier provienne d'une suraccumulation.

Plus tardivement, d'autres auteurs s'appuient sur cette théorie de la rente dans l'économie politique urbaine marxiste (Ward et Aalbers, 2016), car elle représente *désormais « la forme de valeur sociale en vigueur dans un système d'accumulation spatial dominé par les intérêts financiers »* (Moreno, 2014, p. 260). En s'appuyant sur l'argument fondamental de Harvey qui note une tendance croissante à traiter le foncier comme un pur actif financier (Harvey, 2003), et à partir de l'étude de projets de redéveloppement urbain, un corpus de travaux conclut à la généralisation de la maximisation de la rente quels que soient la « casquette » des propriétaires (publics/privés), les circuits de capitaux adoptés et les projets planifiés (infrastructures, urbains ou immobiliers). A. Milan, Savani et Aalbers observent que

« la financiarisation de la terre va encore plus loin que Harvey ne l'avait prévu en 1982 : le capital ne circule pas seulement sur et à travers la terre, mais la terre est aussi de plus en plus utilisée comme garantie » (Savini et Aalbers, 2016, p. 14). D'autres études empiriques alimentent cette perspective, témoignant que plusieurs types d'acteurs adoptent cette stratégie économique de plus-value foncière. Kaika et al., et Swyngedouw et al. montrent respectivement à Milan et à Manchester la transformation du foncier par de grands industriels locaux : le foncier devient une contrepartie dans des montages financiers complexes de projets de centres commerciaux (Kaika et Ruggiero, 2016 ; Swyngedouw, Moulaert et Rodriguez, 2002). Cette logique est aussi adoptée dans le projet Falck, également situé dans la ceinture périphérique de Milan, où Savani et Aalbers documentent la tentative de renouvellement urbain d'une friche industrielle depuis près de 15 ans. De nouveau, des membres du secteur de la finance font partie du gouvernement urbain et la conduite du projet est largement influencée par ces acteurs. A Barcelone, le projet 22, étudié par Charnock, donne l'exemple d'un renouvellement urbain mené par le secteur public : la mairie de Barcelone organise la transformation du quartier de Poblenou en un *« nouveau district de la connaissance »* (Charnock et al., 2014). Charnock montre comment, pour stimuler l'investissement privé, la mairie crée de la valeur en spéculant sur ces terrains, traitant la propriété en tant qu'actif financier.

1.3.2 … au débat sur les acteurs de la financiarisation de la production urbaine

Un autre débat théorique émerge, au fil de divers travaux d'économie politique urbaine, autour de la définition même de la financiarisation de la production urbaine. Qu'est-ce qui fait finance lorsque l'on parle de financiarisation de la production urbaine ? Guironnet cristallise cette tension théorique en écrivant que les approches marxistes sont problématiques pour aborder la financiarisation du développement urbain dans la mesure où elles conduisent à considérer indifféremment les acteurs des grands projets urbains *: « tous ces propriétaires fonciers (municipalité, grande entreprise industrielle et familiale, promoteurs et fonds d'investissement immobilier) adopteraient des pratiques similaires, à savoir le traitement de leur patrimoine urbain comme un pur actif financier »* (Guironnet, 2017, p. 47). De fait, cette opérationnalisation de la théorie marxiste ne distingue donc plus vraiment la définition adoptée de la finance (en tant que principe abstrait et universel de maximisation de la rente) du concept de financiarisation, dont l'apport consiste justement à saisir des changements spécifiques liés à l'intégration des marchés financiers et de l'environnement urbain bâti. Malgré une approche générale, les études précédemment citées échoueraient paradoxalement à intégrer pleinement l'importance croissante des marchés financiers et des investisseurs. Un ensemble de travaux d'économie politique urbaine propose une approche plus attentive à l'articulation des différentes stratégies des acteurs, qui

problématise la relation entre gouvernements urbains et gestionnaires d'actifs. Pour certains (Theurillat, 2011 ; Theurillat et Crevoisier, 2014 ; Weber, 2015), une approche institutionnelle permettrait de combler cette lacune en décrivant le rôle des investisseurs financiers qui acquièrent et gèrent des actifs immobiliers pour le compte de clients institutionnels et des ménages (Attuyer et al., 2012b). Aussi à partir des instruments politiques financiers (Lorrain, 2008 et 1.4 ci-dessous), ces travaux montrent que les investisseurs intermédiaires constituent un lien crucial entre les marchés financiers et l'immobilier commercial, permettant de saisir comment la production de la rente foncière s'inscrit dans des pratiques et des conventions sociales.

En ce sens, ces écrits partagent aussi certaines propositions des auteurs marxistes considérant la financiarisation comme un *« processus vécu et socialement encastré »* (Kaika et Ruggiero, 2016, p. 4). Selon Ashton, et al. (2016), *« la finance se déploie dans des dispositifs scalaires très localisés et incarnés dans des institutions et dans des réseaux professionnels »* propres aux territoires qu'elle investit (Ashton et al., 2016, p. 1390). De fait, la majorité des auteurs placent la focale sur les intermédiaires, analysant les médiations du processus de financiarisation de la production urbaine (Attuyer, Guironnet et Halbert, 2012 ; Peck et Whiteside, 2016). Ils montrent ainsi comment l'ancrage (Theurillat, 2011) et la circulation des capitaux (Halbert, 2018) sont conditionnés par l'intervention d'un ensemble d'intermédiaires locaux : cabinets de consultants et d'avocats, agents immobiliers, analystes financiers, etc. Aux côtés de ces professionnels, Rouanet, David, Halbert et Guironnet montrent que les promoteurs figurent parmi les acteurs clefs de l'intermédiation en tant que fournisseurs « de matière première », à savoir des terrains qu'ils transforment en bâtiments, équipements mixtes, et projets complexes intégrant les portefeuilles des gestionnaires de fonds d'investissement (Attuyer, Guironnet et Halbert, 2012).

Les résultats varient toutefois en fonction des contextes nationaux. En Inde, Rouanet témoigne d'une coopération entre les gestionnaires d'actifs et les promoteurs locaux, en montrant que la transformation des modalités de financement a engendré l'essor puis l'oligopolisation d'entreprises de promotion immobilière régionales, ces dernières affirmant leur autonomie non seulement vis-vis des investisseurs financiers, mais aussi dans les discussions sur le développement urbain. Au Mexique, David montre les difficultés d'accès des fonds d'investissement internationaux au centre-ville de Mexico, du fait d'une coalition entre acteurs publics et promoteurs locaux. En refusant d'apporter les contreparties attendues par les financiers en matière d'organisation des entreprises, de *reporting,* de types de projets, etc., le marché immobilier se voit fermé aux investissements internationaux qui se replient vers la périphérie de la capitale.

Ces travaux mettent ainsi en évidence l'enjeu d'étudier localement les coalitions urbaines, que Guironnet limite aux acteurs financiers et à leurs intermédiaires locaux. Néanmoins, les résultats de David et de Rouanet soulèvent de nouvelles interrogations.

D'un côté, Rouanet témoigne du pouvoir gagné par les promoteurs immobiliers grâce aux fonds provenant des marchés financiers internationaux et, de l'autre, David montre que les acteurs financiers internationaux ne pénètrent par le marché immobilier mexicain. Un autre type d'acteurs que les investisseurs internationaux peuvent-ils mettre en place des circuits financiers transformant ainsi les modalités de production urbaine ?

1.4 Les instruments de la financiarisation de la production urbaine

Plus récemment, des travaux d'économie politique urbaine commencent à placer la focale de l'analyse entre finance et environnement bâti sur les instruments politiques financiers (Halbert, Henneberry, et Mouzakis [s.d.]).

Grâce aux recherches explorant le contexte et les restructurations associées aux interventions des marchés financiers dans l'urbanisation capitaliste et à la spécificité des résultats, les chercheurs ont écarté une vision de la financiarisation de l'environnement bâti urbain comme produit de forces financières globales (Gotham, 2006). Par conséquent, les études se centrent sur les infrastructures financières (Attuyer, Guironnet et Halbert, 2012), articulant les marchés financiers et les acteurs urbains. Or, paradoxalement, les instruments de politique de financiarisation (ou instruments politiques financiers) sont le plus souvent maintenus au second plan (Boyer, 2000). Conformément à la typologie des instruments de politique fournie par Lascoumes et Le Galès (2007), *« les instruments économiques et fiscaux (...) ont dérivé de leur force et de leur légitimité pour avoir été développés sur une base légale et (...) pour orienter les comportements des acteurs (par le biais de subventions ou en permettant la déduction de dépenses) »* (Le Galès et Lascoumes, 2004, p. 8). Les instruments financiers tels que les sociétés d'investissement immobilier cotées (SIIC en France, REIT[16] aux États-Unis) appartiennent à cette sous-catégorie. Ces instruments publics ne sont pas des « dispositifs neutres » : ils produisent des effets spécifiques, indépendamment de l'objectif poursuivi (les objectifs qui leur sont assignés), qui structurent la politique publique et les territoires selon leur propre logique. Dans ce cadre, Halbert affirme que ces instruments sont *« financiarisants »*, car ils impliquent l'adoption des pratiques de calcul et des techniques d'évaluation des risques financiers dans la production de l'environnement urbain bâti. En outre, au même titre que d'autres instruments politiques, ces dispositifs sociotechniques organisent des relations sociales spécifiques entre l'État et ceux à qui il s'adresse (Le Galès et Lascoumes, 2004). Selon Halbert et Sanfelici, ils peuvent être considérés comme des dispositifs gouvernementaux parvenant à réunir les écologies distinctes des gouvernements et des marchés financiers.

[16] Real Estate Investment Trusts

Un premier corpus scientifique postule le rôle clé de l'État dans la création et la régulation du cadre réglementaire sociojuridique nécessaire au développement des marchés financiers (Gotham, 2006). Carruthers et Stinchcombe montrent qu'à partir des années 1960, ce sont les entreprises parrainées par le gouvernement qui sont devenues le pivot des marchés immobiliers via la titrisation des dettes (Carruthers et Stinchcombe, 1999). Guironnet montre en France que les gouvernements locaux peuvent être les agents les plus remarquables de la financiarisation de l'immobilier lorsqu'ils soutiennent la reproduction de chaîne de montage d'actifs (Guironnet, 2017). Les instruments politiques financiers ont d'ailleurs reçu une attention particulière des chercheurs, principalement dans des contextes anglo-américains, en général parce qu'ils sont créés et/ou utilisés par des gouvernements locaux eux-mêmes (Allen, Massey, Pryke et Michael, 1999 ; Ashton, Doussard et Weber, 2016 ; Torrance, 2009).

Des études politico-urbaines récentes signalent que les acteurs appartenant aux marchés financiers jouent un rôle croissant dans l'élaboration des politiques urbaines (Halbert et Le Goix, 2012 ; Renard, 2008 ; Roberts et Henneberry, 2007 ; Torrance, 2008, entre autres). Les nouveaux instruments financiers renforceraient le poids des gestionnaires d'actifs dans les coalitions urbaines[17] et donc leur influence sur la morphologie de la ville. En Inde, le soutien apporté ces 15 dernières années par les organismes de l'État fédéral aux investisseurs explique le développement de grands projets urbains dans des métropoles spécifiques (Rouanet, 2016). Néanmoins, les autorités n'avaient pas planifié la concentration et l'expansion, grâce à ce capital, d'un nombre limité de promoteurs immobiliers. Au Brésil, les travaux de Sanfelici (2017) montrent que le manque de précision quant aux types de dynamiques urbaines que les fonds d'investissement immobilier (*Fundos de Investimento Imobiliário,* FII) pourraient financer, et en ce qui concerne les objectifs plus larges de développement urbain et social qu'ils devraient servir, aurait des répercussions sur le contenu même d'une loi édictée en 1993. Cette dernière crée un instrument d'investissement immobilier dont les parts peuvent être négociées sur des marchés boursiers ou de gré à gré. L'auteur montre que, finalement, le dispositif du gouvernement (le FII) a progressivement approfondi les interdépendances entre l'immobilier et les marchés financiers dans certaines villes-régions brésiliennes. Les acteurs des marchés financiers jouent donc un rôle clé dans la création et la mise en œuvre de cet instrument politique fédéral, notamment par le biais des élites urbaines, en tant qu'actionnaires, étant donné que les FII sont principalement destinés à des ménages fortunés et concentrés dans les quatre plus grandes villes du pays. De même, aux Etats-Unis, les *Gulf Opportunity Bonds*[18] conçus par le Congrès pour attirer les investisseurs dans des zones

[17] Processus que je développe dans les parties 2.2 et 2.3

[18] Les *Gulf Opportunity* Bonds sont des obligations émises par les États de l'Alabama, de la Louisiane et du Mississippi ou par toute subdivision politique de ceux-ci.

sinistrées ont des effets autonomes, puisque la majorité des investissements sont réalisés dans les zones les moins sinistrées (Gotham, 2016). Ces travaux témoignent donc d'une circulation transnationale des instruments facilitant les investissements financiers dont l'étude permettrait de comprendre le rôle croissant des acteurs des marchés financiers en tant que décideurs urbains.

***

Le champ de la littérature scientifique ici développé interroge les modalités d'imposition de la finance dans les marchés urbains et leur lien avec la production de la ville. L'enjeu est maintenant d'apporter des éléments de compréhension sur les acteurs insérant la finance dans les marchés immobiliers.

2. Gouvernance urbaine et acteurs de marché

Afin de saisir l'impact des logiques de marché sur la production urbaine, l'observation des rapports entre les acteurs de marché et la manière dont ils produisent la ville s'avère être un objet de recherche stratégique. Les acteurs de marché sont des individus et organisations, de statut public ou privé, qui peuvent être des entreprises publiques ou privées, cotées ou familiales, des associations, des collectivités ou des sociétés d'économie mixte (Halpern et Pollard, 2013).

Ces acteurs, pouvant relever de catégories hybrides, tels que les *« acteurs publics (qui) peuvent utiliser des méthodes de gestion du secteur privé »* (Le Galès, 1995, p. 58) soulignent l'influence du capitalisme global sur la ville en se défaisant des catégories établies du public et du privé. L'un des objectifs de cette thèse est de saisir le rôle grandissant des promoteurs immobiliers et des investisseurs privés dans le processus de production du cadre bâti, encore peu abordé dans les études urbaines en Amérique latine.

A partir d'une étude des régimes politiques urbains, je saisirai d'abord les nouveaux enjeux dans les débats sur la gouvernance des villes. Tous les acteurs ne pèsent pas de la même manière dans les décisions liées au développement urbain. Certains d'entre eux sont plus puissants et stratégiques que d'autres. Les apports théoriques sur l'entrepreneurialisme et sur les élites permettront de pondérer l'influence de ces acteurs, leurs outils et la nature de leurs intérêts, afin, ensuite, de mesurer leur implication dans la production de la ville.

2.1. Régimes politiques urbains et acteurs économiques : une approche nord-américaine

L'argument présenté en faveur de l'émergence de la gouvernance urbaine par Patrick Le Galès, et que je viens de citer, s'applique à la France et au Royaume-Uni. L'auteur défend que les différents segments de l'État sont devenus des acteurs parmi d'autres dans les processus d'élaboration et de mise en place des politiques. Le gouvernement des villes implique des types de plus en plus différents d'organisation : autorité locale, mais aussi grandes entreprises privées, représentants de groupes privés, agences publiques et semi-publiques, représentants de différents segments de l'État, consultants, organismes d'étude et associations. Les politiques locales dépendent donc de plus en plus d'acteurs non gouvernementaux. Le concept de gouvernance urbaine suppose par conséquent une plus grande flexibilité, la considération d' une variété d'acteurs, et *« le déplacement ou le questionnement des barrières entre acteurs privés et publics »* (Blundo, 2002, p. 148). Néanmoins, C. Lefebvre, en étudiant les termes de gouvernement et de gouvernance de la littérature américaine à la lumière de cas européens, conclut qu'ils sont employés de forme équivalente et qu'il n'y pas lieu d'utiliser le terme de gouvernance.

Dans le cas du Mexique, l'héritage d'un État protectionniste[19] rappelle les dynamiques politiques européennes. Néanmoins, il me paraît légitime d'aborder le concept de gouvernance urbaine afin de saisir *« les phénomènes de transfert, de l'action publique, d'impuissance publique, de privatisation et de l'importance des mécanismes de coordination et de contrôle »* (Zepf, 2004) dans la ville de Monterrey[20]. Ce concept a largement été étudié aux États-Unis, en au Royaume-Uni ou encore en France. Des formes de coalitions d'acteurs distinctes y ont été observées notamment en fonction du contexte national. Mon objectif consiste à déterminer dans quel type de coalition d'acteur la ville de Monterrey se situe, les notions d'*urban growth coalition* et de régimes politiques offrant un cadre conceptuel permettant de cerner les logiques de cette gouvernance urbaine et ses impacts sur le bâti.

Les tenants de la théorie de la coalition de croissance défendent la thèse selon laquelle *« c'est la structuration des intérêts économiques qui polarise l'action publique urbaine. Les propriétaires fonciers, les acteurs économiques dont l'activité dépend directement ou indirectement de la croissance économique de la ville, s'allient et font pression sur les autorités locales pour qu'elles modifient leur plan*

[19] Entre 1930 et 1970, parallèlement à cette politique d'investissement, l'État met en place une politique protectionniste de substitution des importations pour protéger l'industrie naissante.

[20] Le chapitre 4 montrera que, de par son histoire, Monterrey est intimement liée au Texas malgré le dessin de la frontière en 1845, lorsque le Mexique perd cet état. Les industriels de Monterrey gardent des liens forts avec les entrepreneurs du Texas, qui participent aux investissements dans les premières industries du XIX^{e} siècle mais aussi au début du XX^{e}.

d'urbanisme, pour qu'elles engagent des projets de régénération urbaine d'envergure » (Dormois, 2008, p. 56).

Dès 1987, Logan et Molotch s'appuient sur des études de cas dans un contexte américain où, historiquement, les territoires peuvent s'acheter, se vendre et s'échanger plus qu'ailleurs, ce qui est fondamental pour la compréhension des sociétés et des politiques urbaines selon Le Galès (Logan et Molotch, 1987). Leur analyse du gouvernement des villes dépend donc dans une large mesure des entrepreneurs qui, de par leur activité sur le marché foncier et immobilier, vont jouer un rôle crucial. Afin de spécifier les acteurs privés ils distinguent trois types d'entrepreneurs : les rentiers faiblement entrepreneurs, les entrepreneurs, et les promoteurs immobiliers qui anticipent les transformations du marché. Les promoteurs sont qualifiés de spéculateurs structurels qui, de surcroît, agissent pour altérer les règles et les évolutions du marché dans le sens qui leur est favorable, par exemple en faisant modifier les plans d'urbanisme.

C'est ce dernier groupe qui, pour les auteurs ainsi que pour mon étude, apparaît le plus intéressant du fait de sa dimension politique. Les promoteurs essaient en effet de s'organiser pour modifier les règles publiques qui régissent le marché immobilier et sont donc conduits à construire des coalitions pour entrer dans le jeu politique (*op. cit.*). Selon le concept d'*urban growth coalition*, le marché foncier dépend donc de processus politiques et sociaux de constitution de coalitions d'intérêts en faveur de la croissance économique. Par ailleurs, ces mêmes auteurs montrent que, au sein de cette coalition d'intérêts, le rôle des élus est modéré car ils ont de grandes chances, dans une ville américaine, d'avoir été élus grâce au soutien, notamment financier, des élites. Molotch réaffirme d'ailleurs l'influence des élites dans les politiques publiques puisque *« l'essence de toute politique de n'importe quelle localité dans le contexte américain actuel est la croissance économique. (…) La recherche de cette croissance constitue la principale motivation des élites politiques locales »* (cité et traduit par Jouve, 2003, p. 125). La coalition de croissance entre élus, propriétaires fonciers, spéculateurs et promoteurs immobiliers s'organise pour la poursuite d'un objet commun : l'augmentation de la valeur d'échange des biens fonciers.

Au même moment, Stone et Elkin proposent une autre lecture de ces coalitions, sous prétexte que celles-ci font la part trop belle aux logiques économiques, et ils s'efforcent de réhabiliter le rôle de la politique grâce au concept de régime politique urbain. Définie par Elkin (1987) comme l'ensemble des arrangements et relations formels et informels entre intérêts publics et intérêts privés à partir desquels les acteurs prennent des décisions, les mettent en œuvre et gouvernent les villes, cette notion comporte trois éléments distincts : la capacité d'agir, l'existence d'acteurs et d'intérêts organisés, et les relations entre ces acteurs, qui leur permettent d'agir ensemble, de former une coalition gouvernementale (Elkin, 1987, p. 179). Soulignant le pouvoir structurel du patronat et des intérêts privés dans un système démocratique capitaliste, ces auteurs remarquent un biais systématique en

faveur des intérêts privés dans les villes américaines (Elkin, 1987). Au moyen de travaux historiques réalisés à Atlanta, ils accordent, à travers la notion de régimes urbains, une place plus importante au domaine politique en tant que champ social spécifique, mais aussi aux relations politiques en général à l'intérieur des autres champs (social et économique).

Ce domaine politique revalorisé reste néanmoins soumis à des pressions structurelles de la part de certains intérêts organisés, essentiellement les intérêts économiques. Selon les premiers travaux de ces auteurs publiés en 1980, les différences entre les coalitions locales s'expliquent par trois éléments essentiels : d'une part, le développement économique n'occupe pas obligatoirement la même place dans l'ordre du jour politique local selon les villes et selon les époques ; d'autre part, les coalitions locales, très influencées dans leur contenu par les résultats des élections locales, peuvent inclure d'autres groupes sociaux que les seuls acteurs privés ; enfin, lorsque néanmoins la question du développement économique occupe une position centrale, ils insistent sur les effets structurants de l'économie capitaliste, c'est-à-dire l'environnement qui conditionne en partie l'existence et l'organisation de ces groupes. Ainsi, Stone propose une typologie des régimes urbains dans son ouvrage *Regime Politics* (Stone, 1989) qui nourrit cette recherche : le régime corporatiste, qui semble très proche de la coalition de croissance signalée par J. Logan et H. Molotch, c'est à dire dominé par certains segments particuliers du milieu économique local (Logan et Molotch, 1987) ; le régime conservateur, qui fait référence à une coalition peu ambitieuse dans les productions, se contentant d'offrir des services publics à la population et de laquelle les grands investisseurs locaux sont absents ; le régime progressiste enfin, qui répond à une logique redistributive entre groupes sociaux et vise à maitriser les effets du développement économique, notamment en ce qui concerne l'environnement, la qualité de vie et les disparités socioéconomiques.

Cette approche par le biais des régimes politiques urbains est donc séduisante car, en s'efforçant de tenir compte des contraintes du système capitaliste pour les villes et de la concurrence entre les villes américaines pour attirer les entreprises et les groupes sociaux favorisés, ces auteurs proposent de réhabiliter la politique locale comme médiatrice des influences extérieures et comme régulatrice des conflits et des intérêts (Le Galès, 1995). Cela permet de saisir les enjeux des relations des différents acteurs dans la gouvernance urbaine. Se fondant sur le poids essentiel des intérêts liés à la croissance économique dans la coalition avec les élus locaux, le régime corporatiste, dans les faits, s'apparente au régime entrepreneurial défini par Elkin dans son étude sur la ville de Dallas.

2.2. L'urbanisme entrepreneurial : pratiques et méthodes

La croissance du rôle des acteurs de marché dans la gouvernance urbaine pousse à questionner les logiques urbaines adoptées dans la fabrique de la ville néolibérale. De nombreux travaux inscrits dans la veine néo-marxiste reprennent les analyses critiques du géographe David Harvey. Ces travaux donnent à voir que les gouvernements urbains se convertissent à un entrepreneurialisme *« bien plus préoccupé de créer les meilleures conditions pour attirer les entreprises, les investisseurs et les touristes que d'assurer la reproduction du facteur travail et de redistribuer les fruits de la croissance urbaine »* (Harvey, 1989, p. 17).

Harvey fut d'ailleurs l'un des premiers à théoriser le concept d'entrepreneurialisme autour de trois principes (Harvey, 1989).

D'abord, ce type de gouvernance révèle une alliance entre le secteur public et le secteur privé, dans laquelle, le gouvernement local est l'un des agents qui interviennent dans la scène urbaine, elle-même dominée par l'influence de coalitions de plusieurs agents et associations public/privé. Ainsi, la combinaison entre les ressources privées et les capacités normatives gouvernementales permet d'attirer les sources de financement externe, de nouveaux investissements directs ou de nouvelles sources d'emploi.

Ensuite, l'activité de cette alliance public-privé est orientée vers une logique entrepreneuriale. En tant que telle, elle répond à une dynamique de spéculation, dans la mesure où elle est sujette aux dangers propres au développement spéculatif, à la différence du développement rationnellement planifié. L'approche entrepreneuriale fait aussi référence à une orientation « entrepreneuse » dans le sens de créer et d'identifier les opportunités innovantes d'investissement que le secteur public assimile au monde entrepreneurial.

Enfin, ce concept se concentre davantage sur l'économie politique du lieu et non pas sur celle du territoire. L'aménagement du lieu s'entend dans le sens de construction de projets spécifiques locaux (stades, centres commerciaux, centres culturels, etc.) qui sont une facette de la stratégie de renouvellement urbain, dans la mesure où l'aménagement du territoire implique des projets économiques de plus grande envergure. La construction du lieu peut avoir des conséquences à l'échelle métropolitaine (circulation des revenus à l'échelle locale, création d'emplois, etc.) mais ne traite pas les problèmes à plus petite échelle, qui intègrent la région ou le territoire dans sa totalité.

De façon empirique, dans les gouvernements urbains où les logiques capitalistes prévalent, on observe quatre stratégies d'entrepreneurialisme urbain : 1. l'accroissement de la production de marchandises et de services ; 2. l'amélioration de zones stratégiques afin d'attirer les consommateurs aisés, à travers un investissement toujours plus sélectif : l'innovation culturelle, l'amélioration

esthétique de l'environnement urbain, l'attractivité commerciale, les spectacles et expositions qui constituent des ingrédients notables du renouvellement ; 3. la lutte destinée à attirer des fonctions de commandement dans le secteur financier, de la communication et du gouvernement, à travers des infrastructures de transport et de communication coûteuses, des espaces de bureaux équipés de technologies de pointe afin de fournir d'amples gammes de services, tout cela dans le but d'atteindre une « ville de l'information » ; 4. une compétition pour capter et redistribuer les excédents et flux des aides des administrations centrales qui, dans de nombreux cas, contribuent à soutenir l'économie urbaine dans des secteurs comme la santé ou l'éducation, par exemple.

S'appuyant sur les travaux de Susan Fainstein (1994), Swyngedouw décrit en 2005 un nouveau type d'entrepreneur urbain : les promoteurs immobiliers dorénavant associés aux intérêts bancaires (Swyngedouw, 2005). Cette nouvelle équation provoque deux mutations intimement liées. Au niveau des modes de production, Le Goix montre « *la mise en œuvre plus systématique de la gouvernance urbaine privée* » c'est-à-dire d'une domination des intérêts des promoteurs dans les relations contractuelles avec les gouvernements locaux (Le Goix, 2016). Dans le tissu urbain, ce type de gouvernance s'observe par *« la commercialisation des lieux urbains sans précédent (…), la transformation de la vie urbaine en spectacle commercial (…), la transformation des villes en "lots de vacances et en parcs d'attractions touristiques pour l'industrie" » et conclut à la « tyrannie du marché, devenue la pensée unique des groupes politiques, économiques et culturels dominants »* (Swyngedouw, 2005, p. 18). Cette notion a aussi inspiré les travaux de S. Elkin, qui mentionne le régime entrepreneurial comme l'un des types de régime politique urbain (Elkin, 1987).

L'entrepreneurialisme permet de saisir la diversité des transformations des modalités de gouvernance urbaine où *« à l'échelle de la ville, le concept de néolibéralisation va pouvoir être mobilisé pour expliquer la conversion des élites politiques urbaines à l'entrepreneurialisme, l'implication croissante des acteurs privés dans la gouvernance, l'élitisation des processus décisionnels et son corollaire, la dépolitisation »* (Béal, 2010, p. 10) . L'introduction de logiques marchandes et le gain de pouvoir des élites dans la gouvernance urbaine, par rapport à une action publique dirigée par le seul État (cf. sous-partie suivante) implique alors l'observation de nouvelles logiques politiques. L'émergence de logiques de marché dans la fabrique de politiques publiques paraît contradictoire avec la visée politique (du bien commun), d'où une possible « dépolitisation ».

2.3. Les élites, des acteurs de marché comme les autres ?

Étudier les acteurs de marché dans la gouvernance urbaine me conduit à me rapprocher de la sociologie économique et, plus précisément, du corpus consacré à la sociologie des marchés. Le postulat que les marchés sont des constructions sociales et politiques reflétant la culture d'un pays, l'histoire de la relation de classes, et les différentes interventions de leurs gouvernements réalisées à travers l'histoire (Fligstein et Dauter, 2006), permet de mettre en lumière l'analogie entre les actions de la vie sociale et celles réalisées sur les marchés économiques. Dans cet élan destiné à saisir les différents acteurs influant sur l'action publique, David (2013) montre que cinq mécanismes majeurs proposés par Fligstein et Dioun (2015) permettent de mettre à jour les jeux de pouvoir qui se nouent entre les acteurs de marché :

> - « *l'encastrement des actions et des réseaux crée de la confiance (travaux de Crevoisier (2008), Corpataux – 2009 – entre autres) ;*
> - *le partage de significations et d'une culture communes dans les arènes nationale et locale (Henneberry et Roberts, 2008) ;*
> - *l'existence de règles institutionnelles, notamment les droits de propriétés (David et Halbert, 2010) ;*
> - *le pouvoir du gouvernement et le conflit des intérêts politiques ;*
> - *le contrôle exercé par les élites économiques* » (David, 2013, p. 89).

Les trois premiers mécanismes ont été étudiés, puisque les travaux sur la financiarisation des marchés immobiliers témoignent de la transformation des règles institutionnelles (Crevoisier et al., 2008 ; David et Halbert, 2010) et de la création d'un milieu. Mais peu d'études s'intéressent aux deux derniers (David, 2013). Néanmoins, afin d'observer le processus de recomposition de la gouvernance dans un contexte de financiarisation de la production urbaine, l'analyse du rôle des élites semble être un poste d'observation privilégié. En effet, les élites économiques paraissent être des acteurs centraux des politiques publiques, notamment aux États-Unis *: « L'élaboration des politiques aux États-Unis est dominée par des individus qui ont des ressources économiques substantielles, c'est-à-dire des niveaux élevés de revenus ou de richesse, y compris, mais sans s'y limiter, la propriété d'entreprises commerciales. »* (Gilens et Page, 2014, p. 566)

David & Halbert suggèrent également que la compréhension de la financiarisation de l'immobilier serait renforcée par des analyses de réseaux, puisque ce processus s'appuie sur deux

concepts clés de la sociologie : les réseaux et le pouvoir. Or, ces deux concepts sont primordiaux dans l'étude des élites (Genieys, 2001).

L'ouvrage *Sociologie politique des élites* (Genieys, 2001) définit le concept sociologique d'élite comme se référant à un groupe qui se distingue par sa domination dans chaque branche de l'activité sociale grâce à la détention de certaines capacités. A partir d'une révision de la littérature, je propose la définition opérationnelle suivante de l'élite : un groupe qui occupe un rang social élevé, détenant une autorité formelle et composé d'individus qui possèdent le pouvoir d'influencer de manière régulière la politique publique grâce à leur position au sein d'organisation puissantes, leur donnant ainsi la capacité de participer dans le processus de décision (Field et Higley, 1980). Une élite se compose donc d'acteurs sociaux à qui la société reconnaît un pouvoir. On peut en déduire que ce sont les positions hiérarchiques (et perçues comme telles) qui, dans un système donné, permettent d'identifier les élites (Genieys, 2011).

Dans la littérature de la sociologie de marché, Fligstein précise que l'étude de la relation entre les différentes élites économiques s'est avérée d'un grand intérêt dans une perspective marxiste qui s'attèle à comprendre comment les propriétaires du capital sont organisés (Fligstein et Dauter, 2006). L'objectif est de montrer que les firmes capitalistes aux États-Unis ne sont pas contrôlées par des gérants mais restent fermement à la portée des propriétaires, particulièrement des familles. Le débat cherche à savoir précisément qui sont ces propriétaires, familles, banques ou institutions financières (Kotz, 1978 ; Mintz et Schwartz, 1985). D'autres ont cherché à savoir comment ces relations définissent une classe dirigeante (Useem, 1984).

Cet intérêt ne s'observe pas précisément dans le cadre de la gouvernance urbaine. Pourtant, dans un contexte de diffusion de l'entrepreneurialisme, étudier le pouvoir d'un groupe économiquement puissant permet de rendre compte de la complexité des sociétés urbaines. Récemment, une nouvelle littérature tente d'utiliser les conseils d'administration des entreprises et leurs liens comme mécanisme de coordination des classes (Palmer, Brad, Xueguang et Soysal, 1995), afin de saisir leur imbrication avec le pouvoir de l'État, à quelque échelle que ce soit.

Au Mexique, où l'influence des élites est connue (Ward, 1986 ; Valenzuela, 2012), quelques études identifient la structure du réseau social formé par les conseils d'administration des entreprises cotées à la Bourse nationale. Ce réseau d'administration, formé des élites économiques mexicaines, contrôle des ressources fondamentales de l'économie influençant le système politique mexicain dans son essence : décision en termes d'agenda, de priorités et de trajectoire à suivre de l'économie mexicaine. Néanmoins, ces approches demeurent rares, notamment du fait de l'opacité de l'information disponible sur ce groupe social (cf. chapitre 2-Méthodologie). Pourtant, l'étude de grands projets urbains à Mexico témoigne de leur pouvoir dans la gouvernance (Peynichou, 2018).

***

L'étude des différentes théories des régimes urbains, notamment dans le contexte nord-américain, permettra de dépasser l'idée d'une séparation entre les acteurs publics et privés afin de repenser la gouvernance urbaine au Mexique. Acceptant l'idée *que « le néolibéralisme paraît en effet fertiliser le sol sur lequel la financiarisation fleurit »* (Hendrikse, 2015, p. 158), la conception des entrepreneurs et des élites comme acteurs de la production urbaine permet d'aborder les logiques de la financiarisation de la ville.

3. Les projets urbains, un nouvel outil de privatisation de la production de la ville ?

Les mutations dans la gouvernance des villes liées au pouvoir croissant des acteurs du marché provoquent une évolution dans la fabrique urbaine. A ce titre, Isabelle Baraud-Serfaty (2011) voit dans le processus de financiarisation de la production urbaine une nouvelle privatisation de la ville. Or, d'un point de vue urbanistique, entendu comme l'action de transformer et d'organiser l'espace urbain, mon objectif est d'observer comment la mutation des logiques de production des objets aboutit à une financiarisation différente de la ville. Les logiques de privatisation en termes de gestion et d'usage des espaces publics constituent par conséquent le cadre de mon analyse. Cette approche permettra aussi de saisir les formes des processus socio-spatiaux qui sont en train de bouleverser l'espace urbain.

J'apporterai tout d'abord quelques éléments de définition du projet urbain, au sein duquel les échelles spatiales et temporelles et l'action collective qui le caractérisent constituent des facteurs clés. La seconde partie visera à comprendre comment le projet urbain représente un instrument de création de profit pour les acteurs financiers. Finalement, je montrerai comment l'application de ces rationalités financières peut aboutir à une privatisation de la gestion et de l'usage d'espaces publics, dont je saisirai les formes et contours.

3.1. Qu'est-ce qu'un projet urbain aujourd'hui ?

Alors que le projet d'urbanisme était avant tout piloté par des acteurs publics (État et/ou collectivité locales), cette logique de projet a peu à peu cédé le pas à une autre nature, qui s'est diffusée sous le terme de « projets urbains » dans les années 1980 en Europe, puis lors de la décennie suivante

au Mexique, dans un contexte de mutation de l'action publique. Lié entre autres choses aux évolutions des rapports avec les filières privées de l'urbanisme, le projet urbain permet d'observer une recomposition de la chaine de l'aménagement, dans une dynamique de coproduction de la ville (Baraud-Serfaty et Jacquot, 2016).

3.1.1. Une définition floue

Le projet d'urbanisme en tant qu'activité constitue, comme dans d'autres secteurs, une modalité traditionnelle de l'action sur l'espace. La définition de la notion de projet urbain ne fait pas consensus, les chercheurs considérant à la fois ce terme vague et complexe (Orueta et Fainstein, 2008). L'un des facteurs explicatifs de cette difficulté découle de l'ambiguïté de l'expression : le terme « projet » est une notion associée à l'architecture, et est associé à « urbain », renvoyant à la ville mais ne se référant pas à cette dernière au sens politique du terme. En effet, la logique de projet qui s'est installée depuis les années 1980 valorise un nouveau modèle d'action urbaine réévaluant les rapports avec les filières privées de l'urbanisme (cf. 3.1.2 et 3.2). Pour Nadia Arab, le projet urbain s'analyse en fonction *« des champs d'action, des échelles d'intervention (échelle spatiale), des temporalités, des principaux acteurs ainsi que des problématiques dominantes attachées à chaque type de projet »* (Arab, 2007, p. 1).

Cette activité, déployée en diverses situations, couvre différentes réalités d'abord observables dans leur nomenclature. Également appelés « projet d'aménagement urbain », « projet urbain » ou « projet de renouvellement urbain », ils peuvent alors être qualifiés selon leur échelle (méga, grand ou petit) et leurs usages (simple ou complexe). La diversité est aussi analysée depuis les secteurs d'intervention concernés (économie, transport, culture, éducation, etc.) et finalement, dans la perspective des objets urbains visés (rue, quartier d'affaire, parc paysager, ensemble résidentiel, etc.) (*op.cit*. p. 3).

Les enjeux et les types d'opérations sont également diversifiés. Arab (2018) propose alors un inventaire s'appliquant aussi bien, en principe, aux espaces métropolitains qu'aux villes moyennes, aux secteurs périurbains qu'aux zones rurales : *« Aménagement d'un espace public (une place, une rue, un parc, une bande cyclable, etc.), requalification d'un centre-ville ancien dégradé, rénovation urbaine d'un quartier d'habitat social, création ex-nihilo d'un éco-quartier ou d'une nouvelle zone à vocation commerciale, revalorisation d'une zone d'activité économique en déclin ou reconversion d'une friche industrielle en quartier dédié à la culture et aux loisirs ou encore d'une friche portuaire en une nouvelle*

centralité urbaine mixant logements, activités tertiaires et équipements publics, implantation d'une ligne de tramway, etc. » (Arab, 2018, p. 6)

Les projets urbains deviennent ainsi des instruments primordiaux afin de doter la ville d'équipements de prestige, lui permettant de se positionner favorablement dans la compétition entre les métropoles (Masboungi, 2001 ; Pinson, 2009). Ils dépendent de nombreuses variables, telles que le type de gouvernance, l'échelle et les usages urbains. Leur singularité est liée aux caractéristiques des territoires (sociales, spatiales et temporelles) dans lesquels ils s'insèrent.

3.1.2 Deux échelles d'analyse : spatiale et temporelle

3.1.2.1. Les échelles spatiales des projets urbains

Je propose ici une typologie des types de projets urbains auxquels correspondent des échelles d'intervention et des modalités de planification. Les échelles sont envisagées selon leur définition administrative, puisque les modalités de planification dont elles dépendent sont organisées par les documents d'urbanisme. Deux exemples, l'un mexicain et l'autre français, montrent que les échelles du projet urbain peuvent s'emboîter, multipliant aussi bien les types de projet que les modalités de planification, ainsi que les acteurs impliqués.

TABLEAU 1: Échelles spatiales et modes de planification des projets urbains

Type de projet urbain	**Échelles urbaines**	**Modalités de planification**	*Eurallile, un exemple français (1994)*	*Santa Fe, un exemple mexicain*
Grand projet global	Agglomération métropolitaine	Planification stratégique métropolitaine	Métropole européenne de Lille	Ville de Mexico
Grand projet urbain	Ville	Programmation urbaine	Troisième quartier d'affaires de France, situé sur les communes de Lille et La Madeleine	Santa Fe[21], district de la ville de Mexico, situé dans les arr. de Cuajimalpa et d'Alvaro Obregón
Projet urbain	Zone ou quartiers	Planification opérationnelle	Euralille i – Secteur central	Bosques de Santa Fe
Projet Architectural	Lots ou bâtiments spécifiques	Programme d'opération	Tours de Lille	Torre Sequía

Source : Lungo, 2004 ; Réalisation : L.H.B, 2020

[21] Santa Fé est devenu le plus important du Mexique et de l'Amérique latine en termes financiers et commerciaux (cf. Chapitre 3).

La multiplication des échelles d'action des acteurs dans la ville engendre une logique d'emboîtement : la planification à l'une des échelles a un impact sur les échelles inférieures. En effet, les réflexions qui président à la planification des grands projets urbains et des grand projets globaux impliquent la mise en œuvre d'opérations urbaines dans une logique d'assemblage des activités de planification et des échelles des projets.

Ce travail se concentre sur les processus de renouvellement urbain à l'échelle du grand projet et du projet. L'une des hypothèses étant que la privatisation de la gouvernance urbaine provoque de nouvelles échelles de privatisation de la gestion et de l'usage de pans de ville, l'étude de la conduite d'opérations de projets qui relèvent de la planification opérationnelle et de programmation permettra d'observer d'une part les acteurs à l'œuvre et d'autre part les logiques adoptées (cf. 3.2.2) dans la construction et reconstruction de la ville.

3.1.2.2. Les échelles temporelles

La temporalité du projet est complexe, associant à la nécessité de tenir compte des demandes contemporaines le besoin d'anticiper aussi celles de demain. Sa planification se déroule dans un périmètre d'intervention délimité par un calendrier précis et rythmé par des décisions et autorisations, mais aussi par des imprévus propres à chaque projet et liés à son contexte socio-spatial (3.1.3). Simultanément, le projet intègre une dimension créative, celle de la projection dans le futur. Ce rapport au temps long, relatif à celui des transformations urbaines, est à la fois multiscalaire et continu (Boutinet, 2001).

Préciser ce rapport ambivalent au temps, consubstantiel du projet urbain, permet de comprendre le cadre temporel dans lequel se jouent des rapports de force. Cette dimension devient clé du fait de la montée en puissance des investisseurs et opérateurs urbains privés dans la définition même des projets. *« Pour eux, en effet, le temps est une contrainte et le raccourcissement des délais de conception et de production des opérations est un levier de rentabilité. Or, raccourcir les délais de conception revient à raccourcir le temps accordé à la réflexion et à l'invention du futur* » (Arab, 2018, p. 230). Or, cette nouvelle dimension fait des projets urbains des instruments de médiation entre les exigences spatiales des investissements économiques dans les villes et le temps propre des transformations urbaines. Il s'agit dorénavant de réaliser des projets dans une temporalité prolongée, en tant que travaux publics, avec des investissements privés. « L'invention du futur », se dessine alors dans un contexte où l'acteur public, *« apparaît affaibli pour en porter l'enjeu »* (*op. cit*).

3.1.3 Une singularité des projets urbains : l'action collective

La singularité des projets urbains dépend des caractéristiques (sociales, spatiales et temporelles) des territoires concernés par le projet. Le projet s'inscrit dans une configuration locale (historique, économique, géographique, sociologique et politique) propre au territoire.

La conception collective est l'une des évolutions permettant de définir le projet urbain d'aujourd'hui, parce qu'il devient *« le meilleur moyen de pallier la pluralisation des systèmes d'acteurs urbains, la dispersion des ressources et d'assurer un niveau de mobilisation constant de l'acteur collectif urbain face à un environnement changeant. »* (Pinsot, 2009, p. 620). En effet, l'un des virages observés dans les années 1980 en matière de conception des projets renvoie à la pluralité des acteurs ayant la capacité (variable selon les contextes) d'intervenir sur le territoire, affirmant la primauté d'une logique de coproduction de la ville (Nowakowski, 2017).

Cette intégration de la pluralité et de la diversité dans l'action urbaine se caractérise d'abord par la montée en puissance de différents types d'acteurs privés, intégrant la dichotomie public-privé dans la gouvernance urbaine comme une récente variable d'analyse des projets (Arab, 2018). Le cas britannique paraît faire exception en proposant des projets urbains privés *stricto sensu*, où il s'avère que la coproduction et les partenariats public/privé sont plus répandus. Dans ce cadre, de plus en plus de projets sont à l'initiative d'entreprises, qui, fortes de leur emprise foncière, vont organiser la reconversion de leurs espaces industriels, comme le cas de Pirelli à Milan (Kaika et Ruggiero, 2016). Ce travail portera donc une attention particulière aux acteurs ayant l'initiative des projets urbains, renseignant notamment les objectifs poursuivis dans la conduite de ces opérations. En parallèle, les différentes politiques d'austérité en matière de finances publiques et la montée en compétence des opérateurs privés engendrent une montée en puissance des grands groupes immobiliers, malgré leur présence depuis les années 1980 (en France , voir Citron, 2016 et Maurice, 2017 ; et au Mexique Valenzuela, 2007). L'entrée des fonds d'investissement immobilier parmi l'éventail des acteurs concernés par le projet urbain suscite des reconfigurations socio-urbaines dont l'impact territorial est semblable à celui observé dans les années 1980 (cf. 3.2).

La multiplicité des spécialistes professionnels en mesure de développer des projets urbains, tels que *« l'architecte et paysagiste, l'ingénieur environnementaliste, le sociologue spécialiste des modes de vie, le concepteur lumière, l'expert en urbanisme commercial ou en modèles de trafic, ou bien encore en analyse d'usages »* (Arab 2018, p. 227) met en lumière la complexité de leur conception et de leur réalisation. Finalement, les habitants sont un autre type d'acteurs pouvant intervenir dans les pratiques de co-conception, mais aussi être à l'initiative d'interventions. Différentes études de cas américaines

mentionnent ces procédés, en décrivant notamment le pouvoir de l'élite économique dans la fabrication de la ville (Fainstein, 2009). Ils sont également des habitants, construisant leur propre territoire. En ce sens, le projet urbain reflète la valorisation d'une identité locale pour le territoire.

Impliquant une pluralité d'acteurs de la planification, les projets urbains représentent des dispositifs de *« coproduction »* (Baraud-Serfaty et Jacquot, 2016). À ce titre, ils deviennent un laboratoire d'étude des différents acteurs impliqués et reflètent les dynamiques de pouvoir en jeu dans la production urbaine. Bien que l'on retrouve les mêmes catégories que dans d'autres actions urbaines (promoteurs, aménageurs, élus, usagers, gestionnaires de services, experts, concepteurs, etc.), l'intérêt consiste ici à observer comment leurs interactions, leur interdépendance et leurs rapports de force varient d'une situation à l'autre, y compris sur un même territoire, faisant du système d'acteurs un élément clé de la singularité des projets urbains dessinant les territoires.

3.2. Le projet urbain : un produit financièrement rentable

3.2.1. Le projet urbain : un outil de spéculation foncière

Dans un contexte de croissance du pouvoir des acteurs de marché, le foncier est traité comme un pur actif financier, qui s'échange en fonction de la rente qu'il rapporte (David et Halbert, 2010). Les propriétaires fonciers systématisent la circulation du capital, promouvant des usages fonciers qui garantissent des rendements économiques et financiers optimaux. À ce titre, que ce soit en Europe (Guironnet, 2017) ou en Amérique (Fainstein, 2001 ; Sanfelici et Halbert, 2018), à Barcelone (Charnock, Purcell et Ribera-Fumaz, 2014), à Milan (Savini et Aalbers, 2016), à Mexico (David et Halbert, 2013) ou à Santiago du Chili (Sabatini et Cáceres, 1998), les auteurs montrent que la maximisation de la rente ne s'obtient que grâce à la transformation des terrains en projets urbains résultant d'ingénieries financières complexes (Charnock, Purcell et Ribera-Fumaz, 2014 ; Kaika et Ruggiero, 2016 ; Valenzuela, 2006 ; Cattaneo Pineda, 2011).

En amont, les projets urbains sont matériellement producteurs de richesse grâce à une double stratégie spéculative. D'abord la spéculation « passive », dite « spéculation du sol », exercée par les propriétaires du sol (ou ceux qui l'ont acheté), qui vendent afin de générer une plus-value. L'autre type de spéculation est exercée par des acteurs capables de générer des externalités ayant une incidence sur le prix du sol dans cet espace. Cette spéculation est typiquement exercée par deux types d'agents :

les promoteurs-développeurs[22] qui achètent les terrains et qui, grâce à leurs actions, les transforment, puis les vendent à des prix qui correspondant à ce nouvel usage, et le gouvernement local, qui investit dans les infrastructures afin de favoriser le développement économique, en assignant de nouveaux usages et des coefficients d'usage du sol au sein des documents légaux.

Or, quel prix correspond à ce nouvel usage ? Quels sont les outils de cette spéculation et comment renseignent-ils les mutations dans les logiques de production de la ville ? D'abord, dans un travail assez rare visant à exposer la qualification des biens immobiliers dans une optique de création de profit par les promoteurs, Coulondre montre que le raisonnement économique du promoteur se fonde sur un calcul à rebours (Coulondre, 2017). Il détermine d'abord le volume de recettes qu'il peut réaliser avec la vente des éléments de son projet. Son activité lucrative résulte alors d'une planification visant à mettre en forme la valeur d'échange. La valeur marchande de l'espace devient donc une valeur d'usage grâce à la planification d'un projet en tant que produit. L'enjeu du promoteur consiste à proposer un produit. Cette dimension le pousse à mettre en place une stratégie entrepreneuriale à deux niveaux : d'abord, il définit les caractéristiques de l'offre immobilière en fonction de la demande : *« Ce n'est pas en imposant une forme urbaine quelconque mais en ajustant un projet à ses destinataires ou au long de sa réalisation que le promoteur implante le capital en ville et forme un bénéfice »* (*op. cit*, p. 42). Cette citation montre que le projet, en tant que produit immobilier, n'est pas un produit comme les autres :

> *« En immobilier, l'échange est préparé dès les premières étapes du processus productif. La stratégie entrepreneuriale des promoteurs ne consiste pas à produire une offre puis à essayer de transformer les préférences de la demande (…). Elle consiste à concevoir un bien au contact étroit de la demande afin d'imprégner la marchandise des spécificités de ses destinataires. »* (*op. cit*, p. 64)

Un processus similaire est mis en lumière par Le Goix dans le cadre de la production de quartiers résidentiels dans des zones périurbaines de Californie dans un contexte de gouvernance urbaine privée. L'auteur démontre alors que le crédit accepté par les acheteurs des pavillons est un « *pari sur la croissance infinie et irréversible des valeurs immobilières pour assurer la pérennité du système. Le consentement à la dépense repose alors sur une anticipation des futures plus-values pour les acquéreurs (…).* » (Le Goix 2016, p.117). Cette mise en valeur de l'espace urbain repose sur « *des régimes de financement du suburbain [qui] semblent satisfaire les logiques à court terme des banques et des*

[22] Ici le terme est traduit de l'anglais *developer*, qui, à la différence des promoteurs immobiliers, allient les activités de gestion de fonds et de promotion immobilière (vocabulaire sur lequel je reviens dans le chapitre 6).

institutions financières dans un modèle dérégulé. » (Op.Cit.p. 125). La gouvernance urbaine privée engendre ici une ville construite selon des rationalités financières.

La prise du pouvoir des acteurs du marché dans la fabrique de la ville engendre donc une modification des logiques de production urbaine dont le projet résulte : nous ne sommes plus dans une production de la ville de l'amont vers l'aval, comme dans tant de villes planifiées et produites par les pouvoirs publics, mais bien dans un processus de l'aval (pluralité des acteurs) vers l'amont. En d'autres termes, c'est dorénavant une pluralité d'acteurs qui coproduisent la ville (Baraud-Serfaty et Jacquot, 2016). Or, cette mutation est capitale lorsque les projets ne sont plus seulement immobiliers mais urbains. En effet, c'est l'urbain qui prend alors une valeur d'usage.

Par conséquent, ce travail s'interroge sur la valorisation de la production de la ville, dans un contexte où les projets immobiliers sont pensés selon des variables qualitatives. Cette logique peut en effet transformer fondamentalement les villes. Certains auteurs montrent que les grands projets urbains construits par des développeurs au moyen de fonds financiers modifient sensiblement le paysage, alignant leurs intérêts sur celui des États qui appellent à la modernisation et l'internationalisation des villes. Néanmoins, peu de littérature s'attache concrètement à observer les logiques de qualification de l'offre urbaine réalisée par les acteurs financiers. Analyser les logiques de qualification de l'offre urbaine au cœur du nouveau système d'acteurs qu'implique l'introduction d'investissements dans la fabrique de la ville, devient donc majeur afin de saisir les mutations induites par la financiarisation de la production urbaine.

3.2.2 La multifonctionnalité

À l'échelle du projet, l'entrée des acteurs de marché dans la production urbaine est concomitante à la diffusion de la multifonctionnalité. Selon Theurillat, dans la ville financiarisée, l'intermédiation de l'ancrage du capital s'opère dans la négociation des projets urbains multifonctionnels, révélant la *« ville négociée »* (Theurillat, 2011). Je postule que cette fonction, dans ce cadre, permet aux acteurs de marché de faire de l'urbain une valeur d'usage. En Suisse, Theurillat montre que, parmi les projets étudiés, construits et acquis par des acteurs financiers, *« la multifonctionnalité est la caractéristique-clé des complexes urbains, privés ou en partenariat public-privé»* (Theurillat, 2011, p. 170) ; celle-ci est présentée comme un argument phare de la densification urbaine, combinée à la centralité et à l'urbanité.

De fait, intégrer la multifonctionnalité des usages présente un double avantage économique grâce à sa capacité à générer une auto-demande. Un développement incluant des bureaux génère une demande en termes d'espaces commerciaux, qu'il s'agisse de restaurants ou d'aménités sportives par

exemple (Valenzuela, 2013). A ce titre, les complexes urbains multifonctionnels peuvent être pensés en termes de métabolisme urbain. Cette dynamique favorise l'attrait des investisseurs pour ce type de forme urbaine, pour les externalités positives qu'elle induit de par sa structure même. Pour le secteur immobilier, il s'agit d'une manière de monter les opérations en divisant les risques : investir, dans un même projet immobilier, dans plusieurs secteurs (résidentiel, commercial, bureaux) permet de diminuer les pertes en cas de crise dans un secteur (Rouanet, 2016). Les grands projets urbains permettent alors d'accroître le processus d'accumulation du capital, en augmentant la rente foncière. L'urbanisation et le renouvellement fonctionnel et physique des espaces stratégiques s'adaptent aux logiques d'accumulation du capital en intégrant, par les projets urbains, les lieux mêmes de ce système : sièges sociaux de grandes entreprises nationales et internationales, présence de marques internationales, appartements de haut standing, etc.

La multifonctionnalité est donc abordée par certains auteurs comme une fonction urbaine ré-adoptée par les entrepreneurs dans les projets. Ils montrent que ce sont des lieux de marché (Harvey, 1985) en ce sens qu'ils permettent le transit de marchandises d'une sphère sociale à une autre pour profiter de différentiels de valeurs préexistants. Toutefois, lorsque les projets urbains ne sont détenus que par un seul propriétaire, comme c'est le cas au Mexique par exemple, ce dernier peut utiliser la mixité, comme les promoteurs le font dans les centres commerciaux, pour installer des espaces de marché afin de produire les décalages tarifaires et de créer ainsi de la plus-value à l'échelle d'un morceau de ville. Cette modalité de création de profit des promoteurs et des investisseurs ne peut s'opérer que dans le cas d'un seul propriétaire, étant donné la logique exclusivement financière qu'elle implique[23].

Ainsi, si la littérature aborde la création de profit grâce à certaines formes architecturales telles que les centres commerciaux, la mixité d'usages incluant des fonctions résidentielles paraît revêtir d'un autre secteur utilisé par les fonds financiers afin de maximiser leurs investissements. Néanmoins, l'application de cette rationalité aurait certaines conséquences en termes de réorganisation des villes, par exemple une privatisation de l'usage de l'espace destinée à sécuriser les investissements, qui ont été assez peu abordées par la littérature.

[23] Les travaux de Theurillat (2011) sur la « ville négociée » mais aussi ceux de Pinson (2006) montrent que, dans un contexte européen, malgré le pouvoir central des acteurs financiers acquis dans la production urbaine, l'analyse de la gouvernance urbaine souligne une mobilisation *« des ressources du personnel politique afin de faire valoir leurs intérêts spécifiques »*.

3.3. Projet urbain et privatisation de la ville

La notion de projet urbain présente un autre enjeu lié à sa sémantique. De par la notion d'organisation de la ville qu'implique le terme « urbain », celui-ci est lié à la notion de « public ». Il en va de même de sa définition, qui le conçoit comme un *« instrument d'action publique qui vise à faire prospérer des situations de pluralisme dans les villes »* (Pinson, 2009, p. 200).

Les études des grands projets urbains contemporains l'annoncent comme l'objet représentant la coproduction privé-public (Genestier, 1993 ; Pinson, 2006 ; Linossier et Verhage, 2009) Néanmoins, il convient de se demander dans quelle mesure une privatisation de la production peut favoriser une privatisation des formes ?

Pour saisir les mutations de l'organisation urbaine qu'implique la production de ces objets contemporains, il est nécessaire de faire un détour par la définition de ce processus dans le contexte des études sur la ville.

Afin de pallier une définition insuffisamment nuancée du concept de « privatisation », autant que de celui d'« espace public» , Dessouroux (2003, p. 2) présente d'abord la diversité des formes de privatisation de l'espace public urbain contemporain selon leur gestion, puis selon les logiques observées dans la littérature.

3.3.1 Variables d'analyse de la gestion d'un espace

L'observation de la privatisation d'un espace requiert d'abord d'exposer les concepts qui font d'un espace public sa *« publicité »* (Sabatier, 2006) avant d'observer les espaces enclins à une privatisation de leur gestion.

Dessouroux (2003) propose trois variables d'analyse de la gestion d'un espace : l'accès, la régulation et la propriété. L'idéal type d'un espace public se caractérise par une propriété publique, un accès universel, et une régulation permissive.

La propriété est le premier paramètre permettant de définir la privatisation ou non d'un espace. Son aspect juridique et institutionnel le détermine.

> *« On peut, entre autres, distinguer sur base de la qualité foncière du bien : des biens publics (propriété de l'État ou de collectivités publiques locales), des biens en copropriété (bien partagé par un certain nombre de personnes privées et/ou publiques) et des biens privés. Il faut également différencier au sein des biens publics ceux qui relèvent du domaine public (le réseau routier, la plupart des parcs...) et ceux rattachés au domaine privé (certains sentiers et espaces*

verts...). Les biens privés peuvent être soumis à une servitude de passage (limitant de telle sorte la jouissance totale du bien privé par son propriétaire) alors que les biens publics peuvent localement faire l'objet d'une concession pour un usage déterminé (p. ex. l'installation d'une terrasse de café ou d'une échoppe d'épicerie). » (Dessouroux, 2003, p. 3)

Le statut juridique d'un espace dérivant directement du droit de propriété permet de renseigner sur les normes qui s'y appliquent. Or, lors d'une privatisation de la propriété, divers modes de cogestion de l'espace peuvent émerger. Il convient alors de préciser que le titre de privatisation peut être utilisé afin de décrire une gestion privée, sans affecter son statut de propriété. C'est le cas par exemple des partenariats publics privés qui montrent qu'une gestion peut être privatisée, le plus souvent momentanément selon le statut juridique de l'espace.

« Le terme "privatisation" est souvent utilisé dans le langage courant – et non pas juridique – pour désigner les deux types de contrats que sont les délégations de service public (DSP) et les contrats de partenariat public-privé (PPP). Dans une DSP (qui est en général soit un affermage, soit une concession), la collectivité locale délègue la gestion d'un service public (par exemple, la distribution de l'eau, la collecte et le traitement des déchets ménagers, l'exploitation d'un réseau de transport public) à un délégataire, qui peut également être chargé, s'il s'agit d'une concession, de réaliser les ouvrages (canalisations, usine d'incinération…). La gestion du service doit se faire sous le contrôle de la collectivité qui, au terme du contrat, récupère la propriété des équipements. Dans le cas des contrats de partenariat public-privé, ce n'est plus le service public en tant que tel qui est confié au privé mais des missions qui y concourent (par exemple, s'agissant d'une prison, l'immobilier ou la blanchisserie, mais pas la surveillance des prisonniers). » (Baraud-Serfaty, 2011, p. 151)

Comme le précise cette définition, bien que la gestion puisse être déléguée au secteur privé, pouvant amener à reconsidérer l'usage public de l'espace, la propriété demeure dans le secteur public. La privatisation apparaît alors momentanée.

Dans d'autre cas, la privatisation de la gestion, est un atout financier des promoteurs : « *les associations de copropriétaires et la privatisation des infrastructures sont perçues comme des outils de gestion et de protection des valeurs immobilières a priori efficace et durable.* »(Le Goix 2016, p.117). Les organismes non lucratifs de gestion urbaine privée appelés *Business Improvement District* aux États-Unis en sont un autre exemple. Créés par les propriétaires immobiliers en collaboration avec la municipalité, ces organismes collectent une taxe imposée à tous les propriétaires et fournissent en échange des services dans les domaines de l'entretien des rues, de la sécurité publique et de l'aménagement urbain (Benelli, 2017). L'objectif est d'améliorer les conditions d'exercice de l'activité commerciale au sein du périmètre d'action. Benelli montre « *qu'il ne s'agit pas d'une « simple » délégation au secteur privé de certaines missions publiques, ni de services fournis en complémentarité*

de ceux fournis par la municipalité, mais d'une nouvelle division du travail entre les secteurs public et privé » (Op. Cit. p. 522).

Au Mexique, certains types de projets conjuguent propriété et gestion privée (comme les centres commerciaux ou les quartiers fermés. Duhau et Giglia (2012) mobilisent le terme de « micro-ordre urbains », des formes urbaines qui jouissent d'une relative autosuffisance par rapport aux espaces dans lesquels ils s'insèrent, ce sont des lieux concentrant et résolvant un ensemble de besoins typiques de la vie urbaine en toute autonomie.

Ces différentes structures juridiques montrent qu'il existe un lien entre la privatisation de la propriété et sa gestion, mais qu'il est dépendant de chaque projet, car négocié.

L'accès à un espace urbain est la seconde variable qui permet de mesurer son degré de publicité ou de privatisation. Dessouroux (2003) considère comme un espace public *« l'espace matériel aménagé à des fins d'utilisation par la collectivité. Il s'agit d'un espace qui assure le libre déplacement des personnes dans la ville et qui la rend accessible à tous »* (Dessouroux, 2003, p. 3). L'auteur précise que si, juridiquement, il ressort du bien commun, cette nature est indépendante de l'accès qui peut être *« libre et gratuitement accessible à tout un chacun (…) »* ou accessible sous *« permission ou requérant une négociation préalable (p. ex. l'acquittement d'un droit d'entrée) »* ou *« des espaces exclusivement réservés à un cercle d'usagers défini »* (*op.cit*. p. 4). Des limites physiques ou réglementaires conditionnant l'accès à certains usagers, indépendamment de la nature juridique de l'espace, contribuent par conséquent à la définition en terme privatif d'un espace.

Finalement, la régulation formelle et informelle d'un espace public se fonde sur le respect de droits collectifs. À ce titre, l'espace public est un espace où les règles formelles sont valables pour tous, en faisant un espace de droit commun. Guénola Capron montre que, dans le cas des d'espaces privés d'usage public (comme les centres commerciaux), de nouveaux ordres urbains sont mis en place, proposant des règlements spécifiques à ces espaces (Capron, 2002). Cette dynamique est rendue possible par le caractère privé de la propriété de ces formes urbaines, influant alors sur les pratiques des consommateurs (Capron et Sabatier, 2007 ; Duhau et Giglia, 2008).

3.3.2 Variables d'analyse des espaces privés

Les variables d'analyse de la privatisation d'un espace sont régies par trois éléments, récurrents dans la littérature : la sécurité, la communauté et la rentabilité.

Premièrement, parmi les appréciations négatives à l'égard des espaces publics, voire de l'espace urbain en général, le thème de l'insécurité occupe une place majeure. En effet, en réponse à la croissance réelle ou perçue des risques urbains, attisée par une couverture médiatique et cinématographique considérable et par des débats politiques souvent agités, les formes de sécurisation (services de gardiennage, technologies telles que la vidéosurveillance ou retranchement dans des résidences sécurisées) sont souvent perçues comme l'une des conditions essentielles au maintien de l'ordre public et à la redynamisation urbaine. L'espace public devient alors de plus en plus propice à diverses formes de privatisation (cf. paragraphe suivant).

Ensuite, la privatisation est justifiée dans une perspective communautaire : elle renvoie à l'idée de constituer des communautés basées sur des ressemblances sociales, témoignant d'une aspiration à vivre dans un entre-soi. Cette forme d'agrégation sociale met en lumière une volonté de mise à distance de l'autre, par la création d'un entre-soi exprimant le choix d'un mode de sociabilité électif (Haumont et al., 1996). L'organisation spatiale qui en découle se caractérise par le processus de publicisation qui, dans le champ urbain, concerne le rapport entre le commerce, l'espace public et l'urbanité, comme en témoigne l'analyse de G. Capron à Buenos Aires : *« le centre commercial, plus qu'une manifestation de la privatisation de l'espace public [...], souligne au contraire un processus de publicisation de l'espace privé, c'est-à-dire l'extension d'usages publics à un espace privé* » (Capron, 2000, p. 23). Le double mécanisme de privatisation et de publicisation de l'espace se révèle donc adapté à l'analyse de l'affirmation du contrôle social, tant il permet d'étudier cet objectif, de par des décideurs et des usagers des projets *« d'arriver à une sélection et une homogénéisation sociale, encore plus l'expulsion d'un certain type de population »* (Sabatier, 2006, p. 108). On voit donc ici comment une privatisation de la gestion peut aboutir à une publicisation qui induit un sens plus privé de l'espace public (Sabatier, 2008). Or, si la prolifération des centres commerciaux et des quartiers fermés devient, dans les études urbaines, le symbole de la discontinuité du tissu urbain (Le Goix, 2003), ces projets *« ne faisant pas ville »* (Capron, 2000), dans quelle mesure la privatisation des grands projets urbains et leur publicisation participent-ils de la construction de la ville privée ? Cette privatisation/publicisation reliée au concept de communauté permet aussi d'observer la création de la ville des élites. En effet, l'entre-soi et la distinction sont deux caractéristiques essentielles des pratiques urbaines des classes sociales supérieures (Capron, 2006 ; Pinçon-Charlot et Pinçon, 2007). Le lien se dessine alors entre la capacité

des élites à faire la ville, à la gérer et finalement à en privatiser son usage afin de garantir un espace d'homogénéité sociale.

Finalement, le thème de la rentabilité apparaît comme l'un des plus fondamentaux afin de saisir les évolutions de la ville néolibérale. En effet, les espaces publics sont de plus en plus des lieux de divertissement et de consommation : dans un contexte de transition de la ville productive à la ville festive (Gravari-Barbas, 2001, p. 66), et bien que les gestionnaires publics tentent de multiplier les activités au sein de l'espace public, l'industrie des commerces et des loisirs a su évoluer mieux et plus vite, produisant des espaces dévolus au divertissement et à la consommation (Claval, 2011). La mise en place d'un cadre proposé à la consommation, souvent avec le consentement des pouvoirs publics, puisque susceptible d'attirer une clientèle solvable dans leurs villes, substitue la valeur marchande de l'espace public en une valeur d'usage (Dessouroux, 2003). Cette considération de la valeur d'usage en tant que valeur urbaine légitime représente pour Lefebvre (1968) une projection au sol des rapports sociaux, l'appropriation de l'espace étant conditionnée par l'appartenance de classe, et l'accès aux loisirs par le statut économique.

***

Ainsi, un espace est privatisé lorsque sa propriété, son accès ou sa régulation ne dépendent plus du secteur public, quel qu'en soit le degré d'affectation. La gestion d'un espace urbain dépend donc de différentes variables qui, combinées entre elles, peuvent mettre en lumière une gestion complexe de l'espace. Ces dernières sont principalement expliquées par la recherche de sécurité, de rentabilité et de communauté, qui constituent elles-mêmes des facteurs explicatifs de la privatisation, sans pour autant être les seuls. Cette approche de la privatisation de l'espace public et l'exposition de variables et de facteurs d'analyse permet par conséquent d'appréhender ce processus dans l'étude des projets urbains et de cerner ainsi la spécificité d'objets urbains, c'est-à-dire les enjeux que cela représente à l'échelle de la ville.

CONCLUSION

L'approche par la financiarisation de la ville rend compte des logiques qui président désormais aux grands projets d'aménagement urbain. Les modalités de la financiarisation sont variables selon les contextes politiques et économiques nationaux. La jonction entre ville et marché semble prendre un nouveau tournant avec l'entrée de capitaux financiers dans les marchés immobiliers depuis les années 1980, la restructuration des circuits financiers et la recomposition induite des acteurs influant sur la production urbaine. A ce titre, les différentes théories de la gouvernance urbaine analysées montrent la coalition entre différents acteurs publics et privés (et en particulier immobiliers), ainsi que le caractère élitiste et exclusif de cette coalition et de ses mécanismes décisionnels. En Europe, la ville demeure négociée dans la mesure où la mise en retrait de l'État dans la gestion des villes ne soumet pas nécessairement les élus locaux aux intérêts des entreprises. Au Mexique, je montrerai (aux chapitre 4 et 5) que la concentration du pouvoir par les élites, suivant un modèle de gouvernance urbaine qu'on observe aux États-Unis, tout comme la détention de ressources économiques et territoriales, génèrent des conditions de répartition du pouvoir différentes. La financiarisation de la production urbaine accentue des remaniements dans la gouvernance des villes. Au Mexique, les conséquences spatiales de ce processus sont de plus en plus notables, à travers la privatisation des grands projets urbains dans le cas de l'aménagement du territoire. A Mexico, la logique de marché qui rythme la planification des grands projets témoigne d'une prise de pouvoir des acteurs de marché en ce qui concerne la fabrication de la ville, favorisant une urbanisation insulaire générant de micro-ordre urbains (Duhau et Giglia 2012 ; Giglia 2013). Les nouvelles formes de privatisation qui en résultent en termes de gestion et d'usage témoignent du bouleversement du statut des usages des espaces publics : vers une publicisation des espaces communs.

Il est donc important de mener une étude concernant la gouvernance urbaine des projets urbains au Mexique afin de compléter les travaux récents d'analyse de la financiarisation et de comprendre la structure du champ de relation du pouvoir économique telle qu'elle a pu être observée dans d'autres pays, en Italie (Kaika et Ruggiero, 2016), en Inde (Rouanet, 2016) ou encore en Suisse (Theurillat, 2011). Il convient par ailleurs de « croiser » plusieurs démarches et perspectives réflexives, celle de la géographie mais aussi des concepts sociologiques et politiques. Afin de nourrir une étude approfondie de la « coproduction » des projets urbains, cette thèse propose de dresser un cadre d'analyse en tenant compte de l'histoire et du contexte social actuel, dont ils sont l'aboutissement. Comme je l'expliquerai, l'analyse des acteurs de marchés liés aux projets urbains, membres de l'élites de Monterrey, requiert une méthodologie relevant de l'ethnographie et rendant compte des évolutions du processus de privatisation de la production urbaine.

CHAPITRE 2

UNE IMMERSION DANS « UN TOUT PETIT MONDE »

PHOTOGRAPHIE 1. MAISON DE JEU POUR ENFANT DANS UNE PROPRIETE DE SAN PEDRO GARZA GARCIA
Légende : En 2018, la photographe mexicaine Yvonne Venegas publie ses clichés dans l'ouvrage *San Pedro Garza García*, dans l'objectif de *« traduire ce qu'[elle] a vu, une bulle sociale (…) qui vit avec sa propre culture et son idéologie »*[24] (Venegas 2018, p. 106). Cette image représente donc ce petit monde de l'élite où j'ai réalisé ce doctorat.

[24] Version originale : "*Lo que logré fue traducir lo que he visto, esa burbuja social (…), que vive con su propia cultura e ideología*."

INTRODUCTION

Ce chapitre a pour objet de présenter mes méthodes de recherche et les conditions d'enquête qui ont permis de rentrer dans ce « tout petit monde »[25] qu'est la bulle sociale de l'élite *sanpetrina*[26]. Résider à San Pedro durant toute la durée de la thèse, s'immerger dans la société étudiée et travailler avec les entreprises de développement urbain m'ont aidée à adopter une approche plurielle de la thématique de travail. Je restitue dans ce chapitre les cheminements de ma démarche, mais aussi la manière dont je me suis engagée à travers l'objet de ma recherche.

L'approche choisie a consisté à considérer l'élite[27] comme un acteur majeur de la fabrique de la ville de Monterrey. A des fins didactiques, le protocole de recherche peut être présenté en trois temps : la première section expose les conditions de la recherche, analysant l'expérience du terrain ; la seconde décrit les outils méthodologiques convoqués dans l'étude, et la dernière présente les outils d'analyse illustrant l'enjeu de l'appropriation spatiale dans la construction du pouvoir social.

[25] Expression de l'ouvrage éponyme de l'écrivain britannique David Lodge. Malgré tout, il ne s'agit pas du même contexte et le microcosme social est fort différent : une communauté de chercheurs d'un côté, l'entre-soi d'une élite sociale de l'autre.
[26] Habitants de San Pedro Garza Garcia
[27] L'élite de San Pedro se caractérise par son homogénéité sociale, dont cette thèse analyse la construction. Le terme « élite » sera donc, dès ce chapitre, utilisé au singulier lorsqu'il s'agira de faire référence aux membres de ce groupe social étudié, tant elle concentre de pouvoirs.

1. L'entrée sur le terrain

Dans ce premier point, j'aimerais revenir sur l'entrée sur le terrain qui fut, grâce à une méthodologie ethnographique, l'une des particularités de l'approche du rôle de l'élite dans la fabrique de la ville dans ce travail. S'attardant sur l'articulation de la gouvernance urbaine et des grands projets urbains dans un contexte néolibéral, cette thèse de géographie déploie une analyse locale de la financiarisation de la production urbaine. A San Pedro Garza García, elle s'est traduite par l'étude de l'élite sur son territoire.

Je relate ici l'expérience du terrain, l'accès aux membres de cette élite, puis mon positionnement dans la réalisation de ce travail.

1.1 L'expérience du terrain

J'ai choisi de débuter ce travail de thèse en partant du terrain afin d'adopter une approche inductive plutôt qu'une méthodologie hypothético-déductive pour étudier la maîtrise d'ouvrage privée des projets urbains.

> *« Il semble préférable d'assumer l'impression de partir sur le terrain en ne sachant pas bien où l'on va, d'être prêt à voir ses intentions de connaissances prises à revers, d'accepter de ne pas voir les choses se clarifier mais au contraire se complexifier sur place, plutôt que de s'y rendre pour vérifier telle hypothèse, car les conditions d'investigation ne présenteront quasiment jamais les garanties qui conviennent à ce type de démarche. »* (Arborio et Fournier, 2003, p. 4)

Dans cette perspective, je comprendrais mieux les logiques socio-urbaines si, au lieu de me demander « *pourquoi* », et donc d'adopter un raisonnement hypothético-déductif, je me demandais « *comment* » (Cefaï, 2010) se produit la privatisation de la production urbaine aux échelles étudiées.

Selon N. Benelli, *« c'est le terrain qui confère un sens au cheminement scientifique parcouru dans une recherche de doctorat et au travail de thèse tout court »* (Benelli, 2011 p. 49). Le terrain devrait donc rester primordial dans la construction de la recherche, la possession d'un fil rouge thématique (visant à lier les notions de financiarisation et de privatisation des formes urbaines) la distinguant d'une approche complètement inductive. Partir de l'expérience urbaine consiste à poser un regard neuf sur l'objet d'étude pour pouvoir en saisir les formes et les contours qui m'échapperaient si je ne me distanciais pas des connaissances préexistantes. En effet, l'expérience urbaine constitue *« un puissant*

antidote contre la pensée abstraite, la caricature idéologique et l'esprit gestionnaire : elle soigne l'esprit contre le simplisme » (Cefaï, 2010, p. 10).

En démêlant la pelote des dynamiques d'acteurs impliqués dans ces nouvelles échelles de privatisation, j'ai constaté l'émergence du poids d'une élite historique et plurisectorielle qui m'a poussée à envisager dans quelle mesure cet objet était à la fois un révélateur mais aussi un aboutissement de logiques de contrôle socio-spatial par une classe sociale à Monterrey. Les acteurs étaient si connectés entre eux qu'il m'a fallu mettre en place une méthodologie destinée à les identifier avant de rendre compte de ces connexions, ce qui a motivé l'analyse de réseaux sur laquelle je reviendrai par la suite. Cette approche par le terrain explique l'intérêt porté à un groupe certes socialement minoritaire (moins de 2% de la population), mais très puissant dans le secteur économique autant que politique. La production urbaine étant le fruit du travail et de la collaboration d'un grand nombre d'acteurs, à différentes échelles socio-spatiales, et suivant des actions variées, *« le champ d'investigation ethnographique permet une focale particulièrement vaste, très utile pour appréhender ensemble la superposition de catégories d'analyse (politique, économique, organisationnelle, voire psychologique) nécessaire à la compréhension fine d'un phénomène social tel que le projet urbain. »* (Citron, 2016, p. 51). Cette approche a donc abouti à envisager l'élite de Monterrey comme l'un des principaux acteurs de la production urbaine.

L'approche *« ancrée sur le terrain »* (Strauss et Corbin, 1994), en suivant le processus de production urbaine qu'induit le projet, a donc été un moyen de faire émerger de nouveaux questionnements et de nouveaux savoirs. Par exemple, des acteurs de marché sur lesquels je n'aurais pas forcément enquêté, et pourtant essentiels dans la production urbaine, sont apparus grâce à cette approche (cf. section 2). J'ai donc eu tout intérêt à *« être physiquement présent[e] dans la situation, la regarder se dérouler en temps réel pour en rendre compte »* (Arborio & Fournier, 2008, p. 5).

1.2 L'accès aux membres de l'élite

Vouloir enquêter sur le rôle de l'élite dans la production urbaine m'a conduit à mettre en place certaines techniques d'approche spécifiques à cette classe sociale, en partant du principe que l'approche diffère selon les milieux sociaux, où *« chaque situation d'entretien engage dans une interrelation délicate la position sociale de l'un et de l'autre, de l'interviewé et de l'interviewer »* (Pinçon-Charlot et Pinçon, 1991, p. 129). L'objectif de cette partie est de saisir la spécificité du cas d'une étude sur l'élite mexicaine.

Une partie de ce travail a permis de rencontrer la classe dominante – chefs d'entreprise, hauts fonctionnaires, etc. – « sur le terrain », c'est-à-dire dans son rôle social *in situ*. Cette approche a aussi mis en abîme les stratégies de reproduction et de transmission du capital, comme habitus de classe :

> *« Un grand bourgeois est toujours bien plus que sa position "professionnelle", et c'est d'ailleurs peut-être ce qui le définit le mieux. A savoir une accumulation exceptionnelle de capital, sous toutes les formes possibles, qui rend la position sociale irréductible à la position occupée dans le système productif. »* (Pinçon-Charlot et Pinçon, 2005, p. 30)

Cette « accumulation de capital », objet de l'enquête, est particulièrement sensible en tant que sujet de recherche, car, comme le précisent Pinçon-Charlot et Pinçon, elle définit en grande partie ces membres de l'élite. Enquêter sur leur capital, c'est donc enquêter sur leur biographie, leur généalogie, leur vie :

> *« Par ethnographie, on entendra une démarche d'enquête qui s'appuie sur une observation prolongée, continue ou fractionnée, d'un milieu, de situations ou d'activités, adossée à des savoir-faire qui comprennent l'accès au(x) terrain(s) (se faire accepter, gagner la confiance, trouver sa place, savoir en sortir) (…) » (Cefaï, 2010, p. 9)*

Vis-à-vis de ce groupe fermé, exclusif, « se faire accepter, gagner la confiance » était une condition nécessaire à l'application d'un protocole d'enquête ethnographique (observation participante, entretiens, photographies, etc.). Par ailleurs, cette méthodologie intègre l'idée d'une immersion symbolique totale, conférant au terrain une puissance qui affecte le chercheur, le tourmente dans ses certitudes, et dont il ne reviendra pas indemne (Favret-Saada, 1990). Ainsi, *« la traduction ethnologique ne sépare jamais l'étude des rapports entre les hommes de celle des rapports des hommes à leur milieu »* (Hayot, 2002, p. 4), une dimension essentielle dans un travail de géographie.

Résider au Mexique, à San Pedro Garza García, et développer des relations au sein de la l'élite locale m'a permis d'avoir accès à ce groupe social particulièrement fermé. Cet accès m'a été autorisé suite au Master 2 où, lors d'un séjour d'échange dans l'une des universités privées de Monterrey (l'Institut Technologique et d'Études Supérieures de Monterey, ITESM), je me suis liée d'amitié avec des membres de cette classe sociale. Cela m'a largement aidé à être introduite progressivement dans ce milieu. Bien que la présentation soit nécessaire dans d'autres milieux sociaux pour conduire un travail de recherche, *« elle n'atteint jamais la richesse de contenus qui est la sienne dans la "bonne" société puisque c'est justement là que les réseaux sont les plus denses et donc que la présentation renvoie*

implicitement ou explicitement à la multiplicité des alliances de tous ordres. » (Pinçon-Charlot et Pinçon, 2005, p. 24).

Le travail de terrain ne s'est pas limité à l'étude des entreprises économiques, il a aussi porté sur les pratiques et logiques adoptées par cette élite afin de garantir la conservation de son pouvoir. Adopter une approche ethnographique m'a facilité la tâche, en me permettant de travailler sur ma relation à l'objet étudié. Ma présence prolongée dans la vie quotidienne de cette élite a permis de démystifier l'apparente perfection de sa vie, mise en avant aussi bien lors des évènements sociaux que dans les médias et, ainsi, de ne pas ressentir de malaise face à ces différences sociales. Cette approche m'a aussi permis de réaliser une observation plus fine que la seule réalisation d'entretiens pour de capter le quotidien de l'élite.

J'ai donc pu identifier les acteurs du développement de Monterrey puis cibler ceux pour lesquels un entretien permettait ensuite de questionner certains aspects de leurs activités. La structure sociale de l'élite a rendu la technique de la « boule de neige[28] » particulièrement appropriée à la réalisation des entretiens. D'abord, puisque « tout le monde se connaît », les recommandations se sont avérées on ne peut plus « fluides ». Puis, la courtoisie étant une qualité cultivée en ces milieux, elle a incliné les acteurs à accepter le principe de l'entretien, justement car les contacts avaient été pris sur la base de la recommandation.

> *« En plus d'être une condition indispensable pour que l'entretien soit accordé, la courtoisie, parce qu'elle engageait à chaque fois les relations entre des familles alliées ou amies, inclinait fortement à l'acceptation pour ne pas désobliger la personne dont émanait la recommandation. » (Pinçon et Pinçon-Charlot, 1991, p. 123)*

Savoir se présenter pour accéder au terrain

Cette intégration a aussi été en partie rendue possible par un apprentissage, explicite ou implicite selon le degré de confiance établi avec l'interlocuteur (permis par cette même intégration, donc dans une dynamique circulaire), des codes qui rythment la vie de des membres de l'élite (vestimentaires par exemple), lesquels diffèrent de ceux réglant le quotidien des chercheurs et universitaires. Par la confiance accordée par les personnes qui m'ont introduite dans ce milieu, mais aussi dans le souci de créer une atmosphère optimale, on *« ne peut se permettre de ne pas se montrer*

[28] Cette méthode consiste à demander à l'enquêté s'il connait une personne (ayant un profil correspondant à celui recherché par l'enquêteur) susceptible d'être d'accord pour réaliser un entretien. Les entretiens se succèdent ainsi de recommandation en recommandation.

digne de la confiance qui [m'] a été faite. La première précaution sera d'adapter [mon] apparence à ce [que je] peux pressentir des critères d'appréciation de la tenue et de la manière d'être que les personnes [que je vais] contacter [me] paraissent susceptibles de mettre en œuvre » (Pinçon-Charlot, 1991, p. 123). Par conséquent, aussi bien les vêtements que le maintien et la manière de s'exprimer doivent paraître aussi *« proche(s) que possible d'un univers dont on est pourtant si loin »* (*op. cit.* p.127). Ces considérations peuvent paraître superficielles, mais elles sont en réalité loin d'être négligeables du point de vue du résultat de la recherche. En effet, si l'on reconnaît que, durant l'entretien, les réponses fournies à l'enquêteur sont toujours des *« réponses spécifiques adaptées à l'interlocuteur, aux attentes que l'on a à son égard ou qu'il a lui-même à l'égard de la situation »* (Kandel, 1972, p. 36), une partie des résultats de l'enquête dépend de la perception de l'enquêteur par l'enquêté.

Faire accepter sa présence et la rendre ordinaire

S'intégrer à ce groupe social ne signifie jamais « en faire partie », et être d'une nationalité étrangère a constitué un atout dans le processus d'acceptation auquel j'ai dû faire face au début de mon travail. Définie par Simmel dans *L'étranger*, cette position synthétisant la proximité et l'éloignement paraît donc ambivalente : *« La distance à l'intérieur des relations signifie que ce qui est proche est lointain, et l'étrangeté que ce qui est lointain est proche »* (Simmel, 1994, p. 224). Cette structure chiasmatique explique certaines caractéristiques des interactions entre les hôtes et ceux qui sont de passage. Le fait que l'étranger soit une sorte de « moteur immobile » ou de « mobile immuable », qui bouge sans bouger, fait de lui un intermédiaire idéal entre la communauté à étudier et sa propre communauté (académique), capable d'importer, dans le cas d'une recherche universitaire, des idées (*op.cit.*). L'étranger est en outre plus libre, pratiquement et théoriquement ; capable d'objectiver les rapports et les situations, son esprit est plus ouvert et il est moins lié dans son jugement par les conventions et les habitudes. *« C'est d'ailleurs ces qualités qui font de l'étranger à la fois un bon confident et un bon juge »* (Vandenberghe, 2009, p. 65), deux variables qui ont largement participé à mon intégration et m'ont facilité la collecte de données. Qu'il s'agisse de l'intégration à ce groupe social ou aux entreprises, la question n'est pas de prétendre observer un groupe social ou un projet urbain depuis l'intérieur, avec l'illusion de se mettre à la place de celui qui le mène, mais plutôt d'en voir modestement l'intérieur, toujours depuis la place de chercheur (Citron, 2016). L'objectif et la difficulté du travail sur le terrain ont eu ici trait à la gestion d'une frontière particulièrement fine entre mon rôle de doctorante et la place que j'ai occupée dans ce groupe social.

1.3 Se positionner sur le terrain : gérer l'empathie

La complexité des études urbaines réside sans aucun doute dans le décalage entre la ville en tant que support d'interactions et de transversalité et le monde social restreint et fortement cloisonné qui la produit. Or, étudier la gouvernance urbaine, et plus précisément l'élite, à partir d'une méthodologie ethnographique, m'a poussé à adopter une attitude réflexive[29] sur la qualité de l'enquête et la restitution dans ce contexte. « Habiter » est ici entendu dans le sens de *« la façon dont les individus habitent, c'est ainsi d'abord sortir de la sphère résidentielle pour envisager les pratiques de l'espace, c'est-à-dire les espaces perçus ou espaces de vie »* (Baby-Collin, 2014, p. 198). Ce paramètre a influencé ma recherche à trois niveaux : dans la relation chercheur-informateur, mais aussi celle des informateurs avec le chercheur et finalement, dans la restitution car *« restituer, c'est relier, c'est habiter »* (Bertho, 2020). L'enjeu est double : Il me fallait vivre dans cette société et restituer un travail en tentant s'il y a lieu, de trouver *« la bonne place »* (Baby-Collin, 2014).

Le premier enjeu a d'abord été la gestion de l'empathie. La découverte d'une nouvelle classe sociale, puis le fait d'appartenir temporairement à un champ professionnel et social similaire à celui des enquêtés, a été à la fois un atout d'intégration et un vecteur d'empathie. Dans cette optique, j'ai toujours dû garder en mémoire que la connaissance du point de vue de chaque acteur constitue un outil d'analyse, et non une fin en soi. Toutefois, deux difficultés se sont présentées à moi à l'heure de tenter de maintenir cette vision. D'une part, l'ouverture des portes permise par ces acteurs et une culture plus chaleureuse que la mienne[30] ont compliqué pour moi l'objectivation, gage de qualité du chercheur. Pour C. Rogers (1967), l'empathie aide à *« percevoir le cadre de référence interne d'une personne avec précision et avec ses composantes et significations émotionnelles de façon à les ressentir comme si l'on était cette personne, mais cependant sans jamais oublier le "comme si" »* (cité par Gallenga, 2008, p. 147). Le travail de distanciation consiste alors à suspendre pour un temps son jugement politique et à affuter d'autant ses capacités d'analyse (Agamben, 2008).

Or, penser cette empathie m'a mené à observer « l'empathie inversée » qui a d'ailleurs fait partie de mon propre sentiment d'empathie. Cette empathie inversée, c'est la soumission par l'informateur de *« l'ethnologue à des tests et défis, afin de le catégoriser et de le décatégoriser de la première catégorisation où intuitivement l'informateur l'avait placé »* (Gallenga, 2008, p. 151). Cette

[29] Ce terme implique le fait que l'anthropologue et son anthropologie constituent l'objet de la réflexivité (Gallenga, 2008).
[30] Ce sentiment a été ressenti aussi bien sous sa forme la plus simple – l'usage du tutoiement bien plus commun – que dans des moments plus personnels, comme des invitations à des réunions hors du cadre de travail, la facilitation d'accès à d'autres entretiens, à des informations, etc.

« empathie inversée » est par conséquent le résultat d'une place que me fait, sur son espace, l'informateur.

> *« L'âge, l'origine, le sexe, la situation matrimoniale de l'ethnologue sont autant d'éléments déterminant la ou les places qui lui seront faites et les rôles qu'on lui proposera explicitement ou implicitement de jouer » (Fogel et Rivol, 2009, p. 6).*

J'ai donc porté une attention particulière aux opérations de qualification réciproque dans l'établissement de la relation d'enquête et la détermination du statut qui en résulte. Cette réflexion m'a conduit à comprendre que je représentais une jeune Française et que, comme le dit le dicton vernaculaire circulant entre Français du Mexique, « je suis venue pour étudier, je suis revenue par amour et je suis restée pour travailler », la thèse étant dans ce cas mon travail. L'inscription dans ce groupe social, et, d'après mes conclusions, celle d'une étudiante/chercheuse passionnée par la ville, prise d'amitiés fortes à Monterrey, et d'une affection particulière pour la culture mexicaine.

C'est là que les enjeux de la restitution entrent « en je ». Habiter permet de redonner tout son poids au geste de restituer : *« il ne s'agit pas uniquement d'une translocation d'objet d'un pays à un autre mais d'une transformation de ces objets en passeurs de culture, en acceptant les multiples strates de sens qu'ils ont accumulés au cours de leur histoire »* (Bertho, 2020, p. 204). A cette fin, j'ai voulu analyser les objets grâce à une technique de déplacement entre les espaces, de pensée de divers points de la planète, respectueuse de la diversité linguistique donnée et éprouvée dans la traduction permanente des cultures entre elles. Cette prise de conscience m'a responsabilisée sur la bonne place à adopter, celle qui permet de tenter, malgré tout, d'adopter un recul réflexif.

L'une des clés permettant de prendre de la distance, de construire une objectivité, a été dépassée par la nature même de ce travail de thèse : un travail scientifique. La scientificité a ses racines dans l'objectivité et l'attitude scientifique ne recherche pas des vérifications, mais des expériences cruciales : *« Les expériences pouvant bien réfuter la théorie soumise à l'examen ; mais jamais elle ne peut l'établir »* (Popper K., cité par Debays, 1998, p. 5). Le processus de recherche que propose le travail doctoral a été déterminant dans la fabrique de cette objectivité, puisqu'il se caractérise par le fait d'être constamment rigoureux, et se définit comme un processus systématique de collecte de données observables et vérifiables à partir du mode empirique (Ebweme Yonzaba, 2017). La recherche de réponses à des questions qui nécessitent des investigations m'a donc permis de construire des vérités scientifiques entendues comme *« des vérités provisoires, ayant le mieux résisté aux tests, c'est-à-dire n'ayant pas été falsifiées »* (Debays, 1998, p. 8). C'est seulement à partir de cette démarche que j'ai travaillé, en veillant à garder une attitude critique.

***

Afin d'étudier les acteurs et leur pouvoir dans la production urbaine à Monterrey, adopter une approche ethnographique a donné lieu à l'observation d'une dynamique circulaire entre espace et société. S'engager auprès d'une classe sociale supérieure a été l'un des outils adoptés afin d'observer dans quelle mesure l'espace est un construit social, mais aussi comment sa domination organise les classes sociales. A ce titre, comprendre qui produit le foncier a signifié ici comprendre qui possède le foncier, ce que les outils de méthodologie mis en place dans ce travail me permettront d'analyser.

2. Méthodologie d'enquête

Cette partie a pour objectif de présenter la méthodologie de l'enquête sur le terrain d'étude. Il s'agit donc de la présentation des données récoltées.

L'enquête s'appuie sur différentes méthodologies qualitatives. Afin de saisir les logiques de production urbaine par les classes sociales aisées, mon travail s'est basé sur une approche historique, des observations et une collecte de documents de sources diverses, ainsi que des entretiens semi-directifs.

2.1 Une ethnographie d'entreprise : entrer dans la boîte noire du promoteur

Afin d'étudier les logiques de production urbaine adoptées par les développeurs, j'ai choisi d'adopter une démarche d'ethnographie d'entreprise, c'est-à-dire de me faire engager par les deux fonds d'investissement étudiés.

Paul Citron (2017) montre que l'entrée *« par le terrain »* est de plus en plus utilisée dans les études faisant appel à l'observation des promoteurs immobiliers, dans une démarche d'ethnographie d'entreprise. Selon Bruno Latour, elle permet d'étudier la *« science en action »*, et non la science ou la technique *« faite »* (Latour, 1989). Transposant ceci au domaine de l'aménagement du territoire, où le processus de production des projets urbains fait davantage l'objet d'attention que l'espace physique (en tant que produit terminé), compte tenu du fait que l'analyse d'un objet produit est ethnographiquement moins révélatrice que sa conception, j'ai choisi de pénétrer, à l'exemple de B. Latour, dans la « boîte noire » d'un projet urbain, et de suivre ses acteurs afin de saisir la complexité de leurs relations sociales.

Ainsi, pour parvenir à approcher les entreprises, j'ai été embauchée en tant que consultante. En 2017, le directeur général de la société GM Capital, rencontré lors d'un salon professionnel auquel j'avais reçu une invitation par le biais d'un contact et intéressé par mon profil, m'a demandé de réaliser une enquête de sociologie urbaine sur les modes de vie des habitants des quartiers fermés de l'aire métropolitaine de Monterrey et leurs attentes par rapport à un achat dans un complexe urbain multifonctionnel. L'année suivante, en collaboration avec deux sociologues, j'ai réalisé pour le fonds Capital Natural un diagnostic des pratiques urbaines des employés de la zone du District Valle del Campestre (cf. chapitre 7 et 8). Grâce à la réalisation de ces travaux, j'ai pu accéder à certaines données internes (plans, documents financiers) et assister à des réunions s'avérant stratégiques pour mon travail. Les réunions inter-filiales hebdomadaires ont pour objectif de rassembler le comité interne de suivi des projets afin d'aborder les techniques d'aménagement, le travail avec les architectes et les bureaux d'étude. De même, les compte-rendus des négociations avec les acteurs publics, qu'ils aient été formels ou informels, étaient relatés lors de ces rencontres. Dès le début du travail de *consulting*, qui a été le mien, il a été accordé que ces documents et observations pouvaient être utilisés exclusivement dans le présent travail de thèse, qui en garantit une publication en langue française.

La participation à des salons professionnels a été pour moi un autre mode d'entrée dans ce milieu professionnel (Annexe 1). Au total, entre 2016 et 2018, je me suis rendue à une dizaine de ces manifestations organisées aussi bien au sein d'universités privées (l'EGADE, une école de commerce de Monterrey), que de sièges sociaux d'entreprises (CEMEX, ou le quotidien de presse régionale *El Norte*) ou dans la salle d'évènements d'un hôtel de San Pedro (le Quinta Real, cf. chapitre 5). L'obtention d'un badge d'entrée était conditionnée à mes relations (personnelles ou au sein de l'entreprise) et m'a donné l'occasion de recueillir des informations et d'observer les rapports entre les acteurs dans un cadre différent de celui des réunions de projet, ou des rapports entre acteurs publics et privés bien plus personnels.

L'observation participante, par mes activités en tant que consultante, m'a permis d'examiner, dans la pratique, le déroulement de l'élaboration et de l'édification des grands projets urbains. Le statut « en cours de construction » des projets m'a permis d'une part de me retrouver au cœur des situations concrètes d'enquête dans lesquelles s'entremêlent l'observation formelle et informelle (Friedman, 2007) et, d'autre part, de mener à bien les entretiens avec des acteurs dont le discours est particulièrement « rodé ». En effet, pour la représentation même de leur vie quotidienne, l'élite, et donc les opérateurs immobiliers, disposent d'un riche savoir-faire quant au contrôle de la parole et de la narration de leurs actions. A ce titre, Pinçon et Pinçon-Charlot soulignent les difficultés de l'étude d'un acteur dont la maîtrise de soi est l'une des qualités intrinsèques (Pinçon et Pinçon-Charlot, 1991).

Néanmoins, d'une part, l'appartenance à ce milieu professionnel (dans le cadre des activités de conseil) m'a permis de faire en sorte que ces acteurs puissent « baisser la garde » dans les situations

d'entretiens, et, d'autre part, j'ai choisi de porter une attention particulière aux discours produits. Cette démarche *« revient donc à considérer le point de vue des enquêtés comme ontologiquement valable »* (Citron, 2016), à travers une approche *émique* qui consiste à comprendre les catégories indigènes pour rendre compte de leur point de vue (Olivier de Sardan, 1998), ce que Cefaï résume par l'expression *« se met[tre] à l'école de ses enquêtés »* (Cefaï, 2010).

2.2 L'histoire de la constitution de l'élite de Monterrey

Afin de saisir comment la gestion de l'espace permet à l'élite de consolider son pouvoir à l'échelle de l'aire métropolitaine de Monterrey (AMM), l'adoption d'une enquête historique a été nécessaire, d'une part pour identifier les membres de l'élite et, d'autre part, pour observer comment leurs lieux de vie ont en partie organisé la croissance spatiale de Monterrey.

2.2.1 La reconstitution de la structure du groupe social : l'arbre généalogique comme point de départ

Avant de visualiser les alliances de l'élite de Monterrey, il m'a fallu réaliser un minutieux travail de recensement des membres de ses familles. A ce égard, Jean-Pierre Hirsch constate que *« si dans toute entreprise, le rôle éminent des liaisons familiales est une évidence, la façon dont elles jouent l'est beaucoup moins »* (Hirsch, 1991, p. 119). Un travail d'archives a donc été réalisé afin de reconstituer l'évolution du groupe social de l'élite de Monterrey.

Ce travail a été réalisé en collaboration avec la sociologue Anne Fouquet, directrice du doctorat de sciences sociales à l'Institut Technologique et d'Études Supérieures de Monterrey. La collecte de données a été menée en parallèle à la construction d'un arbre généalogique, afin d'obtenir une représentation graphique simultanée de notre travail. Cet arbre remonte aux années 1880, date du développement des premières industries locales. La première stratégie a été de partir des grandes familles identifiées grâce à notre approche ethnographique, puisque *« dans les annuaires de cercles, dans les dictionnaires de la noblesse ou des dynasties bourgeoises*[31]*, les mêmes patronymes reviennent à plusieurs reprises »* (Pinçon-Charlot et Pinçot, 2001, p. 125). A partir des fondateurs des premières industries, nous avons mis en relation les individus selon un critère familial (père, époux, fils, frère ou

[31] Ce type de source est bien plus rare au Mexique ; malgré tout, le dictionnaire « qui est qui ? » (¿Quién es quién en Monterrey ?) de Basave et Gómez, paru en 1948, m'a fourni des sources sur les personnes ayant participé au développement économique ou politique de Monterrey (Basave et Gómez, 1948).

mère, épouse, fille ou sœur de X), aboutissant à un arbre de plus de 3 000 individus. L'identification des acteurs entrepreneuriaux dans le développement urbain (cf. 2.3.1) a aussi permis de dresser une liste des directeurs généraux de ces entreprises, ainsi que des conseils d'administration. Nous avons pu ajouter les noms manquants en les mettant en relation avec les autres, toujours à partir de leurs liens familiaux.

Concernant les sources utilisées, la visibilité sociale de ce groupe permet une accessibilité à l'information où *« le travail de recherche est facilité par l'existence de tous ces documents, plus rares, voire absents dans les autres groupes sociaux (…) » (ibid.).* Il nous a donc été possible de recréer la composition de ces familles. En sus des éléments collectés de manière informelle lors des moments de convivialité avec ces acteurs, les magazines *people* locaux[32] et les archives historiques[33] ont constitué des sources complémentaires, aidant à permis de déterminer les fonctions sociales des individus, en parallèle de la création de l'arbre généalogique des familles.

2.2.2 La collecte de données historiques

Afin d'observer le rôle de l'élite dans la métropolisation de Monterrey, j'ai adopté une approche historico-géographique, pour comprendre la structuration et l'utilisation de l'espace par les hommes au cours du temps. L'enjeu en a été de localiser les lieux de vie de l'élite afin de montrer comment leur évolution a été à l'origine de la structure socioéconomique de l'aire métropolitaine de Monterrey, et notamment à l'origine de leur concentration dans la municipalité de San Pedro Garza García. Pour ce faire, la consultation d'archives et des entretiens m'ont permis de situer ces lieux de vie. J'ai identifié les quatre grandes familles pionnières dans le développement industriel de la ville : Zambrano, Garza, Calderón et Elosúa. Il s'avère, comme le montre le chapitre 5, que ce sont certains héritiers de ces familles qui contrôlent aujourd'hui le développement urbain de la ville. L'arbre généalogique constitué réunit les fondateurs des grands groupes industriels, puis leurs descendants, jusqu'aux acteurs étudiés dans ce travail, sur quatre générations. La collecte d'informations sur les résidences familiales a avant tout été menée en consultant les archives et les documents historiques en ce qui concerne les deux premières générations.

---

[32] Les magazines locaux consultés sont Sierra Madre (https://www.elnorte.com/sierramadre/), Chic (https://www.chicmagazine.com.mx/) et LookMonterrey (http://www.lookmonterrey.com/)

[33] A Monterrey, ont été consultées les Archives générales du Nuevo León, précisément les fonds recensant les permis et concessions, les journaux officiels de l'Etat, et les statistiques générales ; les Archives municipales de Monterrey et de San Pedro Garza García (actes municipaux, registre de voisins et registre de contribuables), ainsi que les Archives publiques de la propriété. A l'échelle de Nuevo León et de San Pedro, ces documents sont conservés à l'Archive générale du Nuevo León, dans le centre de Monterrey. Ceux de la municipalité de Monterrey sont numérisés et ont été consultés sur la page internet suivante : http://www.monterrey.gob.mx/oficial/AHM/AHM.html.

Dans un second temps, des entretiens informels et des conversations avec des proches des acteurs recherchés, ou eux-mêmes, m'ont permis de connaître le lieu de résidence de ces hommes d'affaires. Toutefois, dans un souci de protection des données, je me contenterai de localiser une zone de résidence et non pas l'adresse exacte des membres de la dernière génération étudiée.

2.3. Observation et collecte de documents sur les entreprises et projets urbains

2.3.1 Enquêter sur les entreprises de développement urbain

Cette partie du travail de recherche a consisté à identifier et à collecter des données à propos des développeurs qui investissent dans des projets immobiliers résidentiels de la métropole de Monterrey. Cette recherche a été menée dès le début de la thèse, en 2015, et jusqu'en 2018. La collecte d'informations a eu lieu à partir d'une observation sur le terrain, d'une revue de presse et d'une veille hémérographique[34]. L'objectif était de se renseigner sur la structure des entreprises (promotion immobilière, fonds de gestion d'investissement dans l'immobilier), leurs modes de financement et les types de produits immobiliers ou urbains construits ou en cours de construction.

L'observation sur le terrain a avant tout été utilisée comme une technique d'exploration, mais conservée durant toute la durée du travail afin de saisir chaque information qui aurait pu s'avérer utile à l'analyse. Dans le contexte d'une approche ethnographique, l'observation sur le terrain s'est majoritairement traduite par l'obtention d'informations dans le cadre de discussions et de conversations informelles avec des membres de l'élite de Monterrey lors de repas, évènements sociaux (mariages par exemple), sans relation apparente avec le thème du développement urbain, mais susceptibles de faire jaillir certaines données lors de conversations sur mon thème d'étude. Cela m'a permis d'observer qu'une entreprise de développement urbain peut recouvrir trois fonctions : développeur, planificateur ou/et fonds de gestion d'investissement dans l'immobilier.

Cette phase m'a aussi permis de renseigner le mode de financement choisi par les entreprises. Finalement, j'ai porté mon attention sur les types de produits immobiliers ou urbains construits ou en construction. Grâce à cette approche il m'a été possible de dessiner un panorama des acteurs et des logiques d'investissement dans le développement urbain qui, de par la sensibilité de certaines informations (investissements, par exemple) ne m'auraient peut-être pas été accessibles en entretiens (cf. 2.4.1).

[34] Ces travaux ont été réalisés à partir de revues spécialisées (realestate.com.mx ; obra.com.mx) ; de quotidiens locaux (elnorte.com ; elhorizonte.mx) et de journaux nationaux (reporteindigo.com ; lajornada.com.mx).

En complément, une recherche d'articles de presse concernant les développeurs ou les développements observés a été réalisée en 2016 afin de créer un répertoire des principaux acteurs du développement urbain de San Pedro Garza García.

Je n'ai pas adopté de critères de sélection des acteurs de marché ni d'entreprises étudiées, mais plutôt ciblé les caractéristiques sur lesquelles je voulais me concentrer dans ce travail : la multifonctionnalité des promoteurs (promoteurs, fonds d'investissement, constructeur etc.), la pluralité des types de projets immobiliers (segmentation socio-économique du marché immobilier ciblé, différents usages urbains) et la présence de leurs bureaux dans la localité de San Pedro Garza García. Il s'est alors avéré qu'ils faisaient tous partie de l'élite de Monterrey.

Ce premier type de données m'a donc permis d'enrichir une connaissance empirique du rôle de l'élite dans la production urbaine mais aussi des nouveaux outils de la financiarisation.

2.3.2 Une collecte de données sur les projets urbains à l'échelle du Mexique

L'une des dimensions de ce travail est, comme je l'ai précédemment mentionné, de saisir l'impact d'une gouvernance urbaine contrôlée par l'élite sur les formes urbaines. En effet, dans le cadre d'un développement urbain géré par des acteurs de marché, les objets urbains deviennent des produits, lesquels répondent à des logiques de création de profit. Dès lors, la ville est produite selon une logique visant à créer les développements urbains les plus rentables en termes économiques et, dorénavant, financiers. Après avoir décrit la prise du pouvoir des acteurs de marché dans la gouvernance urbaine, l'hypothèse de ce travail est qu'au Mexique, ce que j'appelle les complexes urbains multifonctionnels sont le résultat de calculs financiers à l'échelle de la planification de la ville. Afin d'observer la forme que prennent ces projets, j'ai recensé les complexes urbains multifonctionnels, c'est-à-dire des projets à usages multiples, dépassant la planification architectonique, mais dirigé par un seul promoteur. Le prochain chapitre, qui définit cette forme urbaine, a été construit à partir d'une base de données conçue afin de recenser les complexes urbains multifonctionnels à l'échelle de l'ensemble du Mexique.

Dans l'intention d'observer la forme et les logiques de localisation de ces projets, j'ai collecté des données me permettant de créer une base rassemblant les grands projets urbains à usages mixtes construits sur un périmètre délimité à l'initiative d'un promoteur. J'ai pris pour source les magazines spécialisés en immobilier realestate.com et obra.com.mx, qui font régulièrement connaître les nouveaux développements. Puis, à partir d'articles de journaux locaux et nationaux, j'ai obtenu des informations sur la composition des projets et leur évolution. Ces informations ont été vérifiées grâce aux images par satellite fournies par le site googleearth.com afin d'observer l'existence, puis l'avancée,

desdits projets[35]. Ce travail m'a alors permis de recenser 69 complexes urbains multifonctionnels au niveau national intégrant une mixité d'usages sur un périmètre spatialement délimité. Le cadre de l'étude étant le développement de nouveaux types de quartiers résidentiels, j'ai sélectionné les 27 projets urbains incluant l'usage résidentiel. A ces données a été associée une « carte d'identité » du projet, regroupant les informations suivantes : nom du projet, localisation (Etat, délégation ou municipalité, quartier), usages (résidentiel, commercial, bureaux, hôtel), nom du promoteur, cabinet d'architecture, date du début et fin de la construction, avancée du projet, superficie totale, construction totale en mètres carrés, nombre de tours, nombre de niveaux dans la plus élevée des tours, investissement total du projet en millions de dollars, nombre de résidences/appartements (en cas d'usage résidentiel, prix moyen du mètre carré en dollars), nombre de chambres, aménités, infrastructure de sécurité (tableau disponible en annexe 5).

Ce travail a pour vocation de rendre compte de la polymorphie des complexes urbains multifonctionnels, une dimension importante, afin de ne pas lier exclusivement ce mode d'urbanisme à la formation d'espaces résidentiels différents, mais de bien saisir qu'il s'agit d'une forme urbaine qui se multiplie.

2.3.3 : Une collecte de données sur les projets urbains de l'aire métropolitaine de Monterrey

Cette carte a permis de mettre à jour la localisation de complexes urbains multifonctionnels de l'aire métropolitaine de Monterrey. S'agissant de notre zone d'étude, une attention particulière a été portée à ces développements. La collecte de documents s'est articulée autour d'une diversité de sources, l'objectif étant d'en saisir les formes et contours afin d'observer dans quelle mesure cette forme urbaine correspondait à un nouveau type de quartier résidentiel et de mettre ainsi en lumière la mutation dans les lieux de vie des membres de l'élite qu'elle représente.

Pour ce faire, j'ai tout d'abord réalisé une veille de presse sur toute la durée de ce travail de thèse, c'est-à-dire entre 2015 et 2020, sur les sites internet d'information locaux ou nationaux ayant une section spécifique à Monterrey – reporteindigo.com et lajornada.com –, mais aussi dans la presse spécialisée dans les développements urbains (www.realestate.com ou www.obra.mx).

J'ai postérieurement réalisé une étude des documents législatifs afin d'analyser le cadre légal du développement des complexes urbains multifonctionnels. L'objectif en était de saisir les processus

[35] Compte tenu des sources utilisées, je suis consciente des limites de l'exhaustivité du recensement des projets.

d'apparition du complexe urbain multifonctionnel dans la législation à trois échelles : municipale (à Monterrey et à San Pedro Garza García), *estatal*[36] (État du Nuevo León) et enfin nationale. Il convient de préciser qu'au Mexique, les plans municipaux doivent répondre aux lois fixées dans chacun des États, ces dernières devant correspondre aux lois nationales. Les règlements municipaux, rédigé en fonction des lois *estatales*, servent d'autorité juridique afin de réaliser et d'appliquer les plans municipaux. Une telle organisation explique la nécessité de recourir aux trois échelles, même si le développement urbain dépend d'abord de l'échelle municipale. Les documents étudiés, classés dans le tableau suivant selon leur échelle, ont permis d'observer l'évolution du cadre législatif quant à la privatisation des quartiers résidentiels.

TABLEAU 2. Documents législatifs régulant le développement urbain

	Mexique	**État du Nuevo León**	**San Pedro Garza García**
Loi	Loi générale de gestion des territoires et du développement urbain (publiée en 2016)	Loi de développement urbain de l'État du Nuevo León (publiée en 2014) Loi de développement urbain de l'État du Nuevo León (publiée en 2009)	Règlement de zonage et d'usage du sol de San Pedro Garza García (publié en 2009)
	Loi sur l'impôt sur la location (publiée en 2016)	(1)	
Plan	Plan de développement urbain 2013-2018 (publié en 2013)	Plan de l'État du Nuevo León à l'horizon 2030 (publié en 2012).	Plan de développement urbain municipal de San Pedro Garza García à l'horizon 2024 publié en 2015

Légende : Documents consultés et utilisés dans la définition des complexes urbains multifonctionnels, et dans l'analyse de la gouvernance urbaine pour les lois municipales de San Pedro Garza Garcia.
(1) Les outils financiers étant régulés à l'échelle nationale, c'est la loi mexicaine qui fait référence.
Source: Tous les documents cités sont disponibles en ligne sur les sites respectifs des institutions correspondantes : http://www.diputados.gob.mx/ ; http://www.nl.gob.mx/ ; www.sanpedro.gob.mx
Réalisation : L.H.B, 2020.

Finalement, des photographies ont été réalisées afin de pouvoir illustrer les complexes urbains multifonctionnels de Monterrey au fur et à mesure des chapitres (3 et 8). Bien que les images n'aient pas été limitées à l'illustration des complexes urbains multifonctionnels, ce sont ces objets qui ont été au centre de notre attention. Dans le cas de ce travail, l'utilisation se limite à l'observation : « *Noter une*

[36] Pour rappel, *estatal* se réfère à l'échelle de l'État fédéré, le Mexique étant un pays fédéral.

observation est une technique particulière qu'on peut utilement comparer (…) à une série raisonnée de photographies strictement légendées » (Beaud et Weber, 2010, p. 127) et à l'illustration de nouvelles formes urbaines. Classées par date et accompagnées d'une légende, ces photographies sont utilisées afin d'accompagner le texte. En effet, l'enjeu n'a jamais été de substituer les images aux textes, mais bien de les faire dialoguer. Toutefois, capturer des images, qui plus est dans des lieux privés où vit une classe sociale qui contrôle particulièrement son apparence, m'a conduit à en faire usage avec grande parcimonie. De même, pour des raisons éthiques, les quelques personnes apparaissant à visage découvert sur les photos publiées m'ont donné leur accord préalable. Quant aux intérieurs des complexes urbains multifonctionnels photographiés, ces prises ont toujours été réalisées avec l'accord du fonds d'investissement.

Ces trois types de sources – journalistique, législative et photographique – ont donc permis d'abord de dresser un panorama des complexes urbains multifonctionnels dans l'aire métropolitaine, puis de saisir les logiques socio-spatiales en jeu.

2.4. Entretiens semi-directifs

2.4.1 Avec des acteurs entrepreneuriaux

Comme je viens de le décrire, j'ai rassemblé des informations sur les différentes entreprises de développement urbain afin de mieux saisir la nature des acteurs et la structure de leurs entreprises, mais aussi la constitution de leurs portefeuilles de projets urbains. Pour approfondir l'information obtenue, 45 entretiens[37] ont été menés auprès de directeurs généraux et/ou de directeurs financiers dans leur bureau, généralement situé dans les deux principaux quartiers d'affaires du Club Campestre et de Valle Oriente, à San Pedro Garza García. Présentés lors d'évènements par des contacts et par recommandations, ces hommes d'affaire m'ont consacré en moyenne 1h30 par entretien. Vivre à San Pedro et s'intégrer tout au long de l'enquête dans cette société a sans aucun doute favorisé leur courtoisie et leur disponibilité. Aucun acteur n'a été difficile d'accès. Peut-être aussi avaient-ils intérêt à en savoir plus sur mon enquête, en tout cas à la connaître.

[37] En plus de ces entretiens, cette thèse réunit des extraits de 11 entretiens réalisés dans le cadre d'un mémoire de master, entre 2014 et 2015. Certains ont eu lieu avec les mêmes acteurs, d'autres avec des employés municipaux alors en poste qui ont depuis changé d'affectation (cf. annexe 2 détaillant le nom de l'interviewé, son poste et institution lors de l'entretien et la date).

La technique utilisée a été celle de l'entretien semi-directif afin de laisser à l'enquêter la liberté d'exprimer la perception de son travail et de sa municipalité, et d'identifier ainsi les critères et valeurs qui influencent cette perception. La grille d'entretien n'était donc pas figée, mais flexible et personnalisée selon la nature de l'entreprise et les informations que les entretiens visaient à collecter.

ILLUSTRATION 1. Guide d'entretien avec les directeurs des entreprises de développement de San Pedro Garza García

Activité de l'entreprise : immobilier, aménagement urbain, construction, etc. 1/ Type d'investisseur : particulier ou institutionnel 2/ Type d'investissement : direct / Indirect (réglementé ou non, coté ou non etc.) (FIBRA, FIBRA privée, etc.) 3/ Types d'actifs : logements, commerces, bureaux, entrepôts, mixtes 3/ stratégies d'investissement : *Core* (patrimoniales) *Value added* (patrimoniales avec volonté d'amélioration du bien), opportuniste (institutionnelles) 4/ Institutions de prêts : banques 5/ Types d'associations d'investisseurs selon les projets (publics et privés, uniquement privés, etc.) 6/ Activités des fonds d'investissement des investisseurs : réalisation d'études de marché, élaboration d'une stratégie financière, etc.

Réalisation : L.H.B, 2016

Une attention particulière a également été portée aux outils utilisés tout au long du processus de captation de fonds institutionnels, lorsque c'était le cas. Lors de ces entretiens, l'obtention de documents confidentiels[38] m'a permis de connaître précisément les montages financiers réalisés par les banques en collaboration avec les gestionnaires d'actifs afin de capter des fonds institutionnels. L'un d'entre eux en particulier, émis par une banque et destiné à un fonds d'investissement immobilier, visait à présenter un fonds d'investissement institutionnel auquel pourrait se porter candidat le fonds d'investissement immobilier. Il explicite les facteurs attractifs, les conditions, les concurrents, ainsi qu'un historique des bénéfices réalisés par d'autres entreprises de développement urbain ayant eu accès à ces mêmes fonds institutionnels. Ce document est précieux car il me permet d'identifier les clauses sur lesquelles sont jugés les fonds d'investissement privés, les taux de rendement qui existent, ainsi que les montages financiers qu'il est possible de réaliser en cas de conflits d'intérêts (cf. chapitre 6). Finalement, ces entretiens ont aussi été l'occasion pour moi de me procurer des documents de présentation de projets d'investissement particuliers. Ceux-ci incluent des études de marché dans le cas de projets étudiés permettant de préciser les avantages et les inconvénients des territoires mexicains selon les investisseurs. Enfin, le détail des montages financiers des projets m'a permis de saisir dans quelle mesure le terrain est considéré comme un actif financier (cf. chapitre 6).

[38] Il a été accordé que ces documents ne seraient utilisés que dans cette thèse, rédigée en France et en français.

2.4.2 La collectes de données sur les acteurs municipaux et les associations civiles

Afin de mieux comprendre les relations des promoteurs avec le pouvoir municipal (hors relations familiales), j'ai aussi réalisé une collecte d'informations basée sur une série d'entretiens. Quatorze au total ont pu être menés avec des secrétaires et ex-secrétaires du développement urbain, de la sécurité municipale, des services publics et des services de transports, à l'échelle de San Pedro Garza García et de l'État de Nuevo León, ainsi qu'avec la représentante de la seule association civile liée au développement urbain à San Pedro. Ces entretiens, obtenus grâce aux contacts noués lors de l'enquête, ont eu lieu soit dans les locaux des institutions si les acteurs occupaient toujours le poste, soit dans leur bureau dans le cas d'ex-fonctionnaires.

Grâce à ces entretiens semi-directifs, j'ai cherché à comprendre la formation du fonctionnaire, je me suis enquise de précisions concernant les documents législatifs en vigueur, j'ai cherché à éclaircir des points de tension liés à des développeurs précis (le cas échéant), ainsi que l'opinion des personnes interrogées par rapport à la forme du complexe urbain multifonctionnel. J'ai de même porté une attention toute particulière aux étapes du processus d'élaboration des projets urbains durant lesquelles intervenaient les conflits d'intérêts, échangeant le cas échéant à ce sujet avec les acteurs concernés. L'objectif était de révéler les points d'inflexion nécessitant et incluant une relation de pouvoir.

ILLUSTRATION 2 Guide des entretiens menés avec les responsables des institutions publiques

- Formation universitaire
- Ancien poste
- Autres activités (cabinet, etc.)
- Avantages et inconvénients du complexe urbain multifonctionnel
- Autres services concernés par ces développements
- Connaissances personnelles investies dans ces développements
- Relations avec les promoteurs immobiliers
- Relations avec la société civile / Formes de mobilisation

Réalisation : L.H.B 2016

2.4.3 Saisir les logiques d'une vie en complexe urbain multifonctionnel

L'étude de la construction des complexes urbains multifonctionnels et de leurs logiques d'implantation m'a aussi amenée à poser la question des modes d'habiter des résidents. Le nouveau mode de vie vendu dans ces complexes représente-t-il un renouveau des pratiques urbaines de l'élite ? Un de mes objectifs de travail a été de saisir les profils et les motivations des habitants à travers quatre thèmes (contexte familial, trajectoire résidentielle, pratiques urbaines et pratiques sociales, cf. annexe

n°2), visant, *in fine*, à évaluer dans quelle mesure la vie en complexe urbain multifonctionnel avait été une rupture ou une continuité dans les trajectoires résidentielles et les pratiques socio-spatiales des habitants. J'ai d'abord échangé sur le contexte social et familial de la personne interrogée, puis sur sa trajectoire résidentielle. Cette dimension m'a aussi permis d'observer si la fermeture représentait une nouvelle dimension dans son espace résidentiel, et de comprendre alors dans quelle mesure il s'agissait d'un argument de mutation des pratiques résidentielles. Ont suivi des questions sur les pratiques urbaines, en majorité quotidiennes, comme les lieux de divertissement et de consommation, visant à observer l'adoption de la multifonctionnalité et de la marche à pied en tant que nouvelles pratiques urbaines à l'intérieur du complexe urbain multifonctionnel. Une attention particulière a aussi été portée à l'environnement immédiat du complexe, c'est-à-dire aux quartiers voisins. Finalement, j'ai échangé avec les habitants sur leurs pratiques sociales, sur leur intérêt à choisir un espace résidentiel dans un quartier multifonctionnel et fermé. Analyser ces pratiques socio-spatiales permet de concevoir la possible création d'une nouvelle urbanité privée.

Compte tenu du caractère complémentaire de cette démarche, seuls 11 entretiens ont été réalisés avec neufs femmes et deux hommes[39], âgés de 25 à 59 ans, en 2016. La durée moyenne de l'entretien d'1h30 visait à mettre en lumière les déterminants sociaux, les trajectoires résidentielles, les motivations, la structure du logement, les pratiques spatiales du quotidien, la sécurité, l'ambiance de la résidence et la fermeture.

Toutefois, le fait que le complexe urbain multifonctionnel au cœur de la recherche (Arboleda) ait encore été en construction au moment de l'enquête a limité ma recherche. Je me suis donc dirigée vers un autre complexe urbain multifonctionnel, Nuevo Sur, dans la municipalité de Monterrey, afin d'approcher les pratiques de ses habitants. Mais cela engendrait certaines limites, car l'environnement social y est davantage celui de classes moyennes à supérieure, donc les pratiques urbaines ne sont pas identiques à celle de l'élite. Cette lacune a été partiellement compensée par l'observation participante réalisée à Arboleda durant toute la durée de la thèse.

Par ailleurs, il convient de préciser que ce travail a été mené à bien sans données relatives à la composition socio-économique des habitants de l'AMM. Du fait de la vague d'insécurité qui a frappé la zone métropolitaine en 2008, l'Institut National d'Études de Statistique et de Géographie (INEGI) est dans l'incapacité de publier ces informations, les habitants ne répondant plus aux enquêtes. L'étude a donc dû se passer de données gouvernementales à ce sujet.

[39] L'inégale répartition par sexe des interviewés s'explique par le fait que les femmes sont plus accessibles, car souvent moins actives professionnellement, et plus fréquemment présentes au domicile. Elles ont donc plus de temps disponible.

***

La méthodologie d'enquête adoptée dans ce travail couvre donc diverses disciplines : ethnographie de terrain, travail historique, puis collecte de données aussi bien statistiques que provenant de la littérature grise ou d'articles de presse et, enfin, réalisation d'entretiens semi-directifs avec différents acteurs de la ville (promoteurs, fonctionnaires, habitants, etc.). Cette mosaïque méthodologique produit un ensemble de connaissances, grâce au croisement de ces sources diverses, convoquant des outils interdisciplinaires mis au service de la géographie, discipline dans laquelle s'inscrit ce travail.

3. Différents outils d'analyse

L'examen des matériaux d'enquête est constitué à partir de différents outils spécifiques. En premier lieu, l'analyse des réseaux sociaux, qui se développe de plus en plus dans les sciences sociales, a été ici adoptée afin de saisir les acteurs influant sur la ville dans le temps, pour comprendre l'origine du pouvoir des acteurs actuels. Ensuite, la cartographie a permis de scruter d'une part les logiques liées à la localisation des complexes urbains multifonctionnels à plusieurs échelles et, d'autre part, de montrer comment le pouvoir sur l'espace est, pour l'élite, source de pouvoir social. L'objectif est de montrer que, spatialement parlant, le complexe urbain multifonctionnel représente une continuité logique dans la privatisation des espaces de vie des membres de l'élite mais à une nouvelle échelle. Cette dimension m'a menée au dernier type d'analyse, un croisement des données qualitatives collectées, organisées et traitées tout au long du travail de thèse, permettant d'observer les logiques d'acteurs et d'investissement dans la production urbaine, mais aussi les modes de privatisation de cette dernière.

3.1 Analyser les réseaux d'acteurs de la production urbaine

Du fait de l'importance des relations sociales observées lors de l'entrée sur le terrain, j'ai ressenti la nécessité de démêler l'ensemble des liens sociaux afin de mettre en évidence la collusion des différentes formes de pouvoir au sein de l'élite. Pour ce faire, j'ai mobilisé l'analyse de réseaux, l'idée étant que les individus sont insérés dans des réseaux sociaux qui structurent les interactions (Borgatti, Mehra, Brass et Labianca, 2009). L'approche sociologique m'a ainsi permis de cibler un groupe social, ici l'élite de Monterrey, afin de saisir les logiques de structuration du réseau. La recherche s'est donc déroulée en trois grandes étapes : l'identification des membres du groupe social de l'élite de Monterrey,

l'attribution de certaines caractéristiques (date et lieu de naissance), puis l'analyse de réseaux sociaux (ARS).

3.1.1. Réseaux sociaux et conservation du pouvoir chez les élites

Élite et pouvoir

A Monterrey, les acteurs de marché investis dans le développement urbain sont influents non seulement dans le secteur urbain mais aussi dans tous les secteurs du développement économique, social et culturel de la ville, et ce depuis plus d'un siècle. L'élite est donc reconnue comme telle parce qu'il lui est reconnu un pouvoir par l'ensemble des acteurs sociaux. Ce sont les *« positions hiérarchiques (ou au moins celles qui sont perçues comme telles) qui dans un système peuvent être perçues ainsi »* (Genieys, 2001, p. 2).

Dans quelle mesure le pouvoir est-il un thème central de l'analyse de réseaux ? Ce pouvoir peut s'analyser de deux manières : 1. A partir des attributs d'un acteur et 2. A partir de son capital relationnel. Le pouvoir d'un individu peut trouver son origine dans des ressources tangibles, comme par exemple ses ressources économiques, ou intangibles, comme ses capacités de négociation. Dans l'analyse des réseaux sociaux, je me focaliserai sur les ressources tangibles. Le pouvoir dérivé du capital relationnel émane de la position de chaque acteur à l'intérieur du réseau, c'est-à-dire, de la position stratégique qu'il occupe par rapport aux autres, laquelle découle de questions telles que les personnes auxquelles il est connecté, le nombre de ses connexions, le poids de ses relations, etc. Plus un acteur est connecté, plus le réseau a de valeur : cela accroît la possibilité de profiter des ressources des acteurs qui lui sont proches.

La relation entre élite et pouvoir est donc fondamentale : l'élite se déplace dans les sphères de pouvoir, le pouvoir lui garantit sa place et sa légitimité d'élite. Par conséquent, l'étude de l'élite est inhérente à celle du pouvoir.

Cette dimension m'a par conséquent amenée à utiliser l'analyse de réseaux pour y trouver un réservoir de concepts, tel que celui de la densité du réseau qui permet d'analyser l'efficacité relationnelle d'un individu et de mesurer ainsi son pouvoir social (Mercklé, 2016). Ce type d'analyse permet alors de mettre en lien le pouvoir des acteurs, mais aussi d'échapper aux évidences apparentes offertes par les sources.

Pouvoir et réseaux

Les études de réseaux permettent de visualiser les relations sociales aussi bien individuelles que collectives. En effet, elles amènent d'une part à mesurer, au sein d'un réseau complexe, le rôle des acteurs individuels, c'est-à-dire leur poids en termes de connexion et d'influence, et d'autre part, à observer les dynamiques entre les sous-groupes d'acteurs.

L'élite entretient de solides liens sociaux avec les autres membres du réseau, à plus ou moins grande échelle, car ces derniers garantissent sa reproduction. En effet, pour survivre et s'adapter au gré du temps, l'élite doit à la fois se protéger, pour protéger ses intérêts, mais aussi s'ouvrir afin de pouvoir se perpétuer économiquement. Si une organisation en réseau, familiale et/ou entrepreneuriale, est la clé de son unité, il semblerait que ces deux sphères sociales soient en réalité intimement liées. En effet, certains auteurs montrent que, grâce à l'ARS, les pratiques entrepreneuriales s'appuient sur des réseaux familiaux[40], comme c'est le cas à Monterrey (Pérez-González, 2006 ; Bennedson, Meisner Nielsen, Pérez-González et Wolfenzon, 2007 ; Bunkanwanicha, Fan et Wiwattanakantang, 2008). Leurs travaux, localisés dans des économies en développement, témoignent, entre autres choses, du fait que ce genre de réseau, particulièrement dense et complexe, est dû à la faiblesse des institutions économiques gouvernementales. Les entreprises font face à des incertitudes lorsqu'elles doivent être en relation avec d'autres entreprises, notamment au moment de créer des liens de confiance. Les réseaux familiaux sont d'une grande aide dans ce domaine. En effet, lorsque les affaires restent « en famille », cela réduit cette incertitude. Ce genre de réseau se consolide donc à travers des mariages qui sont encouragés entre les familles de l'élite afin de créer des alliances et d'assurer le contrôle de leur capital. Les analyses des réseaux sociaux existants ont mis en lumière l'enjeu du mariage dans la création de réseaux entre familles qui consolident les liens entrepreneuriaux, notamment pour trois raisons :

1. La famille est une institution stable qui facilite la confiance, la coordination et l'alignement de valeurs (Fukuyama, 1995) ;
2. Les membres des familles peuvent partager des ressources entre eux, que ce soit des fournisseurs ou des marchés ;
3. A travers les liens familiaux, la fortune peut s'accumuler et se transmettre (Bunkanwanicha, Fan et Wiwattanakantang, 2008).

Récemment, les études de direction imbriquée (*interlocking directorate*) sur les liens entre les conseils d'administration et de direction des grandes entreprises[41] se sont multipliées afin de comprendre

[40] Bien que le capital ne soit souvent plus familial, dans le contexte des grandes familles de Monterrey, ce lien perdure.
[41] Les études des membres des conseils d'administration des entreprises et leur représentation sous forme de graphique se nomment *interlocking directorate*. Une personne qui siège au sein de plusieurs conseils d'administration est connue comme

l'organisation de l'élite économique à l'échelle d'un pays ou de la planète. Je prétends ici réaliser une approche similaire à l'échelle de Monterrey, mais en y incluant les réseaux familiaux.

3.1.2. Le type de réseau et la complémentarité des informations

L'analyse de réseaux sociaux (ARS) est une méthodologie permettant d'identifier les structures sociales qui émergent des diverses formes de relations entre acteurs et de la récurrence de ces relations (Sanz, 2003).

Claire Bidart et Michel Grossetti (2018) ont identifié trois grands types d'approche des réseaux sociaux qui se distinguent de par la place de l'individu dans la construction dudit réseau :

1. Le réseau personnel, construit à partir des relations d'une seule personne, où les liens entre les membres du réseau de cette personne en forment la structure ;
2. Le réseau en « chaînes relationnelles » conduit autour d'un processus, dont l'objet n'est pas une personne ou un groupe. L'enquête consiste alors à documenter des processus d'activation des relations dans l'accès à des ressources ;
3. Le réseau dit complet, qui est constitué à partir de la délimitation d'un ensemble de personnes ou de collectifs selon un critère déterminé (par exemple l'appartenance à une organisation ou l'exercice d'une même activité), ensemble au sein duquel l'on cherche, à partir d'une problématique donnée, à caractériser le plus exhaustivement possible les relations.

Afin d'étudier les familles dominantes de Monterrey, c'est au dernier type de réseau que j'aurai recours. L'ARS permettra d'analyser l'évolution des familles sur un siècle.

Toutefois, cette information n'est pas suffisante pour témoigner de l'impact du réseau sur le développement urbain. Afin de saisir pleinement les logiques de ce milieu très structuré, il m'a donc été nécessaire de rajouter aux liens familiaux cartographiés la dimension professionnelle puisque :

> *« C'est précisément à l'articulation entre la dimension familiale et d'autres ressorts de l'identité et de l'action (profession, quartier, classe sociale…) que s'attachent les études, plus ou moins formalisées, qui s'intéressent, sur le long terme et dans un espace géographique réduit, à la structure des alliances. » (Lemercier, 2005, p. 18)*

---

un administrateur multiple. Deux sociétés ont un lien direct si un administrateur ou un dirigeant d'une entreprise est également administrateur de l'autre, et un lien indirect si un de leurs administrateurs siège au conseil d'administration d'une troisième entreprise. Bien que répandue et légale, cette pratique met en lumière les liens entre les entreprises et soulève des questions portant sur la qualité et l'indépendance des décisions du conseil (cf. chapitre 1).

Cette étude a donc été complétée par une base de données Excel (annexe 3), dans laquelle les informations relatives à chaque individu masculin[42] (identifiant dans le logiciel, nom et prénom) ont été recensées selon les catégories suivantes : activité professionnelle (tableau a), formation académique (tableau b), participation à la vie associative (tableau c).

Une seule information étant saisie par ligne (par exemple, un poste occupé sur une période donnée), plusieurs lignes par individu ont dû être utilisées dans la majorité des cas (car ces individus ont pu occuper le même poste à deux périodes différentes, ou plusieurs postes simultanément). Lemercier (2005) décrit, à ce titre, l'intérêt du croisement des données familiales et professionnelles dans le but de saisir les dynamiques en marche dans la reproduction sociale et dans la transmission d'un pouvoir socio-économique :

> « *Lorsque [l'analyse de réseau] croise les liens familiaux avec d'autres formes d'appartenance, elle permet aussi de dépasser une vision simpliste des stratégies familiales et de comprendre comment la composition de telles stratégies peut mener, à une échelle plus "macro", à la construction ou à la reconfiguration de groupes sociaux ou politiques.* » *(Lemercier, 2005, p. 18)*

Les données recensées ont été saisies dans Gephi, un logiciel d'analyse de réseaux, qui m'a permis de visualiser les alliances de l'élite *regiomontana*, leurs dynamiques et leur structure. Ce logiciel m'a aidée, entre autres choses, à saisir la centralité des individus selon le nombre de leurs connexions sociales. Le concept de centralité se réfère à un groupe de variables visant à quantifier « l'importance » ou « l'influence » d'un nœud, d'un groupe de nœuds, particulier dans un réseau (Borgatti et al., 2008). Il existe plusieurs types de centralités, mais cette étude s'intéresse à deux d'entre elles. La première est la centralité dérivée de la proximité d'un acteur à l'autre, la seconde est la centralité d'une position littéralement centrée sur le réseau, puisqu'elle permet, en théorie, un accès plus efficace à autant d'acteurs que possible.

Malgré la dimension historique d'un travail mené sur un siècle, il convient de préciser qu'un aspect représente les limites ou les difficultés de cette approche dans notre étude : face à la densité d'un réseau, et, qui plus est, celui d'une élite (la densité du réseau social constituant son essence), l'enquête exhaustive, devient « un idéal », qui ne peut être atteint (Lemercier, 2005).

[42] Le recensement des informations professionnelles n'a concerné que les hommes car ceux-ci se consacrent en général aux activités rémunérées. Ce fait représente un biais dans l'analyse, mais les femmes se consacrent surtout aux activités associatives. Un prochain travail pourrait consister à compléter celui-ci afin de saisir les logiques des liens sociaux tissés par les femmes à partir des associations.

La perspective des graphes facilite une meilleure compréhension des comportements individuels en reconstruisant l'ensemble des liens, en particulier de l'ordre de l'alliance, au sein d'un groupe social. La dynamique de ces liens permet d'interroger la notion de stratégie souvent définie comme familiale (cf. chapitre 5). Ces réseaux participent au pouvoir des membres de l'élite sur la production urbaine de l'aire métropolitaine qu'ils modèlent.

3.2. La cartographie

Afin de saisir de façon rapide et pertinente l'impact des complexes urbains multifonctionnels dans la structure spatiale de l'AMM et d'autres villes mexicaines, j'ai eu recours, de façon ponctuelle, à la cartographie.

A l'échelle nationale, la localisation des complexes urbains multifonctionnels dans les métropoles mexicaines m'a permis d'observer la logique de distribution spatiale des complexes urbains multifonctionnels sur le territoire mexicain.

A l'échelle des trois grandes métropoles du pays, la localisation des complexes urbains multifonctionnels est mise en relation avec la concentration des activités financières afin de donner un sens à la localisation de ces projets dans des territoires métropolitains (notamment une volonté de centralité économique et de modernisation des villes).

Finalement, à l'échelle de Monterrey, deux types de cartes ont été réalisées : une cartographie historique des lieux de vie de l'élite représentant de façon rapide et pertinente l'enjeu de ses déplacements dans la structure actuelle de l'AMM, et notamment par sa concentration dans la municipalité de San Pedro Garza García, l'une des hypothèses étant que le pouvoir spatial est source de pouvoir social. D'autre part, la localisation actuelle des complexes urbains multifonctionnels à l'échelle de Monterrey permet de cerner les nouvelles logiques liées à une recentralisation des espaces résidentiels des membres de l'élite.

3.3 Les matériaux qualitatifs et le croisement des sources

Destinée à poser un cadre de réflexion stratégique sur le devenir de la ville, l'analyse croisée de matériaux qualitatifs aide à saisir trois évolutions majeures de la production de la vile actuelle : les systèmes d'élaboration des grands projets urbains, les nouvelles logiques d'investissement financier dans la ville et la privatisation de ces espaces produits en relation avec les modes de vie de l'élite.

D'abord, le projet urbain est le point de départ d'une réflexion sur l'évolution de la gouvernance urbaine, et plus précisément le rôle majeur des acteurs de marché. Cette démarche s'appuie sur l'analyse d'un système d'action concret, soit *« un système dont l'existence et le mode de régulation peuvent être démontrés empiriquement »* (Croizier et Friedberg, 1977, p. 286). En plus des grands projets urbains constituant mon terrain d'étude (cf. chapitre 3), j'ai porté mon attention sur trois grands projets de l'AMM, développés depuis les années 1980, qui ont structuré la croissance spatiale de cette aire métropolitaine. Mon objectif était de saisir l'évolution de la gouvernance urbaine et du système de financement de la production urbaine. L'analyse du système à l'œuvre dans la fabrique de grands projets urbains a donc été réalisée à partir des différentes bases de données générées (celle portant sur les acteurs recensés sur l'arbre généalogique et les données qui les accompagnent, ainsi que celle ayant trait aux développeurs actuels qui investissent dans le développement urbain), mais aussi sur la base d'articles de presse et de la littérature grise relatifs à chaque projet. C'est du croisement de ces sources qualitatives que se sont dégagées les logiques de fabrique des projets urbains.

L'analyse croisée concerne ensuite les logiques d'investissement de fonds institutionnels par les acteurs de marché de San Pedro Garza García. Pour ce faire, la mobilisation de documents législatifs à l'échelle nationale (cf. 3.2.3), régulant les instruments financiers correspondant au développement urbain, permet de poser le cadre légal de ce nouvel outil d'investissement. J'ai étudié simultanément la base de données recensant les entreprises de développement urbain et les modes d'investissement en complément de la réalisation d'une cartographie des investissements, d'une part dans le but d'identifier les acteurs qui ont accès à ces fonds d'investissement et, d'autre part, afin d'analyser les logiques spatiales de l'investissement.

Finalement, je me suis intéressée au grand projet urbain pour déterminer dans quelle mesure sa structure (multifonctionnelle et hyper-sécurisée) peut engendrer des mutations dans les modes de vie de ses habitants. A ce titre, les entretiens, les photographies et les notes de terrain relatifs aux modes de vie de l'élite de San Pedro documentent la privatisation de l'accès et de l'usage. Ils inscrivent aussi cette privatisation des espaces de vie dans d'autres lieux que ceux des projets urbains fermés à l'échelle de la municipalité. Cet état de fait m'amènera à questionner, dans le dernier chapitre, la privatisation des espaces en tant que condition des pratiques urbaines de l'élite, ainsi que l'internationalisation des modes de vie.

***

Afin de mieux prendre en compte les dimensions économiques, sociales et spatiales dans l'étude des projets urbains, pas toujours considérées de manière équivalente (Ingallina, 2008), j'ai donc mené une analyse sociale (les acteurs de la gouvernance urbaine, les habitants), économique (les investissements) et spatiale (par le biais d'une réorganisation des espaces de vie de l'élite).

CONCLUSION

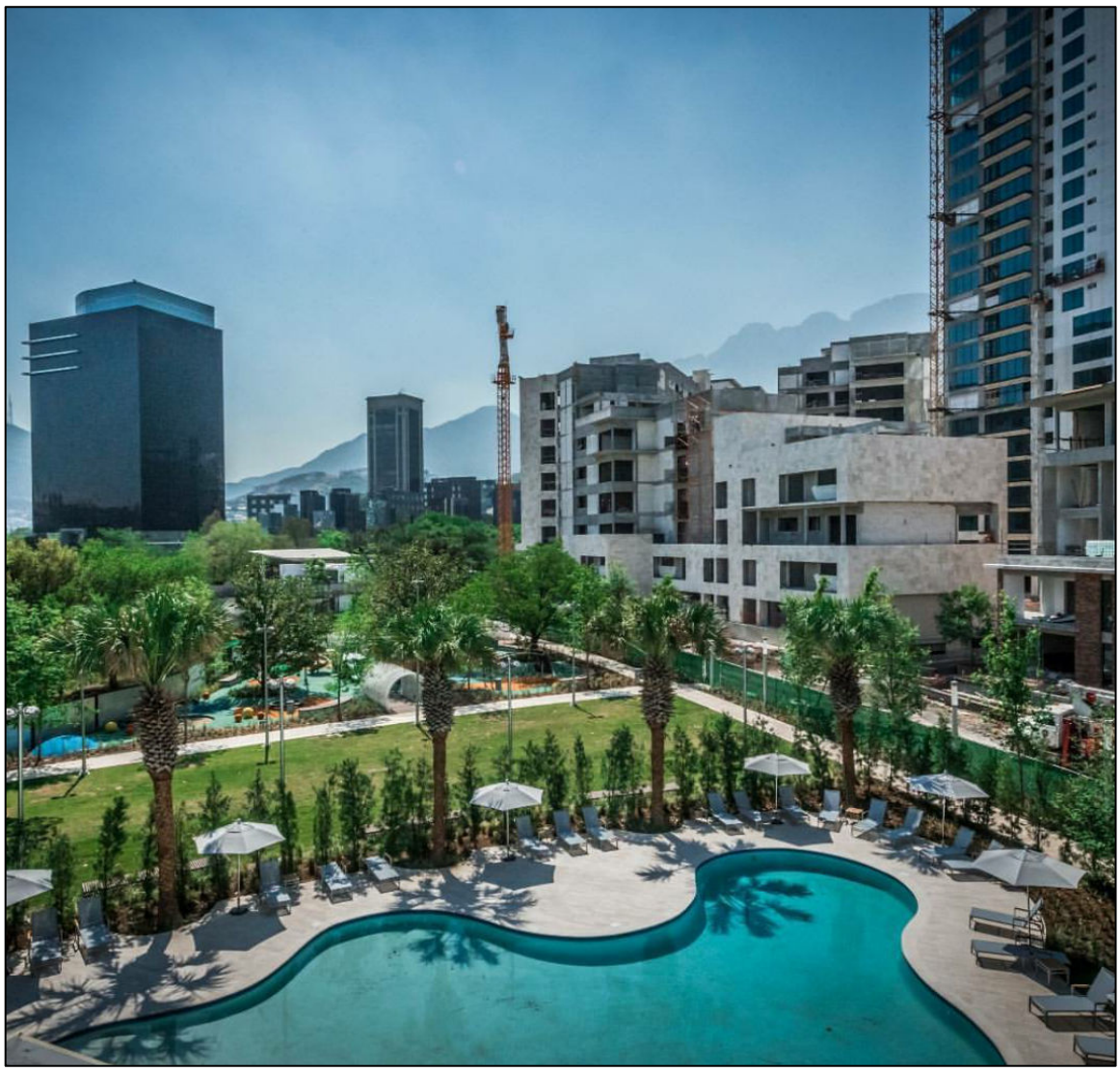
Ce travail portant sur un territoire, la municipalité de San Pedro Garza Garcia, et sur une classe sociale, l'élite industrielle de Monterrey qui réside dans cette municipalité, l'étude des projets urbains a été complétée par une analyse approfondie des acteurs de marché, de leur histoire et des pratiques urbaines des membres des grandes familles de Monterrey et des ménages résidant dans les complexes urbains multifonctionnels.

En revenant sur l'expérience du terrain et sur les précautions à prendre quant au traitement des données, j'ai exposé une méthodologie adaptée à un certain groupe social, celui de l'élite. La présentation des ficelles de l'analyse de réseaux permet de saisir à la fois l'enjeu des liens entre les membres de cette élite et la façon dont s'exerce leur pouvoir. Le protocole d'enquête mis en place a visé à saisir l'impact de ces relations de pouvoir sur l'organisation spatiale. A ce titre, l'approche qualitative et historique montre que la domination spatiale est devenue, au cours du XX^{e} siècle, source de pouvoir pour ce groupe social. En parallèle, l'analyse de documents financiers, de plans d'urbanismes anciens et récents, l'analyse de réseaux et la cartographie, ont été mobilisées pour répondre à la question de recherche.

Le croisement de plusieurs méthodes donne une indubitable profondeur à l'analyse géographique en tenant compte de l'histoire du territoire et des acteurs de son développement économique et urbain. Les choix effectués ne sont toutefois pas exempts de limites. La proximité choisie avec les membres de l'élite m'a éloignée d'autres acteurs pourtant importants dans les grands projets urbains, tels que les travailleurs de ces complexes qui, eux aussi, « font » la ville. Cependant, le choix d'étude ayant porté sur les promoteurs immobiliers membres de l'élite, ces acteurs ne sont pas l'objet du présent travail.

CHAPITRE 3

DU COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL AU DISTRICT : PRIVATISER LA VILLE



Photographie 2. La ville privée en construction
Légende : Arboleda, le projet urbain multifonctionnel privé, ici photographié depuis la partie résidentielle laisse voir les tours en construction. Le premier plan, ressemblant à un complexe de vacances, contraste avec la localisation du projet : au cœur du centre d'affaire de San Pedro Garza Garcia. Source : Capital natural, 2018

INTRODUCTION

Parmi toutes les formes que peuvent prendre les projets urbains contemporains, au Mexique, les complexes urbains multifonctionnels privés et hyper-sécurisés construits par des acteurs de marché apparaissent comme un nouveau mode de production de la ville.

Ces développements mixtes dépassant l'échelle du quartier concentrent des édifices résidentiels et commerciaux, des bureaux et des activités de loisir, le tout dans un périmètre délimité et fortement protégé parfois emboîté dans des périmètres d'action plus larges de renouvellement urbain[43], sont au cœur de l'interrogation de cette thèse. L'objectif est ici de proposer une définition, ainsi qu'une contextualisation dans le temps et dans l'espace d'un type de projet dont les logiques d'exclusivité adoptées par les acteurs de marché alimentent la réflexion sur la ville privée.

Pour saisir les contours de l'objet, une base de données a été réalisée à l'échelle du Mexique, générée à partir d'une revue de presse et de sites internet des développements puis complétée par une étude plus fine à Monterrey, où l'observation participante et des entretiens ont été mobilisés. Elle permet d'aborder les logiques géographiques, économiques et sociales à l'œuvre dans un processus de production urbaine privatif qui se développe d'une façon particulièrement rapide dans certaines villes mexicaines.

La première partie de ce chapitre se concentre sur la forme du complexe urbain multifonctionnel, en saisissant ce qu'elle a de nouveau par rapport aux formes de la privatisation de la ville telle qu'elle est observée classiquement dans la littérature, notamment par rapport aux quartiers résidentiels fermés sécurisés (QRF). La seconde partie analyse les logiques spatiales des complexes urbains multifonctionnels sur le territoire national, puis à l'échelle de l'aire métropolitaine de Monterrey (AMM), où se sont développés les premiers projets. Finalement, je présenterai les trois études de cas au cœur de ce travail : un complexe urbain multifonctionnel et deux districts de San Pedro Garza Garcia. Le cas d'Arboleda, l'un des premiers complexes urbains multifonctionnels, mais aussi l'un des plus luxueux du pays, destiné à l'élite régionale, permet de saisir comment cette forme urbaine est un mode de reconversion du capital industriel, mais aussi un support d'accumulation d'un nouveau type de capital. L'échelle du district enseigne d'une part que le complexe urbain multifonctionnel constitue un outil de densification urbaine et, d'autre part, que la privatisation de la production de la ville se réalise dorénavant à de nouvelles échelles, que ce soit une dynamique de renouvellement urbain (District Valle del Campestre) ou d'urbanisation (District Valle Oriente).

[43] Le renouvellement urbain comme forme d'évolution de la ville par le biais du recyclage de ses ressources bâties et foncières (Le Garrec, 2006) a pour objectif de limiter l'étalement urbain et la périurbanisation en valorisant l'habitat dense et concentré. Il se traduit en général par une densification du tissu urbain existant.

1. Le complexe urbain multifonctionnel, un projet urbain privé

Les principales aires métropolitaines d'Amérique latine connaissent, parmi d'autres phénomènes, d'importants processus de transformation associés à l'expansion urbaine et à l'émergence de nouvelles centralités (De Mattos, 2002).

Dans l'ouvrage *Quand la ville se ferme*, Guénola Capron et al. (2006) décrivent la privatisation de la ville par la fermeture des quartiers résidentiels avec parfois une gestion urbaine quasi-autonome. Emilio Duhau et Angela Giglia (2012) parlent de ville insulaire afin de décrire une nouvelle forme de ville et surtout de métropole latino-américaine, au sein de laquelle se multiplient des micro-ordres urbains. Toutefois, depuis 2009, des complexes urbains multifonctionnels privés émergent dans certaines villes du Mexique, allant de 1 à 400 hectares.

Dans quelle mesure les complexes urbains multifonctionnels diffèrent-ils donc des quartiers fermés, des formes urbaines déjà bien attestées par la littérature ?

1.1. Du quartier fermé au complexe urbain multifonctionnel

1.1.1 Différents types de projets urbains au Mexique

Le projet d'urbanisme est une activité dont l'objet est toujours d'élaborer et de mettre en œuvre des choix d'intervention sur l'espace. En ce sens, le projet urbain correspond à un cycle du projet d'urbanisme, dont le complexe urbain multifonctionnel[44] en est un exemple spécifique.

Cette posture *actionniste* (Arab, 2018) est présente dans la rubrique intitulée *« conjunto urbano »* de la loi régulant le complexe urbain multifonctionnel au Mexique. A l'article 3 de la loi nationale en vigueur en 2020, le complexe urbain multifonctionnel est classé parmi les « actions urbanistiques ».

[44] Il convient de préciser que dans ce travail, j'emprunte le nom de complexe urbain multifonctionnel à la loi nationale dans laquelle ce type de projet figure comme *conjunto urbano.* Traduit par « complexe urbain », j'ai ajouté le terme de « multifonctionnel » afin de souligner la multiplicité des objets urbains (commerces, résidences, bureaux etc.) qu'il intègre.

« Article 3. Aux fins de la présente loi, il sera entendu comme :
I. Action urbaine : actes ou activités visant l'utilisation ou l'utilisation des terres dans les zones urbanisées ou urbanisables, telles que lotissements, parcelles, fusions, re-lotifications, lotissements, condominiums, complexes urbains ou urbanisations en général (…).

Article 41. Les États et les municipalités favoriseront la préparation de programmes partiels et de polygones d'action permettant de réaliser des actions spécifiques pour la croissance, l'amélioration et la conservation des centres de population, pour la formation de complexes urbains et de quartiers intégraux. »

Source : Traduction personnelle[45] de la loi générale sur les établissements humains, l'ordre territorial et développement urbain au Mexique, 2016.
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgahotdu/LGAHOTDU_orig_28nov16.pdf

Définie comme un « programme partiel » visant « la croissance des centres de population », annonçant une échelle plus importante que celle du quartier et du condominium, la loi ne décrit pas, par exemple les usages urbains concernés (résidentiel, bureaux, etc.) ou la réglementation en termes de voirie et de services urbains. L'encadrement législatif étant délégué aux États et aux municipalités, chacun définit le complexe urbain multifonctionnel selon les nécessités de son territoire (cf. 2.2.2 et chap. 7). Afin de saisir les formes que les complexes urbains multifonctionnels peuvent adopter, la base de données réalisée à l'échelle du Mexique permet de disposer d'une première vue d'ensemble de la configuration de ces projets.

Ces projets urbains se développent, sous une forme que je vais détailler, dans les années 2010[46]. Le premier paramètre d'observation témoigne d'un système d'acteurs particulier (cf. 2.2) par rapport aux projets urbains qui, du moins, en Europe, se caractérisent dans leur majorité comme l'aboutissement d'un partenariat public-privé (Arab, 2007 ; Linossier et Verhage, 2009 ; Pinson, 2004). Au Mexique, cette intervention urbaine juridiquement privée est l'initiative d'entreprises de promotion immobilière (quelle que soit l'échelle du projet). A cette dimension s'ajoute la multifonctionnalité des projets. En effet, ceux-ci regroupent plusieurs objets urbains : parcs tertiaires, ensembles résidentiels verticaux, centres commerciaux, rues, et aménités de loisir. Ces projets sont juridiquement privés. Ce facteur n'est pas étranger à leur utilisation : bien qu'ils ne soient pas totalement fermés, leur accès est

[45] Version originale: "*Artículo 3. Para los efectos de esta Ley, se entenderá por:*
I. Acción Urbanística: actos o actividades tendientes al uso o aprovechamiento del suelo dentro de Áreas Urbanizadas o Urbanizables, tales como subdivisiones, parcelaciones, fusiones, relotificaciones, fraccionamientos, condominios, conjuntos urbanos o urbanizaciones en general (…).
Artículo 41. Las entidades federativas y los municipios promoverán la elaboración de programas parciales y polígonos de actuación que permitan llevar a cabo acciones específicas para el Crecimiento, Mejoramiento y Conservación de los Centros de Población, para la formación de conjuntos urbanos y barrios integrales."
[46] Certains projets sont construits alors que le cadre législatif n'est pas encore posé, ce qui fera l'objet d'un cas d'étude à Monterrey dans le chapitre 7.

contrôlé (utilisation de barrière à l'entrée, projet spatialement clos) par différents systèmes de sécurité (utilisation de gardes et de caméras) (cf. 1.2.1). S'inscrivant dans l'idée de « micro-ordres urbains » (Duhau et Giglia, 2012) de par l'utilisation d'outils de sécurité dans ces espaces (utilisation de gardes et de caméras) afin de veiller au respect du règlement propre à chaque site, ils se distinguent néanmoins par l'échelle de construction : de 1 à plus de 400 hectares (certains étant toujours en construction et pouvant s'agrandir au fur et à mesure, la limite maximale est flexible).

L'envergure des projets devient un paramètre de classification des complexes urbains multifonctionnels en deux types : ceux situés dans les zones urbaines, dont la taille varie entre 1 et 100 hectares, et ceux à visée touristique (mais qui intègrent des résidences) et qui s'étendent sur plus de 400 hectares (annexe 4, l'analyse spatiale sera menée dans la seconde partie). Ces variations s'expliquent par la diversité des situations dans lesquelles ils sont déployés : il s'agit d'extensions urbaines (par exemple à Campeche, cf. 2.2.1), de zones de densification ou de renouvellement d'une zone d'activité économique (comme à San Pedro (cf.3.1) ou à Nuevo Polanco, à Mexico). Les différents types d'opération et l'extension spatiale des complexes urbains multifonctionnels mentionnés expliquent ensuite la temporalité des travaux : la période de construction s'étend au minimum sur deux ans, et peut aller jusqu'à une planification de 15 ans, notamment, lorsqu'il s'agit d'un projet à l'échelle s'apparentant à une ville privée balnéaire tel que Ciudad Mayakoba[47], mais avec une moyenne de cinq à huit ans. Ces projets urbains s'inscrivent donc dans une dimension spatio-temporelle relativement longue de construction et/ou de transformation de la ville.

Le caractère privé de ce type de planification, conjugué aux importantes superficies urbanisées, interroge d'emblée sur les logiques à l'œuvre dans la conception de la ville. En effet, la planification sur le temps long implique une projection dans le futur, les délais dédiés à la conception devenant alors cruciaux puisqu'il s'agit de penser des morceaux de ville. Or, pour les opérateurs privés le *« raccourcissement des délais de conception et de production des opérations est un levier de rentabilité »* (Arab, 2018, p. 230). Par conséquent, en amont, le caractère privé de ces projets combiné à leur échelle pose les premiers jalons d'une logique d'action différente dans la production urbaine. En aval, la concentration de la multifonctionnalité, de la verticalité et de la sécurité, dessine les contours d'une morphologie de la ville en mutation.

Le complexe urbain multifonctionnel au Mexique apparaît donc comme appartenant à une génération récente de projet urbain et comme un outil d'observation des métamorphoses des enjeux et des conditions de la fabrique de la ville.

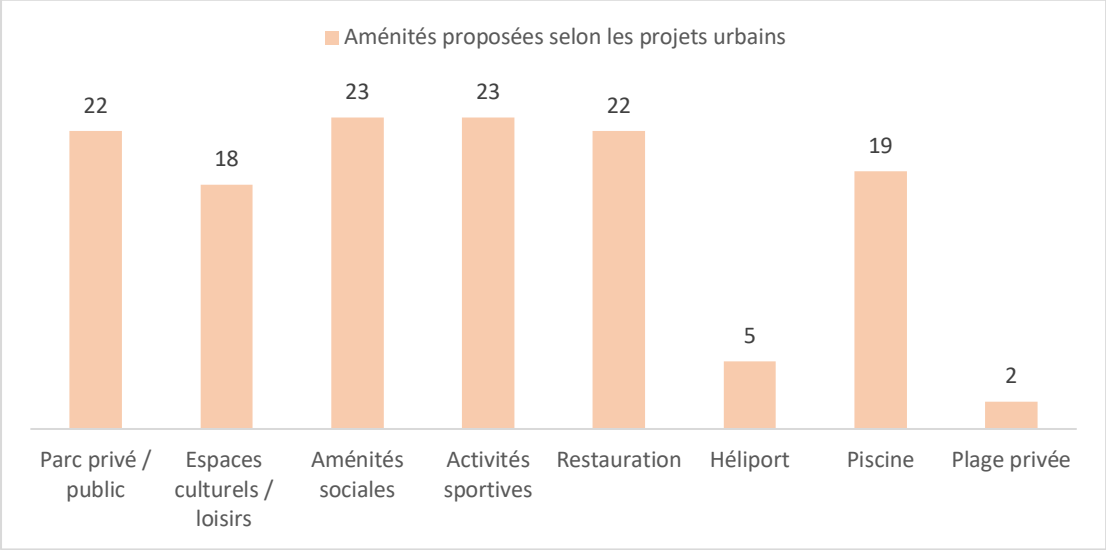
[47] Des détails sur le projet figurent en annexe 4 et 5 et peuvent être illustré sur la page internet du site : https://www.ciudadmayakoba.com/

1.1.2. Multifonctionnalité, densité et verticalité

Le premier paramètre témoignant d'un virage dans les formes résidentielles des classes aisées, après les quartiers fermés, est la multifonctionnalité que les développeurs proposent dans les complexes urbains. En effet, l'une des caractéristiques de la majorité des quartiers fermés est la proposition d'une espace de vie incluant, autour de l'espace résidentiel, des équipements sportifs et, parfois, une épicerie ou une petite supérette (Capron, Girola et Lacarrieu, 2007).

Or ce type de projet se caractérise principalement par la combinaison de centres commerciaux, bureaux, équipements sportifs, de loisirs et parfois même d'équipements éducatifs ou culturels (crèches, bibliothèques, etc.). Plus qu'un quartier résidentiel fermé de logements *stricto sensu*, il est une entité spatiale multifonctionnelle à part entière. Il joue de fait un rôle essentiel dans l'organisation de la vie quotidienne de ses habitants, en fournissant dans un même lieu de nombreux services, y compris certains autrefois dispensés par les services publics de la ville. Par ailleurs, comme le montre le graphique ci-dessous, les aménités incluses dans les développements à usages mixtes témoignent d'un certain standing : des espaces culturels, tels que cinémas, musées, salles de concerts, aquarium (Plaza Carso) et des activités sportives (parcours de golfs, piscines olympiques, salle de sport, etc.).

GRAPHIQUE 1. Aménités proposées dans les CUM Mexique (en nombre de projets concernés)



Légende : Parmi les 27 complexes urbains multifonctionnels recensés au Mexique, mis à part les complexes urbains multifonctionnels tournés vers le tourisme, qui intègrent des plages privées, ces projets offrent des aménités similaires. Les piscines, aménités sociales, sportives et héliports (à Monterrey et à Mexico) sont réservées aux résidents, tandis que certains parcs, espaces culturels et restaurants sont aussi accessible aux visiteurs.
Réalisation : L.H.B, 2018. Source : Données de l'enquête sur les complexes urbains multifonctionnels (Annexe 6)

Les centres commerciaux comportent des enseignes internationales ayant un grand pouvoir d'attraction (Coulondre, 2017). L'un des facteurs explicatifs de l'avantage de ces enseignes est la

maîtrise des risques financiers, car elles sont moins sujettes que d'autres au défaut de paiement (Coulondre, 2016). Elles sont donc devenues incontournables dans la planification des espaces commerciaux des villes voulant s'inscrire dans la compétition mondiale. Leur présence dans les complexes urbains multifonctionnels participe alors à la standardisation de l'offre commerciale.

Le complexe urbain multifonctionnel Andares (planche photographique 1 ci-dessous), situé dans la municipalité de plus en plus exclusive de l'aire métropolitaine de Guadalajara, Zapopan (cf. 2.1), illustre ces formes urbaines. Entre 2009 et 2013, un contrat de *joint-venture* entre deux puissantes familles d'industriels locaux[48] aboutit à la construction du projet qui s'étend sur plus de 50 hectares. Il inclut sept tours résidentiels, deux tours de bureaux, plus de 200 commerces et un hôtel de luxe. Seule la partie résidentielle est exclusivement réservée aux habitants. Les résidents et consommateurs ont un accès à pied (cf. 2.2.3) aux aires de divertissement, telles qu'un cinéma haut de gamme, une zone de restauration (distincte du centre commercial) et de consommation – boutiques de luxe (Palacio de Hierro) et autres enseignes internationales (H&M, Zara ou Apple) – représentées dans la planche photographique 2.

[48] La famille Leaño, fondatrice de l'Université autonome de Guadalajara et la famille Gómez Flores, propriétaires des entreprises GIG, Minsa, Grupo Geo et Dina (Padilla Dieste, 1997).

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 1. La multifonctionnalité dans le projet Andares (Guadalajara).

Photo n°1

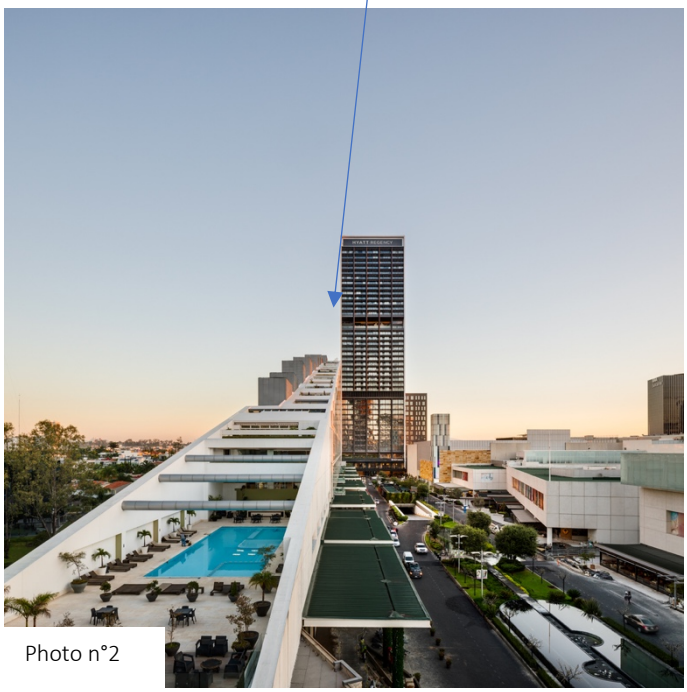


Photo n°2

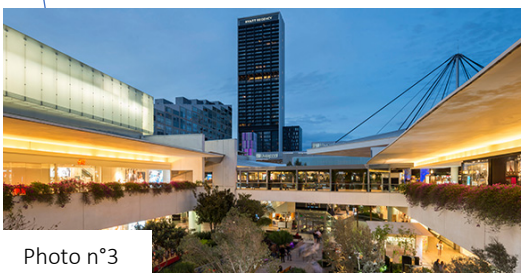


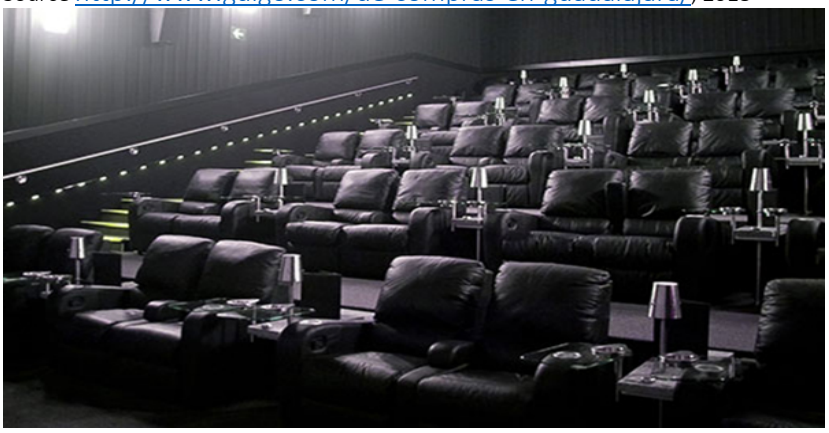
Photo n°3

Légende : L'image satellite (photo 1) permet d'observer l'organisation spatiale du complexe urbain multifonctionnel : la tour résidentielle mise en évidence sur la photo 2 et le centre commercial, sur la photo 3, séparés par une route appartenant au projet (cf. schéma 1). Source : Photo 1 GoogleEarth (image satellite de 2019), photos 2 et 3: www.andares.com

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 2. Des espaces de consommation et de loisirs destinés aux classes sociales aisées

Légende : La photo 1 représente, au second plan, l'enseigne internationale H&M et la chaîne de grands magasins haut de gamme Palacio de Hierro. Les tours en verre du troisième plan montrent la localisation d'Andares dans le centre d'affaires de la zone métropolitaine de Guadalajara.

Photo 1 : Centre commercial Andares, Guadalajara
Source http://www.gdlgo.com/de-compras-en-guadalajara/, 2018



Légende : La chaîne de cinémas Cinépolis propose trois concepts de cinéma : Traditionnel, Premium et Platinum. C'est ce dernier, le plus haut de gamme, que propose Andares.

Photo 2 : Salle du cinéma « VIP » dans le centre commercial d'Andares, Guadalajara
Source : www.Cinepolis.com

Légende : L'un des bâtiments du complexe urbain multifonctionnel avec, au premier étage, une aire de restauration et, au second, un espace de bureaux.

Photo 3 : Le « Marché Andares », espace de restauration du complexe urbain multifonctionnel ; Source : www.Andares.com

Avec le développement des complexes urbains multifonctionnels, on observe un nouveau mode d'habiter pour les classes sociales aisées, dans de hauts édifices. Comme dans d'autres métropoles, telles que Buenos Aires (Prévôt-Schapira, 2004) ou Santiago du Chili (Cattaneo Pineda, 2011), la verticalisation en cours de l'immobilier résidentiel haut de gamme situé en centre-ville est un modèle de la modernisation urbaine qui se diffuse de plus en plus. Des membres des classes sociales aisées installent leur résidence principale dans des tours elles-mêmes multifonctionnelles, abritant en général une salle de sport, un salon d'évènement et/ou des salles de réunions (Elguezabal, 2013). Néanmoins, au Mexique, ces tours se situent au sein de complexes urbains multifonctionnels, impliquant différentes modalités d'inscription dans l'espace urbain (Peynichou, 2017), ainsi que l'adoption de nouvelles pratiques (voir chapitre 8). En effet, les projets recensés intègrent au minimum une tour résidentielle, et certains d'entre eux en ont plus de dix, notamment les complexes urbains multifonctionnels localisés dans les villes secondaires (Villahermosa, dans l'État mexicain de Tabasco) et les villes touristiques. Par ailleurs, ces tours oscillent entre 10 et 44 étages, comme dans le projet Miyana à Mexico (photo 1 ci-dessous). Seul le projet de Tulum, avec une hauteur de trois étages, fait figure de cas particulier, justement parce qu'il s'inscrit dans un renouveau quant au design architectural des hôtels touristiques (cf. 2.1.1).

La photo présentée ci-dessous donne un exemple du contraste entre verticalité et horizontalité qu'apporte la construction de ces espaces dans le paysage urbain des métropoles. Ces complexes urbains multifonctionnels révèlent aussi la déconnexion qui peut exister entre ces objets et le tissu urbain environnant. La verticalisation de l'espace de vie des classes sociales aisées transforme le paysage urbain (Charney et Rosen, 2014 ; Appert et Montès, 2015), contrastant avec l'horizontalité du tissu urbain des quartiers favorisés. Émerger du sol, c'est donner à la ville un nouveau visage, qui se rapproche des *skylines* des grandes villes du monde. Associées à la modernité, la verticalité et la proposition d'aménités et de commerces exclusifs confère à ces espaces une forte portée symbolique, ils sont le vecteur d'une vision globale de la ville (Appert, Huré et Languillon, 2017), que les complexes urbains multifonctionnels viennent renforcer.

PHOTOGRAPHIE 3. Le projet Miyana : une rupture dans le tissu urbain par la verticalité et la densité du bâti.

Légende : A Mexico, malgré la présence de la verticalité dans le paysage urbain, le complexe urbain multifonctionnel Miyana construit entre 2014 et 2019 affiche une rupture dans le tissu urbain, de par la taille de ses tours et la densité du projet. Source : http://legorretalegorreta.com/ (site internet du cabinet d'architecte du projet), mai 2020

La verticalisation des résidences proposée par les complexes urbains multifonctionnel rompt avec l'horizontalité des quartiers résidentiels fermés qui a prévalu durant trois décennies. De par la sécurité et la proximité qu'elle permet, cette inscription ne peut toutefois se penser que dans sa conjugaison avec la multifonctionnalité.

1.1.3 La privatisation de l'accès aux complexes urbains multifonctionnels

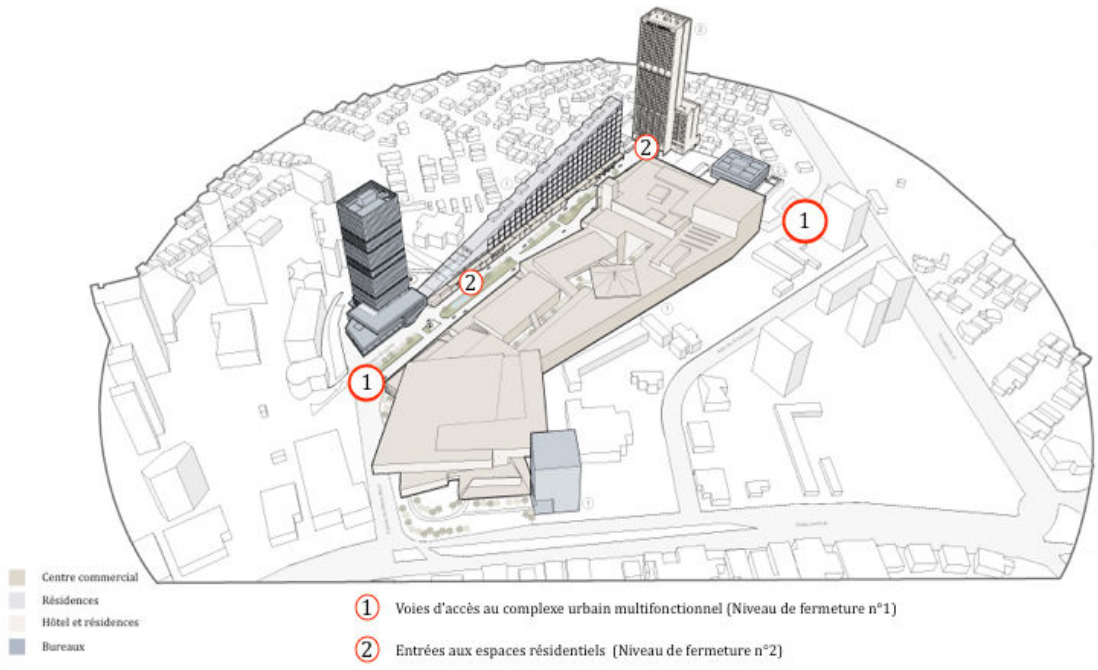
Organiser l'entre-soi grâce à différents niveaux de fermeture

Dans les complexes urbains multifonctionnels, le niveau de contrôle des déplacements des usagers est plus élevé que dans les quartiers fermés. En effet, cette nouvelle échelle implique de nouveaux enjeux : il ne s'agit plus seulement de contrôler l'accès des résidents ou des visiteurs, mais

aussi celui des clients et/ou employés des bureaux. Tous les complexes urbains multifonctionnels recensés annoncent la présence de caméras et d'une ou de plusieurs barrières d'entrée avec des gardes afin d'accéder aux bâtiments (cf. annexe 5 ; pour une illustration, voir planche photographique 9). Tout est minutieusement orchestré et chaque mouvement des résidents ou consommateurs encadré.

L'on observe une multiplication des filtrages depuis l'accès au complexe jusqu'à la porte d'entrée du logement. Cet accès au complexe urbain multifonctionnel s'opère à travers différents niveaux de fermeture et de contrôle de l'accès qui dépendent du niveau d'appartenance du sujet[49] au projet (habitant, visiteur ou client). L'accès au complexe urbain multifonctionnel peut se faire par différentes entrées, depuis divers axes de communication, par exemple. Toutefois, sa spécificité réside dans le fait que les différents bâtiments forment une clôture encerclant les espaces communs (cf. schéma 1). Un premier filtre, souvent matérialisé par une barrière et un garde qui contrôle (systématiquement ou pas, selon les projets) l'identité des arrivants, permet de pénétrer dans le complexe.

SCHEMA 1. Accès du complexe urbain multifonctionnel Andares (municipalité de Zapopan, zone métropolitaine de Guadalajara).



Légende : Le plan directeur d'Andares, localisé dans la municipalité de Zapopan, à Guadalajara, illustre la structure fermée d'un complexe urbain multifonctionnel. Source : https://www.archdaily.mx/, mai 2020

[49] Dans certains cas, les employés de service peuvent avoir une entrée distincte, qui n'est pas abordé ici. Ces processus de micro-ségrégation et d'invisibilité sociale sont détaillés dans le chapitre 8.

Pour les habitants, l'accès aux complexes urbains multifonctionnels implique le franchissement de quatre niveaux de fermetures dotés de différents instruments d'accès : une carte (ou badge) à longue distance, une carte à courte distance et la carte ou la clé permettant l'accès à l'appartement lui-même. Après avoir pénétré à l'intérieur du complexe (niveau de fermeture n°2 – schéma 1), le résident se dirige vers le second filtre de sécurité, celui de l'accès aux résidences, matérialisé par une barrière et un garde, la carte à longue distance lui permettant de passer sans avoir besoin de s'arrêter. Ensuite, il prend la direction de sa tour, en voiture ou à pied (cf. 2.2.2), l'accès se réalisant par le parking souterrain ou par le hall d'entrée. L'ascenseur représente le troisième niveau de fermeture et la carte à courte distance autorise un accès exclusif à l'étage de résidence ; cette dernière est aussi utilisée afin d'accéder aux aménités de la tour (salle de réunions, salle de sport, espaces sanitaires de la piscine, etc.). Finalement, la quatrième étape sera l'accès à son propre appartement grâce à un autre instrument (carte, badge ou clé). Les niveaux de fermeture sont donc multipliés par rapport aux quartiers fermés, des dispositifs censées renforcer la sécurité de l'espace résidentiel.

Ces niveaux de fermeture sont assez similaires à ceux des espaces de bureau. Le parking est parfois commun avec celui du centre commercial, ou bien il se trouve directement dans la tour de bureaux. Badges et cartes de sécurité sont autant de filtres à l'accès au niveau de l'ascenseur, puis à celui de l'étage des bureaux.

Pour les visiteurs, comme dans les quartiers fermés s'adressant aux classes sociales aisées, on observe un encadrement précis des arrivées. En effet, il est plus fréquent que ce soit ces quartiers fermés qui disposent d'une entrée réservée aux visiteurs, divisant le parking d'entrée en deux sections. A cet égard, la conception architecturale du complexe urbain multifonctionnel permet un renforcement de la sécurité, de nouvelles pratiques étant mises en place. Comme pour les habitants, les visiteurs doivent franchir l'entrée de la zone résidentielle, indiquer le nom de la tour et celui de la personne à laquelle ils viennent rendre visite. Une fois dans le parking de la tour de résidence de la personne objet de la visite, soit une barrière est réservée aux visiteurs, soit c'est la même barrière de sécurité pour tous. Alors, différents dispositifs, variant selon le niveau de modernité des technologies adoptées, permettent de contrôler et d'enregistrer l'identité des visiteurs. Soit le gardien relève manuellement la plaque d'immatriculation, le nom du visiteur et le numéro d'appartement vers lequel il se dirige, avant de confirmer cette information en appelant l'habitant, soit les barrières sont équipées de caméras prenant en photo la pièce d'identité et la plaque d'immatriculation. Le gardien se limite alors à la vérification téléphonique. Une fois stationné, le visiteur est accompagné à l'ascenseur par le gardien qui

sélectionnera l'étage auquel il se rend, ce système permettant ici de s'assurer qu'aucun individu ne se rende à un étage qui ne lui correspond pas[50].

Quant aux clients du centre commercial ou des aménités de loisir (comme le cinéma), ils entrent directement dans la partie du complexe urbain réservée à cet effet, par un parking souterrain. L'accès se réalise alors comme dans le cas d'un centre commercial traditionnel.

L'organisation est donc rythmée par différents modes d'accessibilité au complexe : depuis le tri des usagers grâce aux barrières d'entrée jusqu'à la fermeture de l'habitat. On observe ici une continuité dans le développement des stratégies résidentielles d'auto-enfermement, comme le montre la littérature sur les villes latino-américaines (Caldeira, 1996 ; Prévôt-Schapira, 1999 ; Coy et Pohler, 2002), mais avec un net renforcement.

Certains auteurs, comme Teresa Caldeira (1996), attribuent ces pratiques à la montée de la violence et du discours sur l'insécurité, sur fond de forte ségrégation socio-spatiale. D'autres chercheurs montre que ces arguments de peur de l'insécurité ou de peur de l'autre, sont parfois récupérés par l'industrie immobilière afin de multiplier ce type de quartiers, où les habitations peuvent être vendues à un prix jusqu'à 30% plus élevé que si elles étaient localisées dans un quartier ouvert (Le Goix, 2002).

En tout cas, que ce soit en Amérique (Le Goix, 2003 ; Capron, 2006 ; Séguin, 2003), en Afrique (Didier et Morange, 2003) et, toutes proportions gardées, en Europe (Dario, 2019) , les études attestent que les quartiers fermés agissent sur l'environnement urbain et la vie publique *« changeant les habitudes [des habitants] et finissant par transformer la ville et sa sphère publique »* (Caldeira, 1996, p. 74).

Cet argument se confirme dans le cas des complexes urbains multifonctionnels, où les rituels de sécurité permettant d'accéder au complexe urbain multifonctionnel diffèrent en fonction du lieu où l'on se rend et de qui l'on est, dessinant un véritable système de lieux. L'instrumentalisation des peurs urbaines demeure donc un marché exploité dans les villes d'Amérique latine, un processus qu'il conviendra d'interroger dans le cadre de la construction des complexes urbains multifonctionnels (cf. Chapitre 8).

Ces outils de la privatisation de l'usage des projets urbains mettent en lumière une autre dimension aussi soulignée dans l'étude des quartiers fermés, celle de l'entre-soi, ici renforcée. A l'intérieur des projets, les usagers ont accès aux aménités et/ou aux commerces de luxe dans un périmètre leur garantissant une certaine homogénéité sociale. Dans les quartiers fermés ou les

[50] Parmi les complexes urbains multifonctionnels observés, les étages des escaliers disposent des mêmes instruments d'accès aux étages. Il n'est donc, en théorie, pas possible de passer d'un étage à un autre.

copropriétés verticales fermées à Buenos Aires, la fabrication complexe de l'entre-soi passe par la gestion du personnel de service qui permet *« son maintien ou sa conquête » une condition afin de « s'accommoder d'une proximité spatiale, à condition que celle-ci soit contrôlée »* (Tissot, 2014, p. 8). Dans le cas des complexes urbains multifonctionnels, cette micro-ségrégation se maintient. Toutefois, ce n'est plus seulement le personnel de service qui est contrôlé et organisé, puisque chaque usager, à des degrés différents, doit se prêter aux différents rituels de sécurité[51].

Cette organisation permettant le contrôle des déplacements facilite un retour de la marche à pied pour les classes sociales aisées. Le fait que les résidents parcourent leur complexe à pied contribue à renfermer le projet urbain sur lui-même.

…qui rendent possible un retour de la marche pour les classes sociales aisées

Au Mexique, mais aussi aux États-Unis, dans la majorité des quartiers fermés, la voiture individuelle est le mode de transport principal et les grands axes routiers les symboles de la périurbanisation (Capron, 2006; Billard, Chevalier et Madoré, 2005). Les quartiers fermés sont pensés par les développeurs autour de la voiture, comme élément central de l'organisation des modes de circulation, tandis que la marche, souvent couplée à l'usage des transports en commun, est plus associée aux employés.

Or, avec la multifonctionnalité et la sécurisation, une nouvelle organisation du quotidien se met en place dans les complexes urbains multifonctionnels puisque la proximité des équipements est vécue comme un prolongement de l'espace domestique (Guillot, 2003). Le complexe urbain intègre la dimension de la proximité et offre ainsi un « retour de la marche à pied » comme mode de transport des classes sociales supérieures. Cette nouvelle organisation de l'espace de vie des habitants se caractérise par un mode de vie qui inclut la proximité des espaces résidentiels, de loisir, de consommation et de travail dans un périmètre pouvant être couvert à pied. Comme le montrent les images publicitaires ci-dessous, l'échelle de la rue est mise en valeur. Le marketing du complexe urbain multifonctionnel s'articule autour de l'accessibilité des tiers-lieux de la vie quotidienne qu'inclut le projet. En haut de la planche photographique 3, la publicité pour le centre commercial d'Andares, à Guadalajara, place à deux reprises la rue au premier plan et, en bas, on observe à Mérida le même schéma dans le cas du centre commercial de Vía Montejo.

[51] Eleonora Elguezabal montre que, dans les copropriétés fermées de Buenos Aires, il existe une distinction entre le personnel soumis aux rites de sécurité et ceux qui y échappent (Elguezabal, 2013).

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 3: Le retour de la marche dans les complexes urbains multifonctionnels

Titre : « Promenade VIP » de Andares ; Source : Andares.com, mai 2020

Titre : Montage photo du projet Vía Montejo à Mérida
Source : https://www.inmobiliamx.com/viamontejo, mai 2020
Légende : Les photos et *renders*[52] des projets Andares et Via Montejo à Mérida mettent en premier plan la rue. Vendue directement comme une promenade dans le cas d'Andares, l'invitation est plus subtile dans le projet de Mérida, mais n'en demeure pas moins centrale.

[52] Un *render*, terme difficilement traduisible en français, correspond à un visuel ou une image au rendu photo-réaliste (cf. chapitre 7, 1.3 pour quelques explications sur l'utilisation par les entreprises de ce type d'illustration).

L'idée d'un quotidien amélioré pour les classes sociales les plus aisées, comme une oasis urbaine (Peynichou, 2018), passe ici par le « blindage » technologique des enclaves, associé à une sélection des habitants (cf. chapitre 3). Argument économique des développeurs, mais aussi contextuel, la sécurité couplée à la marche à pied devient une clé de voûte des projets urbains. Comme dans les *« micro-ordres urbains »* (Billard, Chevalier et Madoré, 2005 ; Capron 2006) que constituent les quartiers fermés, mais aussi les centres commerciaux, les usagers trouvent ici *« un haut niveau de certitude quant à la validité d'un ensemble de normes d'usages, de comportements et de gestion. Autrement dit, les centres commerciaux se caractérisent par une relative absence d'ambivalence et d'incertitude quant au respect des normes – ambivalence et incertitude qui, par contre, prévalent dans les rues de la métropole »* (Duhau et Giglia, 2012, p. 24). Or, cette absence d'ambivalence et d'incertitude est dorénavant vécue à l'échelle d'un pan de ville : ce nouvel ordre urbain vise à garantir l'exclusivité et la sécurité des usagers ayant les moyens économiques de vivre ou de consommer à l'intérieur des complexes urbains multifonctionnels. La marche n'est envisagée que dans cette ambiance privée et fermée.

Cette pratique de la marche à pied se limite donc au complexe urbain multifonctionnel. En effet, l'accès à ces complexes urbains multifonctionnels se réalise en règle générale en automobile, confirmant l'hypothèse de micro-ordres urbains *« issus de la convergence de l'automobilisation et de l'urbanisme insulaire »* (Duhau et Giglia, 2012, p. 28). Ce dispositif continue *« d'épargner la population "automobilisée" de l'usage piéton des espaces publics ouverts »* (*op. cit.*, p. 18). Si les espaces de loisirs, de consommation et de travail intégrés aux complexes urbains multifonctionnels sont, dans une certaine mesure (cf. 2.3.1) accessibles au public, le projet demeure privé, et l'accès peut à ce titre être restreint à certains individus. Les espaces « ouverts » des complexes urbains multifonctionnels n'ont pas les mêmes fonctions d'inclusion que les espaces publics de la ville, et sont fortement contrôlés. Cette publicisation de l'espace privé (Sabatier, 2008), où il existe une capacité juridique dans la sélection des usagers, devient ici une condition pour que les plus favorisés recommencent à arpenter les rues. Le retour de la marche, l'échelle de la rue et la proximité dans les complexes urbains multifonctionnels sont autant de facteurs d'exclusivité réservés aux plus aisées, les habitants ayant accès à l'expérience complète que proposent ces projets. À la sortie du complexe urbain multifonctionnel, la voiture est de nouveau adoptée comme mode principal mode de transport.

***

Au Mexique, la proposition d'exclusivité et d'hyper-sécurité continue par conséquent à être une garantie de succès auprès des classes aisées. Cette planification facilite la vie quotidienne des classes sociales les plus favorisées, qui ont les moyens de payer les prix de l'immobilier et les charges d'entretien

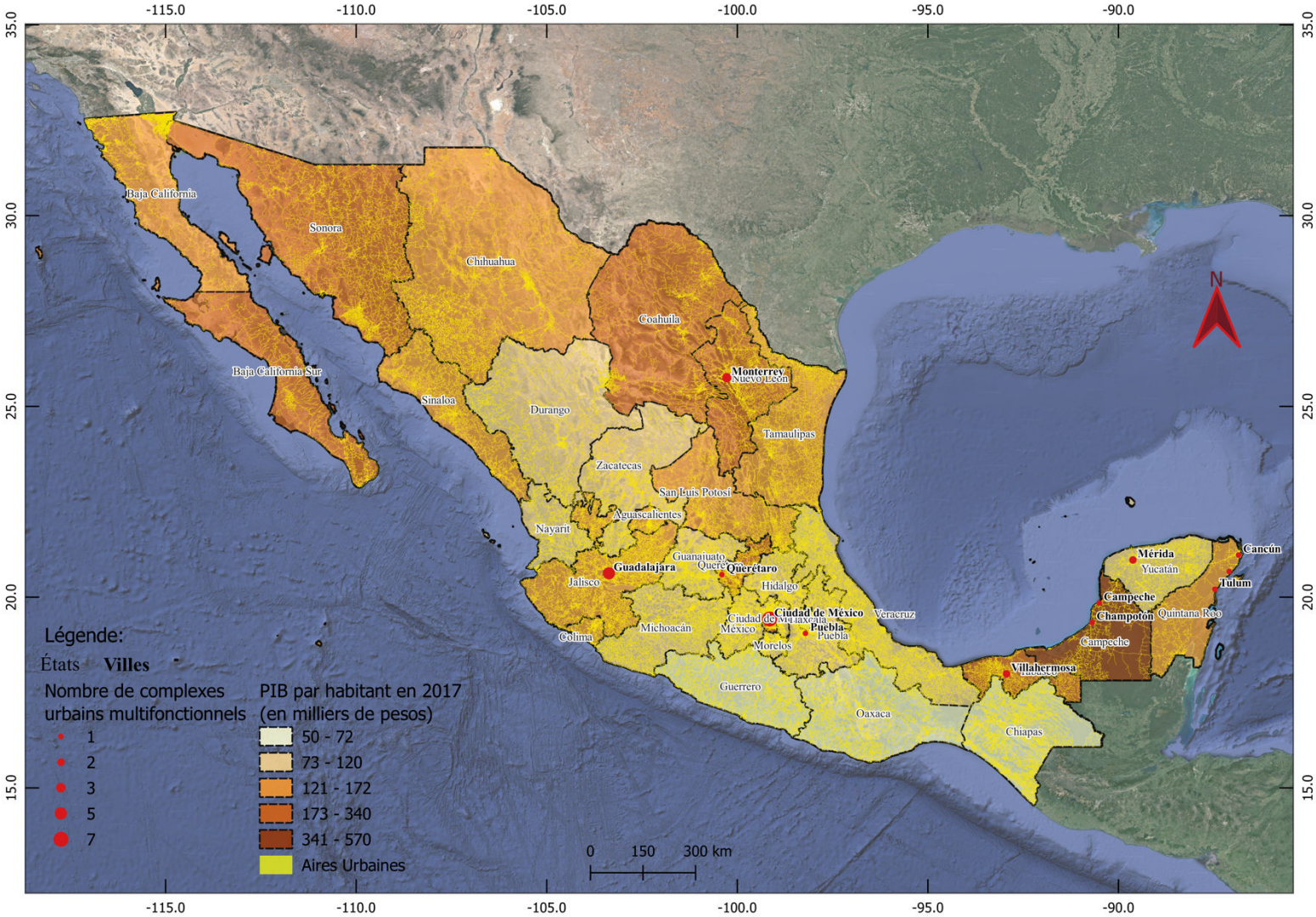
liées aux parties communes. De plus, l'intégration des espaces de travail, de résidence, de loisir, de culture et de communication, en tant que système de lieu, fait que les complexes urbains multifonctionnels correspondent à une nouvelle échelle de la production « d'ordre urbain » (Duhau et Giglia, 2012), garantissant un certain entre-soi. Cette multifonctionnalité, et le retour la marche qu'elle permet, témoignent d'une mutation dans les pratiques résidentielles des classes sociales aisées mexicaines.

1.2. Répartition des complexes urbains multifonctionnels à l'échelle du Mexique

Comme annoncé précédemment, deux types de complexes urbains se développent à l'échelle du Mexique : les projets touristiques et les projets situés dans les aires métropolitaines. Après avoir observé les logiques de leur répartition géographique,

1.2.1 Une localisation dans des centralités financières, économiques et touristiques

La carte 2 offre une vue à l'échelle nationale de la localisation des complexes urbains multifonctionnels. C'est dans les principales métropoles du pays, ainsi que dans les zones les plus touristiques, que se développe ce type de projet urbain



CARTE 2. Localisation des CUM et PIB par habitants au Mexique.

Les complexes urbains multifonctionnels sont développés dans les États fédérés dont le PIB par habitant est le plus élevé.

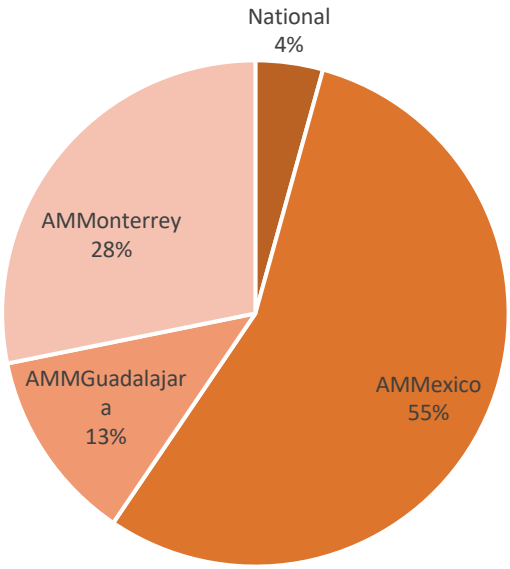
Note : L'année 2017 a été choisie comme compromis entre le nombre moyen de complexes urbains multifonctionnels construits, la disponibilité des données à plusieurs échelles (pour les cartes suivantes), dans la période de notre étude. Réalisation : Leily Hassaine et Carlos Huerta, 2020. Source : Sondage économique de l'INEGI, 2017, rapporté au nombre d'habitant par État.

Les centres d'affaires des trois principales métropoles mexicaines

La majorité (15) des 27 complexes urbains multifonctionnels recensés sont situés au sein des principales aires métropolitaines du pays : Mexico, Monterrey et Guadalajara.

Le graphique 2 ci-dessous montre que ces aires métropolitaines concentrent 90% de la production totale brute de services financiers et assurances du pays (INEGI, 2018)[53]. Ces services FIRE (Finance, assurances et immobilier) constituent un élément de définition des villes globales (Sassen, 1991). Le graphique montre le poids toujours écrasant de la zone métropolitaine de Mexico dans les services financiers au Mexique – plus de la moitié de la production nationale par habitant. En dehors de la capitale, seule la zone métropolitaine de Monterrey se dégage, avec à peu près un quart de la production par habitant.

GRAPHIQUE 2. Production brute totale par habitant dans le secteur des services financiers et assurances au Mexique, en 2018



Source : Recensement économique, INEGI, 2018 ; Réalisation : L.H.B, 2018.

[53] Ces calculs ont été réalisés à partir des résultats du sondage cité en note 10. La section 52 « Produit interne brut des activités financières par État » permet d'avoir un état détaille du taux que les activités financières représentent dans la production totale du PIB. Les résultats à l'échelle municipale (Planche cartographique 1) permettent ensuite d'observer où se localisent les activités financières dans les aires métropolitaines, ce qui est plus précis pour comprendre la localisation des complexes urbain que la production totale de PIB.

On observe alors un lien entre la concentration des secteurs financiers dans les métropoles des trois principaux États fédérés mexicains[54] (Mexico, Nuevo León et Jalisco) et la présence de complexes urbains multifonctionnels. En effet, les objets urbains qu'intègrent les complexes urbains multifonctionnels (parcs tertiaires, ensembles résidentiels verticaux) sont l'expression d'une inscription dans les formes urbaines globales. Ces projets permettent à la fois d'accueillir les activités du marché financier par les infrastructures proposées et d'alimenter le secteur immobilier (par la construction elle-même), l'un des marchés clé de la finance et de l'économie.

L'étude de la multiplication de ce type de projet urbain permet donc de renforcer l'intelligibilité des liens entre pratiques financières et urbanisme, sur lesquels je me focaliserai dans le chapitre 6.

A Mexico, les six complexes urbains multifonctionnels se répartissent dans quatre délégations de la capitale, au sein de zones de densification urbaine (planche cartographique 1).

TABLEAU 3. Complexes urbains multifonctionnels de la ville de Mexico

Arrondissements	**Nom du projet**	**Usages***	**Début de la construction**	**Fin de la construction**	**Superficie totale en hectares**
Cuauhtémoc	Reforma 222	R ; C ; B ; H	2001	2007	1,4
Cuauhtémoc	Espacio Condesa	R ; C ; B ; H	2014	2021	8
Miguel Hidalgo	Plaza Carso	R ; C ; B ; H	2008	2016	12
Miguel Hidalgo	Miyana	R ; C ; B ; H	2014	2019	4,5
Miguel Hidalgo	Latitud Polanco	R ; C ; B ; H	2015	2017	1
Álvaro Obregón	Portal Sur	R ; C ; B ; H	2016	2018	4,5
Azcapotzalco	Parque Jardín	R ; C	2012	2020	3,4

* R : Résidentiel ; C : Commercial ; B : Bureaux ; H : Hôtel ; Réalisation: L.H.B, 2020 ; Source: Données de l'enquête sur les complexes urbains multifonctionnels (annexe 5)

C'est dans l'arrondissement[55] de Cuauhtémoc, qui abrite le centre historique de la ville de Mexico, qu'a été inauguré en 2007 Reforma 222, le premiers complexe urbain multifonctionnel du Mexique. Construit sur l'avenue *Paseo de la Reforma*, symbole de la modernisation[56] de la capitale de

[54] Selon les résultats du sondage économique national réalisé par l'Institut National de Statistique et de Géographie (INEGI) les États où la part du produit intérieur brut national est la plus élevée sont, dans l'ordre décroissant : Mexico, l'État de Mexico, Nuevo León suivi de Jalisco (Produit interne brut par État, INEGI, 2019).

[55] La ville de Mexico se compose d'*alcadías,* terme pouvant se traduire par « arrondissement », localisés sur la planche cartographique 1-carte C).

[56] Le nom Paseo de la Reforma, traduit par avenue de la Réforme commémore une série de réformes libérale menées sous la présidence de Benito Juarez. L'avenue se distingue par des édifices comme la Torre Mayor (l'un des plus hauts gratte-ciels du Mexique), l'ambassade des États-Unis et plus récemment les bureaux de la banque HSBC.

par la hauteur des tours, ce projet est qualifié par son architecte d'Unité d'habitation contemporaine[57], en référence aux travaux de Le Corbusier. Le projet offre alors, en plus d'un centre commercial, des logements et aménités de luxe, selon le modèle de complexe urbain multifonctionnel. Récemment, c'est dans le quartier huppé de la Condesa, dans le même arrondissement, que le projet Espacio Condesa, (cf. chapitre 6) devrait être inauguré en 2021. S'étendant sur 8 hectares, il représente l'un des grands projets du quartier.

Puis, toujours dans l'aire centrale de la ville de Mexico, dans l'arrondissement de Miguel Hidalgo, on retrouve les projets Plaza Carso, Miyana et Latitud Polanco, et plus précisément dans le périmètre opérationnel de Nuevo Polanco. Ce grand projet de renouvellement urbain, qui s'étend officiellement sur plusieurs quartiers (Peynichou, 2018) est encadré par des politiques de densification depuis les années 2000. Or, depuis 2014, les complexes urbains multifonctionnels viennent bouleverser le mode de production public-privé, puisqu'ils sont planifiés par des opérateurs privés (cf. tableau 3). Le projet Parque Jardín correspond à cette même logique de densification, aux portes de l'arrondissement de Miguel Hidalgo.

Finalement, dans l'arrondissement voisin, celui d'Álvaro Obregón, le projet Portal Sur s'élève dans le centre d'affaires de la capitale, Santa Fe. En effet, si dans les années 1980 cet arrondissement était excentré, l'édification du centre d'affaires de Santa Fe et la concentration en son sein d'activités tertiaires et de logements de luxe en font aujourd'hui un espace clé de l'organisation spatiale de la capitale mexicaine.

Dans l'aire métropolitaine de Guadalajara, seul un projet urbain, Latitud Providencia, a été développé dans la municipalité de Guadalajara elle-même, en 2015. Les quatre autres se trouvent dans celle de Zapopan. En effet, la carte 2 montre, qu'après Guadalajara, Zapopan concentre le PIB par habitant dans le secteur financier le plus important de l'aire métropolitaine. Le plus grand, et aussi le plus emblématique, de ces projets est sans conteste Andares (cf. 1.1), construit au sein de Puerta de Hierro, un grand projet privé de plus de 200 hectares, où les tours résidentielles, de bureaux et l'hôpital privé constituent depuis 2009 l'espace de vie privilégié de l'élite locale. Par ailleurs, en 2015, le développement de deux autres projets urbains d'environ deux hectares, Urbania et Reserva Real, témoigne du dynamisme économique de la municipalité de Zapopan.

[57] Le Corbusier propose un concept moderne d'habitation, conciliant l'intimité des résidences avec la concentration et la multiplicité des relations de la vie moderne. En 1952, il concrétise ce projet avec l'Unité d'habitation à Marseille, qui intègre résidences, aménité de loisir et commerces. Or, en 1948, Teodoro González de León (1926-2016), l'architecte de Reforma 222, a reçu une bourse du gouvernement français afin d'assister Le Corbusier dans ses travaux, expliquant l'évolution du concept.

TABLEAU 4: Complexes urbains multifonctionnels de l'aire métropolitaine de Guadalajara, Jalisco

Municipalité	**Nom du projet**	**Usages***	**Nom du développeur**	**Début et fin de la construction**	**Superficie totale en hectares**
Zapopan	Andares	R ; C ; B ; H	DMI	2009-2017	42
Zapopan	The Landmark Guadalajara	R ; C ; B ; H	Thor Urban Capital	2015-2017	1,5
Guadalajara	Latitud Providencia	R ; C	Abilia	2015-2020	1,6
Zapopan	Urbania	R ; C	Grupo Central Park Residence	2015-2018	1,6
Zapopan	Reserva Real	R ; C ; B	Grupo BBVA - Anida	2016-2019	2

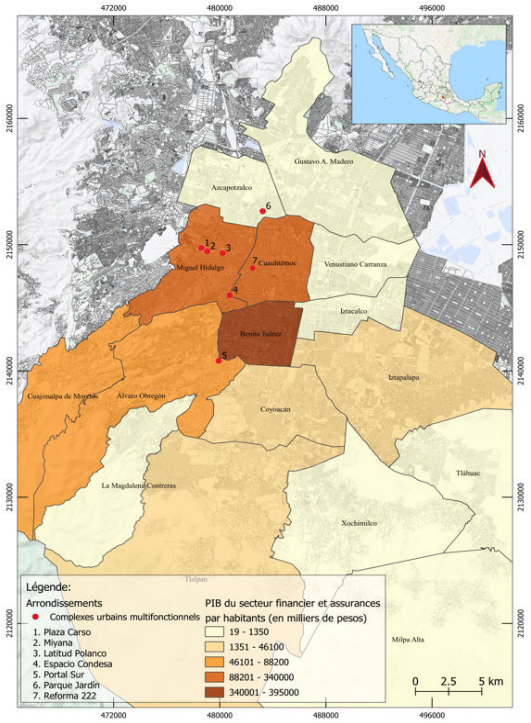
* R : Résidentiel ; C : Commercial ; B : Bureaux ; H : Hôtel ; Réalisation: L.H.B, 2020 ; Source : Données de l'enquête (Annexe3)

C'est un processus assez similaire qui caractérise la localisation des projets urbains de Monterrey. Le PIB dans le secteur financier de la municipalité de San Pedro Garza García dépasse dorénavant celui de Monterrey. Les complexes urbains multifonctionnels se localisent néanmoins dans trois municipalités, celle de San Pedro bien sûr, mais aussi dans un espace qui lui est limitrophe, à Santa Catarina, et finalement à Monterrey. Les logiques d'organisation de la métropole feront l'objet de la prochaine partie de ce travail (cf. 1.2).

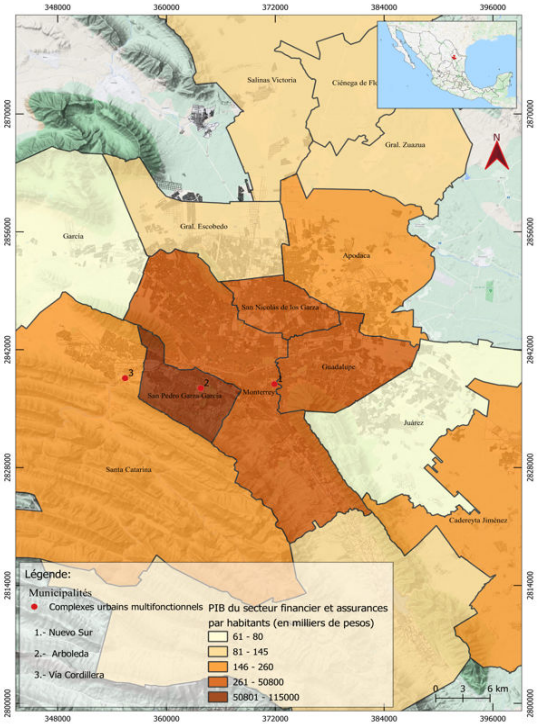
Ainsi, les complexes urbains multifonctionnels se construisent dans les zones concentrant les activités économiques et financières, principales aires de plus-value immobilière de ces métropoles (Peynichou, 2017 ; David et Halbert, 2010).

PLANCHE CARTOGRAPHIQUE 1. Localisation des cum et pib du secteur financier des aires métropolitaines

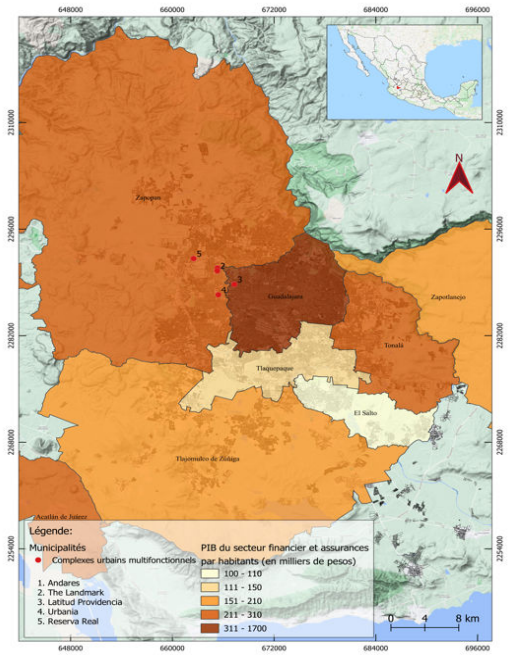
Carte A : CUM dans la ville de Mexico



Carte B : CUM dans l'aire métropolitaine de Monterrey



Carte C : CUM dans l'aire métropolitaine de Guadalajara



Source : Sondage économique INEGI, 2017 ; PIB du secteur financier par habitants. Réalisation : L.H.B, 2020 et Carlos Huerta

Les villes en croissance

C'est dans les villes mexicaines dont la croissance démographique est la plus forte que se développent ensuite les complexes urbains multifonctionnels. Six des 27 complexes urbains multifonctionnels recensés au Mexique se localisent dans les villes de Puebla, Querétaro, Villahermosa et Mérida (carte 2 et tableau ci-dessous).

TABLEAU 5. Complexes urbains multifonctionnels à Mérida, Villahermosa, Querétaro et Puebla

État	**Aire métro-politaine**	**Nom du projet**	**Usages***	**Début de la construction**	**Fin de la construction**	**Superficie totale en hectars**
Yucatán	Mérida	Cabo Norte	R; C; B ; H	2014	2019	126
Yucatán	Mérida	Vía Montejo	R ; C ; B ; H	2015	2024	25
Tabasco	Villahermosa	Villa Brisa	R ; C ; H	2014	2015-2022	57
Tabasco	Villahermosa	Tabasco Diamante	R ; C ; B ; H	2016	2031-2036	23
Querétaro	Querétaro	Latitud La Victoria	R ; C ; B ; H	2014	2022	81
Puebla	Puebla-Tlaxcala	Club de empresarios Puebla	R ; C ; B ; H	2015	2018	1

* R : Résidentiel ; C : Commercial ; B : Bureaux ; H : Hôtel
Réalisation: L.H.B, 2020 ; Source: Données de l'enquête sur les complexes urbains multifonctionnels (annexe 5).

Puebla est la quatrième aire urbaine la plus peuplée du pays et Querétaro la dixième, mais la seconde du pays en termes de croissance démographique - +20% entre 2010 et 2015 (contre 6% à l'échelle nationale)[58]. Ces aires métropolitaines représentent donc des centres économiques que certains auteurs décrivent comme intégrant un sous-système de la mégalopole de Mexico (Garza, 2008 ; David, 2013). En effet, dès 1983, Puebla et Querétaro faisaient partie des villes inclues dans le Programme de développement de la zone métropolitaine de la ville de Mexico et de la région centre[59], qui visait à *« diminuer la concentration des activités dans la zone métropolitaine de Mexico et [à favoriser] le développement intégral des États de la région centrale »* (Melé, 1994, p. 222). Cette région centrale concentrait en 1983, avec la « zone pétrolière », 60% des investissements publics (Pirez, 1983, p. 159). Toutefois, si ce programme reconnaît une plus grande autonomie des villes, il ne s'est pas accompagné d'une expansion de l'administration, afin de compenser la croissance, notamment urbaine,

[58] Entre 2010 et 2015, la population nationale a augmenté de 7 millions de personnes, atteignant un total de 119.530.753 habitants (Source : Recensement de l'INEGI 2010 et 2015).
[59] La zone centrale inclut la zone métropolitaine de Mexico, Querétaro, Puebla, Morelos et Hidalgo. La région pétrolière regroupe quant à elle les États de Campeche, Chiapas, Tabasco, Tamaulipas et Veracruz (Pirez,1983).

qui en découle (Melé, 1994). À Puebla comme à Querétaro, l'urbanisation a été marquée par le rôle de la promotion privée dans les politiques et les processus de production de logements (Delgado, 1993 ; Cabrera et Delgado, 2019)

Quant à Mérida et Villahermosa, elles sont respectivement les première et deuxième métropole les plus peuplées du sud du Mexique, avec respectivement 1.216.000 et 823.210[60] habitants. Le taux de croissance de la population entre 2010 et 2015 y a été de 9% et 8,5%, favorisant la construction de projets résidentiels. Cette dimension permet de comprendre l'enjeu du secteur immobilier dans la nécessité de construire de nouvelles aires résidentielles. Les complexes urbains multifonctionnels se localisent donc aussi dans des aires métropolitaines en pleine croissance démographique.

Les villes touristiques

Finalement, avec la construction de complexes urbains multifonctionnels dans les villes de Campeche, Cancún, Tulum et Playa del Carmen, dont l'économie est essentiellement tournée vers le tourisme, c'est un autre profil qui se dessine. D'abord à Campeche, dès 2008, puis, les principales villes touristiques de l'État du Quintana Roo (et du Mexique), Cancún, Playa del Carmen et Tulum, qui disposent depuis 2014 de complexes urbains multifonctionnels, incluant, en plus des hôtels, des commerces et aménités de loisir et des résidences.

Comme à Cancún, l'une des premières villes du tourisme de masse dans la péninsule du Yucatán, les grands projets urbains observés dans cette région conservent certains traits du système des grands hôtels *all-inclusive* (tout inclus), comme en témoigne la taille des projets, de plus de 400 hectares.

Néanmoins, en descendant le long de la côte ouest depuis Cancun, les projets de Ciudad Mayakoba à Playa del Carmen et Aldea Zama à Tulum, proposent quelques nouveautés : des parcelles de terrains réservées à des particuliers et à des promoteurs, prêtes à être urbanisées (terrassement de terrains et obtention des permis de construire). Par ailleurs, à Tulum, la forme urbaine a aussi évolué, avec l'abandon du grand hôtel en bloc « all inclusive » caractéristique de la zone touristique de Cancún, remplacé par la multiplication d'hôtels-boutiques, expliquant la superficie moins importante de ce projet.

[60] Recensement de l'INEGI, 2015 (https://www.inegi.org.mx/programas/intercensal/2015/default.html#)

TABLEAU 6. Complexes urbains multifonctionnels touristiques

État	Ville	Nom du projet	Usages*	Début de la construction	Fin de la construction	Superficie totale en hectares
Quintana Roo	Playa del Carmen	Ciudad Mayakoba	R ; C ; H	2014	2030	409
Quintana Roo	Tulum	Aldea Zama	R ; C; H	2014	2019	46
Quintana Roo	Cancún	Puerto Cancún	R ; C ; H	2014	2018	117
Campeche	Campeche	Campeche Country	R ; C ; H	2011	2017	496
Campeche	Champotón	Aak-baal	R ; C ; H	2008	2014	300

* R : Résidentiel ; C : Commercial ; H : Hôtel
Réalisation: L.H.B, 2020 ; Source: Données de l'enquête sur les complexes urbains multifonctionnels (annexe 5)

1.2.2 Des promoteurs immobiliers locaux tournés vers l'international

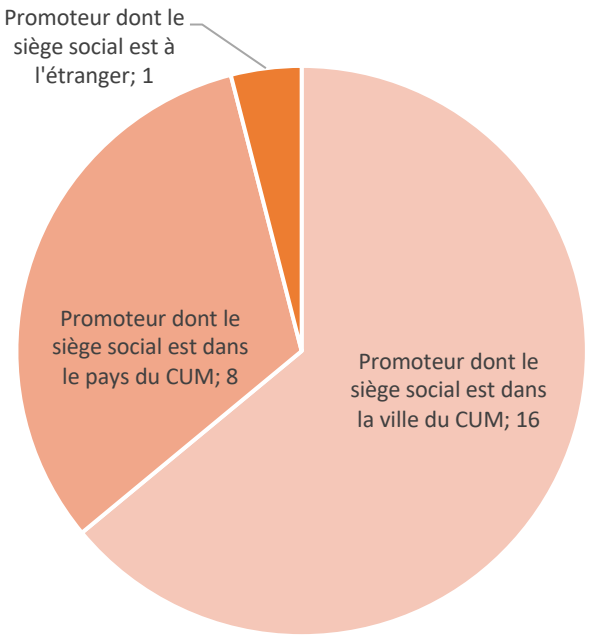
Quelles sont les logiques de rentabilité qui se dégagent de ces projets privés de plus de 400 hectares, localiséss dans des zones centrales des métropoles ?

Ces CUM sont tous réalisés par des promoteurs[61] mexicains. En effet, la majorité (17) des 27 développements recensés sont le fait d'entreprises dont les sièges sociaux sont installés dans la même ville que le complexe urbain multifonctionnel. Huit d'entre eux ont vu le jour grâce à des promoteurs immobiliers mexicains localisés à Mexico (cf. graphique 3). Seule Ciudad Mayakoba, dans le Yucatán, a été développée par un promoteur étranger, l'entreprise espagnole OHL Desarrollos (cf. annexe 4), en partenariat avec la société RHL Properties[62].

[61] Il peut s'agir aussi de développeurs, dans le sens anglo-américain *developer*, qui, à la différence des promoteurs immobiliers, allient les activités de gestion de fonds et de promotion immobilière (un vocabulaire sur lequel je reviens dans le chapitre 6).

[62] Depuis janvier 2019, OHL a cédé les parts du projet touristique à Operadora Lakahn, la filière immobilière du fonds d'investissement BK Partners, également propriétaire de RLH Properties (source : https://www.ohl.es/en/press-room/news/2016/december-2016/161202-ohl-desarrollos-accepts-an-offer-from-rlh-properties-for-the-acquisition-of-majority-shareholding-in-proyecto-mayakoba-hotels,-in-mexico/)

GRAPHIQUE 3. Origine des promoteurs de complexes urbains multifonctionnels



Réalisation : L.H.B, 2020 ; Sources : Données de l'enquête sur les complexes urbains multifonctionnels (annexe 5)

Les promoteurs immobiliers de Mexico (dont le siège social est à Mexico) investissent dans des villes en pleine croissance démographique et/ou économique (Cancún, Monterrey, Querétaro, Guadalajara, Puebla et Campeche). Cette stratégie peut nécessiter une association avec des promoteurs locaux, comme par exemple à Monterrey (Mira Desarrollos, de Mexico, s'est associé à U-Calli, *regiomontana*, dans la construction du complexe urbain multifonctionnel Nuevo Sur)[63]. Louise David montre qu'à Mexico, les investissements dans le centre de la ville ne sont pas accessibles aux investisseurs internationaux *« freinés par des promoteurs et investisseurs locaux, grâce à des réseaux sociaux fermés »* (David, 2013, p. 311). Ces acteurs peuvent notamment ralentir l'obtention de permis de construire de leurs concurrents, rallongeant ainsi les délais des projets et diminuant de ce fait leur rentabilité (op.cit) . Des dynamiques assez similaires pourraient se répéter à l'échelle nationale (il conviendrait de mener une étude fine à ce propos). L'ancrage du capital est permis, du moins à Monterrey, par une association avec un promoteur local. Cette stratégie permet aussi de répartir les coûts des projets. Selon les magazines immobiliers annonçant les futurs projets, les complexes urbains multifonctionnels coûtent entre 100 millions de dollars, comme Campeche Country ou Latitud Providencia à Guadalajara et jusqu'à 1 milliard de dollars pour Plaza Carso à Mexico. Les promoteurs

[63] Il s'agit ici de deux développeurs par exemple.

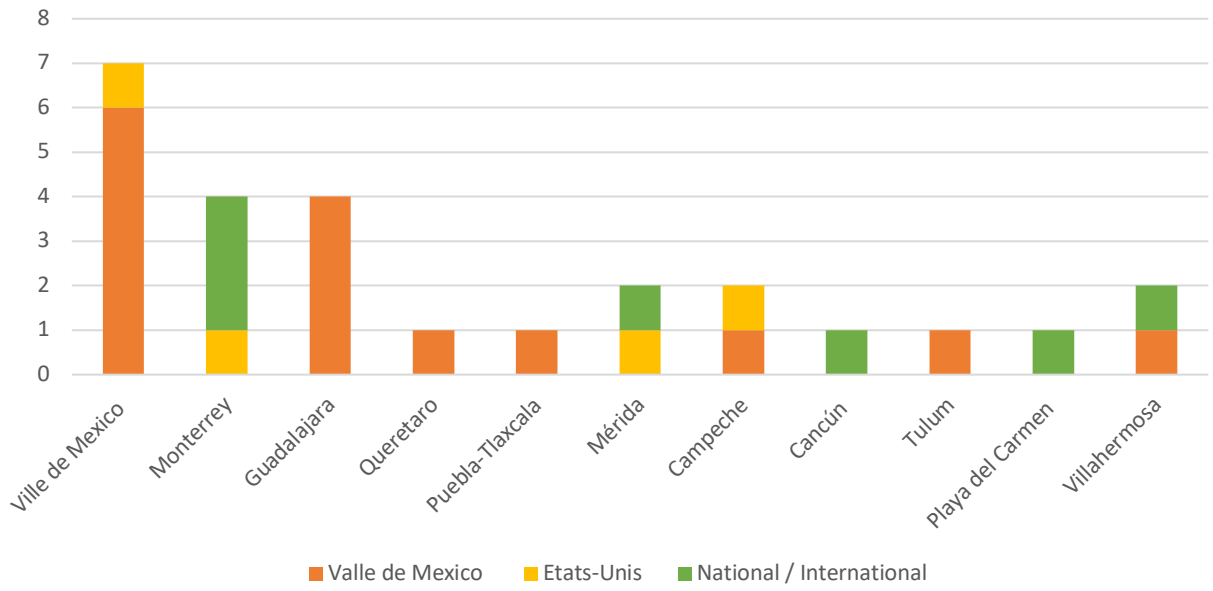
ayant la capacité financière et infrastructurelle de mener ces projets, opèrent, en général, une activité de gestion de fonds immobilier[64], une spécificité mexicaine que j'analyserai dans le cadre du chapitre 6.

Quelle que soit la localisation des promoteurs, ceux-ci affichent donc la volonté d'attirer les investissements internationaux, non pas dans la planification des projets mais dans leur usage. Par exemple, des promoteurs cherchent à convaincre les entreprises nationales et internationales à s'installer, puis à investir dans la ville. Quant aux centres commerciaux, ils favorisent la présence d'enseignes internationales. Selon la logique du fonctionnement des villes globales mise en lumière par Sassen (1991) et par Borja et Castells (1997), ces complexes urbains multifonctionnels répondent aux besoins des grandes entreprises nationales et internationales : des infrastructures nécessaires pour la compétitivité globale et un environnement urbain attractif et destiné à satisfaire les dirigeants et cadres qui y travaillent, et qui espèrent y trouver des infrastructures éducatives, commerciales, récréatives et de loisirs de haut standing, des héliports, ainsi que des axes de communication permettant une bonne accessibilité de la ville, toujours dans un environnement fermé garantissant à la fois intimité et sécurité (Capron, 2006 ; Langley, 2006 ; Caldeira, 2000).

Pour ce faire, les promoteurs immobiliers invitent des architectes nationaux et internationaux afin de participer à la conception du projet. En effet, afin d'inscrire les villes dans la concurrence mondiale, l'architecture est un aspect déterminant dans la mise en valeur de l'espace. L'édification de grands projets urbains dessinés par des architectes de renom est l'une des caractéristiques des grands projets contemporains (Ruggiero, 2010). Comme le montre le graphique ci-dessous, trois cas de figures se distinguent : à Guadalajara, à Querétaro, à Puebla et à Tulum, les promoteurs s'attachent les services des cabinets de Mexico ; dans d'autres villes, les promoteurs font appel à la fois à un cabinet local et à un consultant international (Mexico, Monterrey, Villahermosa et Mérida) ; enfin, les promoteurs optent parfois seulement pour un cabinet étranger (Cancún, Playa del Carmen).

[64] Ce travail montre qu'à Monterrey, mais aussi dans d'autres villes, les promoteurs de CUM fonctionnent aussi comme gérants de fonds d'investissement immobilier. Compte tenu de l'ampleur du projet, il est possible que des logiques similaires se produisent dans d'autres villes, au moins à Mexico.

GRAPHIQUE 4. Origine des cabinets d'architecture selon la localisation des complexes urbains multifonctionnels



Note : National et international signifie que les promoteurs font appel à au moins deux cabinets d'architecture, du Mexique et des États-Unis. Réalisation : L.H.B, 2018 ; Source : Données de l'enquête sur les complexes urbains multifonctionnels (annexe 5)

La mobilité des architectes n'est pas nouvelle[65], mais la fin du XX[e] et le début du XXI[e] correspondent néanmoins à une période d'intensification de ce processus circulatoire, en raison de quatre phénomènes (Guggenheim et Soderstrom, 2010) : le développement de la logique entrepreneuriale en politique urbaine, la croissance de la mobilité des personnes, l'essor du marketing urbain et l'internationalisation des bureaux et revues d'architecture. Ces processus illustrent le tournant que prend l'urbanisme par projet à deux niveaux. Mené par les entreprises de promotion immobilière, il s'agit d'abord de développer des formes urbaines répondant aux standards internationaux. La dynamique est réciproque : certaines firmes, conscientes du potentiel économique des pays émergents, installent leurs bureaux dans des métropoles de ces nations. C'est le cas du cabinet d'architecture américain d'Annapolis RTKL, auteur du projet Portal Sur à Mexico, qui dispose d'un bureau dans la capitale mexicaine. Ensuite, ces firmes permettent de saisir les espaces représentant un enjeu dans le renouvellement urbain. Par exemple, la firme originaire de Floride EDSA, intervenant dans les complexes urbains des villes de Mérida (Cabo Norte) et de Campeche (Aak-Baal) propose des projets architecturaux et d'aménagement à l'échelle de pans entiers de ville (*urban design*[66]*),* incluant des

[65] Au XX[e] siècle l'internationalisation des modèles urbains est principalement due à la mobilité de certains architectes (comme Le Corbusier) et à la promotion du style international par les CIAM (Frampton, 1992).
[66] https://www.edsaplan.com

projets tels que des pôles économiques ou financiers des villes (*downtown planning*), des complexes urbains multifonctionnels (*mixed-use neighborhood)* et des renouvellements de rues et de fronts de mer (*streetscapes* et *waterfront revitalization*). L'architecture, composante essentielle du succès des projets urbains, est donc elle aussi mobilisée dans la production de complexes urbains multifonctionnels.

L'observation de la localisation des acteurs en jeu dans la planification des complexes urbains multifonctionnels permet de dégager certaines logiques de valorisation locale à partir d'influences internationales. Si le quartier fermé est qualifié de produit immobilier (Le Goix, 2002), le complexe urbain multifonctionnel devient donc ici un produit urbain. La stratégie adoptée est d'implanter ces projets dans une localisation centrale (en termes d'activités économiques ou touristiques) afin de renforcer le pouvoir économique et financier des municipalités, agissant comme des points de contact avec l'économie mondiale. Or, investir dans des centralités économiques des métropoles ou des villes implique un coût du foncier supérieur aux autres espaces. La production urbaine pour les classes sociales aisées, via des objets urbains luxueux, résultant de la conception d'architectes internationaux, permet par conséquent de garantir la réalisation de plus-values (cf. chapitre 8).

Finalement, une fois le modèle « ficelé », les promoteurs disposant d'une certaine capacité financière reproduisent ces projets dans différentes villes, leur permettant ainsi la réalisation d'économies d'échelles. Certains promoteurs immobiliers déclinent en effet les projets comme un produit commercial. Pour exemple, le promoteur Abilia de Mexico propose le projet urbain nommé Latitud Polanco, localisé dans le quartier de Polanco à Mexico, à Guadalajara (Latitud Providencia) et à Querétaro (Latitud Victoria).

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 4. LATITUD, UN PROJET URBAIN DECLINE A MEXICO, A GUADALAJARA ET A QUERETARO

Photo n°1 : Latitud Polanco
Source : www.abilia.mx, 2020

Photo n°2 : Latitud Providencia
Source : www.casasyterrenos.com

Photo n°3 : Latitud Victoria Source : www.abilia.mx

Légende :
Construits en 2014 et 2015, les CUM Latitud affichent des tailles distinctes selon leurs localisation.
Latitud Polanco, au cœur de l'un des centres d'affaires de la capitales propose deux tours (résidences et bureaux).
Latitud Victoria à Querétaro est constitué de six tours d'appartements, d'un centre commercial, ainsi que d'un hôtel de luxe.
Latitud Providencia, situé à Guadalajara, est un développement incluant une tour résidentielle et des commerces.
Tous renferment des aménités dans les tours de logements (salles de sports, salons de réception, etc.)
Note : seul Latitud Polanco est à ce jour achevé.
Source : www.abilia.mx, 2020

***

Le développement des complexes urbains multifonctionnels privés témoigne donc d'une prise en charge par des acteurs de marché de la planification urbaine, voire métropolitaine – dans le cas de mégaprojets tels qu'Andares à Guadalajara, Polanco à Mexico (Peynichou, 2018).

En amont, les logiques financières d'ancrage du capital adoptées par les promoteurs amènent à la conception de projets urbains localisés dans des espaces centraux et participent à la création ou au renforcement de centralités économiques. En aval, la densité des projets liée à la localisation se caractérise par une mixité des usages et une verticalisation du bâti.

Ces projets représentent une nouvelle échelle de la privatisation de la production urbaine : du quartier fermé au complexe urbain multifonctionnel. La multiplication d'enclaves urbaines multifonctionnelles témoigne de ce fait d'une mutation du territoire à l'échelle de la métropole. Cette

logique, accompagnant la financiarisation de l'économie, permet donc de poser l'hypothèse d'une concomitance entre l'afflux de capitaux financiers et une nouvelle échelle de la privatisation de la production urbaine, qui demeure à démontrer.

2. Produire la ville privée à Monterrey

Dans de nombreuses métropoles, en Amérique latine ou ailleurs, l'expansion métropolitaine est aussi marquée par un processus de ségrégation socio-spatiale. Monterrey « se distingue » comme étant la métropole la plus ségréguée du Mexique (González Arellano et Villeneuve, 2007).

Analyser l'aire métropolitaine de Monterrey permet, à ce titre, d'observer plus précisément les logiques socio-spatiales de l'émergences des complexes urbains multifonctionnel.

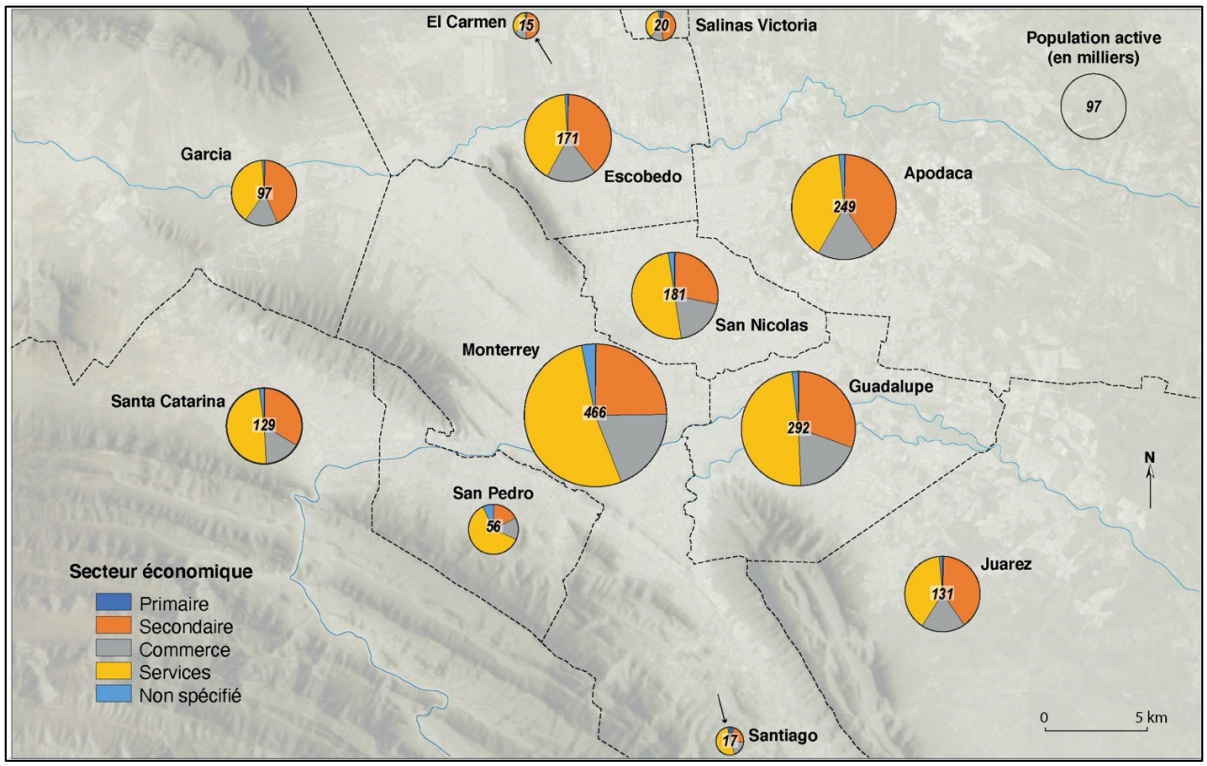
2.1. Les complexes urbains multifonctionnels à Monterrey

2.1.1 Une aire métropolitaine très fortement ségréguée.

Cette organisation spatiale est liée à l'histoire industrielle de la ville (qui fera l'objet d'une plus grande attention dans le chapitre 5). En effet, la désindustrialisation a désarticulé le mode de fonctionnement paternaliste à Monterrey, où les quartiers des élites et les cités ouvrières se localisaient parfois dans la même municipalité. Depuis 1992, la différenciation socio-économique entre quartiers des élites et zones populaires, que l'on retrouve dans de nombreuses villes, est particulièrement nette à Monterrey[67] : certains auteurs évoquent une *« ville bicéphale »* (Barragán, 1992, p. 58) pour décrire la forte ségrégation entre la « ville industrielle » dans les municipalités d'Apodaca, de Guadalupe, d'Escobedo et de Santa Catarina, et la « ville des services » au sud de la municipalité de Monterrey (à 53%) et dans la municipalité de San Pedro Garza García (à 62%)(cf. carte 3). La carte 3 montrent que cette répartition se maintient. Par exemple 40% de la population active d'Apodaca se dédie au secteur des services contre 63% à San Pedro Garza Garcia.

[67] Néanmoins, à Mexico, si l'on retrouve bien cette opposition entre un nord et un est industrieux et un sud et un ouest plus aisés, il existe aussi de nombreux facteurs locaux « perturbateurs » qui font que des zones de quartiers d'auto-construction jouxtent des zones aisées.

CARTE 3 Secteurs d'emploi de la population active dans les municipalités de l'AMM en 2015



Réalisation: Patrick Pentsch, 2020 ; Source : INEGI, Tabulados de la encuesta intercensal 2015-2016. Note : le tableau de l'annexe 6 présente les résultats du sondage en valeur absolue et en pourcentage.

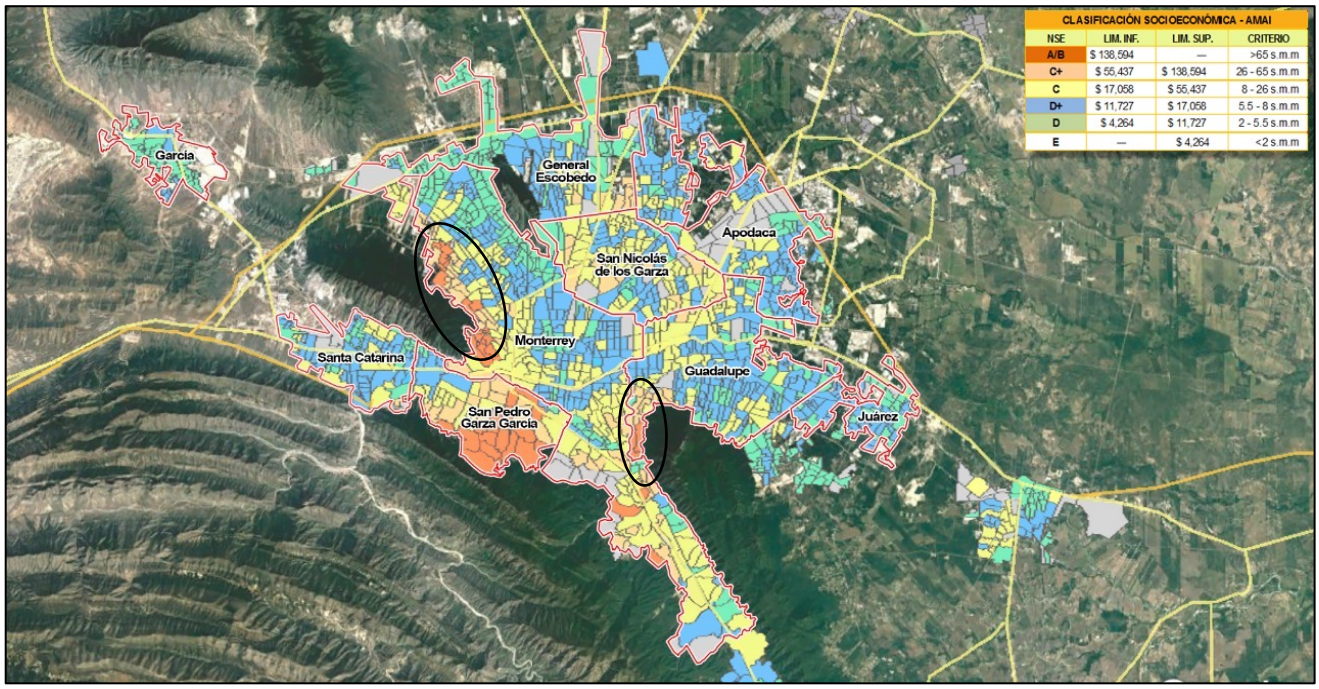
En 2015, bien que la municipalité de Monterrey continue de jouer un rôle central dans l'aire métropolitaine en regroupant plus de 40% des unités économiques et presque un emploi sur deux, elle ne renferme plus qu'un quart de la population active. Le nouveau centre d'affaires de San Pedro, avec 3% seulement de la population active, produit 17% de la valeur ajoutée dans 5% des unités économiques, grâce à la concentration de sièges sociaux et de services à haute valeur ajoutée (INEGI, Tabulados de la encuesta intercensal 2015-2016).

Cette inégale répartition des activités économiques se retrouve dans la composition de la population. En 2017, dans l'AMM, selon la AMAI[68], San Pedro Garza García concentrait les ménages au plus haut niveau socio-économique (A/B et C+), ayant un revenu mensuel 65 fois supérieur au salaire minimum. La carte suivante témoigne de l'homogénéité et de l'exclusivité sociale de San Pedro,

[68] L'AMAI est une association mexicaine d'agences d'intelligence de marché et d'opinion publique ayant créé un indice de niveau socio-économique (NSE). Basé sur un modèle statistique, il permet de classer les ménages mexicains en sept niveaux (de A à E), selon les variables suivantes : scolarité du chef de famille, nombre de chambres, nombre de salles de bain complètes, nombre de personnes actives (14 ans et plus), nombre de voitures, connexion internet. Cet indice est construit à partir des données de l'Institut National de la Statistique et de la Géographie du Mexique. En effet, les informations de l'INEGI concernant les niveaux socio-économiques des ménages n'étant plus disponibles à l'échelle de l'AMM depuis 2010, cette agence de consulting a conçu cet indice résultant de différentes variables de l'INEGI.

contrairement aux autres municipalités périphériques où vivent des habitants au niveau socio-économique inférieur (D+ voire D). L'élite et les classes supérieures se concentrent donc à San Pedro, ainsi qu'au nord (Cumbres) et au sud de la municipalité de Monterrey (encerclé en noir sur la carte ci-dessous).

CARTE 4. Niveau socio-économique des ménages de l'AMM



D'après GM Capital MAC consulting, 2017. Réalisation : L.H.B, 2020
Légende : La classification socioéconomique proposée ci-dessous a été construite grâce à l'indice des niveaux socio-économiques (NSE). Note : Critère ; s.m.m = salaire minimum mensuel
Cet indice est construit par l'Association mexicaine des agences de recherche marketing et d'opinion publique à partir des données de l'Institut National de la Statistique et de la Géographie du Mexique.

NSE	**Lim Inf.**	**Lim Sup.**	**Critères** [69]
A/B	$138 594[70]	-	< 65 salaires min. mens
C+	$55 437	$138 594	26 à 65 salaires min. mens
C	$17 058	$55 437	8 à 26 salaires min. mens
D	$11 727	$17 058	5,5 à 8 salaires min. mens
D	$4264	$11 727	2 à 5,5 salaires min. mens
E	-	$4264	< 2 salaires min. mens

[69] Le salaire minimum mensuel en 2017 était de 80 pesos par jour soit 2480 pesos par mois. Cela équivaut à 124€ mensuel, selon xe.com en mars 2017.
[70] Au Mexique, le sigle « $ » positionné avant le montant représente des pesos, Lorsqu'il est placé après, il s'agit de dollars américains.

Cette ségrégation spatiale permet de mettre en lumière un processus clé de la périurbanisation de Monterrey : la prolifération d'ensembles résidentiels fermés et sécurisés. Depuis les années 2000, ces espaces archétypiques de la ségrégation urbaine sont d'abord produits à San Pedro, puis diffusés vers les quartiers des classes moyennes et hautes à Monterrey, dans la zone sud et à Cumbres (Aparicio, Ortega Rubi, et Sandoval, 2011). La multiplication de ces enclaves, notamment dans la zone sud de Monterrey, a été renforcée depuis la vague d'insécurité qui a frappé l'aire métropolitaine de Monterrey entre 2009 et 2013.

Ces années marquent alors un tournant dans les logiques résidentielles de l'élite avec, pour la première fois en 2008, le développement de complexes urbains multifonctionnels à Monterrey.

2.1.2 Les complexes urbains multifonctionnels dans l'aire métropolitaine de Monterrey

Le complexe urbain multifonctionnel est institutionnalisé dans la loi sur le développement urbain de l'État du Nuevo León en 2009[71]. Dans le chapitre IV, intitulé *Conjuntos Urbanos*, le texte pointe son caractère d'exception. L'article 216 le définit en ces termes :

> Article 216 *« Le complexe urbain multifonctionnel est un mode d'exploitation immobilier consistant en une ou plusieurs constructions sur un terrain avec une diversité de locaux et d'usages, sans voies publiques en son sein, pouvant être, ou non, sujet au régime de copropriété. Il peut correspondre aux types suivants : résidentiel, commercial, de services, industriel, récréatif et touristique. Les complexes urbains multifonctionnels intégrant des ensembles résidentiels doivent, dans le cadre d'une planification intégrale, réaliser simultanément les travaux d'urbanisation, la division des terrains et la construction de maisons et d'appartements. Les autorisations ou permis pour les CUM, quel qu'en soit le type, sont sujets aux mêmes normes, restrictions et obligations que toutes les autres constructions ou quartiers. »*
> (Article 216 de la Loi sur le développement urbain de l'état du Nuevo León, 2009[72])

[71] Je reviendrais dans le chapitre 7 sur le décalage entre le premier CUM et la loi du Nuevo Leon.

[72] Version originale: "*Artículo 216. El conjunto urbano es la modalidad de aprovechamiento inmobiliario consistente en una o varias construcciones en un terreno con diversidad de locales y usos, sin vías públicas en su interior que podrán o no estar sujetas al régimen de propiedad en condominio y podrán ser de los siguientes tipos: habitacional, comercial, de servicios, industrial, recreativos y turísticos. la modalidad no sujeta al régimen de propiedad en condominio aplica únicamente cuando exista un solo propietario del conjunto urbano*."

La carte ci-dessous représente la localisation des quatre complexes construits à ce jour. Deux sont situés à San Pedro (Punto Central et Arboleda), Vía Cordillera se trouve aux limites de la municipalité (même si sa publicité le localise à San Pedro, le code postal le rattache à Santa Catarina), et Nuevo Sur a été construit à Monterrey. Le projet Esfera City, mentionné sur la carte, n'a finalement pas été bâti dans sa totalité (seul le centre commercial a été édifié à ce jour).

CARTE 5. Localisation des complexes urbains multifonctionnels de l'AMM

Réalisation : L.H.B, 2017 ; Source : Données de l'enquête sur les complexes urbains multifonctionnels (annexe 5)

Cette première approche des complexes urbains multifonctionnels permet de confirmer trois caractéristiques observées à l'échelle nationale : un certain standing et une verticalisation du bâti (dont témoignent les photos de la carte 5), ainsi qu'une localisation dans les centralités économiques pour les plus exclusifs. Les promoteurs, qui sont tous des membres de l'élite de San Pedro (cf. chapitre 5) ont choisi ici de créer des complexes urbains multifonctionnels qui s'adressent à l'élite. C'est le cas des projets d'Arboleda et de Punto Central, développés dans la zone du Club Campestre, l'un des deux centres d'affaires de San Pedro Garza García (avec Valle Oriente, cf. cartes 5 et 6). Pour des populations

aisées, Nuevo Sur est construit sur d'anciens terrains industriels de Monterrey, dans la zone de Contry (cf. carte 5), à moins d'un kilomètre de l'Institut Technologique de Monterrey, et non dans la zone sud développée dans les années 2000 avec des quartiers fermés (González Arellano et Villeneuve, 2007). Quant au projet Vía Cordillera, comme je l'ai mentionné, il est situé aux confins de San Pedro et de Santa Catarina.

2.2. Cas d'étude de la ville privée : du complexe urbain multifonctionnel au district

Afin d'étudier les liens entre la financiarisation et la privatisation de la gestion et des usages des espaces urbains j'ai choisi de me concentrer sur trois grands projets de la municipalité de San Pedro Garza Garcia : Arboleda, un complexe urbain multifonctionnel privé, et deux districts, Valle del Campestre et Valle Oriente. Le terme « district » est ici entendu en tant que division territoriale, instaurée par des fonds d'investissement immobilier et ne figurant pas sur le plan d'urbanisme municipal.

Travailler sur des zones différenciées facilite l'observation des différentes logiques liées à la production de la ville privées, telles que les échelles, les systèmes d'acteurs et les objets urbains (axes de communications, transports et infrastructures de loisirs).

CARTE 6. Localisation des cas d'étude

Réalisation : L.H.B, 2020

2.2.1 . Arboleda, un pionnier du complexe urbain multifonctionnel

Arboleda est un projet immobilier d'une superficie de 4 hectares, situé dans la zone la plus exclusive de la municipalité de San Pedro Garza García, Valle del Campestre. Le site, dont la construction a commencé en 2014 et qui demeure en travaux à l'heure de la présente étude (cf. planches photographiques ci-dessous), se divise en deux secteurs mitoyens de taille équivalente.

Au sud, le secteur non résidentiel comprend un hôtel de luxe, un centre commercial, un centre de conférences, ainsi que deux grands immeubles de bureaux : Cytrus, comptant 12 étages pourvus de tous les dispositifs de sécurité, d'un centre d'affaires, d'un salon de réception, etc., et Mandras de seulement trois étages, dont les bureaux auront leur propre terrasse (photographie 4). Ces deux tours encerclent le « Parque Arboleda » (planche photographique 5), un parc central incluant un amphithéâtre pour des spectacles, conférences, etc. Autour de cette place s'organise aussi la partie commerciale à ciel ouvert, qui comprend restaurants, cafés et boutiques de marques locales et internationales, en tout 13.000m^2 répartis sur deux étages.

Au nord, le secteur résidentiel (photographie 5 et planche photographique 6) isolé par un accès sécurisé, associe différents types de résidences, il se caractérise par une offre de maisons et d'immeubles, conception particulièrement novatrice à San Pedro pour deux raisons. D'abord, le caractère vertical du complexe rompt avec l'horizontalité des habitations de la municipalité, principalement des maisons. Ensuite, l'ouverture des résidences sur un parc central où les bâtiments sont séparés par des espaces végétalisés et des sentiers qui permettent aux piétons de se déplacer à l'intérieur d'Arboleda, contrastent avec la forme urbaine caractéristique des QRF. Les résidences sont donc proposées dans deux tours d'appartements baptisées respectivement Cássea (planche photographique 7) et Dahlia, et destinées à une clientèle en quête d'exclusivité et de luxe. Les 71 appartements de la première et les 51 de la seconde sont particulièrement spacieux (respectivement entre 165m^2 et 780m^2 et entre 145 et 475m^2). Si Cássea s'adresse plutôt à de jeunes familles, en proposant comme aménité des salles de jeux, Dahlia vise plutôt des adultes, notamment grâce à son salon d'affaires. En parallèle, le projet propose aussi les ensembles Uvah et Magnolia, respectivement de 44 et 29 « villas » de 240 m^2 à 610m^2 avec terrasse sur le toit et jardins privés, certaines d'entre elles possédant un ascenseur privé depuis le parking. Toutes ces résidences s'articulent autour de la *Casa Club* comportant une piscine couverte avec sauna et salle de massage, salle de jeux pour enfants, bar, bowling, billard, cinéma, simulateur de golf, salon de réception, salon de thé, cave à vin, jardin, etc. (planche 8). Ces aménités, caractéristiques de la classe sociale supérieure (comme par exemple le golf) inscrivent clairement ce complexe dans le marché du luxe. L'ensemble est clôturé par un mur, les accès en sont surveillés 24h/24h et le complexe intègre plusieurs dispositifs de sécurité (planche 9).

PHOTOGRAPHIE 4. Vue d'ensemble du complexe urbain multifonctionnel Arboleda

Légende : Le montage ci-dessus représente le complexe urbain multifonctionnel Arboleda. Au premier plan, les deux tours de bureau (Cytrus et Mandras) encadrant la zone de restaurants de luxe d'Arboleda. Au second, la partie résidentielle fermée. A l'arrière-plan se dessine la chaîne de montagne de la Sierra Madre Orientale, dont les sommets, dans l'axe central, forment la lettre « M », emblématique de Monterrey. Sur ce montage, le projet apparaît presque seul au milieu de la nature, dans une image dominée par la verdure, comme s'il était isolé de la ville.Source : www.arboleda.com.mx téléchargée le 28/01/2019 - Montage réalisé par le fonds d'investissement Capital Natural

PHOTOGRAPHIE 5. Au nord d'Arboleda, la partie résidentielle

Légende : Au premier plan, la *Casa Club*, dont l'usage est strictement réservé aux résidents d'Arboleda, permet (en plus des entrées latérales) d'accéder à la partie résidentielle, au second plan. Source : Photos réalisées par L.H.B, 2010

Planche photographique 5: Au cœur du complexe Arboleda, commerces, loisirs et restauration

Photo n°1

Photo n°2

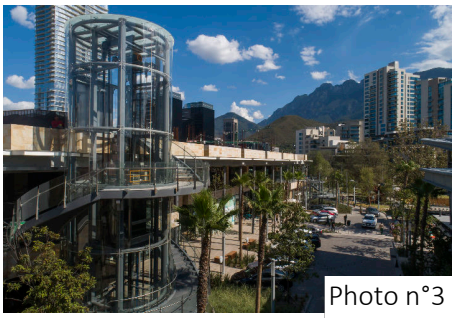


Photo n°3

Photo n°4

Photo n°5

Photo n°6

Légende : La partie commerciale (photo n°1), incluant les restaurants qui se localisent autour du parc Arboleda (photo n°2) et disposant de jeux pour enfants, est fréquentée par les familles. Une fois les véhicules garés, l'accès aux différents locaux (photo n°3) se réalise à pied (photo n°4). Le projet urbain offre aux visiteurs aisés (photo n°5) une expérience basée sur le luxe. (cf. photo n°6).
Source : Photos réalisées par L.H.B, 2019

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 6: *LES RÉSIDENTS D'ARBOLEDA*

Photo n°1

Légende : Les espaces résidentiels composés des tours Cássea à droite et Dahlia à gauche, ainsi que des villas au premier plan de la photo, encerclent la *Casa Club* (à droite) et l'aire « commune » dont l'accès est réservé aux habitants d'Arboleda et à leurs invités après relevé de leur identité. Le parc, avec l'aire de jeux pour enfants (photo 2), les barbecues (photo n°3) et la piscine (photo 4), offre des aménités extérieures en plus de celles proposées dans chaque tour. Les photo 5 et 6 représentent respectivement les panneaux d'orientation de la partie résidentielle du complexe et l'indication du « point de rassemblement » qui sert de repère en cas de retentissement de l'alarme de sécurité.

Source : L.H.B. 2019

Photo n°2

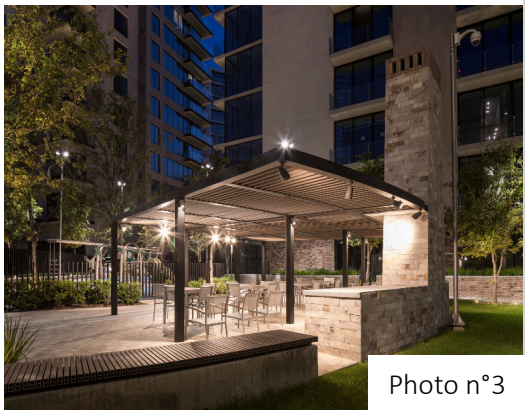


Photo n°3

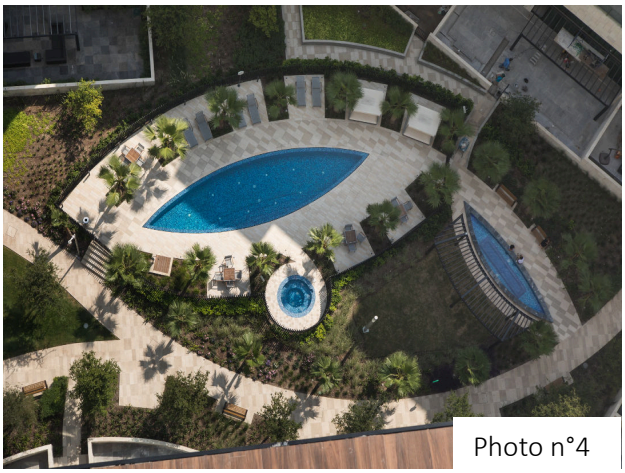


Photo n°4

Photo n°5

Photo n°6

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 7. AMENITES DE LA TOUR CASSEA

Photo n°1

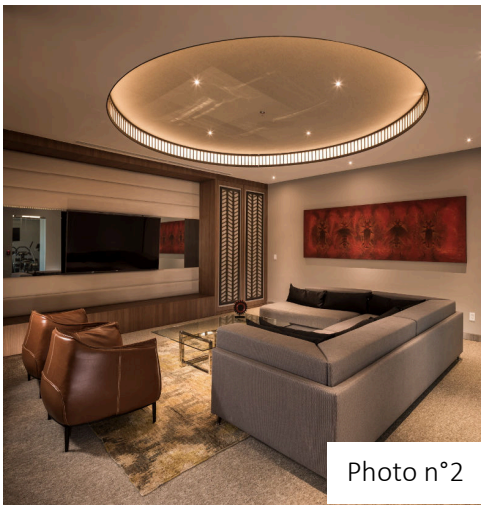


Photo n°2

Photo n°3

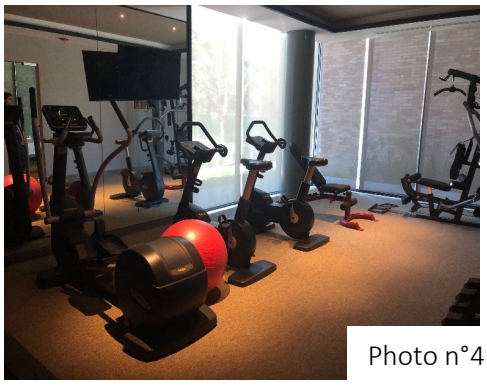


Photo n°4

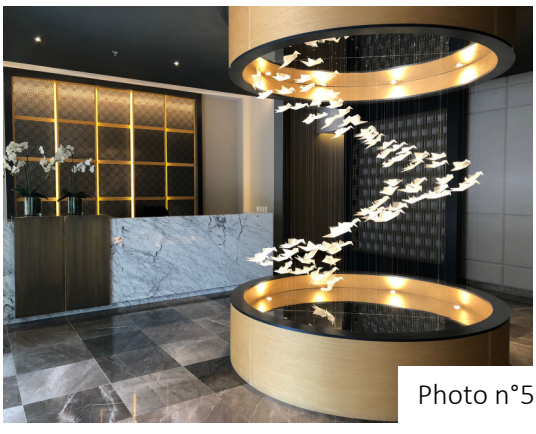


Photo n°5

Légende : Sur cette planche de photographies des aménités de la tour Cássea, l'on observe la salle de réunion (photo n°1), la salle de télévision (photo n°2), le bar (photo n°3) et la salle de sport (photo n°4). La réception témoigne du caractère luxueux de la résidence (photo n°5). Source : Photos réalisés par L.H.B, 2019

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 8
LA CASA CLUB

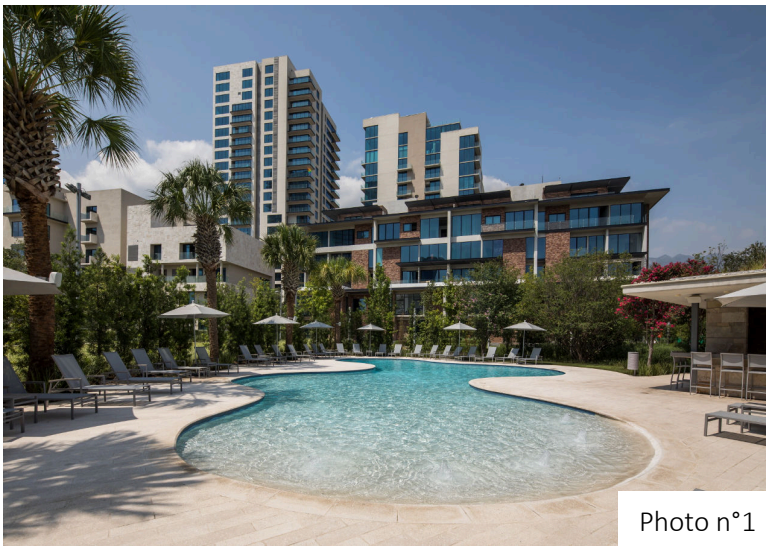


Photo n°1

Légende: Dans la *Casa Club* d'Arboleda (photo 1), les résidents du complexe et leurs invités, dont le nombre est limité à trois, peuvent profiter de manière exclusive d'une piscine intérieure (photo 5) et extérieure, d'une salle de cinéma (photo 2), qui peut être retenue par avance, d'une salle de billard avec salon, d'une bibliothèque (photo 3), d'une piste de bowling (photo 4), d'un simulateur de golf (photo 6), ainsi que d'un espace de jeux pour enfants (photo 7) situé à l'intérieur de la *Casa Club*. Source : Photos L.H.B, 2019

Photo n°2

Photo n°4

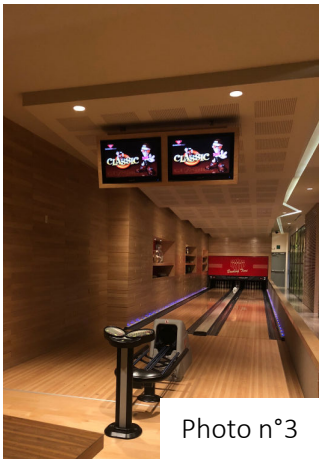


Photo n°3

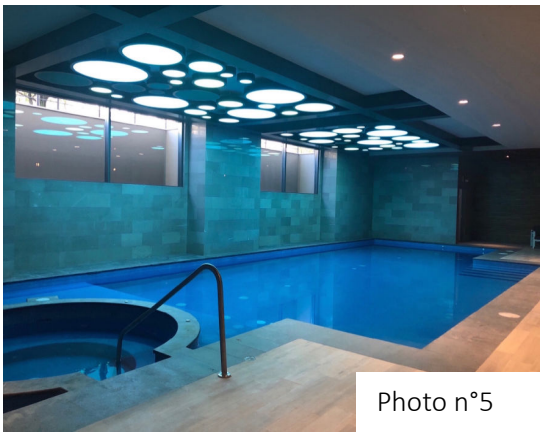


Photo n°5

Photo n°6

Photo n°7

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 9: DISPOSITIFS DE SECURITE DANS LES TOURS RESIDENTIELLES DES CUM

Photo n°1

Photo n°2

Légende : Une fois les barrières de sécurité franchies, l'accès aux tours se fait par le parking souterrain. Une fois à l'intérieur de la tour, depuis la réception, les habitants peuvent accéder à la partie centrale (cf. planche 6). À l'intérieur de la partie résidentielle, les résidents n'ont accès qu'à leur étage (photo n°1). L'accès aux tours pour le personnel depuis la partie centrale se fait après avoir tapé le code une première fois pour accéder à la cage d'escalier (photo n°2) et une seconde fois pour accéder à l'étage qui leur est autorisé (photo n°3). Il existe aussi un ascenseur pour le personnel, que je n'ai pas eu l'occasion de photographier. Source : L.H.B, 2019.

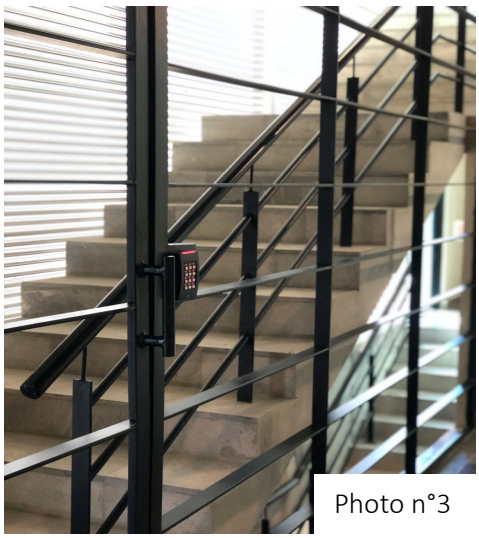


Photo n°3

2.2.2 Le renouvellement du quartier d'affaires de San Pedro Garza Garcia : le district Valle del Campestre

Suite au projet Arboleda, le directeur général du fonds d'investissement immobilier Capital Natural décide, en 2014, d'entreprendre le renouvellement urbain de toute la zone Campestre, nommant ce projet district Valle del Campestre (DVC). L'objectif en était d'homogénéiser le paysage urbain entre le projet Arboleda et les espaces publics aux alentours.

Espace central dans les pratiques urbaines des élites de San Pedro, le District Valle del Campestre se compose de 19 quartiers, d'écoles privées, de centres commerciaux, de simples commerces, ainsi que des sièges sociaux de quelques-unes des plus grandes entreprises du Mexique (CEMEX, Alfa, Cydsa, Vitro, etc.). Le périmètre du district a été délimité, de prime abord, de façon autonome par l'entreprise, ne répondant à aucun plan d'action municipal.

Le fonds d'investissement a basé son action sur deux axes d'intervention principaux : le réaménagement de la voirie et la mise en place de plans de mobilité.

Afin de réaménager la voirie et les espaces publics, Capital Natural planifie quatre types de rénovation : l'enfouissement des lignes à haute tension, la rénovation de l'avenue Alfonso Reyes et la modification du sens de circulation de l'avenue Ricardo Margáin et de la rue Roble et la création du boulevard Sofia (cf. Schéma 2 ci-dessous). Ces interventions visent à l'amélioration des modes de transport, grâce à l'installation de nouveaux arrêts de bus (planche 10) et à la construction d'un parc linéaire[73] autour du club Valle del Campestre. Elles participent aussi à assurer l'accessibilité de la zone à tous les utilisateurs grâce au nouveau mobilier urbain (planche 11). Cette initiative a été récompensée en 2016 par l'obtention du prix « Accessibilité universelle » remis par la SEDATU[74], le ministère du développement urbain et de l'habitat au Mexique. La création du boulevard « Sofía »[75] permettant de pénétrer dans la zone du Campestre construite par Capital Natural (intégrant Sofía et Arboleda) témoigne de l'impact territorial de la firme. Par exemple, le mobilier urbain est estampillé au nom de Capital Natural (Planche 12).

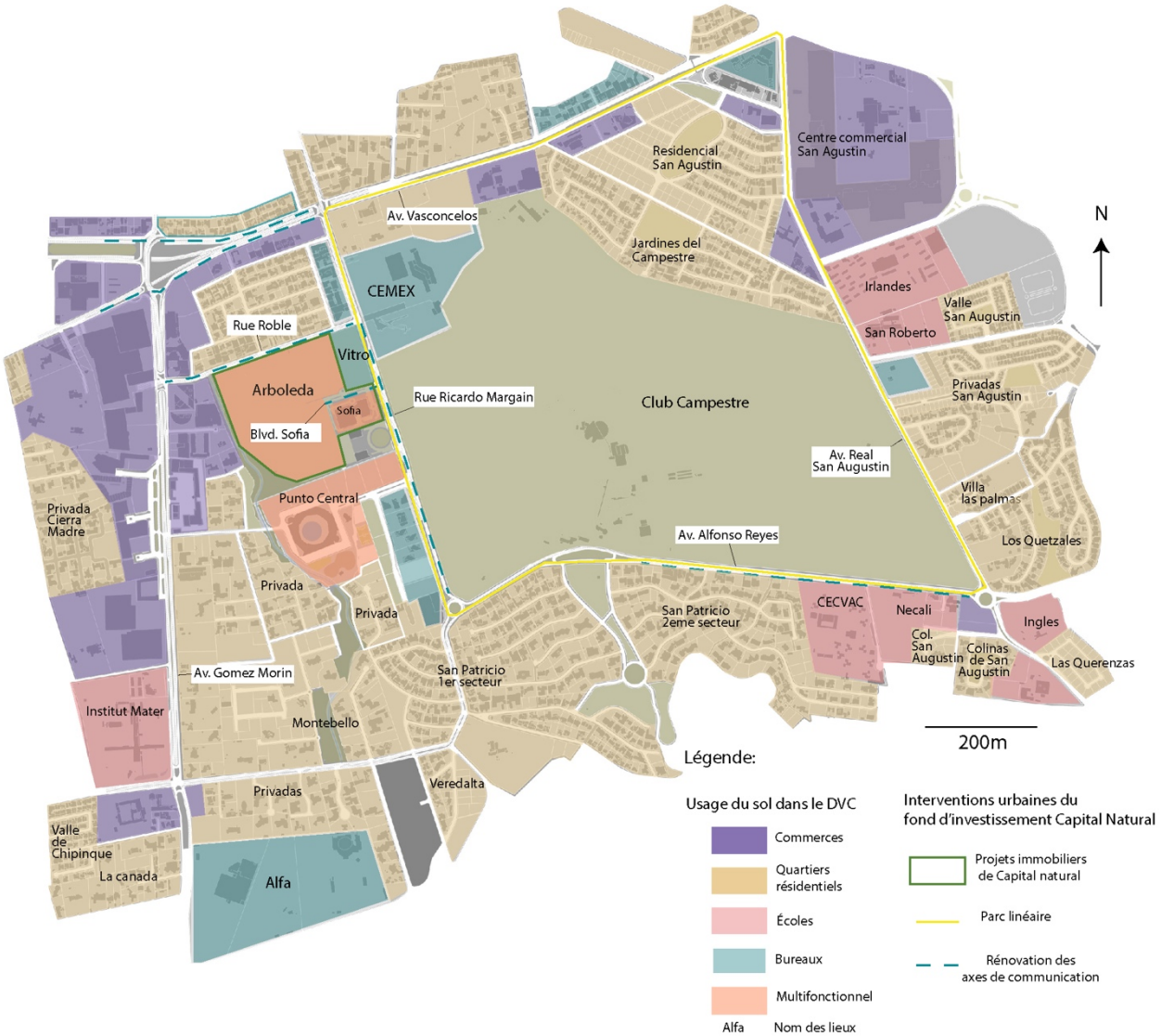
Cet ensemble d'initiatives est accompagné d'un volet social ayant pour objectif de modifier la mobilité des élèves et des salariés dont les bureaux se localisent dans le périmètre du district Valle del Campestre. Cette phase d'action, instaurée et gérée depuis 2016 par le fonds d'investissement, vise à collaborer aussi bien avec les écoles qu'avec les riverains et les entreprises présentes dans ce périmètre

[73] Le parc linéaire correspond à la mise en place de balades piétonnes et d'espace verts utilisés par les habitants dans un but sportif, fonctionnel (pour se rendre au travail), récréatif et comme lieu de rencontre
[74] SEDATU: Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano
[75] Sofía, du nom de la première tour construite par le fonds d'investissement dans la zone Campestre, en 2012

(planche de photographie 13). Concernant les écoles, toutes privées dans le secteur, un travail a été réalisé avec les directions afin de penser un système de bus scolaire, et avec les élèves – via des ateliers dont l'objectif est de saisir la perception des jeunes intéressés. Capital Natural a aussi mené avec les entreprises un diagnostic socio-spatial des pratiques de mobilité de leurs employés afin, selon le fonds d'investissement, d'œuvrer à diminuer le trafic automobile dans le district Valle del Campestre[76].

A San Pedro, une nouvelle échelle de privatisation de la gestion urbaine est donc en cours, des mécanismes qui feront l'objet d'une étude approfondie dans le chapitre 7.

SCHEMA 2. Le renouvellement urbain du district Valle del Campestre



Note : « Privadas San Augustin » regroupe quelques quartiers résidentiels fermés. Les « privada » sont des quartiers fermés où vivent les membres d'une meme famille sur différents terrains. Source : dvc.com. Réalisation : L.H.B, 2020.

[76] Avec deux sociologues nous avons réalisé le diagnostique socio-urbain du DVC. La réalisation d'entretines avec les emplyés et les directeurs des ressoruces humaines de la zone ainsi que la réalisation d'un sondage et de focus groupe a permis d'une part de localiser les lieux de vie des employés et d'autre part de proposer des solution afin d'améliorer la fluidité trafic routier. (cf. Chapitre 7).

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 10. TRAVAUX DE RENOUVELLEMENT URBAIN DU DISTRICT VALLE DEL CAMPESTRE

Photo n°1

Photo n°2

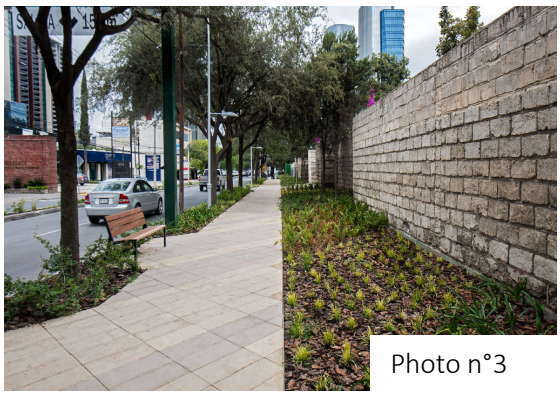


Photo n°3

Photo n°4

Légende : Dans le but de diminuer l'usage de l'automobile, le district a investi dans la rénovation des arrêts de bus de la zone (photo n°1), ainsi que dans la réalisation d'un parc partant de la rue Roble et faisant le tour du Club Campestre (photo n°2, pour une carte, se référer à la photo n°7), qui a impliqué l'enfouissement des câbles électriques (photo n°4). Source : L.H.B, 2019

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 11 AMENAGEMENTS POUR L'ACCES PIETON UNIVERSEL DANS LE DVC

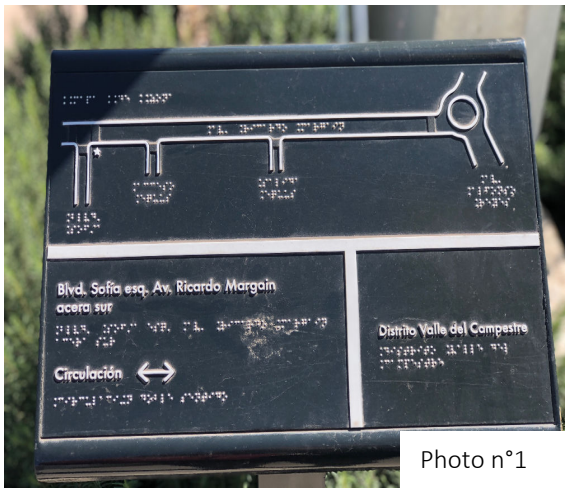


Photo n°1

Photo n°2

Photo n°3

Photo n°4

Légende : Les panneaux et le plan du district formulés en braille permettent aux non-voyants de se repérer dans les rues du DVC (photo sn°1 et 2). De nouveaux feux de circulation avec signaux sonores ont également été installés (photo n°3). Ces mesures pour les personnes présentant un handicap ont permis à Capital Natural de gagner le prix « Tout accessible » du ministère du développement urbain et de l'habitat du Mexique (SEDATU). Source : Photos réalisées par L.H.B, 2019

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 12 LE BOULEVARD SOFIA, L'EMPREINTE URBAINE DE CAPITAL NATURAL

Photo n°1

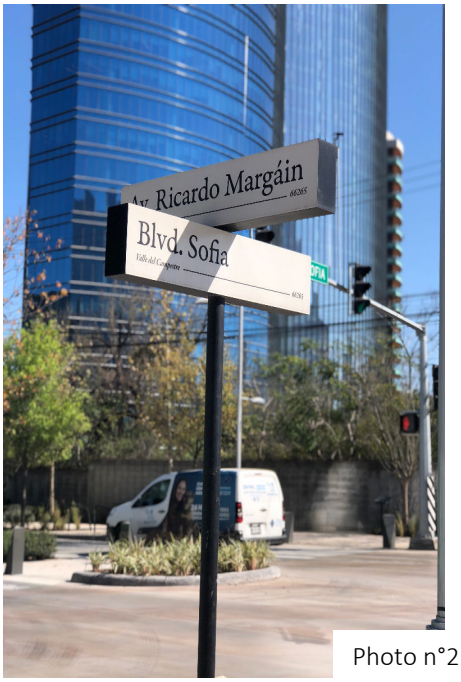


Photo n°2

Photo n°3

Légende : Les panneaux d'orientation (photo n°1), les plaques des rues au nom du District Valle del Campestre (photos n°2), indiquent le boulevard Sofia créé par Capital Natural. Quant aux plaques d'égouts, estampillées du logo d'Arboleda (photo n°3), elles témoignent de l'empreinte de l'entreprise de gestion de fonds sur le mobilier urbain.

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 13. DIAGNOSTIC SOCIO-URBAIN DU DVC

Photo n°1

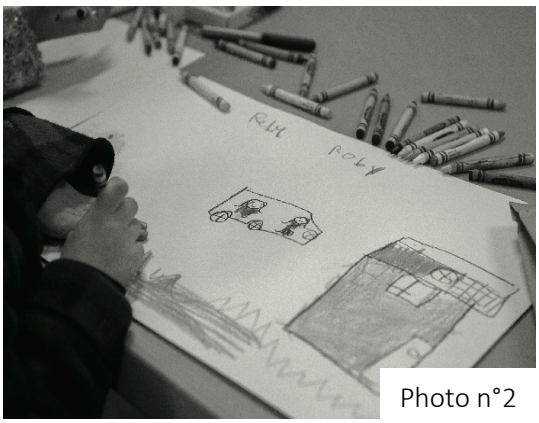


Photo n°2

Photo n°3

Photo n°4

Légende : Les deux volets du plan de mobilité mis en place par Capital Natural concernent les écoles, avec la participation des directeurs (photo n°1) et des élèves (photo n°2), ainsi que des entreprises, comme en témoigne cette réunion d'information (photo n°3) et d'exposition des résultats (photo n°4) avec les directeurs des ressources humaines des entreprises participantes au projet DVC.
Sources : Photos L.H.B, 2018

2.2.3 Districts Armida et Diego Rivera : de grands projets urbains ex nihilo

J'ai aussi choisi d'intégrer le District Valle Oriente, le second centre d'affaires de la municipalité, lancé en 1989 pour deux raisons. Le fait qu'en 2019 un fonds d'investissement local planifie la continuité de son urbanisation permet d'observer la diffusion du processus de privatisation au sein de San Pedro. De plus, cela met en évidence les différences dans la gouvernance urbaine à deux époques distinctes.

Ce projet consiste en l'urbanisation *ex nihilo* de 19 hectares localisés dans le second centre d'affaires de San Pedro Garza García. Sur les terrains issus d'un héritage familial, les propriétaires et le directeur de l'entreprise de promotion immobilière et du fonds de gestion immobilier GM Capital planifient la construction de deux sous-districts : à l'est et à l'ouest de l'un des principaux axes de communication de la zone métropolitaine de Monterrey, l'avenue Lázaro Cárdenas (carte 6 et schéma 3 suivant).

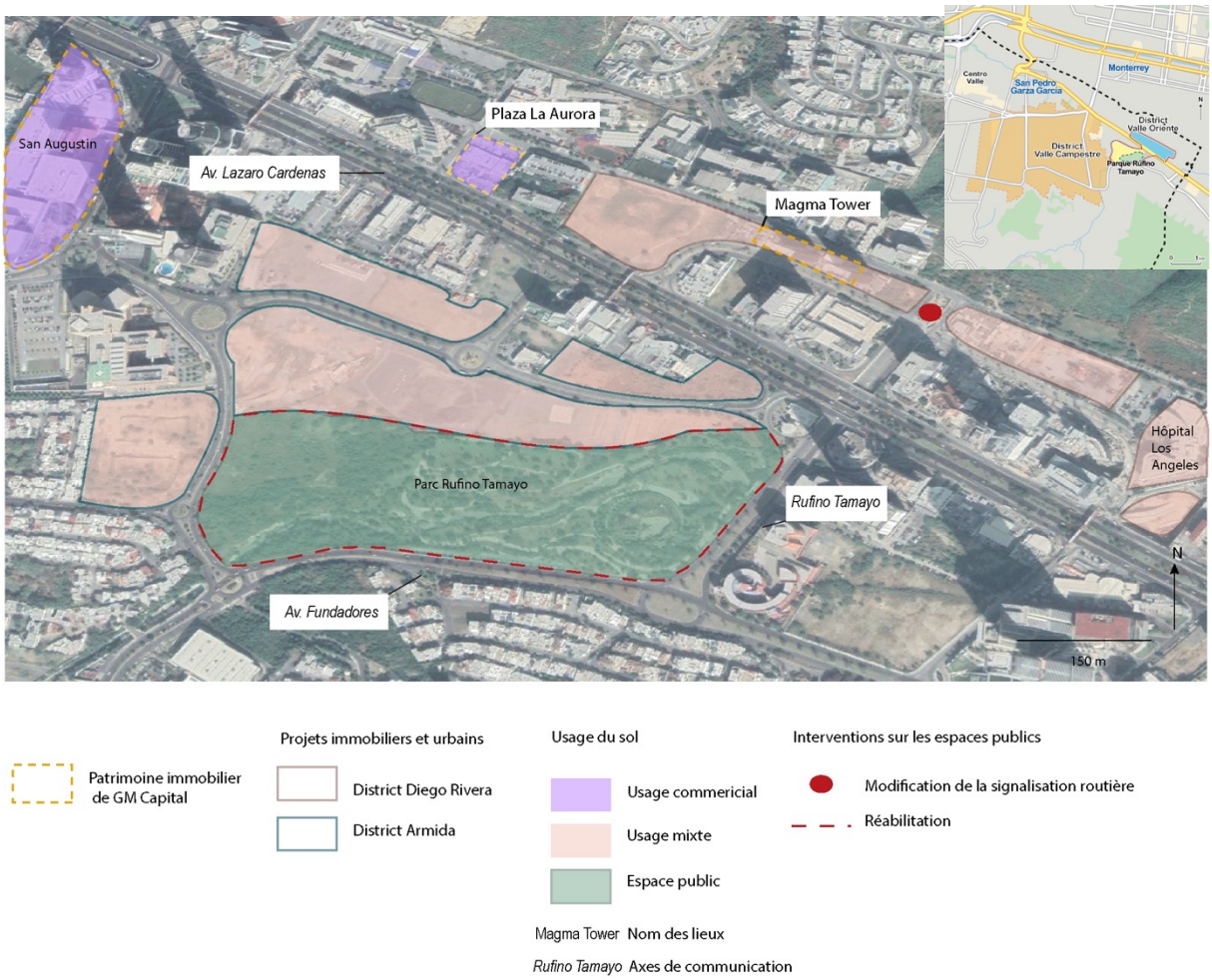
Le District Armida, dans sa première phase amorcée en 2017 pour une durée prévue de 36 mois, s'étend sur 5,5 hectares et vise à la construction d'un complexe urbain multifonctionnel composé d'un hôtel AC by Marriott, d'une tour de bureaux, de locaux commerciaux ainsi que d'une école primaire privée. Ces espaces constitueront la réserve patrimoniale de GM Capital. La seconde phase, prévue pour 2020, se composera d'un hôtel et d'une tour de bureaux que GM Capital conservera en patrimoine, ainsi que de 1.000 m^2 de locaux commerciaux à la vente. Cette étape inclura aussi une tour réservée à l'hôpital privé Los Ángeles et déjà construite, laquelle accueillera chambres et cabinets médicaux. La partie résidentielle débutera lors de la troisième phase avec au moins trois immeubles et 120 appartements, ainsi qu'une zone commerciale de 5.500 m^2. Finalement les deux dernières phases, prévues pour la prochaine décennie, complèteront le développement par le biais d'une troisième puis d'une quatrième tour de bureaux, de deux zones commerciales et d'un salon de réception aussi bien dédié aux expositions d'art qu'aux évènements sociaux et d'entreprise.

Quant au district Diego Rivera, situé à l'ouest de l'avenue Lázaro Cárdenas, il s'étendra sur 13,1 hectares. Sa planification n'a pas encore été officialisée, mais elle est autorisée par la municipalité, a déjà fait l'objet d'articles de presse et les plans architecturaux sont édités. Le début de la construction est prévu en 2021. En quatre étapes, GM Capital prévoit de construire 46.880 m^2 de zone commerciale, 53.141 m^2 d'hôtel, 149.929 m^2 de bureaux et 169.000 m^2 d'aires résidentielles.

Cette zone est traversée par des axes de communication majeurs et par un parc public qui sera rénové par GM Capital lui-même. Suite à un accord avec le maire de San Pedro le promoteur a créé le Patronat Parque Rufino et Olga Tamayo, en 2015, dans le cadre duquel il s'engage à assumer le coût des travaux. Financé par plusieurs investisseurs/promoteurs de la zone de Valle Oriente, ce projet a été

conçu dans les bureaux de GM Capital. Il implique la restauration des espaces verts – plantations, nouvelles aménités (chemins, système de contrôle de l'eau, parking, toilettes, caméras de sécurité, réseau wifi) – ainsi que l'organisation d'évènements (cinéma, « *food trucks* », etc.). Public, le parc Rufino Tamayo est donc géré par une entreprise de gestion de fonds immobiliers qui finance sa restauration et son entretien dans l'objectif d'accroître la plus-value de ces futurs développements (cf. chapitre 5).

SCHEMA 3. Planification urbaine de GM Capital dans le district Valle Oriente



Réalisation : L.H.B, 2020

Ainsi, durant 20 ans, une entreprise familiale va diriger et organiser l'urbanisation d'un pan de la municipalité de San Pedro Garza García. La planification de ce projet dessine – au travers de la densité et de la multifonctionnalité (institutions culturelles telles qu'écoles ou musées, de centres commerciaux et d'hôtels de luxe, le tout dans des ensembles privés et fermés à plusieurs échelles) – les premiers traits de la privatisation de la production urbaine.

2.3. Le rôle des fonds de gestion d'investissements : de l'immobilier à l'aménagement urbain

Afin de s'interroger sur les modes de création de ces formes urbaines, ainsi que sur les logiques économiques et financières qui aboutissent à une privatisation de la production et de la gestion d'espaces auparavant publics, il convient de présenter les acteurs à l'œuvre. L'entrée du capital se réalise ici à travers deux fonds d'investissement. L'évolution de leur constitution, depuis le promoteur immobilier jusqu'au fonds de gestion d'investissements immobiliers, est fondamentale afin de saisir les logiques locales de la financiarisation et leur impact sur les formes urbaines construites.

2.3.1. Capital Natural et le renouvellement urbain du centre d'affaires de San Pedro

Si de nombreux projets d'usages mixtes à l'échelle du district peuvent être réalisés grâce à un partenariat public-privé, la particularité du District Valle del Campestre réside dans le caractère privé de l'initiative, de la conception et de la gestion du projet.

Le promoteur immobilier souhaite valoriser la zone proche de ses projets urbains afin de garantir leur valeur d'usage (un système que j'explique dans le chapitre 7). En 2009, Patricio Garza Garza, membre de l'élite de San Pedro et l'un des héritiers d'une des plus importantes familles industrielles de Monterrey, fonde ainsi l'entreprise de promotion immobilière One Development Group, grâce à laquelle il planifie et édifie les projets d'Arboleda et de la tour Sofía. En 2014, il sépare le financement de One Development Group et crée Capital Natural, un fonds de gestion d'investissements immobiliers destiné à administrer le financement des projets de One Development Group et les futurs développements de la firme. Cette scission coïncide avec l'émergence du projet District Valle del Campestre, piloté par Capital Natural. L'émergence du fonds de gestion immobilier est donc intimement liée au marché qu'offre l'exploitation de ces terrains de par leur densification. Le renouvellement urbain devient ici une stratégie de création de profit financier.

Le renouvellement urbain de la zone la plus exclusive de San Pedro est alors propulsé par l'entreprise qui le coordonne, Capital Natural. Son objectif est de *« réunir tous les chefs d'entreprise de la zone, de les convaincre d'investir dans le projet de district Valle del Campestre afin d'améliorer l'aspect physique de cet espace et sa fonctionnalité »*[77]. Ainsi, outre Patricio Garza, toutes les entreprises participantes ont réuni les 138,7 millions de pesos nécessaires au financement des interventions

[77] Propos recueillis lors de ma participation à l'enquête mobilité du DVC (cf. chapitre 2)

d'aménagement urbain (cf. tableau 7). Chaque phase comprend ainsi une levée de capital faisant suite aux propositions de projets du fond d'investissement Capital Natural : les investisseurs *« nous font confiance, nous leur présentons les objectifs, les consultants, les résultats et jusqu'à présent ça s'est bien passé »* (Eloy Cantú, directeur financier de Capital Natural, 10 décembre 2017).

Cette phrase souligne donc la liberté de décision du fonds de gestion d'investissements quant aux formes urbaines du moment que celui-ci respecte les taux d'intérêts promis à leurs investisseurs. La « confiance » évoquée indique par ailleurs l'importance des relations sociales entre investisseurs et fonds d'investissement (des dynamiques socio-économiques décrites dans le chapitre 6).

TABLEAU 7. Étapes de la première phase du projet district Valle del Campestre

Projet	**Dates**	**Type d'investissement**	**Coût (en pesos)**[78]
Enfouissement des lignes à haute tension	2016-2017	Privé	37,8M
Stratégie de mobilité	2016-2019	Privé	2,6M
Rénovation rue Roble	2017-2018	Privé	16,1M
Modification du sens de circulation et rénovation des Av. Ricardo Margáin, boulevard Sofia et Av. Industria	2017-2018	Privé	75,6M
Rénovation de la rue Alfonso Reyes	2016-2017	Privé et fédéral	6,6

Source : Données confiées par Capital Natural, 2017

Or, bien qu'il s'agisse d'un projet à l'échelle d'un pan de ville, les limites du périmètre d'action du district Valle del Campestre ne correspondent à aucun projet planifié par la municipalité. En effet, c'est le fonds d'investissement qui, en décidant de mener un projet de renouvellement, a établi ses propres limites territoriales. Cette autonomie de l'entreprise témoigne d'une mutation dans le mode de gestion du foncier où une institution privée impulse un projet de renouvellement urbain, sans initiative de la municipalité ni implication de cette dernière. Le projet de renouvellement urbain s'adresse exclusivement aux résidents et aux personnes autorisées à pénétrer dans les complexes urbains : les volontés d'embellissement, ainsi que les connexions routières, ne profiteront pas aux autres habitants de la municipalité puisque le projet prévoit d'*« éliminer le trafic de passage »*. Cette citation, relayée sur le site du district Valle del Campestre, induit une volonté de conserver l'exclusivité de ladite communauté. La rubrique « Qui sommes-nous ? » confirme cette idée en indiquant que le *« district Valle del Campestre est une initiative communautaire qui cherche, à partir d'un modèle de développement urbain, à améliorer la qualité de vie de tous ceux qui habitent dans la zone »*[79]. Ce plan propose une concentration de différentes fonctions urbaines correspondant à la *« ville compacte »*

[78] En euros, respectivement 1,8M€, 127.000€, 771.000€, 3,6M€ et 318.000€ au taux de change du 10/10/2018 sur xe.com
[79] (« *para todos los que habitamos en la zona* » : la langue espagnole et l'utilisation de la première personne du pluriel rend ici mieux compte de la dynamique d'amélioration de la zone par et pour ceux qui l'entreprennent).

grâce à la proximité, comme dans le cas d'Arboleda, des espaces de loisir, de travail et des lieux de vie. Toutefois, contrairement à Arboleda qui s'érige sur un terrain vide, et à d'autres grands projets urbains tels que Santa Fe à Mexico, construit sur une ancienne décharge, le district Valle del Campestre prend forme sur un tissu urbain dont certains morceaux sont vides, mais aussi sur des zones densément peuplées et édifiées, conduisant ainsi à parler, comme l'a fait de García (2000), de « *construire sur la ville* ».

En considérant la dimension territoriale, il est permis de penser que ce grand projet est un exemple de la complexité des transformations de la ville actuelle, un espace à géométrie variable (Borja, 2001), caractéristique associée à la dimension et à la complexité des grands projets urbains dans le paradigme métropolitain.

2.3.2. GM Capital : planifier un pan de ville

La zone de Valle Oriente constitue l'autre centre d'affaires de San Pedro, où Marco Garza Mercado est propriétaire de 26 hectares. Il déclare vouloir *« réaliser le projet inachevé de son père »* (entretien du 01.07.16). Urbaniser ces terrains, y construire un grand projet urbain, est donc devenu un défi financier : la création d'une entreprise de promotion immobilière et d'un fonds d'investissement visent à y répondre.

Du haut du 25^{e} étage de la tour Hellion qu'il a fait construire et où se localisent ses bureaux, ce promoteur m'explique face à la vue panoramique : *« Tu vois tous les terrains-là, c'est du travail pour les 20 prochaines années »* (entretien du 01.07.16). Afin d'urbaniser les terrains léguées par son père, Marco Garza Mercado a créé une structure d'entreprise particulièrement complexe, incluant toutes les phases du développement, de la planification à la vente du produit fini, en passant par la construction.

La direction de la construction se divise pour sa part en trois services : administration, coûts et projets. À la différence des promoteurs de Monterrey qui sous-traitent la construction, GM Capital conserve le contrôle de toutes les étapes grâce à cinq gérants (maître d'œuvre, finitions, installations, sécurité et façades), responsables du recrutement des entreprises.

L'entreprise de promotion immobilière se consacre à plusieurs secteurs immobiliers à travers des projets situés en majorité dans les municipalités de San Pedro et de San Nicolás de los Garza, au nord de l'AMM. Dans le secteur résidentiel, la firme construit deux quartiers à l'est de San Pedro (Bosque en 2016 et Fuentes en 2014) et les tours d'usages mixte Magma[80] construite en 2013 dans le

[80] Ces tours résidentielles incluent des commerces.

District Armida, GM Capital supervise l'élaboration du projet depuis la planification et jusqu'à la vente, puis sélectionne aussi les gérants des édifices.

Concernant le secteur commercial, GM Capital administre Plaza Fiesta San Agustín, l'un des premiers centres commerciaux de San Pedro construit en 1992, qu'elle a agrandi en 2018, ainsi que Plaza La Aurora (2015), bâtie au sein du District Armida, et Plaza Anáhuac, un centre commercial localisé à San Nicolás. Les locaux commerciaux des tours Magma viennent aussi s'ajouter au portefeuille de GM Capital. Les locaux commerciaux sont donc loués par GM Capital et constituent une partie du patrimoine du fonds de gestion. GM Capital attache les services d'une entreprise d'administration différente selon les projets, chargée de veiller à la gestion de ces espaces. L'entreprise de promotion immobilière s'est construite sous un concept « d'intégration » de plusieurs étapes de la chaîne immobilière, depuis la planification jusqu'à l'administration de biens, notamment pour les espaces commerciaux. Quant à la logique de localisation, ces projets ont été bâtis sur les terrains dont avaient hérité les enfants Garza Mercado.

Le projet District Valle Oriente montre comment la planification urbaine répond à une logique de fabrication de la ville « par projet » selon deux dimensions : la localisation du projet dépend de la localisation des terrains hérités et les composantes sont déterminées par une entreprise qui urbanise des terrains incluant des espaces publics.

***

Les cas d'étude de ce travail se présentent donc sous la forme de trois grands projets urbains. Arboleda est un complexe urbain multifonctionnel en construction depuis 2013 au cœur de la municipalité de San Pedro Garza García, où il s'annonce comme le nouveau lieu de vie de l'élite locale. Il s'inscrit dans un projet plus large de renouvellement urbain, celui du District Valle del Campestre, géré par le même fonds d'investissement qui pilote Arboleda.

Les trois terrains d'étude que je viens de détailler témoignent de la création des complexes urbains multifonctionnels ou la transformation (par les districts) de l'urbain selon des logiques entrepreneuriales, qui restent à mettre au jour. Le cas de l'AMM, où des fonds d'investissement produisent des territoires privés (en termes de production et de gestion) permet d'analyser le lien existant entre la privatisation de la production urbaine par des acteurs financiers locaux et la fabrique de la ville privée.

CONCLUSION

Ce chapitre mobilise les figures du complexe urbain multifonctionnel et du district en tant que révélateurs des transformations des modes de production de la ville privée au Mexique.

Localisés dans les métropoles en développement du pays, les complexes urbains multifonctionnels apparaissent comme un outil et un support du développement financier à plusieurs niveaux. D'abord, de par leur localisation : ces objets sont érigés soit au sein de centralités économiques (centres d'affaires), soit dans des centres touristiques, deux secteurs concentrant les flux de capitaux les plus importants au Mexique. Ensuite, de par la composition des activités proposées (centres commerciaux, résidences, bureaux), les promoteurs visent à faire de ces espaces de nouvelles centralités économiques. L'objectif en est clairement de favoriser les flux de capitaux à l'intérieur de ces espaces. Pour ce faire, les symboles de la modernité (par la verticalité et l'offre de marques commerciales internationales ou d'aménités de luxe) sont adoptés. Le tout est construit dans un espace fermé et hyper-sécurisé. Réservées aux métropoles en expansion en raison de leur coût et du public qu'elles visent, ces formes urbaines sont conçues comme des tremplins visant à inscrire les villes dans la compétition urbaine internationale. Dépassant le *« micro-lot »* (Duhau et Giglia, 2012), ces projets représentent une continuité dans les logiques de production des quartiers fermés, mais une rupture quant à la l'échelle et à la forme urbaine qu'ils impliquent et à leur localisation. Le développement des complexes urbains multifonctionnels implique de nouvelles échelles de l'exclusivité, et ainsi, de nouveaux modes de vie sont proposés aux élites.

Le cas d'Arboleda à San Pedro Garza García est l'archétype des développements immobiliers des villes riches : très haut de gamme, privé, fermé et construit au cœur d'une zone de fortes plus-values économiques. La sécurisation de cet investissement, aboutissant à la création du district Valle del Campestre, fait de cet outil de densification une fenêtre d'observation privilégiée sur une nouvelle forme de faire la ville au Mexique. Les districts étudiés, Valle del Campestre et Valle Oriente, témoignent finalement d'une production de la ville issue des bureaux de fonds d'investissement immobilier de certains héritiers industriels locaux.

Le chapitre suivant propose une analyse du développement industriel de Monterrey permettant de mieux saisir comment une élite a pu, en l'espace d'un siècle, concentrer un tel pouvoir économique, politique et social.

CHAPITRE 4

LE ROLE DE L'ELITE LOCALE DANS LA CROISSANCE ECONOMIQUE AU XX^{E} SIECLE

Illustration 3 Croquis de Monterrey en 2015

Légende : Cette image représente une carte réalisée en 1945 illustrant la croissance économique et urbaine de Monterrey : les axes de communication, les bâtiments industriels et les habitations se développent dans les interstices des reliefs naturels. Source : (Herrera 2010), Archives générales de l'état de Nuevo León

INTRODUCTION

Ce chapitre s'interroge sur la constitution de l'élite locale, encore naissante au début du XX^{e} siècle, et son rôle dans la croissance économique de Monterrey. Il vise à montrer que la constitution de l'élite est étroitement liée au développement d'industries puis d'entreprises familiales. Il questionne les stratégies, associées au contrôle d'instances politiques, qui permettent aux dirigeants d'entreprises de devenir les acteurs clés de la construction de la ville industrielle.

En s'appuyant sur la littérature scientifique locale, sur un travail de compilation de documents historiques (lois, congrès, actes de formation d'associations civiles et de fidéicommis), et sur des entretiens avec certains membres de l'élite, ce chapitre retrace aussi les deux grandes périodes de la consolidation de l'élite de Monterrey, porteuse du développement multisectoriel de l'agglomération.

La première section remonte aux années 1890-1940, dates de la fondation des plus grandes industries nationales, mais aussi période de révolution durant laquelle, malgré des difficultés certaines, l'élite pose les jalons d'une mainmise sur le pouvoir politique. Dans la seconde section, j'observerai comment des conditions favorables (d'ordre législatif ou financier) stimulent la croissance des activités économiques de l'élite (1940-2000). Les stratégies familiales à l'œuvre dans la reproduction sociale et la reconversion du capital seront l'objet de la troisième section, qui mènera aux principales entreprises de promotion immobilière de Monterrey.

1. 1890-1940 : l'émergence de l'élite dans un contexte de révolution et de reconstruction nationale

Le Nuevo León est devenu un État fédéré en 1840, suite à la perte du Texas en 1836. Ce fait affecte profondément la bourgeoisie de Monterrey dans ses relations commerciales avec les centres économiques texans. Toutefois, ces liens permettent, entre autres, aux commerçants, de positionner Monterrey comme un centre névralgique dans le transport et la commercialisation de marchandises (armes, coton, bétail, graines, etc.) vers le Texas, aux États-Unis et dans les autres états du Mexique durant la guerre civile américaine (1861-1865). Les excédents de capitaux générés par les *regiomontanos* permettent par la suite le développement d'industries axées sur la production de matières premières (Flores et Olvera, 1988). Au début du XX^{e} siècle, Monterrey est alors la première ville industrielle du pays.

Comment les étapes de l'industrialisation de Monterrey révèlent-elle celles de la constitution de son élite ?

1.1 L'industrialisation du Nuevo León (1890-1910)

L'essor du capitalisme industriel à partir des années 1890, et plus particulièrement en 1900, est l'époque dorée de la bourgeoisie *regiomontana* (Cerutti et Hernández, 2001), qui modifie profondément le fonctionnement du système économique. En imposant son rythme de croissance, le secteur industriel transforme la structure de la société. Entre les années 1890 et 1910 s'implantent les industries pionnières du développement de la ville (Cervecería Cuauhtémoc, Minería Monterrey, Ladrillera Monterrey, Fundidora Monterrey, Vidriera Monterrey et Cemento Hidalgo), provoquant une réelle révolution économique et urbaine (Vizcaya Canales, 1971 ; Flores, 1991) .

Néanmoins, l'on ne saisit pas aisément le succès économique des entrepreneurs sans faire un détour par le gouvernement de Porfirio Diaz, qui domine la vie politique mexicaine de 1876 à 1910. La relation avec le pouvoir politique central se manifeste alors sous deux aspects : le développement économique capitaliste et le rôle des chambres professionnelles.

Au cours de cette longue période de stabilité politique, le pays se modernise, sous la direction d'un groupe de technocrates positivistes connu sous le nom de « scientifiques » (*científicos*). L'objectif visé est le développement économique, reconnu comme un impératif national (Hale, 1991, p. 233). Dans ce cadre, la multiplication des infrastructures de transport et de communication (chemins de fer,

ports, télégraphes, téléphones), les industries des mines, du pétrole et du textile, ouvertes à des investisseurs étrangers, provoquent une forte concentration de la propriété foncière. Les ministres « *científicos* », le personnel politique, ainsi que des sociétés foncières étrangères, deviennent de gros propriétaires terriens (Wilkie, 1998). L'un de ces « scientifiques » est Bernardo Reyes (1850-1913), gouverneur du Nuevo León entre 1885 et 1909.

La politique de modernisation mise en œuvre dans l'État du Nuevo León passe par la construction de voies ferrées (1882-1891), qui quadrillent la ville de Monterrey et la connectent avec l'un des marchés les plus actifs de la planète (via les villes frontalières de Piedras Negras et de Laredo). L'arrivée du télégraphe (1881) puis celle du téléphone (dès 1900) complètent les bases du développement de ce territoire, en facilitant les transactions commerciales. Cette métamorphose de la structure productive est soutenue par le gouvernement. La législation de l'État assure en effet à toute entreprise considérée « d'utilité publique » d'importantes exonérations fiscales (par les États fédérés et les municipalités), des facilités de localisation et d'accessibilité aux services publics, aux voies de communication, à l'infrastructure urbaine, etc. (Benavides, 1999).

Or, ces concessions politiques sont obtenues grâce aux chambres professionnelles, qui jouent un rôle clé dans la culture politique depuis l'industrialisation jusqu'à aujourd'hui (cf. chapitre 5). En 1883, les entrepreneurs[81] constituent la Chambre de Commerce de Monterrey[82]. L'objectif en est de représenter les intérêts du commerce vis-à-vis des autorités de l'État du Nuevo León. Ces associations professionnelles, dont les membres se soutiennent mutuellement dans leur ascension politique (Valenzuela, 2012), sont des réseaux ou des noyaux informels de pouvoir pourvus d'intérêts politiques communs. A ce propos, Valenzuela (*op. cit.)* montre que le régime de Díaz été fondé sur la simulation de l'état de droit qui allait former un espace entre les lois et la réalité. Dès lors, *« alternativement, les règles non écrites du Porfiriat deviendraient les règles de la politique mexicaine, de sorte que les amitiés, l'interaction entre les Chambres, les faveurs comme investissement et la loyauté à toute épreuve, serviraient de limites et de cadre de référence pour l'interaction politico-sociale »* (*Op. cit.,* p.11).

C'est donc dans ce contexte de dynamisme en faveur du développement industriel qu'est lancée, par le biais du textile (comme c'est souvent le cas), l'industrialisation de Monterrey. Fondée en 1854, la fabrique textile La Fama, puis La Leona en 1874, sont les premières industries (Cerutti et Hernández, 2001) de la ville. Les blocages d'exportations sudistes aux États-Unis durant la guerre de Sécession et l'investissement des américains à Monterrey (cf. tableau 8) expliquent qu'elles soient un

[81] Incluant petits et grands commerçants, les propriétaires miniers et les entrepreneurs du secteur industriel et financier.
[82] La première chambre de commerce est celle de la ville de Mexico, fondée en 1874.

moteur de l'industrialisation. En parallèle, les ports de Matamoros, Tampico, et Galveston facilitent les échanges internationaux, transformant les petites entreprises en grands conglomérats industriels : la plus importante est la Fundidora de Fierro y Acero, le premier haut fourneau d'Amérique latine, créée en 1900, dont les produits sont quasiment tous absorbés par le marché intérieur, notamment durant l'époque de l'expansion du chemin de fer.

Deux autres industries métallurgiques émergent durant la même période, constituant le socle d'un mode de production capitaliste à Monterrey et dans une large partie du nord du Mexique : Minera, Fundidora y Afinadora Monterrey d'une part et American Smelting and Refining Co. de l'autre. Toutefois, l'industrie métallurgique n'est pas la seule bénéficiaire puisque d'autres secteurs d'activité renforcent le rôle de Monterrey comme centre national de la production industrielle (Morado Macías, 2003). La Cervecería Cuauhtémoc, brasserie fondée en 1890, aujourd'hui filiale de Heineken, est la plus importante compagnie productrice de boissons du pays. Elle donne lieu à la naissance de diverses autres entreprises, notamment la Vidriera Monterrey, en 1909, destinée à produire du verre pour la mise en bouteille de la bière produite. Dans cette ville en pleine expansion économique, des entreprises liées à la construction voient aussi le jour, notamment Ladrillera Monterrey, une usine de briques également fondée par des investisseurs américains, ou Cemento Hidalgo (1910), qui deviendra CEMEX, aujourd'hui l'un des leaders mondiaux du ciment.

TABLEAU 8. Les premières industries de Monterrey au XIX[e] siècle

Nom de l'entreprise	Date de création	Secteur d'activité	Nom des dirigeants et lieu de naissance	Capital initial	Exonération fiscale
La Fama de Nuevo León	1854	Textile	- Gregorio Zambrano (Mty) - Manuel M. de Llano (Mty) - José A. Benavides (Mty) - Valentin Rivero (Mty) - José Morell (Espagnol) - Pedro Calderón (Espagnol) - Mario Hernández (?) - Juan Maria Clausen (Danois) - Ezequiel Steele (Américain)	75.000 $	12 ans
Cervecería Cuauhtémoc	1890	Brasserie	- Isaac Garza (Mty) - José A Muguerza (Mty) - José Calderón (Mty) - Alberto Sada (Mty) - Francisco G Sada (Mty)	125.000 $	12 ans
Minera, Fundidora y Afinadora Monterrey	1890	Métallurgie	- Vicente Ferrara (Italien) - Daniel Milmo (Mty) - Onofre Zambrano (Mty)	600.000 $	20 ans
American Smelting and Refining Co.	1890	Métallurgie	- Famille Guggenheim (Américains)		20 ans
Ladrillera Monterrey	1890	Matériaux de construction	- William W. Price (Américain) - David I. Jones (Américain) - John Price (Américain)	30.000 $	N/A
Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey	1900	Métallurgie	- Vicente Ferrara (Italien) - Eugenio Kelly (Américain) - León Signoret (Français) - Antonio Basagoiti (Mty) - Isaac Garza Garza (Mty)	10M $	20 ans
Vidriera Monterrey	1909	Verrerie	- Isaac Garza (Mty) - Francisco G. Sada (Mty)	1M200$	12 ans
Cemento Hidalgo	1910	Matériaux de construction	- Alberto C. Cárdenas (Hidalgo, Mexique) - Isidoro Canales (Hidalgo, Mexique)	N/A	N/A

Sources : (Cerutti, 2006 ; Vizcaya Canales, 1969 ; Palacios, 2000) ; gw.geneanet.org.

Le tableau 8 renseigne sur la présence de nombreux investisseurs américains, présents grâce aux liens commerciaux maintenus suite à la séparation entre le Texas et l'État du Nuevo León. Les capitaux utilisés dans la fondation de la majorité des entreprises proviennent des États-Unis, et plus particulièrement du Texas. De fait, la localisation de la région permet aux industriels d'accumuler des capitaux, notamment grâce au commerce réalisé durant la guerre de Sécession américaine. D'autres investisseurs sont d'origine européenne ou locale, et leurs noms de familles composent progressivement l'élite de Monterrey : Zambrano, Madero, Garza, Calderón, González-Treviño, Belden,

Milmo, Hernández et Rivero, auxquels s'ajoutent, entre 1880 et la Révolution, les Sada, Muguerza et Maíz (Cerutti et Hernández, 2001). C'est aussi le cas de certains investisseurs étrangers, comme les frères Guggenheim (American Smelting and Refining Co.), ou des commerçants, participant à la première phase de la croissance industrielle de la ville. L'étroite relation entretenue par ces familles avec l'économie américaine, et en particulier avec le Texas, paraît fondamentale pour leur développement entrepreneurial (Cerutti, 1987) et explique le rôle de Monterrey en tant que capitale industrielle du pays.

Toutes ces entreprises bénéficient d'exemptions fiscales accordées par les décrets de 1888[83] et de 1889. Le premier décret, émis en 1888 par Lázaro Garza Ayala[84], exonère durant sept ans le paiement d'impôts des industries établies entre 1888 et 1900 et dont le capital excède 1.000 pesos. Le second, émis par Bernardo Reyes en 1889, ne contient qu'un seul article :

> « *Est autorisée par l'État, pour les contrats signés durant la période constitutionnelle en cours concernant les travaux d'utilité publique, une exonération de contribution, pour une durée n'excédant pas vingt ans ; il devra être rendu compte au Haut Congrès de l'État de l'utilisation de cette autorisation.* »[85]
> Journal officiel de l'État de Nuevo León, le 22 novembre 1889.

L'application de ces décrets permet de saisir les dynamiques de pouvoir des investisseurs fortunés à deux niveaux. D'abord, l'exonération se fait en fonction du capital investi *: « plus le capital investi est important, plus la période exemption fiscale sera longue »* (Cerutti, 2006, p.96). Le gouvernement favorise ainsi les industriels fortunés. Ensuite, le terme « travaux d'utilité publique » dépend du critère retenu par le fonctionnaire, ce qui a pu pousser plus d'un entrepreneur à négocier avec ce dernier afin d'accéder à certains bénéfices. Ces négociations et autres arrangements officieux entre fonctionnaires du gouvernement et industriels disposant d'importants moyens de pression constituent une pratique qui s'est souvent transformée en tradition, comme le montre le chapitre 7 (Palacios, 2000 ; Ortega Rigaura, 2000).

En parallèle, le secteur bancaire consacre de plus en plus ses services à l'industrie, les industriels étant à l'origine de la création de plusieurs banques, notamment grâce à la stabilité socio-économique

[83] Le Nuevo León est alors le premier État à protéger légalement les intérêts industriels.
[84] Lázaro Garza Ayala (1830-1913), militaire et homme politique mexicain en était à son troisième mandat en tant que gouverneur du l'État de Nuevo León lors de l'émission de ce décret (1869-1870; 1872; 1887-1889).
[85] Traduction personnelle du texte suivant: «"autoriza al Ejecutivo del Estado, para que en los contratos que celebre en el presente periodo constitucional sobre obras de utilidad pública, conceda exención de contribuciones, por un término que no pase de veinte años, dando cuenta al H. Congreso del Estado del uso que haga de esta autorización."» (p.26).

procurée par le régime de Porfirio Díaz. Dès 1892, Evaristo Madero, entrepreneur alors gouverneur de l'un des États voisins du Nuevo León, Coahuila, crée le Banco de Nuevo León. En 1899, 11 succursales de cet établissement sont en opération dans toute la région nord-est du Mexique[86]. L'un de ses associés fondateurs est Isaac Garza, fondateur de la Cervecería Cuauhtémoc et du Banco Mercantil, qui voit également le jour en 1899.

Dès 1905, le Nuevo León enregistre la part de la production industrielle la plus élevée du pays (13.5 %), dépassant ainsi les 11.7 % et 11.2 % respectifs du District Fédéral (la ville de Mexico) et de l'État de Mexico (Rosenzweig, 1974). A la fin du gouvernement de Porfirio Díaz, en 1910, il n'existe qu'une seule entreprise de sidérurgie en Amérique latine, qui possède deux des plus grandes fabriques de métallurgie du continent. Elles sont toutes deux situées à Monterrey.

Durant ces décennies, la politique locale se limite en grande partie à promouvoir des faveurs fiscales. En effet, l'extrême libéralisation économique de l'État mexicain, ajoutée à une centralisation politique forte du Porfiriat (1876-1911), joue en faveur d'une faible place de la bourgeoisie *regiomontana* dans la vie politique nationale. Néanmoins, des évènements tels que la réception du président Porfirio Díaz en décembre 1898 par l'élite locale au Casino de Monterrey témoignent du système de relations qui se construit entre les acteurs politiques, sociaux et économiques. Le maître de cérémonie en est le maire (et entrepreneur) Adolfo Zambrano (fils de Gregorio Zambrano, fondateur de La Fama et maire de Monterrey à plusieurs reprises), assisté de Francisco G. Sada, tous deux gérants de la plus grande société de production de bière du pays : la Cervecería Cuauhtémoc (Flores, 2017).

Ces entreprises deviennent le catalyseur du développement de Monterrey, qui accède au rôle de première ville industrielle du pays, avant Mexico, dont l'apogée industrielle ne s'observera que dans les années 1940.

1.2. L'organisation des entrepreneurs face à la Révolution (1911-1920)

Durant la période révolutionnaire maintenir la croissance économique de la ville devient un enjeu pour les entrepreneurs. Le rôle joué par les industriels dans le cadre de cette instabilité politique renforcera leur constitution en tant que groupe de pouvoir.

[86] Saltillo, Parras, Sierra Mojada, Piedras Negras, Monclova, Torreón, San Pedro, Tampico, Ciudad Victoria, Nuevo Laredo y Ciudad Lerdo.

Le 20 novembre 1910 marque le début officiel de la révolution contre le gouvernement de Porfirio Díaz au Mexique. Plusieurs États prendront immédiatement fait et cause pour le mouvement mené par Francisco I. Madero. Pour sa part, le Nuevo León, entre autres, se maintient à l'écart du mouvement, au moins durant les deux premières années.

Entre 1911 et 1913, le conflit n'a pas provoqué de paralysie générale des activités économiques ni de la finance du pays, en particulier dans les zones maintenues à l'écart des affrontements, au nord, au centre et au sud du Mexique (Valverde et Kunz, 1994). Par conséquent, dans le Nuevo León, et plus particulièrement à Monterrey, la croissance économique se poursuit (Vizcaya et Canales, 1971). Les industries et les réseaux commerciaux demeurent opérationnels, la sécurité financière est si importante que la Chambre de Commerce devient la Chambre Nationale de Commerce de Monterrey le 29 novembre 1911[87], en pleine guerre (Flores et Olvera, 1988). Les ressources financières de l'État restent liées aux banques de l'élite malgré l'arrivée de Madero à la présidence. En effet, elles demeurent gérées d'une part par les anciens proches de Porfirio Diaz, malgré le changement d'administration fédérale, et d'autre part, par la Chambre Nationale de Commerce de Monterrey.

Dans ce contexte, le coup d'État de Victoriano Huerta contre Madero le 9 février 1913, est un facteur décisif pour l'entrée de la Chambre Nationale de Commerce de Monterrey sur la scène nationale et renforce l'influence des industriels dans les institutions politiques (cf. encadré ci-dessous).

[87] Cette échelle nationale permet aux entrepreneurs de s'associer avec la banque centrale de Mexique, mais aussi d'autres banques régionales, comme celle de la Laguna, à Torréon, Coahuila, ainsi que d'autres Chambres de commerces régionales et nationales. Ces liens et relations économiques et financières fortifient leur influence à l'échelle locale.

ENCADRE 1. CHAMBRE NATIONALE DE COMMERCE DE MONTERREY ET COUP D'ÉTAT (1913).

Face à la résurgence de mouvements armés refusant de reconnaître Huerta comme président légitime du pays et l'avancée de troupes fédérales à Monterrey, les proches du gouvernement précédent[88] abandonnent leurs fonctions et parfois même leur domicile. Après que le Congrès local accepte Huerta comme président, le gouverneur Salomé Botello, ancien proche de Bernardo Reyes, se rapproche des entrepreneurs *regiomontanos* afin d'obtenir leur soutien financier. La montée des groupes révolutionnaires bloquant les voies ferrées et les principales voies routières commence à provoquer des pénuries alimentaires à Monterrey. Le gouvernement sollicite alors un crédit à la Chambre de Commerce afin de financer des troupes et de défendre la ville. Une première fois, les commerçants, propriétaires et industriels formant la Chambre Nationale de Commerce de Monterrey se cotisent afin de prêter 76.444 pesos (en 1913) et de couvrir les dépenses de la ville. Puis, malgré les tentatives du gouvernement local de détenir ou ralentir les troupes de Venustiano Carranza[89], les attaques du 23 et 24 octobre 1913 causent des dégâts estimés à 10 millions de pesos selon la Banque de Londres Mexique. Une seconde fois, Botello sollicite un crédit à la Chambre de Commerce de Monterrey, pour un montant de 10.063 pesos (en janvier 1914). Face aux difficultés, Botello abandonne son poste de gouverneur en avril 1914.

Source : (Mendirichaga, 1996).

L'octroi de crédits par la Chambre de Commerce à l'État, sous condition d'une gratification et d'un remboursement, témoigne de deux processus clés de la formation de l'homogénéité de l'élite *regiomontana*. D'abord, les intérêts intimement liés du gouvernement et des cercles d'entrepreneurs, détenteurs de capitaux, montrent leur indispensable union afin que la ville puisse résister aux forces révolutionnaires. D'autre part, les sommes prêtées attestent d'une augmentation du capital et des ressources économiques des entrepreneurs. Finalement, comme le montre l'encadré suivant, les liens de proximité entretenus avec les États-Unis permettent à l'économie et aux habitants du Nuevo León de se maintenir, bien que la situation financière du reste du Mexique soit particulièrement affectée par la révolution.

[88] Il s'agit ici du gouvernement de Porfiriot Diaz dont les proches avaient conservés leurs postes de décision.
[89] L'assassinat, le 20 février 1913, du président Madero, provoque l'entrée dans une seconde étape de la révolution mexicaine menée par Venustiano Carranza visant à renverser le pouvoir de Victoriano Huerta.

ENCADRE 2. CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTERREY ET INSTABILITES GOUVERNEMENTALES (1914)

La prise du pouvoir de l'État par Venustiano Carranza aboutit en 1914 à la désignation d'Antonio I. Villarreal en tant que gouverneur du Nuevo León. Les relations entre le gouvernement de Carranza et les membres de la chambre sont particulièrement tendues dans une ville de surcroît en proie à une pénurie alimentaire et à une situation politico-administrative fragile (affrontements entre Huerta et Carranza). En effet, Carranza n'apprécie pas l'idée que la bourgeoisie ait collaboré avec le gouvernement de Huerta. Il se rend compte que la Chambre fonctionne comme un *« tout homogène et sans scission, la présentant comme un organisme capable de combler les lacunes d'un pouvoir politique »* (Flores, 1991, p. 148). Durant le gouvernement de Villarreal, la chambre contribue, avec le gouvernement, à pourvoir la population en denrées alimentaires et services de première nécessité en achetant des articles de base à la frontière avec les États-Unis et en les vendant à des prix inférieurs à leur prix réel. Néanmoins, le 11 janvier 1915, Villarreal prend lui aussi la fuite, abandonnant le gouvernement.

Source : (Flores 1991)

Les deux encadrés témoignent que durant cette année de lutte armée (1914-1915), l'entrepreneur est devenu un collaborateur du gouvernement et de l'armée, notamment en distribuant des biens et des denrées alimentaires à la population *regiomontana*. Le fait que Villarreal considère la Chambre de Commerce comme un pouvoir menaçant témoigne de la puissance que les entrepreneurs ont acquise dans la gestion administrative de la ville. Face à la chute de Villarreal, ces mêmes entrepreneurs prennent les rênes du Nuevo León et évitent ainsi d'exposer leurs propriétés à de possibles saccages.

En janvier 1915, après la fuite de Villarreal, les chefs d'entreprise et consuls étrangers, confrontés au chaos dans lequel est plongé Monterrey, s'accordent pour que la Chambre passe du rôle de collaborateur avec le gouvernement à celui d'administrateur[90] de la ville. Celle-ci est alors dirigée par le président de cet organisme : Constantino de Tarnava. L'administration municipale d'urgence, mise en place par les entrepreneurs, marque le début de leur contrôle du gouvernement local. En effet, lors la prise en charge du gouvernement par Felipe Ángeles[91], plusieurs entrepreneurs officient en tant que membres du gouvernement, à savoir Carlos Garza Cantú, Francisco Zambrano, Adolfo Garza Zambrano et Lorenzo H. Zambrano (Flores, 2010). Entre 1915 et 1917, la Chambre de Commerce apporte des solutions temporaires aux problèmes quotidiens : poste, mairies, police urbaine, etc. En période de pénurie, elle gère les importations et la distribution, parfois gratuite, de maïs. La communauté d'entrepreneurs devient l'un des pouvoirs régionaux les plus homogènes et les plus forts du pays

[90] Durant cette période, plusieurs journaux nomment « la communauté d'entrepreneurs » l'administration municipale mise en place d'urgence par les entrepreneurs (Flores, 2011).

[91] Felipe Ángeles, né en 1868, est un militaire mexicain et l'un des protagonistes de la révolution mexicaine, proche de Pancho Villa. Capturé par les forces gouvernementales, il fut exécuté en 1919.

(Flores, 2011), et se constitue en Confédération de Chambres Nationales de Commerce (CONCANACO). A cette occasion, devant 37 délégations commerciales de tout le pays, la première commission exécutive de la CONCANACO est présidée par l'industriel de la bière Enrique Sada Muguerza. La même année, Nicéforo Zambrano, membre de la Chambre, est élu gouverneur par le parti constitutionnel progressiste, soutenu par l'élite locale. En pleine époque révolutionnaire, ces hommes d'affaires montrent ainsi à la nation leur vision économique du projet national (Flores, 1993).

La présence active du bloc homogène de commerçants et d'industriels locaux dans les congrès nationaux les conduit à assumer le *leadership* entrepreneurial durant la formation de l'État postrévolutionnaire. Les négociations avec le pouvoir public s'articulent autour de trois axes : le rôle de l'État dans l'économie, la délimitation du champ d'action et de la participation de l'activité privée dans le développement économique, et la relation travailleurs-employeurs. En légiférant sur leur rôle dans l'économie, les entrepreneurs posent des bases solides pour leurs sociétés.

1.3. Crise, nouvelles industries et amplification des réseaux énergétiques (1920-1940)

Les années 1920-1940, au sortir de la Révolution, se caractérisent par une poursuite de la croissance de l'infrastructure industrielle de Monterrey, avec non seulement la consolidation des entreprises fondées durant le régime du Porfiriat, mais aussi la constitution de nouvelles sociétés, le renforcement des liens avec le pouvoir politique et l'amplification du réseau énergétique.

La période révolutionnaire permet au Mexique de se distinguer des autres pays d'Amérique latine, notamment de par le rôle actif de l'État et des élites dans la promotion et l'orientation du développement économique, anticipant la mise en place de solutions face à la crise du capitalisme (1929) en Europe, aux États-Unis ou dans les autres pays d'Amérique latine (Leal, 1974). Toutefois, au Mexique, bien que les années 20 commencent et s'achèvent par de sévères difficultés économiques (dérivées des années révolutionnaires au début, puis dues à la crise mondiale de 1929), Monterrey maintient son rythme de croissance. Grâce aux relations stratégiques des entrepreneurs avec les États-Unis (notamment le Texas) et à la réactivation de la production simultanément à celle du marché interne, les industries *regiomontanas* fusionnent et se diversifient.

Au sein de la brasserie Cervecería Cuauhtémoc, les multiples filiales constituent le Groupe Gaza Sada, Il s'agit notamment de Fábricas Monterrey, S.A (FAMOSA), en 1929, qui développe des produits liés à l'industrie de la bière, tel que des capsules, conteneurs de métal ou même la production de malt

(Marta, S.A). Quant à la compagnie Vidriera de Monterrey[92], l'entreprise marque un tournant dans sa stratégie commerciale en 1936 en ouvrant ses marchés à divers pays latino-américains[93]. La même année, l'entreprise se diversifie dans trois secteurs[94] et délocalise une partie de sa production à Mexico afin de se rapprocher physiquement de la demande du centre du pays (Codero, 1977). Isaac Garza et Francisco Sada, les propriétaires de Vidriera Monterrey, créent en outre une entreprise de « gestion de portefeuilles », principale actionnaire des quatre entreprises précédemment décrites.

La famille Zambrano continue de se consacrer à la construction, accumulant des terrains pour ce faire. Associés à deux membres de la dynastie des Madero (Alfonso et Salvador Madero) et à Santiago Belden, elle fonde l'entreprise de ciment Cementos Portland Monterrey en 1928. En 1931, sa fusion avec Cementos Hidalgo est à l'origine d'un des leaders mondiaux actuels du ciment : Groupe Cementos Mexicanos (CEMEX).

Dans le secteur sidérurgique, Industrias Monterrey est l'une des plus grandes aciéries du Mexique. Fondée en 1936 par les familles Garza et Clariond[95], elle maintient dans ses filiales d'autres secteurs d'activités, tels que le textile et l'alimentaire[96].

Finalement, la famille Santos crée en 1936 Galletas y Pastas La Industrial, biscuiterie issue d'une entreprise existant depuis 1925 dont le succès est en partie dû au krach de 1929, et qui devient l'entreprise mère du groupe Gamesa. Face à la baisse du pouvoir d'achat des travailleurs, ces derniers ont substitué la pâtisserie traditionnelle par les « *galletas María* » (des biscuits secs de type Petit Lu).

En parallèle, et en lien avec ces industries, les institutions bancaires se multiplient, et jouent un rôle important dans la canalisation des ressources vers les grandes compagnies, qui investissent dans la création de banques et de compagnies financières, principalement tournées vers le crédit, un secteur stratégique pour la croissance. La famille Garza Sada contrôle aussi ses propres entreprises financières. Au groupe Cuauhtémoc correspond l'entreprise Financiera Aceptaciones et au groupe Vidriera, le groupe financier Banpaís (qui englobe Banco del País, Financiera del Norte et Sociedad General de Crédito). Mentionnons aussi l'entreprise de gestion de portefeuilles Fomento de Industria y Comercio (FIC), créée en 1936 par les dirigeants de Vidriera (Isaac Garza et Francisco Sada), qui devient la principale actionnaire des quatre entreprises du groupe Vidriera déjà mentionnées ici.

---

[92] Entreprise de verre

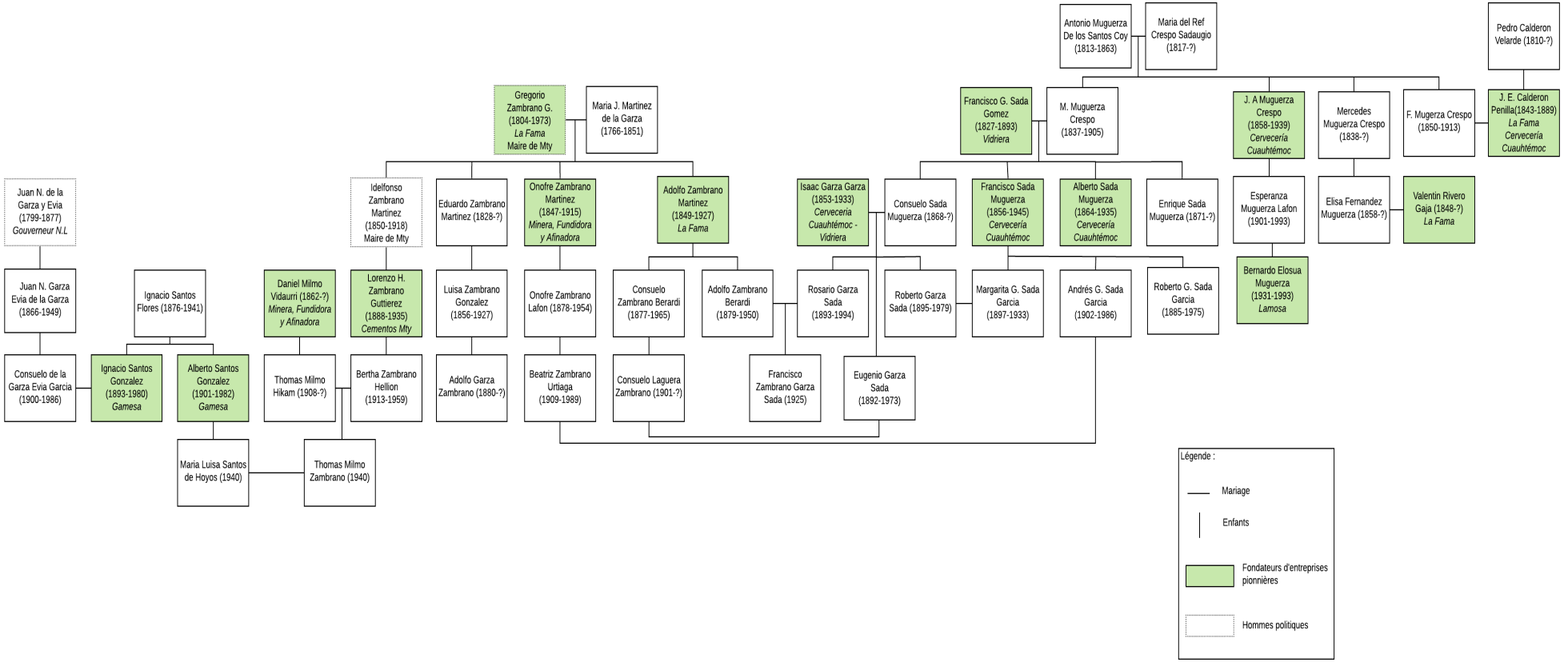
[93] Guatemala, Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica et Panama.

[94] - Production de récipients : Vidriera Monterrey S.A, entreprise mère
- Production de cristal: Cristalería, S.A.
- Production de verre plat: Vidrio Plano, S.A.

[95] Arturo Garza, Roberto Garza, Eugenio Clariond Garza, Eugenio Domínguez y María Garza, veuve Clariond.

[96] Fabriques de textile (La Sultana), industrie alimentaire (Molino de Trigo Nuevo León) et de bois (Fábrica de Artefactos de Madera La Sultana) et usine de tôle galvanisée (La Sultana).

ARBRE GENEALOGIQUE 1. Premières familles d'industriels de Monterrey



Légende : Cet arbre généalogique représente les principaux membres des premières familles d'industriels de Monterrey. Il montre l'importance des liens familiaux entre les fondateurs des entreprises qui deviendront des conglomérats à Monterrey. Dès le début de l'industrialisation, les liens de sang entre familles politiques et entrepreneurs se nouent, grâce aux mariages (par exemple Consuelo de la Garza Evia, petite fille d'un gouverneur du Nuevo León, et Ignacio Santos, fondateur de Gamesa), mais aussi par la combinaison de deux activités, de façon récurrente dans une famille comme celle de Gregorio Zambrano, qui fut maire de Monterrey et fondateur de La Fama et dont le fils occupa le même poste politique. Les liens matrimoniaux unissent aussi les familles d'entrepreneurs entre elles : par exemple, la famille Zambrano, avec d'une part les Garza Sada (héritiers de Cervecería) et d'autre part les Sada Garcia (héritiers de Vidriera). La combinaison d'alliances matrimoniales, d'occupation de postes dans le gouvernement et les entreprises par les membres des mêmes familles seront les dynamiques clés de la construction de l'élite de Monterrey. Réalisation : L.H.B, 2020 ; Source : Enquête sociologique (cf. méthodologie chapitre 2).

L'utilisation de gaz naturel comme combustible industriel, grâce aux gazoducs reliant Monterrey et le sud du Texas depuis 1929, offre de claires opportunités d'innovation technologique, d'économies sur les coûts de production et d'autres avantages qui permettent aux industriels de rivaliser sur le marché national. L'entreprise Compañía Mexicana de Gas, qui distribue localement le gaz importé des États-Unis, commence à réduire son approvisionnement au début de la Seconde Guerre mondiale, fragilisant l'activité industrielle de Monterrey. Face à cette situation de vulnérabilité, une quinzaine d'entreprises des deux groupes industriels de Monterrey (Groupe Vitro et Groupe Cervecería) s'unissent avec des entrepreneurs américains afin de construire leur propre gazoduc entre Monterrey et le Texas sous le nom de Gas Industrial de Monterrey (Ginsa). Cette association régionale et l'investissement de l'élite ont pour objectif d'approvisionner les industries du verre (Flores, 1994). Le Nuevo León ne réalise pas d'activité d'extraction de pétrole ni de gaz naturel mais, aujourd'hui, Monterrey demeure la ville la plus consommatrice de gaz naturel du pays, et le marché est toujours dominé par le secteur privé (Flores, 2011).

L'électricité constitue un autre facteur déterminant pour le développement économique et un symbole de l'industrie de Monterrey. La création de La Planta Eléctrica del Grupo Industrial (PEGI), actuellement connue sous le nom de Cogeneración de Monterrey, remonte à la période de la Seconde Guerre mondiale, lorsque la filiale d'électricité canadienne Montreal Engineering s'est montrée dans l'incapacité de dépasser les 16 mégawatts pourvus à la Compañía de Tranvías, Luz y Fuerza Motriz de Monterrey, qui détenait alors le monopole de l'électricité dans la ville. C'est suite à une réunion à Monterrey entre le président mexicain Miguel Ávila Camacho, les principaux industriels influents du groupe Cervecería Cuauhtémoc[97] et le président américain Franklin Delano Roosevelt que ce dernier autorise l'exportation de mégawatts des États-Unis permettant de créer les raffineries de la PEGI. Monterrey devient alors l'une des villes pourvues du système électrique le plus performant du pays. La production d'électricité est dominée par le secteur privé (entre 40 et 54 % entre 1955 et 1970, contre moins de 20 % dans le reste du pays - Flores, 1994).

Enfin, l'eau en tant que matière première indispensable à la production industrielle, mais aussi simplement pour la survie humaine, est un enjeu politique, économique et social rythmant les relations entre les puissants acteurs de la ville[98]. Dès la fin du XIX^{e} siècle, les sources et le système hydraulique[99]

---

[97] Douze entreprises, la majorité d'entre elles liées au groupe Cervecería Cuauhtémoc, construisent pour leur usage commun une usine capable de répondre à leurs besoins. La capacité était de 15MW et deux sociétés accaparaient plus de la moitié de la capacité énergétique : Hojalata y Lámina et Cementos Mexicanos. Les autres entreprises participantes étaient : Vidriera Monterrey, Vidrio Plano, Cristalería, Vidrios y Cristales, Cervecería Cuauhtémoc, Empaques de Cartón Titan, Malta, Fábricas Monterrey, Troqueles y Esmaltes et Keramos. En 1945 s'intègrent à cette liste les entreprises Fabricación de Máquinas et Cementos del Norte, tandis que la capacité de production est augmentée à 17MW.

[98] Il faut ici préciser que Monterrey est située dans une zone semi-aride (selon la classification Köppen), c'est-à-dire une zone dans laquelle les précipitations sont, certaines années, insuffisantes pour maintenir les cultures et où l'évaporation excède souvent les précipitations.

[99] Quatre sources alimentent Monterrey depuis le XVIII^{e} siècle : l'une au pied du Cerro del Obispado (reliée à la place principale aujourd'hui la Macroplaza, depuis 1848) puis, dès les années 1900 la Estanzuela, au sud de Monterrey et le Río Santa Catarina et enfin depuis 1960, la Presa la Boca, également au sud de Monterrey.

se sont avérés obsolètes. Après de nombreux travaux visant à doter la ville et les industries en eau, l'industrie de Monterrey fonde la compagnie Agua Industrial de Monterrey en 1955 pour servir l'entreprise Celulosa y Derivados, aujourd'hui Cydsa.

Les membres de l'élite jouent donc un rôle incontournable dans la gestion des services urbains dès les premiers temps de l'industrialisation de la ville, permettant de limiter les effets de la crise. D'ailleurs, Atanasio Saravia, représentant de la Banque Nationale de Mexico en visite à Monterrey, décrit dans les termes suivants la situation de la ville, après avoir parcouru le centre et le sud du pays, dans son rapport au siège social de l'entreprise :

> « *La ville de Monterrey est l'un des lieux de la République qui, malgré le déclin général des affaires, maintient son activité sans le moindre signe de déclin ; au contraire, elle paraît prospérer. Ses grandes industries continuent à afficher de très bons résultats et à privilégier constamment le surplus entre leurs exportations et importations, afin de garantir l'afflux d'importantes sommes d'argent dont a besoin la ville. Cette vie commerciale active, peu fréquente actuellement dans le pays, fait que Monterrey possède une plus grande proportion de capitaux bancaires que d'autres ville du pays.* » Archive Historique de la Banque Nationale de Mexico (AHBMX), *Informe de Sucursales*, de Atanasio Saravia, le 25 mars 1926[100]

Par conséquent, l'un des processus caractéristiques des années 1920 à 1940 est la domination du secteur privé par des groupes économiques, chacun constitué d'un groupe d'entreprises (incluant en général des firmes industrielles et financières, parfois commerciales, immobilières, agricoles, ou liées au transport) et contrôlé par une famille (ex : Garza Sada), un petit groupe d'investisseurs (comme CEMEX) ou un groupe d'investissement (tel que le FIC de Vidriera). En collaboration avec des sociétés étrangères, contrôlant des industries et des banques ne relevant pas du secteur public, ces groupes jouent un rôle fondamental dans l'accumulation de capitaux au Mexique.

***

Les étapes de l'origine de l'entrepreneurialisme *regiomontano* permettent de saisir la spécificité de l'industrialisation de Monterrey. Cette bourgeoisie, surgie du régime du Porfiriat, puissante sur les trois générations jusqu'ici étudiées, se compose de quelques noms de famille, dont certains disparaissent, d'autres perdurent et d'autres encore s'ajoutent. L'accès au capital, à la

[100] Traduction personnelle de "*La ciudad de Monterrey es una de las plazas de la Republica que no obstante el generalizado decaimiento de los negocios se mantiene en plena actividad, sin que se note ningún decaimiento... por el contrario, parece encontrarse prosperando de una manera franca. Sus grandes industrias continúan proporcionándole muy buenos elementos de vida, y, al mismo tiempo que favorecen de manera constante el excedente entre sus exportaciones e importaciones, dan buen movimiento al comercio por las grandes sumas de dinero que demanda la ciudad... Esta vida comercial activa, poco frecuente en la actualidad en muchas plazas del país, ha hecho que en Monterrey tengan mas alicientes los capitales bancarios que se encuentran aquí en mayor proporción que en otras plazas*."

technologie et aux marchés étrangers, l'apport de fonds de la part de l'État et de leurs propres institutions financières, les avantagent particulièrement par rapport à d'autres intérêts privés au Mexique, et permettent à l'élite industrielle de Monterrey de se distinguer en termes de développement économique. Les fonds d'aide aux populations utilisés pour l'approvisionnement et la distribution de produits de base, ainsi que les prêts accordés aux gouvernements locaux révolutionnaires et post-révolutionnaires (de la part d'entrepreneurs et de commerçants) ont permis de créer un vaste réseau entrepreneurial qui a en grande partie conditionné les relations entre le gouvernement et l'élite industrielle.

2. 1940-2000 : Diversification et accumulation du capital par l'élite *regiomontana*

Dans les années 1940, l'industrie *regiomontana* se distingue par son investissement dans des infrastructures et des produits destinés au transport de la production (Fernández Pérez et Lluch, 2015). Ces produits (fer, métallurgie) impliquent un niveau élevé de modernisation industrielle[101] (contrairement à la production de blé ou de café, par exemple) auquel les grandes familles de Monterrey ont accès. Ils requièrent aussi une force de travail provenant d'autres États de la République et un soutien politique à la croissance (Cerutti, Ortega et Palacios, 2000). La planification de projets d'infrastructures est distincte de ce qui s'est passé à Buenos Aires, Sao Paulo ou Santiago du Chili, puisqu'à Monterrey, les initiatives émergent de l'activité entrepreneuriale (qu'elle soit agricole, commerciale, minière ou manufacturière) et non pas gouvernementale.

2.1. 1940-1982 : Conditions de la constitution des groupes d'entreprises

En réponse à la dépression économique des années 1930, la majorité des économies latino-américaines connaissent un processus d'industrialisation par substitution d'importations, jusqu'à la crise des années 1980. Au Mexique, cette politique favorise la croissance des groupes économiques familiaux et durant toute cette période (1940-1982), l'industrie de Monterrey jouit d'une croissance rapide, supérieure à la moyenne nationale.

La période qui va de la Seconde Guerre mondiale à la fin des années 1950 est connue sous le nom de « miracle mexicain ». Les politiques économiques protègent et dynamisent l'industrie

[101] Ces industries nécessitent d'importants investissements et les technologies les plus avancées de l'époque, qui viennent de l'extérieur (Europe puis Etats-Unis, qui ont effectué leurs révolutions industrielles plus tôt).

manufacturière à travers des subventions, des exonérations d'impôts et des crédits publics, dont bénéficient tout particulièrement les entreprises de Monterrey.

La stratégie des entreprises familiales consiste à orchestrer un second processus d'industrialisation, concentré sur les secteurs à forte plus-value, tels que les métaux de base, le ciment, le verre et l'automobile, réduisant les secteurs de l'industrie légère. La métallurgie de base est la plus significative : avec trois usines inaugurées à la fin du XIX^{e} siècle dans le but d'approvisionner le marché américain, renforcées au début du XX^{e} siècle par la première industrie sidérurgique intégrée en Amérique latine (Fundidora de Fierro y Acero, 1903), ce secteur connaît une expansion fulgurante dans les années 1940, en raison de la demande d'acier liée au contexte de guerre. En 1943, une seconde entreprise de sidérurgie privée émerge, Hojalata y Lámina. En 1960, plus de 40 % des investissements manufacturiers sont concentrés dans l'aire métropolitaine de Monterrey (AMM). Par ailleurs, d'autres entreprises liées aux métaux de base et aux composants électroniques font leur apparition, telles que Fruehauf Trailers de Monterrey (1946, fabriquant de véhicule de transport), Protexa (1947, tuyauterie puis plateformes off-shore) ou encore Manufacturas Metálicas Monterrey et Conductores Monterrey (1956). La production de ciment et de verre reste dominante (Cemento Monterrey et Vidriera Monterrey). La rapide urbanisation de la société mexicaine accélère la demande : le capital investi entre 1940 et le début des années 1960 est multiplié par 15.

Les nouvelles entreprises appartiennent aux mêmes groupes familiaux que les entreprises pionnières, malgré des recompositions au sein des dirigeants. Par exemple, la famille Garza Sada et leurs associés se divisent en deux groupes : le groupe Cuauhtémoc (bière) et le groupe Vidriera (verre). Bien que les deux branches de la famille (les descendants d'Isaac Garza et de Francisco Sada) conservent leurs actions dans les deux groupes, l'administration des entreprises Cuauhtémoc est principalement à la charge de la famille Garza Sada, et plus spécifiquement des fils d'Isaac Garza, Eugenio et Roberto Garza Sada, alors que leurs cousins, les frères Sada, Roberto et Andrés G. Sada, fils de Francisco Sada Muguerza, président aux destinées du groupe Vidriera (cf. arbre généalogique 1, qui représente les premières familles d'industriels de Monterrey). La direction se transmet au sein de la famille et, actuellement, les fils et petits-fils des premiers fondateurs occupent des positions clés dans toutes les firmes industrielles, banques et holdings.

TABLEAU 9. Des premières industries aux groupes d'entreprises de Monterrey

Entreprise d'origine	**Année de fondation**	**Groupe**	**Année de constitution**	**Groupe familial**
Cervecería Cuauhtémoc	1890	ALFA	1974	Garza Sada, Garza Lagüera
		VISA	1976	G. Sada García, Garza Lagüera
Cervecería Cuauhtémoc Fábrica de Vidrio y Cristales Vidriera Monterrey	1890 1895 1909	VITRO	1979	Sada Zambrano, Sada González
Cementos Hidalgo Cementos Monterrey Cementos Mexicanos	1906 1921 1931	CEMEX	1969	Zambrano Gutiérrez, Zambrano Treviño
La Industrial, Fábrica de Galletas	1925	Gamesa	1980	Santos González, Santos de Hoyos
Industrias Monterrey	1936	IMSA	1976	Clariond et Canales
Celulosa y Derivados	1945	CYDSA	1970	Sada Zambrano, González Sada

Source: Palacios, 2000 ; Archives du registre public de la propriété et du commerce du Nuevo León[102]
Réalisation : L.H.B, 2019

La spécificité de Monterrey s'observe aussi dans la gestion économique et financière particulière des groupes d'entreprises. Comme pour la production de voies ferrées, afin de soutenir la commercialisation de leurs produits, les groupes produisent leurs propres institutions pour financer leurs projets. En effet, la croissance industrielle de Monterrey nécessite non seulement des matières premières et de nombreux employés, mais encore une importante quantité de capitaux et d'intermédiaires financiers participant à l'expansion des secteurs d'activités. Les ressources financières des entreprises privées proviennent de la fusion de capitaux et du réinvestissement des bénéfices. Les groupes d'entreprises familiales s'appuient sur la création de sociétés d'intermédiaires financiers qu'ils utilisent pour couvrir leurs besoins en capitaux dans les nouvelles branches industrielles (Cerutti, 1987 ; Palacios, 2000 ; Hamilton, 1983). Avant les années 1940, les grands industriels de Monterrey avaient réussi à mettre en place un système financier régional relativement solide. A partir des années 1940, et plus spécifiquement après 1950, la création de la Bourse de Valeurs de Monterrey et la prolifération des institutions financières nationales témoignent de la prospérité et de l'autonomie du secteur bancaire régional par rapport au secteur national (Cerutti, 2015). Les groupes économiques disposent

[102] Volume 3, *Segundo Auxiliar de Comercio Constitutivas*, archives de l'État de Nuevo León.

d'une gestion quasiment autonome de leurs industries, le rôle de l'État se réduisant alors aux subventions ou aux exonérations d'impôts. A la fin du miracle mexicain, en 1960, Monterrey apporte quasiment 10 % du PIB, 10,4 % en 1970, et son taux de croissance économique annuel atteint 8,5 %, contre 8,1 % pour le taux national.

Le second grand moment d'expansion des entreprises industrielles (1970-1982) est marqué par le boom pétrolier (1977-1982) et se termine par la crise de 1982, qui signe le passage d'un régime d'accumulation par substitution d'importations à une économie mondialisée. Si entre 1960 et 1970 le taux de croissance des entreprises est de 37 % à Monterrey, contre 44 % au Mexique, ce taux représente 6 % à l'échelle nationale contre 30 % à Monterrey. Le dynamisme de la ville durant cette seconde période s'observe, dans le tableau ci-dessous, par sa participation majoritaire dans les secteurs du tabac, du verre, de l'industrie du fer et de l'acier, résultant des investissements des années antérieures.

TABLEAU 10. Production totale des activités industrielles en 1980: participation de Monterrey et d'autres entités fédérales

Secteur industriel	**États fédéraux dont la participation est majoritaire (en ordre décroissant)**	**Pourcentage de participation de l'AMM dans la production nationale**
Tabac	Nuevo León, District Fédéral, Nayarit	83
Papier et carton	District Fédéral, Mexico, Nuevo León	67,4
Chimie basique	Mexico, Nuevo León, Tampico	70
Ciment	Hidalgo, Mexico, Nuevo León	73
Verre	Nuevo León, Mexico, District Fédéral	90
Sidérurgie	Nuevo León, Coahuila, Mexico	67,3
Machines et équipement	District Fédéral, Mexico, Nuevo León, Querétaro	78
Machines et appareils électriques	District Fédéral, Nuevo León, Mexico	93

Source : Palacios, 2000 et « Comptabilité nationale du Mexique. Structure économique et régionale du Produit intérieur brut par entités fédérales, 1970, 1975 et 1980 » (INEGI, 1985). L'auteure du tableau distingue la production du District Fédéral et celle de la ville de Mexico.

En parallèle, l'État mexicain contribue à promouvoir la restructuration des entreprises. La loi sur les sociétés de développement promulguée en juin 1973, qui accorde des subventions fiscales destinées à financer l'intégration des entreprises dans des groupes appelés unités de développement, représente une incitation encourageant la formalisation du statut d'entreprise (Rojas Sandoval, 2010). Depuis le milieu des années 1970, la législation favorise l'apparition des grandes entreprises et des groupes financiers et industriels.

Malgré cette croissance, le système manifeste des signes d'épuisement. Le financement industriel à Monterrey est alors généré par deux mécanismes : les ressources internes[103] et externes. Or, la spirale de l'inflation pousse les entrepreneurs à emprunter à l'étranger. De plus, les relations entre les entrepreneurs et le président de l'époque, Luis Echeverría Álvarez (au pouvoir de 1970 à 1976), se détériorent drastiquement, suite à l'assassinat d'Eugenio Garza Sada, l'un des industriels *regiomontanos* les plus puissants de l'époque, en 1973. La dévaluation du peso, en 1976, semble augurer d'une époque difficile, puisque pour la première fois, le taux de croissance annuel est négatif (-2,1 %) à Monterrey.

Toutefois, en 1976, les chefs des groupes d'entreprises ne semblent pas affectés par ce climat économique, puisqu'ils créent 30 nouvelles entreprises. La nomination de José López Portillo à la présidence et son discours réaffirmant le soutien économique de l'État au secteur privé génèrent un climat de confiance auprès des investisseurs (Palacios, 2000).

Par ailleurs, à la fin des années 1970, le Mexique connaît une accélération dans l'exploitation et l'exportation de pétrole, ce qui, à la différence du Brésil et de l'Argentine, atténue l'impact de la crise de 1976 (Fernández Pérez et Lluch, 2015).

La monopolisation des capitaux étrangers permet aux groupes de la ville d'accroître le nombre d'entreprises, en particulier pour ALFA, VISA et Vitro (tableau 11 ci-dessous). Cette croissance se caractérise par une diversification d'activités, ciblant le secteur pétrolier et opérant un virage vers le secteur tertiaire. Les entreprises ALFA, Protexa et CYDSA fabriquent des produits (polyuréthanes, imperméabilisants, fibres chimiques) nécessitant des dérivés du pétrole. Protexa, étroitement liée à Petróleos Mexicanos (PEMEX), se consacre majoritairement à la construction de plates-formes d'exploration off-shore. Cette dernière atteint pratiquement le niveau d'ALFA, preuve d'un développement fulgurant (Palacios, 2007). CEMEX, toujours sous la coupe de la famille Zambrano, grâce à l'apogée pétrolière et aux programmes immobiliers, produit plus de 7 millions de tonnes de ciment par an, quadruple ses ventes et multiplie par 11 ses bénéfices.

Pour la majorité des entreprises, la période 1970-1982 représente donc une croissance majeure. Avec le boom pétrolier, les produits pétrochimiques secondaires, dont la production a débuté dès les années 1940, sont très largement développés.

[103] Pour mobiliser des ressources internes, soit l'entreprise réinvestit les utilités générées, soit elle capte des ressources auprès des compagnies financières et des banques appartenant à son propre groupe (Flores, 2011).

TABLEAU 11. Nombre de nouvelles entreprises enregistrées par groupe et par secteur d'activité, Monterrey (1970-1982)

Secteurs / Groupes	Industries et activités primaires	Services /commerces	Construction (industrielle et immobilière)	Groupes d'entreprises	Total
VISA	12	14	-	11	37
ALFA	17	8	2	5	32
IMSA	9	3	1	3	16
AXA	9	4	-	1	14
COPAMEX	5	3	3	3	14
VITRO	8	3	1	1	13
CYDSA	5	-	4	1	10
GRUMA	2	3	-	4	9
GAMESA	2	2	1	3	8
PROEZA	1	3	2	-	6
FUNDIDORA	3	1	1	-	5
CEMEX	1	-	-	-	1

Réalisation : L.H.B,2019 ; Source : Palacios, 2000

Néanmoins, cette concentration du capital privé représente un désavantage dans le transfert des ressources entre public et privé. Par exemple, en 1983, le secteur privé détient 40 % de la production minière, ce qui a de lourdes conséquences sur le fardeau de la dette publique, qui atteint des niveaux alarmants non seulement pour le secteur minier, mais pour l'ensemble de l'économie. Les principaux bénéficiaires de l'externalisation de la dette finissent donc par être un groupe d'industriels, grâce à la pénétration de groupes financiers et commerciaux et de banques nationales et internationales dans l'économie mexicaine.

Ainsi, dans les années 1970, de nombreuses firmes sont le produit d'une intégration verticale des usines pionnières, les entreprises mères ayant cherché à maximiser leurs profits en incorporant différentes phases de leur processus productif. Cette concentration des capitaux et une législation favorable permettent aux familles de Monterrey d'atteindre des niveaux de richesse et d'influence politique sans précédent. En 1979, Monterrey est toujours la deuxième ville économique du pays. Selon Wilson Peres et Celso Garrido, les grands groupes et entreprises de capitaux nationaux ont constitué le plus beau résultat *« qu'a laissé la politique de substitution aux importations en Amérique latine dans l'univers des sociétés privées nationales »* (Peres et Garrido, 1998, p. 62).

Toutefois, la chute des prix du pétrole et la dévaluation du peso en 1982 amorcent l'une des pires crises de l'économie mexicaine du XX^{e} siècle.

2.2. 1982-2000 : tertiarisation et ouverture internationale

La crise de la dette de 1982 marque un basculement entre deux régimes d'accumulation. Une politique d'ajustement structurel est alors mise en œuvre en étroite coopération avec les organisations financières internationales. En Amérique latine, cette période se caractérise par le passage d'une ère industrielle à une phase d'ouverture au marché extérieur et à la tertiarisation des économies. Une fois encore, les grands groupes et les entreprises de capitaux nationaux jouent un rôle majeur dans ce basculement.

A Monterrey, la solidité financière et la diversification opérée durant l'époque de substitution d'importations et de tertiarisation de l'économie permettent aux entreprises d'affronter l'ouverture des marchés et, par conséquent, la nouvelle situation de compétition internationale. Cerutti montre à cet égard que la taille de l'entreprise étant proportionnelle à la capacité des groupes économiques à influencer la législation afin de favoriser leurs intérêts stratégiques, les groupes *regiomontanos* disposent d'atouts majeurs pour affronter la globalisation (Castañeda, 2010).

Dans les années 1990, la concentration des capitaux au Mexique est bien plus importante que dans la majorité des autres pays. Dans 72 pays, les trois principaux propriétaires des 10 plus grandes entreprises nationales non financières privées disposent d'environ 47 % des actions. Au Mexique, ce taux, l'un des plus hauts de l'étude, s'élève à 64 % (*op.cit*). Or, la croissance de ces groupes est fulgurante, comme en témoignent les bénéfices des exportations, qui passent de 40 milliards de dollars en 1990 à 160 milliards de dollars en 2000. Toutefois, si la croissance se maintient suite à l'affaiblissement du secteur pétrolier, c'est grâce à l'industrie manufacturière, aux *maquiladoras* [104] localisées au nord du Mexique (Mercier, 2017), mais aussi au soutien des banques locales qui ont pu absorber les dettes (Contreras, 2007). Par conséquent, la région parvient à faire face à ce nouveau paradigme et à maintenir son taux d'emploi, ce qui n'est pas le cas, par exemple, de l'aire urbaine de Mexico, où l'économie s'en trouve largement bouleversée (David, 2013). A Monterrey, plusieurs facteurs expliquent l'inscription de ces groupes d'entreprises sur la scène mondiale (Cerutti, Ortega et Palacios, 2000). D'abord, suite à la crise impliquant une baisse du marché interne, l'ouverture commerciale offre une solution afin d'écouler les stocks des industries. Or, concernant les exportations, les groupes d'entreprises *regiomontanos* disposent de plusieurs avantages face à leurs homologues

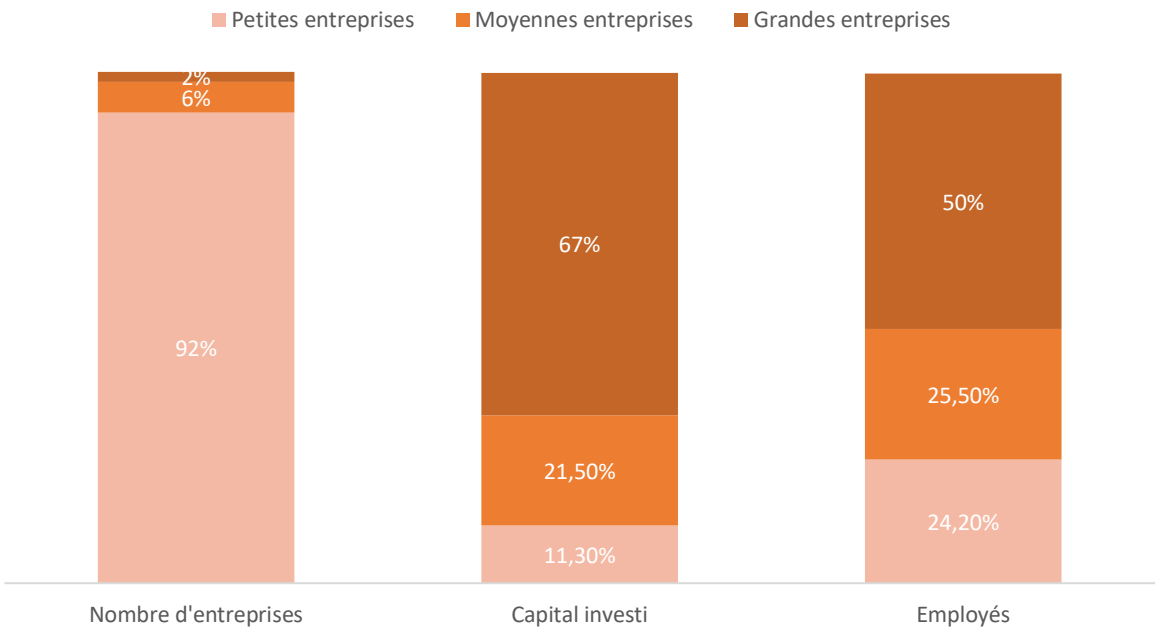
[104] Une *maquiladora* est une usine qui bénéficie d'exonération des droits de douane pour pouvoir produire à moindre coût des marchandises assemblées, transformées, réparées ou élaborées à partir de composants importés ; la majeure partie de ces marchandises est ensuite exportée. Crées en 1964, sous le gouvernement mexicain priiste (au pouvoir de 1929 à 2000) de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) par l'entremise d'un programme d'industrialisation de la frontière avec les États-Unis. Autorisées dans d'autres zones du pays dans les années 1980, elles se multiplient à Monterrey.

nationaux et internationaux. Comme le montre le tableau 11, ces entreprises ont déjà investi dans l'amplification de leurs capacités productrices, les nouvelles technologies, et elles possèdent de surcroît une expérience à l'exportation.

D'autre part, en termes de ressources financières, les grandes entreprises privées s'appuient majoritairement sur la fusion de capitaux et le réinvestissement des bénéfices. Or, le règlement de la Loi de promotion de l'investissement mexicain et de régulation de l'investissement étranger de 1989 permet aux entreprises de bénéficier de l'afflux de capitaux. Grâce aux liens tissés par le passé et à leur présence dans d'autres pays, les entreprises *regiomontanas* disposent donc d'un avantage pour la captation de ces fonds, renforcé par la proximité avec le marché américain. Par conséquent le capital se concentre dans les grandes entreprises, pourtant peu nombreuses.

Comme le montre le graphique ci-dessous, si les grandes entreprises ne représentent que 2 % de toutes les sociétés, soit 185 des 9.729 enregistrées à Monterrey, elles possèdent 62,7 % du capital investi et embauchent 50 % de la main d'œuvre industrielle. De ces 185 grandes entreprises, 31 dominent en employant près de 40 % du personnel occupé dans la catégorie des grandes entreprises et en représentant 33 % du total de l'investissement industriel. L'industrie de l'État du Nuevo León se concentre à 95 % dans l'aire métropolitaine de Monterrey.

GRAPHIQUE 5. Concentration du capital par les grandes entreprises du Nuevo León en 1994



Note : Le critère pour définir la taille des entreprises est : Petite entreprise : unité productive jusqu'à 50 employés
Moyenne entreprise : unité productive de 51 à 250 employés ; Grande entreprise : unité productive de 251 employés et plus
Source: Anuario Estadístico del Estado de Nuevo León, Edición 1995, México, INEGI, Gobierno del Estado de Nuevo León.

L'entrée sur le marché global s'opère selon diverses stratégies qui permettent, simultanément, de bénéficier de fonds et de marchés étrangers. Certaines entreprises (CEMEX, GRUMA, FEMSA) réussissent à se positionner de manière dominante dans leur branche respective grâce à l'acquisition d'entreprises étrangères établies. Ces entreprises limitent leur diversification à des activités liées à leur secteur parce qu'elles dépendent de matières premières et possèdent donc un niveau d'intégration vertical réduit (CEMEX dispose par exemple de plateformes maritimes et de navires de charge). D'autres entreprises cherchent à s'insérer dans le réseau global de production en établissant de multiples alliances stratégiques avec des entreprises étrangères (ALFA et Vitro). Ces opérations ont pour objectif d'ouvrir le marché de certaines de leurs divisions et d'en intégrer d'autres dans la chaîne globale dirigée par des entreprises transnationales. Ces remaniements poussent les entreprises à se consacrer à de nouveaux secteurs d'activité[105].

Par conséquent, loin de diversifier la composition des détenteurs du capital national privé, l'ouverture des marchés contribue à la consolidation des entreprises de l'élite mexicaine. Ces stratégies économiques, financières et législatives renforcent finalement le processus de concentration des capitaux par les grands groupes d'entreprises.

Cette diversification s'est aussi opérée dans le secteur du développement urbain, comme le souligne Lilia Palacios (2000, p. 75) : *« Du côté de la famille, le tournant des investissements s'est opéré vers les services, le tourisme et les activités de construction immobilière, privilégiés dans les plans des actionnaires familiaux »*. Dès les années 1950, chaque grand groupe formalise[106] son intervention dans ce secteur au moyen de la constitution d'entreprises de promotion immobilière, évoquant le processus de « *capital switching* » dans la production urbaine (Harvey, 1982). Ce processus vient renforcer le capitalisme familial particulièrement ancré à Monterrey.

[105] Les grandes entreprises et/ou familles abandonnent les activités les moins rentables ou peu compétitives, comme la production d'acier (ALFA, IMSA, et Proeza) et réorientent l'investissement de leurs capitaux vers des secteurs offrant de meilleures perspectives comme l'agro-industrie (GRUMA), l'alimentaire (GRUMA, ALFA), les modes de communication (Televisa), le secteur de l'automobile (ALFA, Proeza), le commerce (FEMSA), les services (Proeza, Televisa). D'autres, comme CEMEX, se focalisent sur leur expansion mondiale (Cerutti, 2015). Ce mouvement témoigne de la solidité des groupes d'entreprises contrôlées par les familles lorsqu'il s'agit de s'adapter aux changements cycliques et institutionnels.

[106] Le chapitre suivant montrera comment l'élite s'est investie depuis le début de l'industrialisation dans la production d'infrastructures soutenant la croissance économique de la ville. L'objectif ici est d'observer la constitution des entreprises de promotion immobilière depuis les années 1950.

3. Consolider le capitalisme familial : l'enjeu des entreprises de développement urbain

Une entreprise est considérée familiale si le pouvoir et la propriété sont aux mains d'une seule famille et si les membres cherchent à maintenir des relations intra-organisationnelles au sein de l'organisation (Litz, 1995 ; Lwango et Coeurderoy, 2011). Les entreprises familiales représentent la majeure partie des entreprises dans le monde – entre 60 % et 95 % selon les estimations et les pays. Contrairement à certaines idées reçues, elles sont très présentes aux États-Unis (Cargill, Mars, etc.) et sont le moteur du développement des pays dits « émergents » (Blondel, 2012). Leur importance est essentielle dans l'économie mexicaine où, en en termes d'actionnariat, 19 des 20 plus grands groupes sont contrôlés par une famille locale (Hoshino, 2010).

Les firmes industrielles de Monterrey représentent un niveau supérieur de concentration familiale dans le fonctionnement de leur entreprise par rapport à celle présente dans la capitale. mexicaine (Chardavoine, 2019). L'objectif est de montrer comment l'exercice d'un pouvoir spatial, ici abordé depuis les entreprises de développement immobilier à l'origine des projets exposés dans le prochain chapitre, devient pour l'élite un enjeu dans la conservation et l'accroissement de son pouvoir économique et social. Afin de démontrer ce point, j'exposerai d'abord les différentes stratégies de la reconversion du capital industriel des entreprises familiales. Il s'agira ensuite d'observer comment, depuis 2000, ce secteur est devenu un nouveau mode de capitalisation. L'analyse de réseaux familiaux permettra finalement de saisir l'enjeu du développement urbain dans la constitution et le maintien des grandes familles industrielles devenues l'élite de Monterrey.

3.1 Constitution d'une filière de la promotion immobilière

Harvey (1978) a conceptualisé la reconversion du capital (*capital switching*) comme le processus par lequel l'investissement est réacheminé d'un « *circuit du capital »* à un autre. Il était particulièrement intéressé par le cas où le passage du circuit « primaire » du capital « productif » (investissement dans la production salariale de biens et services à vendre sur le marché) au circuit « secondaire » d'investissement en la (re) construction d'environnements bâtis.

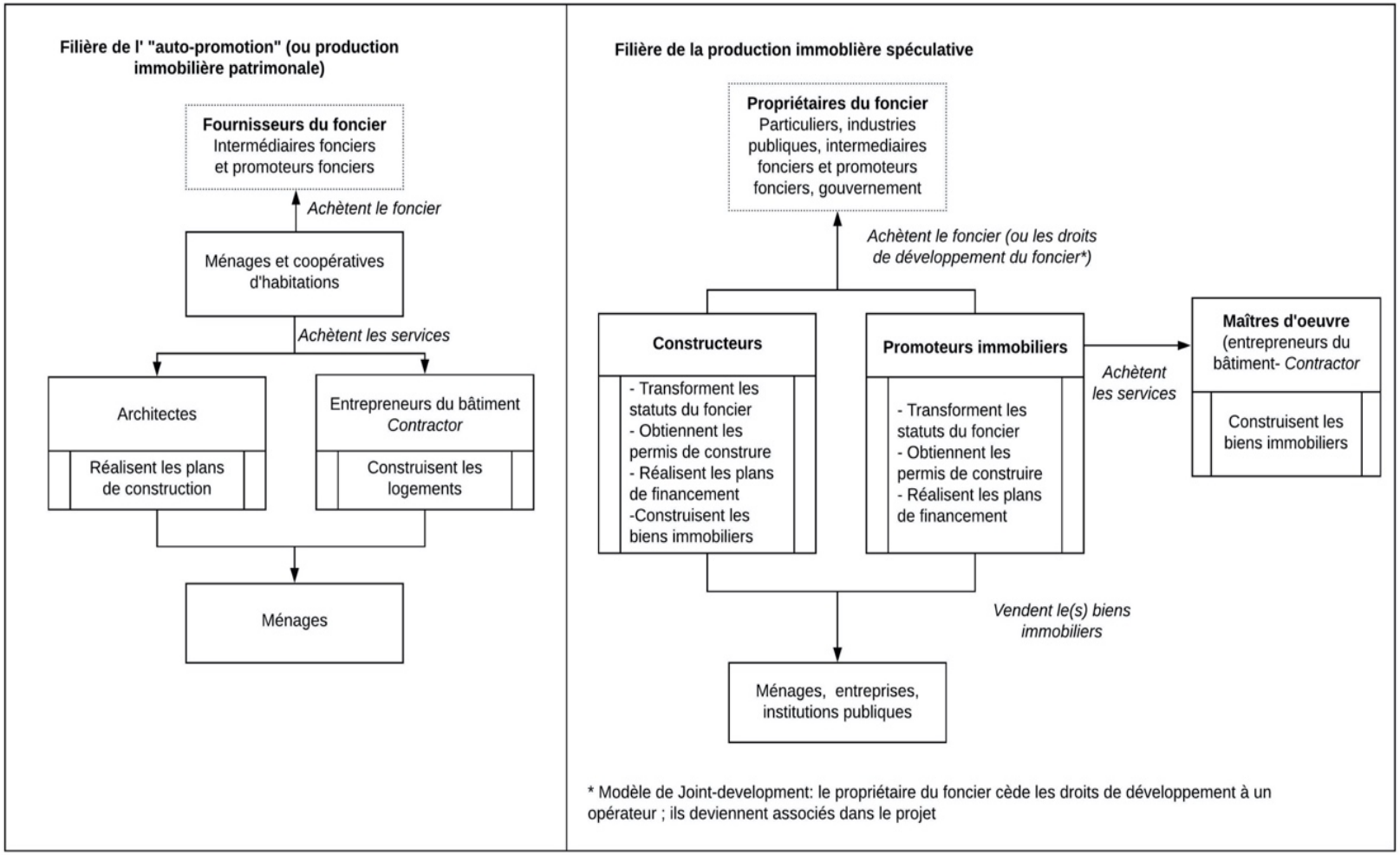
L'intérêt de ce concept réside ici dans l'analyse des différentes stratégies de glissement de l'investissement du secteur industriel vers la promotion immobilière et urbaine par la professionnalisation du secteur, étroitement liée à l'évolution des entreprises familiales.

Sur la scène du développement urbain, deux filières de promotion immobilière privée commencent à se distinguer dès les années 1960 : la filière dite d'autopromotion (propre au logement),

antérieure à la professionnalisation de l'activité, et la filière de la promotion immobilière (spéculative ou non, s'il s'agit d'infrastructures publiques), dont je vais expliquer le fonctionnement (cf. schéma 2). Ces filières impliquent la participation de divers types d'entreprises privées, des constructeurs et des promoteurs immobiliers.

Dès les années 1950, mais avec une accentuation dans les années 1970, les opérateurs privés du secteur de la construction adoptent un mode de production spéculatif, ne visant pas à répondre aux attentes d'un propriétaire, mais du marché (Topalov, 1974 ; Lescure, 1980). Deux nouvelles professions émergent alors : les constructeurs et les promoteurs immobiliers.

SCHEMA 4. Les filières de la construction à Monterrey



Source : Auclair, 1998 ; Rouanet, 2016. Réalisation : L.H.B, 2020

Les entreprises de promotion immobilière imposent une rupture dans la logique de l'autopromotion, le mode de production du bâti privilégié par les classes moyennes et supérieures. Antérieurement, le ménage initiait chaque étape du développement immobilier, depuis l'acquisition du foncier jusqu'à l'embauche de l'architecte en passant par l'obtention des permis de construire, comme décrit dans le contexte français (Topalov, 1974 ; Lescure, 1980). Une grande partie des travaux était confiée à un entrepreneur du bâtiment, qui acquérait les matériaux de construction et s'occupait de la maîtrise d'œuvre. Dans un contexte d'expansion urbaine (c'est-à-dire de développement de nouveaux marchés) et de production des matières premières par certains héritiers (le ciment chez CEMEX, les briques chez Lamosa), ces derniers décident de créer leur propre entreprise de construction, intégrant la maîtrise d'ouvrage afin d'écouler les matières premières produites au sein des entreprises de la famille (cf. tableau 13 ci-dessous). D'autres héritiers deviennent promoteurs, ils confient la fonction de la maîtrise d'ouvrage à des sociétés de construction extérieures. Dans les deux cas ils se consacrent à tous les secteurs confondus. Dans les faits, à Monterrey comme en Inde (Auclair, 1998), il existe de nombreux opérateurs qui se situent à mi-chemin entre les deux professions, réalisant une partie des travaux mais déléguant certaines tâches à des sous-traitants. Tel est le cas de Casolar et Gemini (groupe Alfa), Construcciones SA et Fraccionamiento San Pedro (groupe Gamesa), Urbi 21 (groupe Vitro-CYDSA) et IDEI (associé au groupe ALFA). De même, une entreprise peut avoir plusieurs « casquettes », selon les projets. Comme le souligne le tableau 13, les entreprises du Groupe Monterrey présentes dans le développement urbain concentrent plusieurs modes de production, de la promotion immobilière[107] à la construction, et investissent dans différents secteurs.

[107] Pour cette raison, j'utilise dans ce travail le terme de promoteur immobilier afin de caractériser les deux professions.

TABLEAU 12. Entreprises de développement urbain selon les groupes d'entreprise et les familles de propriétaires

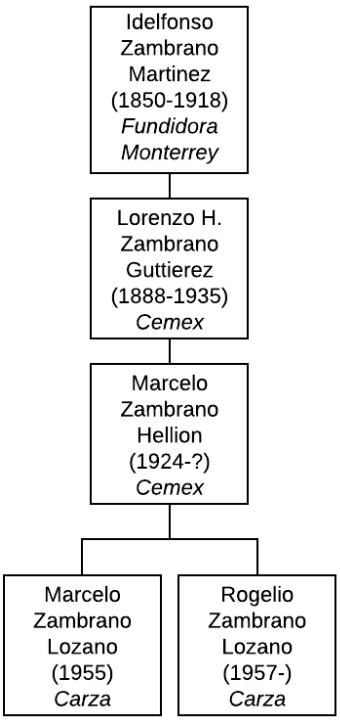
Groupe d'entreprises	**Principale(s) entreprise (s) de développement urbain (promoteur immobilier / constructeur)**	**Secteur d'investissement**	**Année de création**	**Familles propriétaires**
CEMEX et PROEZA	CARZA	Résidentiel, industriel, infrastructure	1981	Zambrano Gutiérrez/ Zambrano Treviño
ALFA	Casolar	Commercial, Bureaux	1977	Garza Sada / Garza Lagüera
	Gemini	Résidentiel, infrastructure	1974	
	IDEI	Résidentiel, Commercial Bureaux	1972	
VITRO et CYDSA	Constructora Sada Rangel		1957	Sada Zambrano / Sada González
	Fomento Urbano de Monterrey		1966	Sada Rivero / Sada Rangel
	Urbi 21	Résidentiel, institutionnel, industriel, infrastructure	1970	
GAMESA	Construcciones SA; Fraccionamiento San Pedro SA	Résidentiel Infrastructure	1940	Santos González/ Santos de Hoyos
LAMOSA	U-Calli	Résidentiel, institutionnel	1968	Elosúa Farías / Elosúa Muguerza

Réalisation : L.H.B, 2019 ; Source : Entretiens avec les directeurs généraux des entreprises de développement urbain, et Palacios, 2000.

La concentration entre les mains de l'élite de l'activité de promotion immobilière ne peut pas se comprendre sans observer les conditions de son émergence au sein des familles. Comme le montre le tableau ci-dessus, tous les groupes sont représentés dans le secteur de la production urbaine. Cette professionnalisation « entre soi » s'obtient grâce à des ressources économiques, mais aussi foncières, que seul ce groupe social détient.

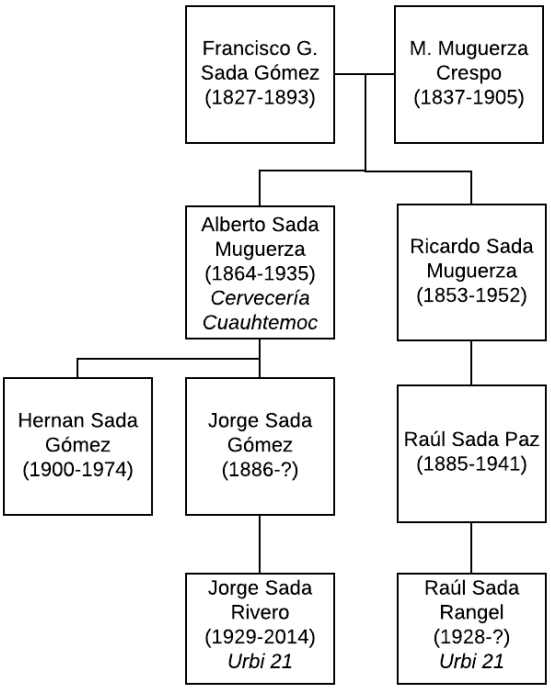
CEMEX et CARZA: du ciment à la production urbaine

Pour le groupe CEMEX, dont l'activité principale est la fabrication de matériaux de construction, la branche immobilière s'est rapidement imposée comme une évidence à l'heure de la diversification, grâce à un processus d'intégration verticale. La section précédente a montré l'implication du fondateur de CEMEX, L. Zambrano Gutiérrez, dans le développement de quartiers résidentiels pour l'élite. Ses descendants institutionnalisent l'activité immobilière de la famille avec la création de CARZA, en 1983, par les frères Rogelio et Marcelo Zambrano Lozano, confirmant l'intérêt des groupes CEMEX et PROEZA pour ce secteur.



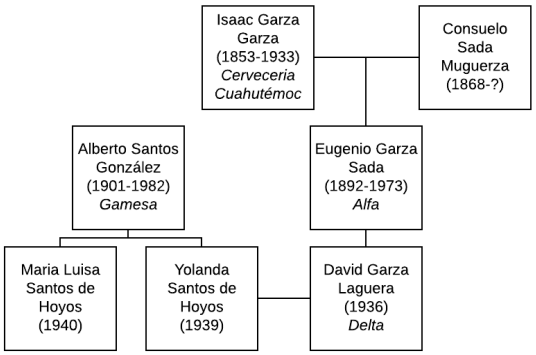
Urbi 21 : un investissement dans la promotion immobilière en famille

La première entreprise de développement urbain du groupe Sada, Fomento del Norte, qui deviendra Urbi 21 en 1966, est fondée par Jorge Sada Rivero, l'un des petits fils d'Alberto Sada Muguerza. Son cousin, Raúl Sada Rangel, s'est aussi consacré à ce secteur, avec la Constructora Sada Rangel.



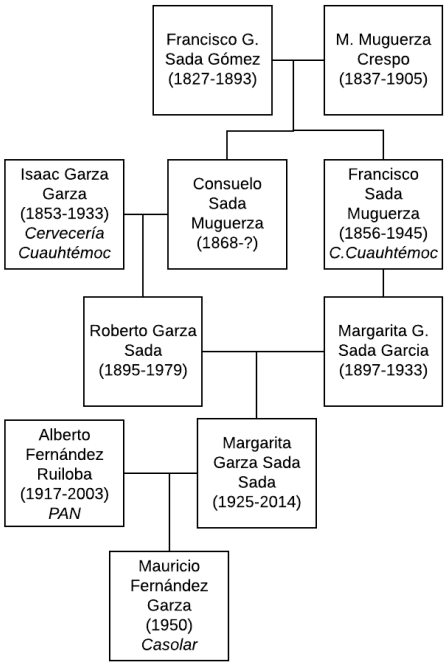
Gemini : de l'industrie alimentaire à la planification de quartiers

C'est David Garza Lagüera, alors directeur du groupe VISA (ancien nom de FEMSA) qui, après la mort de son père Eugenio Garza Sada (fondateur de ce qui deviendra le groupe Monterrey), crée l'entreprise Gemini en 1974. Son mariage avec Yolanda Santos de Hoyos, fille d'Alberto Santos, fondateur de Gamesa, aussi à l'origine de la Colonia del Valle de San Pedro Garza García (cf. chapitre 5), permet de mieux comprendre sa prise de participation dans l'activité urbaine.



Casolar: d'une multinationale à la production urbaine

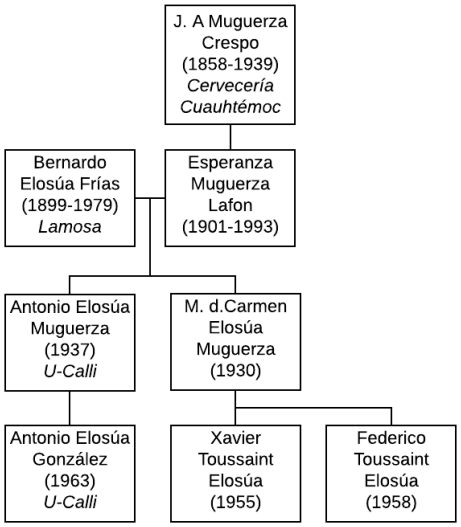
Alors que l'urbanisation de San Pedro bat son plein, la famille Garza Lagüera décide de participer au développement urbain. Casolar, filiale immobilière d'ALFA dirigée par Mauricio Fernández Garza, voit le jour en 1977. Fils du créateur du parti politique conservateur Partido Acción Nacional (PAN), l'un des principaux partis politiques à l'échelle nationale, et de la fille d'Eugenio Garza Sada, l'homme d'affaires sera aussi investi dans le secteur public, puisqu'il sera maire de San Pedro de 1989 à 1991, de 2009 à 2012 et enfin de 2015 à 2018.



ENCADRÉ 3. (SUITE ET FIN)

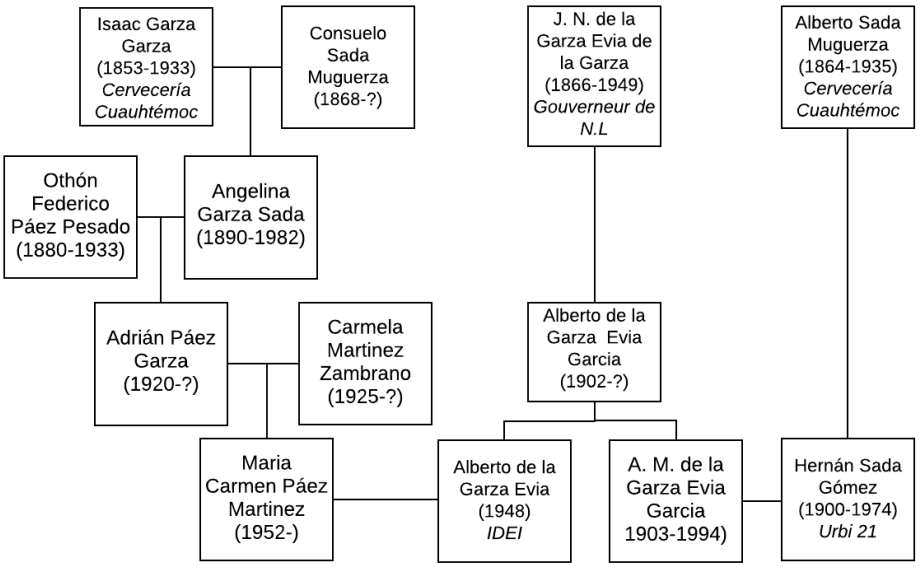
Lamosa et U-Calli : de la fabrication de briques à la production urbaine

Lorsque la famille Elosúa, fondatrice et dirigeante de la briqueterie Lamosa, se rend compte que les terrains dont elle extrayait l'argile sont devenus inutilisables pour sa production, elle songe à leur reconversion. En effet, l'entreprise possède plusieurs hectares de terres puisque, en 1937, Bernardo Elosúa Farías s'était vu offrir comme cadeau de départ à la retraite par ses associés un terrain de 8 hectares. Ainsi, il fonde en 1968 U-Calli. A cette époque, l'un des membres fondateurs du PAN occupait simultanément des fonctions publiques, notamment dans le secteur urbain, comme directeur des travaux publics de San Pedro (de 1964 à 1969 puis de 1970 à 1973) et conseiller municipal de San Pedro (de 1991 à 1994).



IDEI: une alliance matrimoniale clé pour la diversification d'ALFA dans la construction

IDEI a été fondée par Alberto Garza Evia, l'arrière-petit-fils du premier gouverneur de l'État de Nuevo León[108], après son mariage avec María del Carmen Páez Martínez, héritière des plus puissantes familles de l'époque, les Garza Sada et les Zambrano. Par ailleurs, la sœur d'Alberto Garza Evia est mariée avec Hernan Sada Gómez (l'un des premiers promoteurs à San Pedro). Fort de ces réseaux familiaux et politiques, Alberto de la Garza Evia est l'un des premiers à se consacrer à temps plein au développement urbain de Monterrey. Avec l'un de ses camarades de Licence de Gestion des Entreprises du Tec de Monterrey, L. Barragán, Alberto de la Garza Evia fonde en 1974 Internacional de Inversiones (IDEI).



Réalisation : L.H.B, 2020. Sources : Diccionario biográfico de constructores de Monterrey ; IDEI.com.mx ; U-Calli.com.mx ; Entretiens

[108] Juan Nepomuceno de la Garza y Evia (1799-1877) fut gouverneur de l'État de Nuevo León entre 1835 et 1837, 1845 et 1846, puis en 1853 et enfin en 1856-1857. Durant son gouvernement se sont notamment déroulées la guerre d'indépendance du Texas (1835-1836) et la guerre du Mexique avec les États-Unis (1846-1848).

3.2 Conditions de financement de la production urbaine

Jusqu'aux années 2000, les promoteurs immobiliers ne pouvaient recourir qu'aux emprunts bancaires et aux investissements privés pour préfinancer leurs projets. Or, ces types de capitaux sont, comme nous allons le voir, disponibles en quantités limitées. Le processus de reconversion du capital explique alors l'exclusivité de l'activité de développement urbain au sein de l'élite. En effet, certains de ces membres ont accès au capital d'amorçage et au foncier, deux composantes principales de la promotion immobilière.

Les banques acceptent de prêter aux promoteurs mais, entre les années 1970 et 1990, le Mexique traverse une phase économique de « *stop and go*[109]», provoquant des taux d'intérêts très élevés. Les risques d'investissement sont donc particulièrement importants : *« Les promoteurs ne font plus confiance aux banques, les taux d'intérêt s'envolent, ces derniers se concentrent donc sur des fonds privés afin de financer leurs développements »* (Alberto de la Garza Evia, directeur général d'IDEI, 24/01/2017). Se tourner vers l'investissement privé devient ainsi la seule solution financièrement viable.

L'essentiel du capital d'amorçage (*seed capital*) permettant d'acheter des terrains et de lancer la production de projets est apporté, soit sous forme de prêt, soit en tant qu'investissement direct, par les membres du réseau social des promoteurs immobiliers. Cette source d'investissement est souvent désignée sous le terme de « *friends and family* », partant du processus de *capital switching*. Cette conversion du capital dénote, dès sa formalisation, l'exclusivité de cette activité économique. Par exemple, Gemini ou Santos considèrent le développement urbain comme une opportunité d'investissement de leur capital, alors que Alberto de la Garza Evia, qui ne vient pas d'une famille industrielle, doit, grâce à son réseau social, se mettre à la recherche d'investisseurs. Ici, son mariage avec l'un des membres de la famille Garza est donc essentiel afin d'accéder à un capital d'amorçage de type *friends and family*. Quant à U-Calli et à CARZA, ils disposent d'un avantage considérable, dans l'accès aux capitaux, aux matériaux et au foncier. Par exemple, Bernardo Elosúa vient d'une famille qui a fait fortune dans l'industrie de la brique (Lamosa), alors l'un des matériaux traditionnels de construction à Monterrey. L'entrée dans le développement urbain de la famille résulte d'une stratégie où la possession héréditaire d'une réserve territoriale, au moment de sa « maturité » urbaine, est exploitée comme un produit commercial.

[109] Le *stop and go* est une politique économique qui consiste à alterner des phases de relance de l'activité avec une politique de phases de rigueur destinée à contenir les poussées inflationnistes.

Les entreprises sont une autre source de financement pour le secteur de construction des bureaux. A partir des années 1980, face à la demande croissante de bureaux à Monterrey, et plus précisément dans la municipalité de San Pedro (cf. chapitre suivant) pour les services tertiaires et bancaires, les entreprises commencent à financer sur fonds propres leurs tours de bureaux.

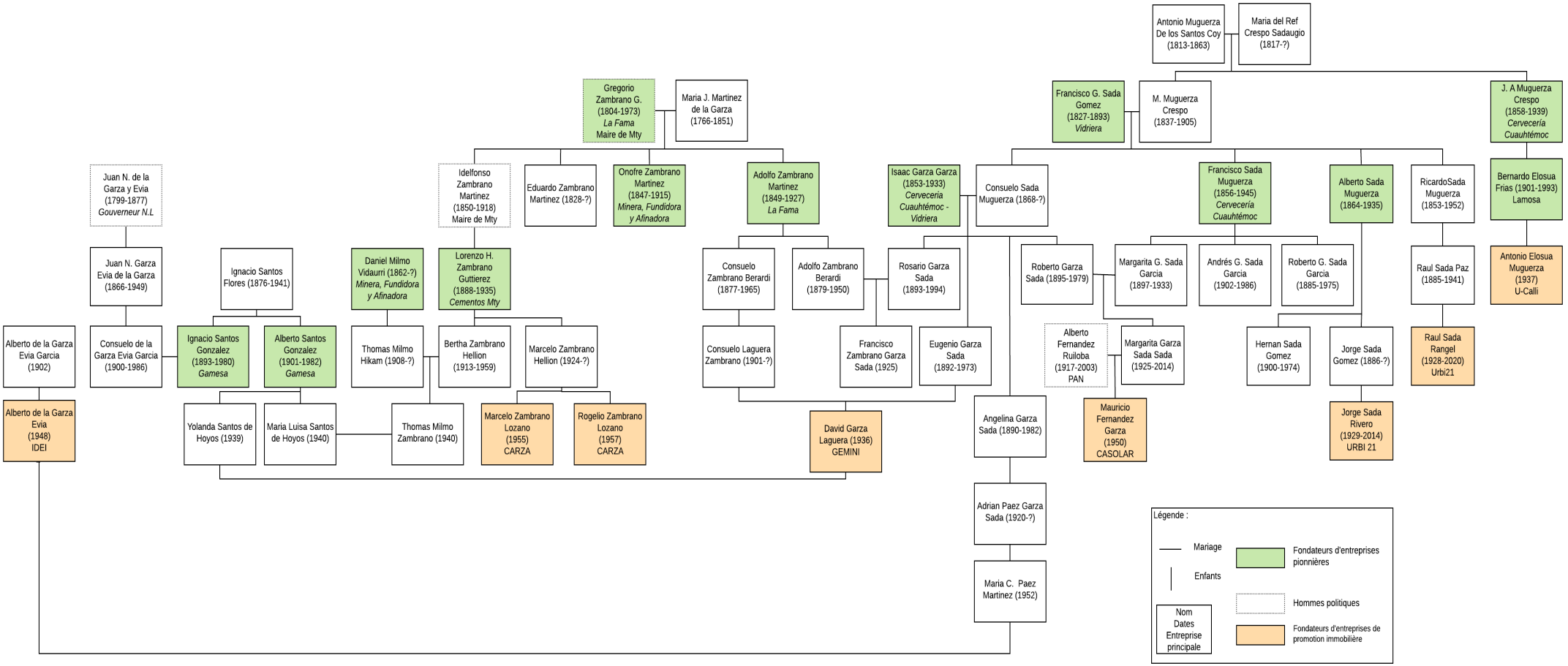
Ces différents exemples soulignent comment la promotion immobilière est limitée aux entrepreneurs ayant accès à des financements, nécessaires à la constitution de réserves foncières et à l'engagement de la phase de conception des projets. Cette situation de faible développement du circuit de financement initial est considérée comme une contrainte dans d'autres villes de pays émergents, où les promoteurs rencontrent des difficultés. En Inde, par exemple, Rouanet (2016) montre comment la promotion immobilière est limitée par un déficit de financement nécessaire à la constitution de réserves foncières. Il en va de même au Brésil, où Daniel Sanfelici et Ludovic Halbert évoquent les difficultés de développement d'une industrie de la promotion immobilière spéculative dans les années 1990 (Sanfelici et Halbert, 2015).

Dans le cas qui nous intéresse, l'atout d'Alberto de la Garza Evia, et des hommes d'affaires de Monterrey de manière générale, est l'accès à ces capitaux industriels grâce à leur réseau social, et plus particulièrement familial. Les conditions de financement du développement urbain sont donc, dès le début, un moyen de rendre cette activité exclusive de cette classe sociale.

Ces différents modes de transformation de l'investissement du secteur industriel vers la promotion immobilière et urbaine témoignent aussi d'une professionnalisation de l'activité dans l'AMM. En effet, les années 1960 marquent les débuts de la création d'entreprises exclusivement orientées vers le développement urbain. Or, les logiques familiales à l'œuvre derrière l'adoption de cette activité par l'élite de Monterrey témoignent du fait que ces hommes d'affaires sont inscrits dans des réseaux sociaux (familiaux et professionnels) indissociables. L'arbre généalogique ci-dessous, reprenant les principales familles industrielles de la localité, témoigne de l'engagement professionnel des héritiers dans le développement urbain. Ces dynamiques révèlent donc la conversion des élites. Les mariages deviennent par là-même des ressources en capitaux fondamentaux pour les financements des entreprises.

La particularité de Monterrey est la concentration, aux mains de certains membres de l'élite locale, de toute la chaîne d'activités composant la promotion immobilière. C'est pour ce segment de la population un investissement sur le long terme, une composante clé du capitalisme familiale (Blondel, 2012).

ARBRE GENEALOGIQUE 2. De l'industrie au developpement urbain, illustration par la généalogie des grandes familles de monterrey



Légende : Cet arbre généalogique a pour objectif de resituer les fondateurs des entreprises de développement urbain dans la généalogie des familles de Monterrey. Il témoigne d'abord d'un basculement de l'activité industrielle vers la promotion immobilière, de stratégies de mariage essentielles afin de maintenir ce capital dans le groupe, et de l'alliance stratégique avec des acteurs politiques, multipliant ainsi le contrôle de ces familles dans la construction de la ville. Réalisation : L.H.B, 2020. Source : Enquête Anne Fouquet, Leily Hassaine, 2018-2020.

3.3 Le marché du développement urbain : les grands groupes des années 2000

Au début du XXI[e] siècle, à Monterrey comme dans la majorité des métropoles, l'immobilier est l'un des secteurs d'activité les plus lucratifs. En témoignent les investissements économiques, mais aussi les stratégies sociales mises en œuvre par l'élite de Monterrey pour son développement. Les entreprises créées par cette élite locale confortent leur place sur le marché de l'immobilier ; certaines d'entre elles fusionnent, d'autres demeurent aux mains des mêmes groupes familiaux, comme le confirme le tableau ci-dessous.

TABLEAU 13. Évolution des entreprises de développement urbain à Monterrey

Entreprise de développement urbain années 1940-2000	**Entreprise de développement urbain années 2000**	**Familles de propriétaires**
CARZA	CARZA	Zambrano Garza
IDEI	IDEI	Garza de la Evia
Fomento Urbano Constructora Sada Rangel	Urbi 21	Sada Rivero, Sada Lozano, Sada Garza Lagüera
U-Calli	U-Calli	Elosúa Muguerza, Elosúa González
Construcciones	Delta Desarrollos	Garza Lagüera Santos
Fraccionamiento San Pedro		
Gemini		

Source : Entretiens et enquête personnelle, L.H.B, 2019.

Pour CARZA et IDEI, les fondateurs restent à la tête des entreprises. U-Calli et Delta Desarrollos, sont pilotées les fils des fondateurs, tous deux à l'origine de deux complexes urbains multifonctionnels à Monterrey.

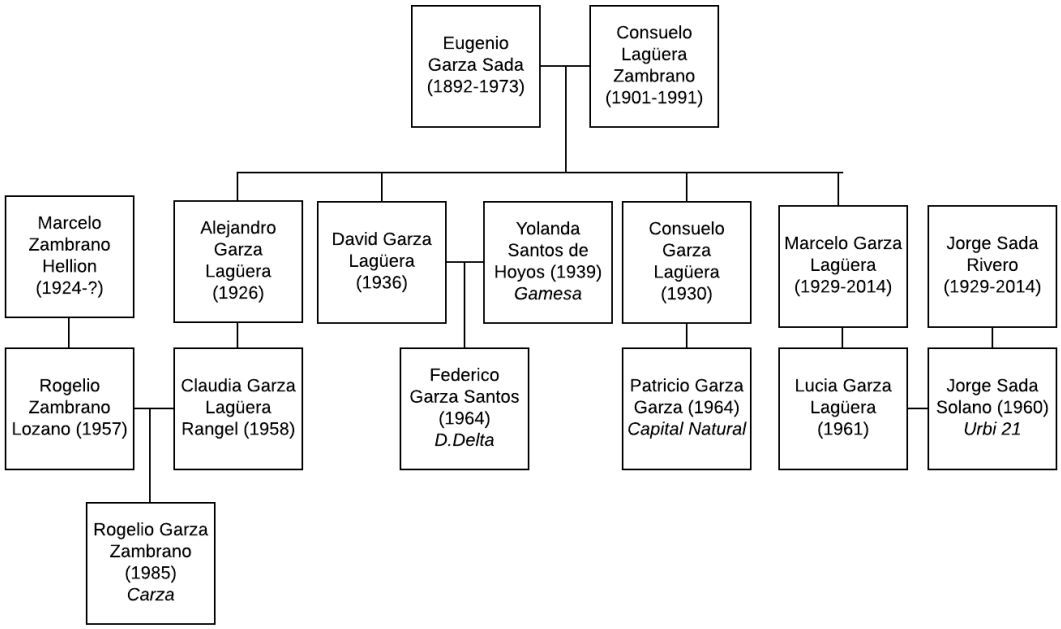
U-Calli est depuis 1998 aux mains d'Antonio Elosúa Gonzalez, l'un des hommes d'affaires les plus puissants de Monterrey aujourd'hui (cf. chapitre 5). La cession, racontée par son père, illustre d'ailleurs son ambition :

> *« Quand mon associé et cousin Xavier Toussaint Elosúa est tombé malade, nous avons fait venir un avocat/conseiller d'entreprises et il m'a dit : "la direction n'intéresse pas ton fils ?" Et après négociation il est venu à U-Calli (…) Je ne travaille plus à U-Calli car Antonio, mon fils, m'a viré (rire) quand je t'ai dit qu'il avait négocié ses conditions d'entrée avec l'avocat, sa condition c'était que Toussaint et moi sortions du champ d'opération, donc voilà ».* (Entretien avec Antonio Elosúa Muguerza, le 23.07.2017).

Federico Garza Santos, à la tête de Delta Desarrollos, l'entreprise qui a développé le complexe urbain multifonctionnel Vía Cordillera, et d'un fonds d'investissement immobilier (Fibra Monterrey, cf. chapitre 6), est un autre acteur clé de cette étude. Il est d'abord l'héritier à la croisée de deux familles clés de Monterrey (Garza Lagüera et Santos), dont il a fusionné les entreprises de développement urbain afin de créer l'entité entrepreneuriale telle qu'on connaît aujourd'hui. L'encadré suivant témoigne de l'enjeu que continuent de représenter les arrangements familiaux dans la poursuite des activités économiques de Monterrey.

ENCADRE 4. Delta Desarrollos: alliances matrimoniales et fusions d'entreprises

Les alliances matrimoniales de la famille Garza aboutissent à la fusion d'entreprises de développement urbain de plusieurs familles de l'élite et à leur regroupement dans le clan Garza.
Avec la famille Santos, d'abord, lorsque David Garza Lagüera épouse la fille d'Alberto Santos. La vente de l'industrie familiale Gamesa (de la famille Santos) au groupe international Pepsi Co. en 1990 permet aux héritiers d'investir dans le développement urbain. Aujourd'hui, c'est leur fils Federico Garza Santos qui dirige Delta Desarrollos.
Puis, avec la famille Zambrano, où le mariage de la fille d'Alejandro Garza Lagüera avec Rogelio Zambrano Lozano, actionnaire et frère de l'ancien directeur de CARZA, permet de lier les deux familles dans le secteur du développement urbain.
Finalement, la fille de Marcelo Garza Lagüera, en se mariant avec Jorge Sada Solano, permet de faire la liaison avec le groupe Sada. Le fils de Jorge Sada Rivero fonde alors le groupe Urbi 21, regroupant les entreprises de son père et de son oncle, Raúl Sada Rangel, qui se consacrent au développement urbain.



Réalisation : L.H.B. 2020. Source: Diccionario biográfico de constructores de Monterrey, entretiens

La reconversion du capital de certaines familles de l'élite s'opère à deux niveaux. D'abord, à l'échelle de la cellule familiale (père, mère, enfants) : les familles Sada, Zambrano et Elosúa transmettent à leurs enfants la direction de leurs entreprises. Ensuite, les mariages des héritiers d'Eugenio Garza Sada permettent aux Garza de s'associer aux familles Zambrano, Sada, Santos, les plus puissantes en termes de développement urbain de l'AMM. Cette échelle impliquant la fusion de plusieurs groupes de familles facilite la concentration des capitaux industriels. Cette situation aide d'ailleurs à mesurer l'enjeu que représente le secteur immobilier pour la famille Garza Sada.

***

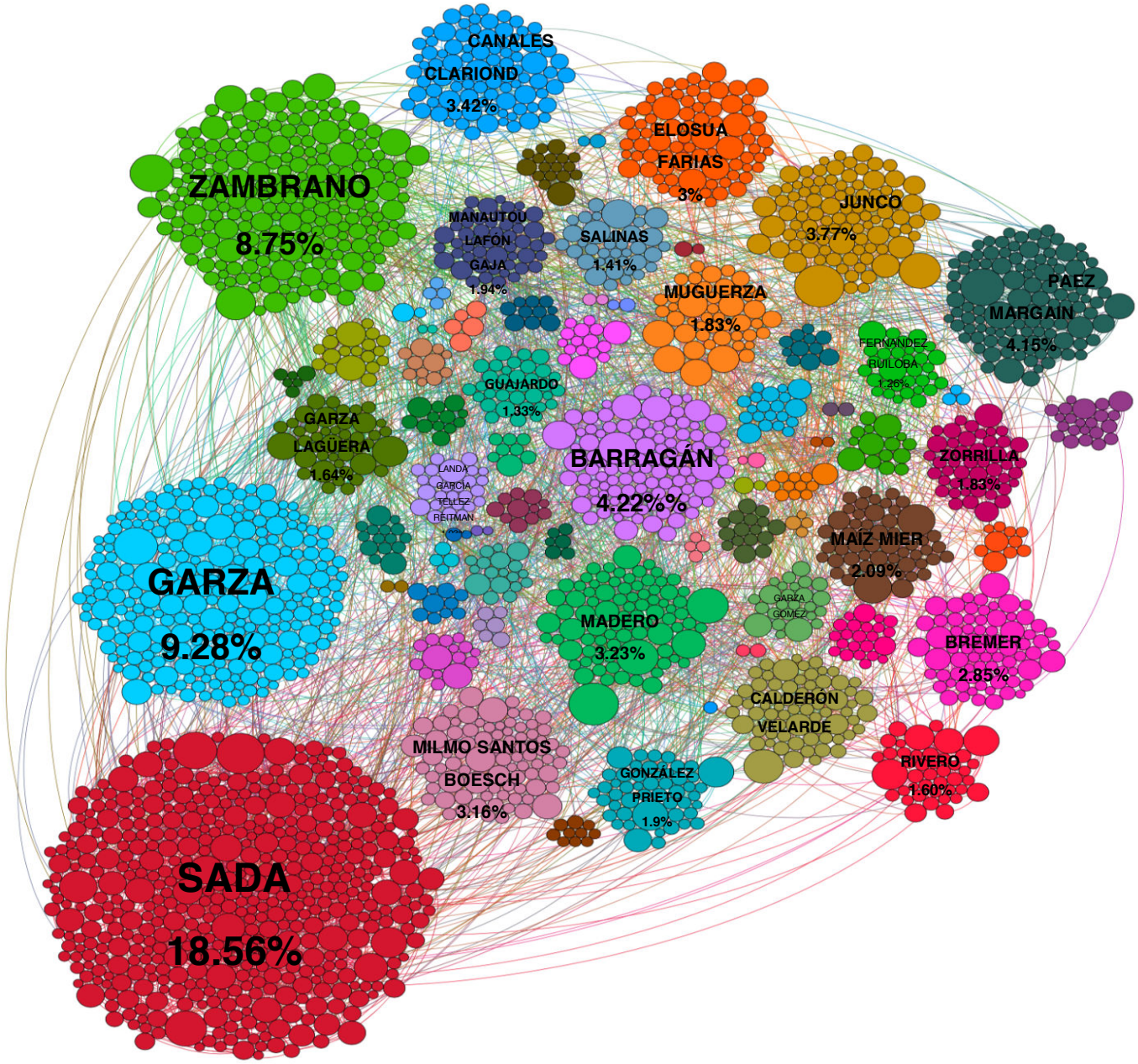
Ainsi, grâce aux capitaux industriels issus des plus grandes familles de l'élite se constituent des entreprises immobilières expliquant en partie les sources de capitaux disponibles pour le développement immobilier : patrimoniale et bancaire.

Détailler la création, puis l'évolution, de nouvelles entreprises et les mettre en regard avec les structures familiales est indispensable afin de comprendre la consolidation de l'élite de Monterrey, à partir d'un capitalisme familial, alimenté par le secteur de la promotion immobilière.

4. Plus d'un siècle de reproduction sociale au sein de l'élite de Monterrey

Comme l'ont montré les sections précédentes, depuis plus d'un siècle, les mêmes individus, descendants des fondateurs des industries de la ville, développent leurs propres entreprises, se marient entre familles influentes et maintiennent ainsi une circulation des capitaux (sociaux et économiques) à l'intérieur de leur groupe social. Les stratégies de reconversion du capital ont donc participé au maintien des premières familles d'industrielles en tant qu'élite économique de Monterrey, comme le montre l'illustration suivante :

SCHEMA 5. Groupes familiaux de l'élite de Monterrey (1713-2015)



Légende : Sur ce schéma, construit à partir d'un arbre généalogique recensant quelque 3.600 individus nés entre 1713 et 2015, chaque couleur représente un groupe familial et indique le pourcentage d'individus qu'il contient (100 % représentent 3.600 individus). Les lignes représentent les liens matrimoniaux entre les membres de cette élite.
Auteurs : Anne Fouquet, Leily Hassaine et Melissa Sepúlveda (ITESM)
Source : Enquête personnelle (cf. chapitre 2-méthodologie) ; Logiciel : Myhertiage et Gephi ; Date : 2018

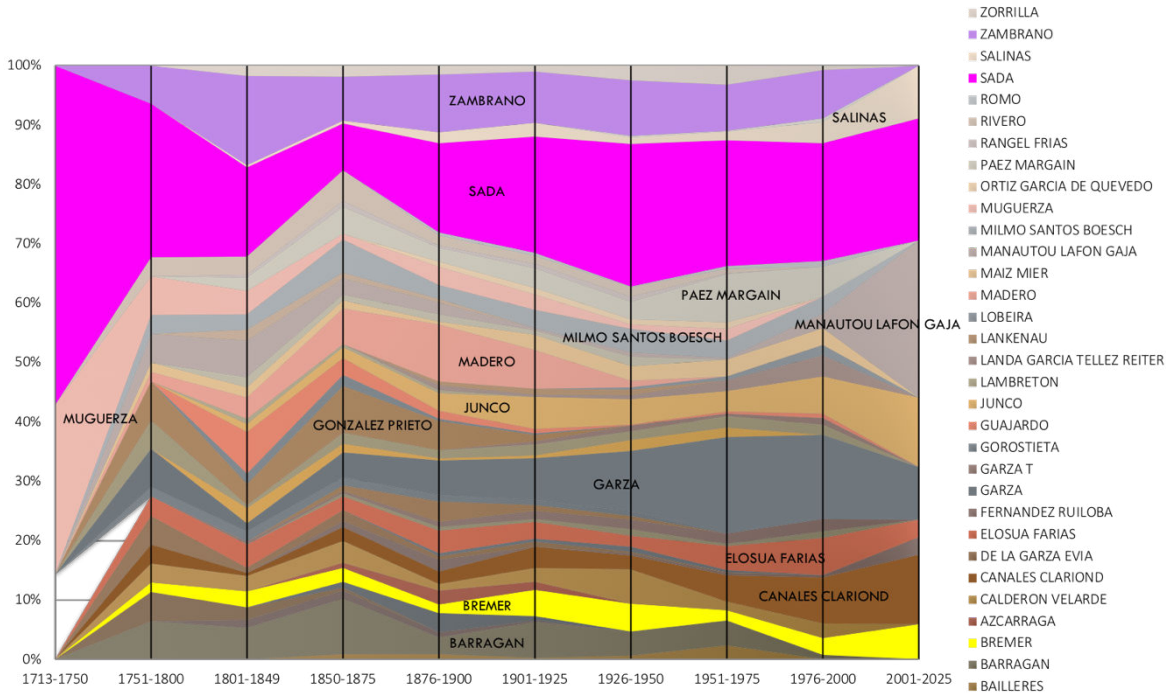
La reproduction sociale, dont l'intensité est illustrée par le nombre de connexions entre les individus, se construit sur la densité des liens, fondamentale dans la stratégie de transmission de capitaux. Granovetter (2006), en se référant aux travaux classiques de psychologie sociale de Festinger, Schachter, et Back (1948), montre que plus les réseaux sont denses, plus les idées, informations et

influences qui circulent entre deux nœuds sont identiques. Typiquement, les acteurs de ces réseaux intériorisent les normes sociales et mettent l'accent sur la confiance. Plus le groupe est important et plus sa capacité à conserver son entre-soi et à faire respecter les normes est grande. Ici, cette réalité s'observe dans la structure du réseau : un réseau familial historique complet (c'est-à-dire un ensemble fini).

Les alliances matrimoniales ont avant tout une visée économique, motivée par une conservation et une amplification du capital économique. Toutefois, la vie sociale des individus gravite aussi autour de finalités non économiques, entremêlées aux activités qui, elles, le sont. Granovetter qualifie ce phénomène *« d'encastrement social de l'économie »* (Granovetter, 1985). Le sociologue américain définit le processus d'encastrement comme l'accroissement des dépendances d'un individu vis-à-vis de son réseau. Plus tard, les sociologues utiliseront la notion d'encastrement social de l'économie pour désigner la dépendance de l'activité économique vis-à-vis de divers aspects de la vie sociale au-delà des réseaux sociaux (politique, institutions, culture, etc. - DiMaggio et Zukin, 1990 ; Scott, 1995 ; Le Velly, 2002 ; Beckert et Jens, 2002 et 2010). Ils évaluent ainsi dans quelle mesure l'action économique est liée à ou dépend d'actions ou d'institutions qui sont non-économiques dans leur contenu, leurs objectifs ou leurs processus. Ainsi, parmi les genres d'encastrement que les sociologues ont analysés, trouve-t-on l'encastrement de l'action économique dans les réseaux sociaux, la culture, la politique et la religion (Granovetter et Swedbert, 2001).

De plus, à partir du recensement de plus de 3.600 individus nés entre 1713 et 2015 auquel j'ai déjà fait allusion, le graphique suivant, représentant l'évolution de la composition de l'élite de Monterrey à partir des noms de familles, permet de saisir leur permanence dans le temps.

GRAPHIQUE 6. Évolution des groupes familiaux (1713-2015)



Légende : L'axe des ordonnées indique le pourcentage d'individus concernés (total = 3.600, voir le chapitre 2). Lorsqu'il y a un mariage entre deux familles, nous avons conservé le nom de famille masculin. Auteurs : Anne Fouquet, Leily Hassaine et Melissa Sepúlveda (ITESM) Source : Enquête personnelle (cf. chapitre 2-méthodologie) ; Logiciel : Myhertiage et Gephi ; Date : 2018.

***

L'intérêt d'une approche par les réseaux réside dans son recoupement avec d'autres sources, notamment celle de la structure de la direction des entreprises. Elle confirme que l'élite s'est formée grâce aux entreprises familiales. L'analyse de la dynamique du réseau dans une perspective historique démontre l'intérêt des alliances matrimoniales dans la constitution de groupes d'entreprises et de l'élite de San Pedro.

De génération en génération, les entreprises se sont transmises en famille, facilitant pour leurs héritiers la création d'entreprises dans des secteurs tels que le développement urbain et garantissant au groupe, comme je le montrerai, le maintien ou l'accroissement de son contrôle sur le développement de la ville.

CONCLUSION

Aux abords du XXI[e] siècle, le Mexique connaît de profonds bouleversements politiques et économiques : après plusieurs décennies de protectionnisme (jusqu'aux années 1970), les réformes néolibérales amorcent l'ouverture sur l'étranger (1970-1980).

Entre les années 1890 et 1940, l'observation de la constitution des principales industries de Monterrey a été l'occasion de montrer que les multiples crises politiques et économiques avaient permis aux entrepreneurs de s'immiscer dans le pouvoir politique. C'est à cette époque que sont créées les chambres professionnelles, amenées à jouer un rôle fondamental dans la culture politique. Ces groupes se constituent comme des réseaux de pouvoir informel avec des intérêts politiques communs. L'appui mutuel entre les membres devient alors un facteur d'ascension en politique (Camp, 2007). Cette logique se prolonge entre 1940 et 2000. En effet, l'ouverture des marchés à l'international, au lieu de diversifier la composition des détenteurs de capital national privé, consolide les entreprises nationales.

Entre 1890 et 2000, un nombre important d'industries puis de groupes d'entreprises sont constitués à Monterrey, au sein desquels se crée l'élite locale qui les dirige. La conservation de leur propriété et de leur gestion assure le maintien de son ancrage dans la région. Ces grandes entreprises du secteur industriel ont joué un rôle essentiel dans le processus d'industrialisation de la ville. De par leurs stratégies d'expansion ou de diversification dans de nombreux secteurs de l'économie, les chefs d'entreprises influencent systématiquement la législation locale (Palacios, 2007 ; Cerutti, 2006). Les règles non écrites du Porfiriat deviennent les règles du fonctionnement du monde politique mexicain, dans lequel les amitiés, les interactions entre chambres professionnelles et les investissements croisés en guise de faveurs font office de normes de l'interaction politico-sociale (Valenzuela, 2012).

L'existence d'une communauté locale d'entrepreneurs pourvus de suffisamment de capitaux et de liens avec le secteur politique pour jouer un rôle primordial dans l'organisation de la croissance économique est un facteur clé de la constitution des groupes privés de promotion immobilière, tous issus de la bourgeoisie *regiomontana.* Les faibles ressources en capitaux caractéristiques des pays émergents permettent de comprendre pourquoi ce sont ces héritiers qui monopolisent la scène du développement urbain. La structure politique du début du XXI[e] siècle pose les bases de l'établissement de la production urbaine comme un instrument de pouvoir, dont l'élite locale cherche à s'emparer.

CHAPITRE 5

LE POUVOIR DE L'ELITE SUR LE DEVELOPPEMENT URBAIN

Photographie 6. L'urbanisation de San Pedro en 1944 : Entre centre historique et quartier résidentiel de l'élite
Légende : Photographie représentant l'urbanisation de la municipalité de San Pedro en 1944, à l'ouest dans l'airemétropolitaine de Monterrey. A droite le Rio Santa Catarina marque la séparation naturelle avec la municipalité de Monterrey. Au premier plan, le tracé et les premières constructions de la Colonia del Valle, par et pour l'élite de Monterrey. Au second plan, le centre historique de la municipalité. Source : Photo prise par L.H.B,. chez un habitant de San Pedro, juin 2019

INTRODUCTION

Les années 1990 représentent au Mexique, comme ailleurs, une période de recomposition de l'action publique (Melé, 2001). Les villes sont soumises à des processus de différenciation, voire de fragmentation (Soja, 2000 ; Prévôt-Schapira, 2005 ; Janoschka, 2002) dont les conséquences sur la nature et le rôle de la gouvernance urbaine sont considérables. La théorie du régime urbain de Stone (1989 ; Stone et al., 1991) a été mobilisée afin de comprendre les mécanismes de la gouvernance urbaine en action ici. L'auteur ne considère pas les régimes comme des entités autonomes : il reconnaît expressément le rôle joué par des structures et des forces politico-économiques couvrant un plus vaste champ.

Cette théorie représente une approche intéressante des mécanismes sous-jacents à la recomposition des acteurs institutionnels, dont l'une des principales voies d'accès à la compréhension sont les partenariats publics-privés. Toutefois, comme l'a montré le chapitre précédent, Monterrey représente une spécificité de par la présence d'une élite homogène en son sein. Placer la focale sur les acteurs impliqués dans l'aménagement urbain et étudier comment se sont forgées des relations de pouvoir, par quels instruments et avec quelles stratégies politiques, permet d'observer les acteurs aux commandes de l'expansion urbaine de Monterrey.

Ce chapitre montre donc comment certains membres de l'élite, chefs d'orchestre de l'industrialisation de Monterrey, ont organisé et dirigé le développement urbain de la ville, en conséquence de quoi je serai amenée à me demander si parler d'intervention publique dans le développement urbain de Monterrey a un sens.

Plusieurs outils sont ici mobilisés : collecte d'archives historiques, entretiens auprès des acteurs du développement urbain, revue de presse, veille internet. Pour compléter cet ensemble, l'analyse de réseau permettra de rendre compte des liens familiaux entre acteurs et de leurs connexions avec les grandes entreprises et les organismes politiques.

Après avoir envisagé le rôle de l'élite dans l'organisation socio-spatiale de l'AMM, je montrerai comment ces familles, grâce à la création d'institutions liées à leurs activités, s'immiscent dans l'action politique. Il s'agira d'observer comment ces modes de gouvernance aboutissent à de nouvelles modalités de gestion et d'aménagement, des organismes de développement urbains aux partenariats publics-privés.

1. L'émergence d'une aire métropolitaine construite par l'élite

A l'image de nombreuses autres villes ? en Amérique latine, plusieurs auteurs présentent Monterrey comme étant la ville la plus inégalitaire du Mexique (González Arellano, 2005; Villarreal et Garza, 1995), et comme une métropole fragmentée (Baby-Collin, 2010). D'autres recherches soulignent le rôle de l'élite, que Roberto García Ortega qualifie de groupe de pouvoir économique local, dans le creusement des inégalités socio-spatiales (Aparicio, Ortega Rubi et Sandoval, 2011). Toutefois, les logiques socio-spatiales de l'élite ayant provoqué la réorganisation des activités et accompagné le processus de métropolisation n'ont, elles, jamais vraiment été analysées. Roberto García Ortega souligne la faiblesse des documents d'urbanisme durant la période 1940-2000 : le premier Plan directeur de la sous-région de Monterrey, en 1945, *« n'a pas modifié les politiques et l'action publique urbaine de soutien au laissez-faire »* (García Ortega, 1989 p. 373) et le Plan directeur de 1984, délimitant pour la première fois l'aire métropolitaine de Monterrey (AMM), se présente comme un document technique sans obligation pour les municipalités.

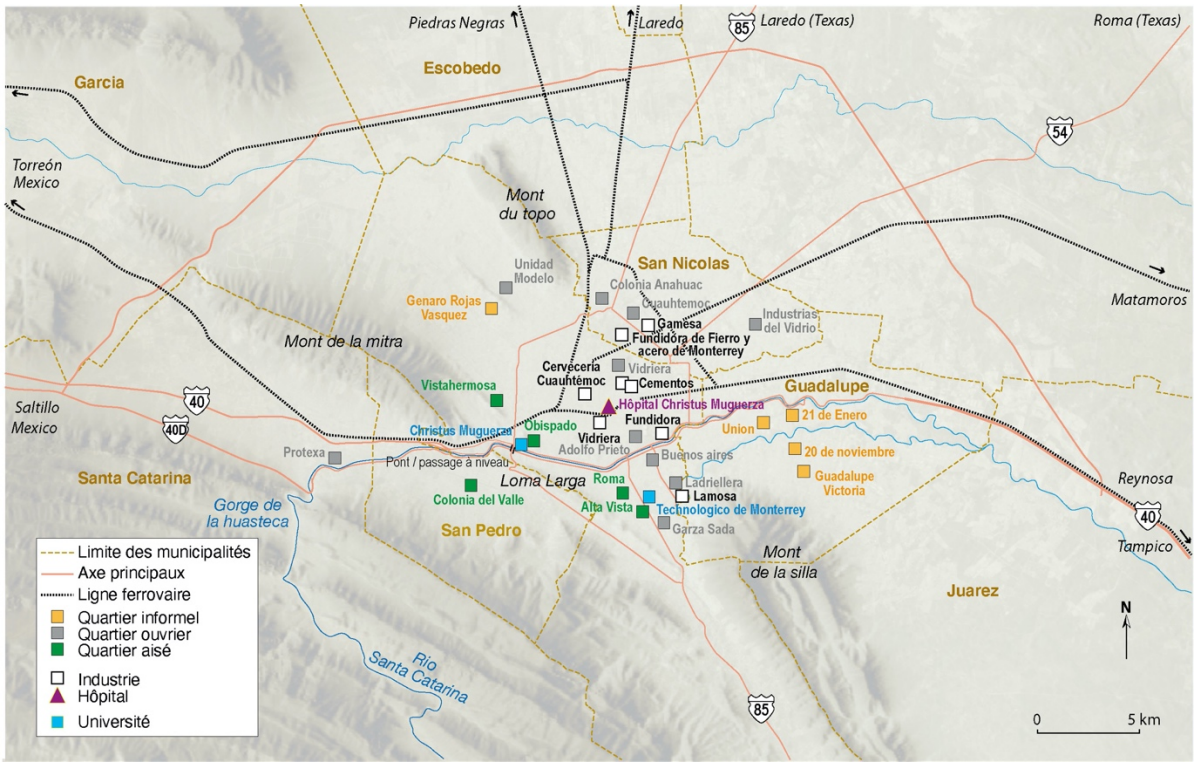
Quelle organisation métropolitaine résulte donc de ce *« modèle libéral de croissance urbaine*[110] *»* (García Ortega 1989, p. 376) ?

1.1 L'influence de l'élite dans l'organisation socio-spatiale de Monterrey

Dans les années 1950-1960 Monterrey dépasse ses limites municipales vers le nord (municipalité de San Nicolás de los Garza) et à l'est (municipalité de Guadalupe). Les autoroutes permettent de desservir aussi bien le nord-est du pays, jusqu'aux États-Unis, grâce aux voies rapides Monterrey-Laredo et Monterrey-Reynosa, l'est, grâce à l'axe Monterrey-Tampico, et enfin l'ouest et le centre du pays, par le biais de l'autoroute Monterrey-Saltillo (cf. carte ci-dessous).

[110] Le modèle libéral de croissance urbaine se définit notamment par une réduction de l'intervention des pouvoirs publics dans la planification du développement urbain.

CARTE 7. *Monterrey durant l'industrialisation (1900-1950)*



Note : Les quartiers mentionnés ne représentent pas toute la production des développeurs, ni tous les quartiers informels. L'objectif est d'indiquer quelques exemples significatifs pour observer la pluralité des interventions urbaines.
Réalisation : Patrick Pentsch, L.H.B, 2020
Source: Entretiens avec les promoteurs immobiliers (cf. chapitre 2), Archives municipales et de l'État du Nuevo León; (Herrera, 2010).

Les lieux de vie de l'élite

C'est au cours de la décénnie des années 1940 que l'élite commence aussi à s'établir dans la municipalité de San Pedro Garza García. En effet, après avoir délaissé le centre-ville de Monterrey dans les années 1940, les grands industriels lotissent des zones attractives de la périphérie et construisent les quartiers Mirador, Obispado et Vista Hermosa à l'ouest et Alta Vista ou Roma près de l'université Technologique de Monterrey (ITESM), fondée en 1943, entre autres, par Eugenio Garza Sada. D'autres services urbains sont construits par les industriels, comme les premiers hôpitaux privés (famille Muguerza). La carte 9, montrant les lieux de vie de quatre grandes familles de l'élite, illustre comment, partant du centre de Monterrey, de génération en génération, celles-ci ont déplacé leurs espaces de résidence vers l'ouest de la municipalité avant d'arriver dans celle de San Pedro à partir des années 1950 (cf.1.3).

CARTE 8. De Monterrey à San Pedro, le glissement des lieux de vie des élites au XX[e] siècle

Source : entretiens, Archives municipales de Monterrey et archives publiques de la propriété, ouvrages (Saldañas, 1981; Saldañas, 1972; Casas García, 2003)(Elizondo, Moyssén, Rodríguez et Giacomán, 1996; Elizondo, 2003). Réalisation : L.H.B, 2020

La ville ouvrière

Simultanément, les groupes de promoteurs immobiliers s'attèlent à la production de logements urbains dans toute l'aire métropolitaine de Monterrey. La carte 7 montre que les quartiers ouvriers sont proches des industries. Dans un contexte de planification urbaine publique déficiente, aussi bien à l'échelle municipale qu'à l'échelle fédérale, et d'une politique de « laissez-faire », la localisation des quartiers construits répond d'abord à une logique de marché. La production urbaine étant dominée par les promoteurs immobiliers, ces derniers vont, logiquement, chercher à maximiser leurs profits sans vraiment prendre conscience de leur impact sur l'organisation spatiale de la métropole en construction. Marcelo Zambrano Lozano, fondateur de CARZA, explique par exemple (dans un contexte plus récent mais adoptant la même logique) que *« nous construisions là où nous avions une opportunité en termes d'accès au foncier, nous sommes une entreprise, l'objectif principal sera toujours de maximiser les profits »* (entretien réalisé le 7.06.2019).

Suivant un modèle paternaliste, les industriels construisent des cités ouvrières à proximité des usines[111] (quartiers de Buenos Aires, quartiers Asarco, Unidad Modelo, Garza Sada, Colonia Cuauhtémoc). En urbanisant le long des axes de communication, Urbi 21 repousse les limites métropolitaines, aussi bien vers les municipalités de San Nicolás de los Garza, avec la résidence Anáhuac, qu'à Santa Catarina, avec Puerta del Sol, ou au sud de Monterrey, avec Residencial la Hacienda.

Ce développement massif de quartiers ouvriers conduit à l'urbanisation des municipalités de Santa Catarina, Guadalupe et San Nicolás de los Garza, qui forment un continuum urbain soutenant le processus d'industrialisation de la zone (García Ortega, 2001). Néanmoins, la croissance des fonctions résidentielles et industrielles des municipalités périphériques ne s'est pas accompagnée d'un développement des activités commerciales et de services, qui continuent de se concentrer exclusivement sur les principales avenues du centre de Monterrey. Par ailleurs, ces quartiers contrastent avec les quartiers populaires d'auto-construction au nord-est de Monterrey (Genaro Rojas Vázquez, Unión, 21 de Enero, 20 de Noviembre) et à l'ouest (Guadalupe Victoria).

Dans les années 1950, Monterrey, Santa Catarina, Guadalupe et San Nicolás concentrent 75 % de la population totale de l'État du Nuevo León, 94,6 % des employés y travaillent, fournissant 97 % de la production industrielle de l'État (Aparicio, Ortega Rubi et Sandoval, 2011).

1.2. San Pedro Garza García, une municipalité sur mesure pour l'élite de Monterrey (1950-2000)

Dès le XIX^{e} siècle, San Pedro Garza García accueille les maisons de campagne de la bourgeoisie locale. A compter des années 1940, la municipalité devient le lieu de vie des élites, puis leur espace de vie[112]. L'enjeu de la présente partie de ce travail est par conséquent de saisir les logiques de l'aménagement d'un espace urbain par et pour l'élite.

[111] En plus de la croissance de la population locale, l'arrivée de nombreux migrants provenant des États fédérés de Durango, Zacatecas et San Luis Potosí (principalement) permet aux industriels de Monterrey de disposer de main d'œuvre dans cette période de forte expansion économique.
[112] L'espace de vie est défini par David Courgeau comme la portion d'espace où l'individu effectue ses activités. (Courgeau, 1988)

1.3.1. La croissance démographique et urbaine résidentielle de San Pedro (1950-1980)

Entre 1882, date officielle de sa fondation en tant que municipalité, et 1940, San Pedro Garza García, alors tournée vers l'agriculture, connaît une faible croissance démographique. Parmi les 1957 habitants recensés en 1900, 70 % vit dans le centre historique, où l'on trouve également les maisons de campagne de certains membres de l'élite (Bernardo Elosúa Muguerza, de la société Lamosa, par exemple) et 30 % se répartit en grande majorité dans l'actuelle zone Tampiquito, au Rancho San Agustín et au Rancho Carrizalejo[113], localisés sur la carte 9. Les années 1950 marquent un tournant dans l'organisation spatiale de la municipalité, caractérisé par l'urbanisation de nouvelles parcelles par les riches familles de Monterrey. Bien qu'aucun membre de l'élite n'ait été élu ou n'occupe de poste politique, le récit suivant témoigne de l'influence de celle-ci dans la planification du développement urbain de la municipalité.

Alberto Santos, alors directeur de l'entreprise Gamesa, traverse une période de crise de ses industries suite aux nombreuses grèves qui ralentissent la production des usines en 1943 (Gómez, 2008). C'est l'opportunité pour lui d'urbaniser la vallée de l'autre côté du río Santa Catarina, qu'il contemple chaque matin[114]. Avec ses frères, et en s'associant avec Hernán Sada Gómez et Alejandro Guajardo, il inaugure en 1957 le premier quartier résidentiel de luxe de San Pedro et des municipalités périphériques : la Colonia del Valle. En élevant le niveau de confort des résidences proposées aux classes sociales très aisées, il engendre le déplacement de toute cette classe sociale vers San Pedro Garza García (carte 9) et urbanise une nouvelle zone de la municipalité, contrastant avec les résidences populaires du centre historique (Barragán, 2000) (cf. photographie de couverture du chapitre). Avec ses deux mêmes associés, Sada Gómez et Guajardo, l'entrepreneur achète les terrains de la vallée ouest pour y construire (en 1955) ce qui est aujourd'hui l'un des plus prestigieux clubs de golf d'Amérique latine : le Club de Golf Campestre. Guajardo n'en est pas à son coup d'essai, puisqu'il est alors directeur du Club de Golf de country, une zone résidentielle du sud de Monterrey destinée elle aussi à la classe sociale aisée. Les installations sportives (courts de tennis, parcours de golf, piscine olympique) et sociales (salons d'évènements sociaux, restaurants, etc.), plus luxueuses que celles de country, sont un élément attractif. Considéré comme *« l'un des moteurs de la croissance de la municipalité »,* (Barragán, 2000, p. 39) le Club Campestre demeure exclusif, car peu de familles ont les moyens économiques (environ 20.000 pesos en 1950) et sociaux (lettres de recommandation des membres) d'y entrer. Entre les

[113] Respectivement nommés Ex-Hacienda San Agustín et Ex-Hacienda Carrizalejo.
[114] Son épouse raconte que, depuis sa maison au pied de l'Obispado (Carte 9), Alberto Santos a vue sur la vallée de San Pedro et précisément sur la parcelle où il construira le premier quartier de luxe de l'AMM (Gómez, 2008)

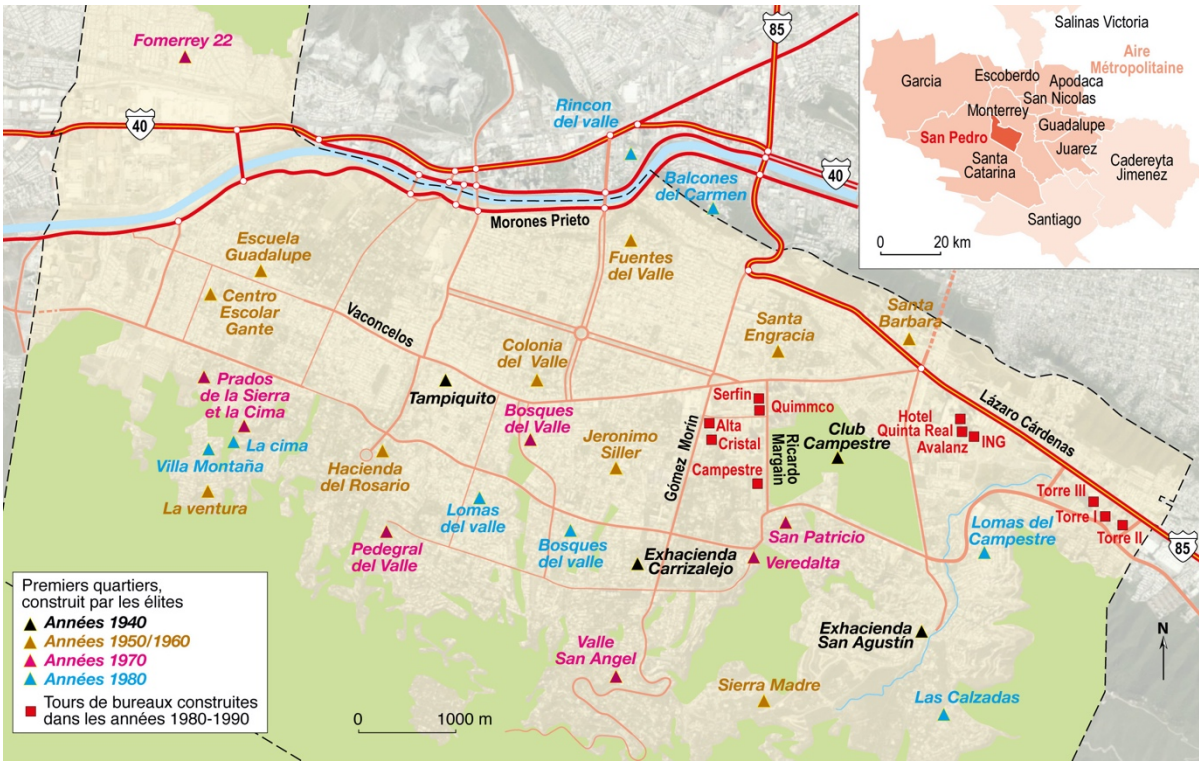
années 1945 et 1970, la zone résidentielle de San Pedro couvre la majorité des terrains de la vallée, puisque d'autres membres des familles connues développent à leur tour de nouveaux quartiers résidentiels de haut standing (cf. carte 10) : Fuentes del Valle, Lomas del Valle, Sierra Madre, Hacienda del Rosario, Mirasierra, Santa Bárbara et Santa Engracia.

Au nord de la municipalité, dès 1972 sont construites sur les bords du río Santa Catarina des habitations sociales INFONAVIT[115] destinées aux ouvriers. Cette localisation s'explique par le coût très bas des terrains et la proximité des centres de production. À ce moment-là, cette zone se composait en majorité d'habitats de type informel. Afin de régulariser la situation, la mairie construit Fomerrey 22, un quartier situé au sud du centre historique, le long de la rivière Santa Catarina, visant à limiter l'expansion de l'habitat informel. Ce nouveau pôle s'ajoute au centre-ville et aux quartiers résidentiels luxueux, modifiant l'organisation spatiale de la municipalité. De nombreux axes de communication sont donc rallongés, tels que l'avenue Morones Prieto, donnant accès à l'Université de Monterrey (UDEM).

En parallèle, l'urbanisation aisée continue de gagner du terrain, en périphérie des quartiers historiques (Tampiquito), notamment autour de l'exclusif Club Campestre, quand Bosques del Valle et San Patricio sont à leur tour construits par les héritiers de Hernán Sada Gómez, puis Veredalta par la famille Garza Calderón. A l'ouest sont édifiés les quartiers de Villa Montaña et Prados de la Sierra par David Garza Lagüera, ainsi que la Cima, par Jésus Zambrano. L'urbanisation de l'ouest de la municipalité étend la zone résidentielle des élites, qui ne se concentre plus seulement à l'est.

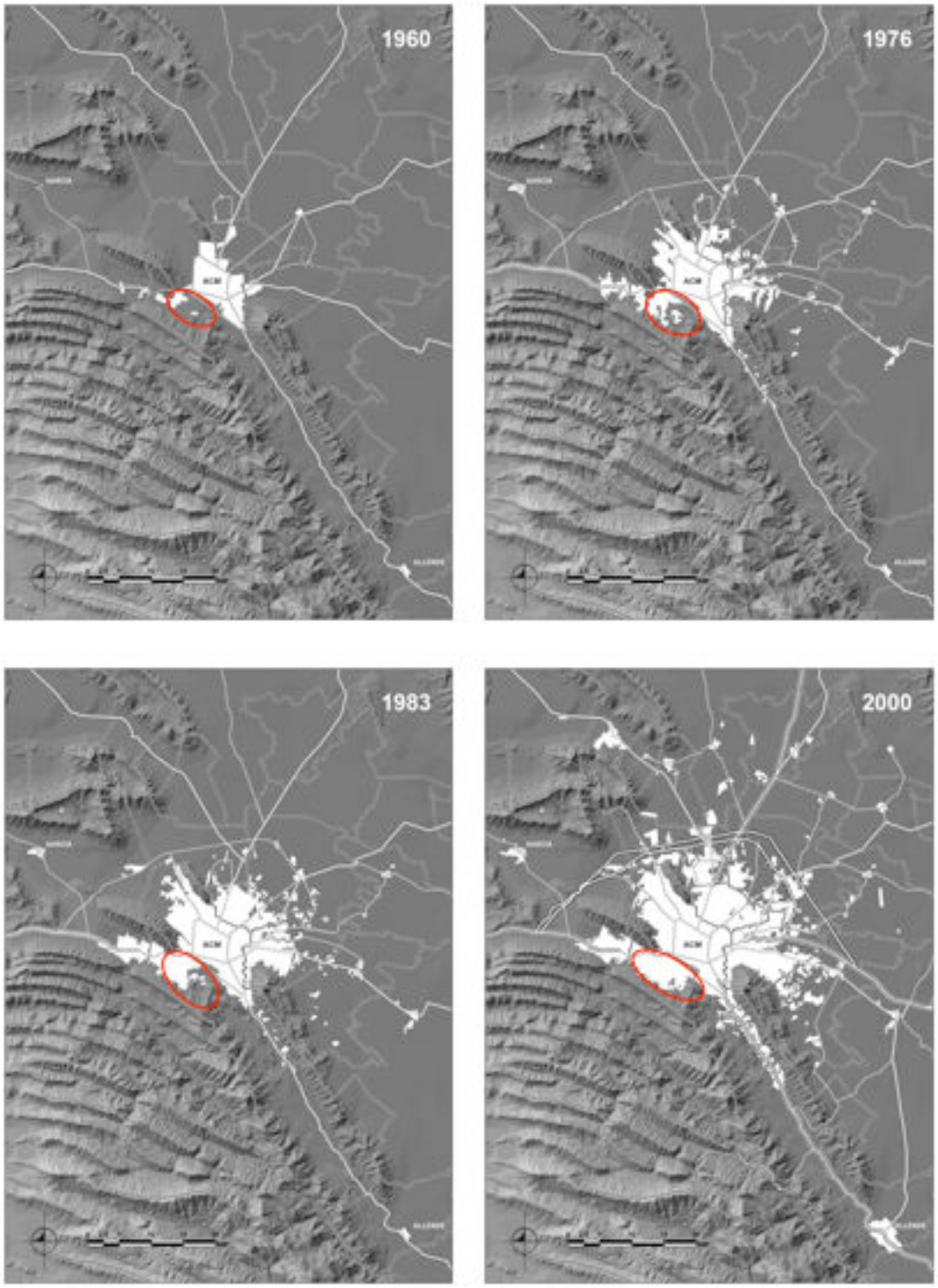
[115] L'Institut du fonds national pour le logement des travailleurs (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores)

CARTE 9. Quartiers résidentiels de San Pedro (1940-1980)



Légende : L'une des particularités de l'urbanisation de la municipalité de San Pedro Garza García est la logique d'implantation des quartiers. En effet, la croissance ne suit pas des axes précis, les quartiers sont développés dans toute la municipalité sans continuité urbaine particulière. Les familles à l'origine de ces quartiers les construisent en laissant des interstices qui sont progressivement comblés par d'autres zones, lors des phases de croissance démographique de la municipalité (cf. planche cartographique suivante). Réalisation : Patrick Pentsch, L.H.B, 2020 ; Source : Barragán, 2000, entretiens et archives

PLANCHE CARTOGRAPHIQUE 2. CROISSANCE URBAINE DE L'AMM (1960-2000)



Légende : Les cartes de la croissance urbaine de Monterrey entre 1960 et 2000 illustrent l'urbanisation discontinue de la municipalité de San Pedro Garza Garcia, encerclée en rouge, avant l'uniformisation du tissu urbain en 2000.
Source : Réalisation de J.King (Palacios et al. 2010)

Concernant les services comme la police, le téléphone ou l'approvisionnement en gaz et en eau etc., les habitants des quartiers s'organisent à travers les associations de riverains[116]. Grâce à ces associations et à leurs ressources économiques, les nouveaux habitants de la municipalité sont en mesure de doter leurs espaces résidentiels en infrastructures et en services urbains.

Le développement urbain de San Pedro montre comment l'élite prend en charge son urbanisation, bien qu'elle ne dispose pas encore véritablement de pouvoir sur la municipalité. En tant qu'habitants et/ou développeurs[117], certains membres de cette société réalisent les travaux d'infrastructure publique et équipent les quartiers en services que l'administration municipale n'a pas les moyens de financer. Les nouveaux habitants possèdent un capital économique très fort dans une municipalité où le développement urbain reste à faire et ils prennent rapidement le pouvoir, dans un premier temps à travers les associations de riverains. La participation de l'élite dorénavant *sanpetrina*[118] s'institutionnalise dans les années 1970, par la prise du pouvoir municipal.

1.3.2. La prise du pouvoir municipal de San Pedro par l'élite

Les entrepreneurs des grands groupes industriels s'insèrent dans la vie locale grâce à différentes stratégies socio-spatiales. D'abord, par des alliances matrimoniales, dès les années 1920, qui montrent une coalition des acteurs privés rendant poreuse la limite entre intérêts publics et privés (cf. chapitre 4). Puis, par la création de Chambres de commerce et d'industrie, qui leur permettent de faire pression sur les instances politiques fédérales et nationales quant aux décisions liées à leurs secteurs d'activité. Enfin, par l'occupation directe de postes politiques à l'échelle de San Pedro, afin de favoriser le développement économique de leur nouvelle municipalité de résidence.

Comme le montre la carte 10, l'urbanisation de San Pedro se divise en deux zones : le centre historique (Tampiquito) et les nouveaux quartiers bâtis par l'élite. La victoire aux élections municipales d'un membre de l'élite (Humberto Junco Voight) en 1963 marque le début de la prise du pouvoir politique de ce groupe social dans la municipalité.

Durant le mandat du maire sortant, Manuel Morales Arizpe, représentant les premiers habitants de San Pedro, des différends naissent entre ces premiers résidents et la nouvelle population qui occupe

---

[116] Chaque quartier avait une association de riverains (« voisins » en espagnol), toujours en vigueur aujourd'hui, afin de prendre les décisions liées à la gestion urbaine et sociale du quartier.

[117] A ce stade du développement et de la concentration des activités économiques, pratiquement toutes les entreprises (et donc les familles) disposent de leur filiale dans le secteur du développement urbain (voir chap. 6). Les bâtisseurs de ces quartiers le sont donc en tant qu'habitants, mais aussi en tant que développeurs.

[118] Habitant(e)s de San Pedro Garza Garcia

dorénavant les logements de luxe de San Pedro. Ces derniers dénoncent la concentration des investissements des ressources municipales dans la zone du centre historique (Barragán, 1992). En 1964, Humberto Junco, alors directeur de l'entreprise Vidriera Monterrey (l'actuel Vitro), se présente sous les couleurs du Partido Acción Nacional (PAN) contre le maire sortant, affilié au Partido Revolucionario Institucional (PRI). Suite à la victoire du PAN, il devient le premier maire qui ne provienne pas du centre historique, ni du PRI, mais de la Colonia del Valle. A partir de cette élection, plus aucun maire issu du centre historique ne sera réélu. Cet événement instaure durablement la domination de l'élite dans la municipalité. Durant le mandat de Junco (1964-1966), le budget municipal augmente de 370.000 à 1.900.000 pesos, ces fonds provenant des capitaux personnels des industriels (Barragán, 2000). En parallèle, les postes de fonctionnaires publics sont occupés par des entrepreneurs industriels ou bancaires locaux.

L'exemple de la direction du service de l'urbanisme de San Pedro est l'un de ces multiples cas, où l'un des membres d'une grande famille assume une charge municipale. En 1964, le directeur en est Antonio Elosúa Muguerza : c'est le fils d'Esperanza Muguerza Lafón et de Bernardo Elosúa Farías, fondateur de Lamosa, une entreprise de céramique, des peintures Berel, associé fondateur de l'université ITESM et l'un des fondateurs du PAN. La famille Elosúa ayant sa maison de campagne dans le centre historique de San Pedro, Antonio Elosúa, en tant que secrétaire du développement urbain, entreprend des travaux visant à rénover la place principale, à améliorer la voirie (il trace et goudronne l'avenue Vasconcelos, qui connecte le centre-ville à la zone résidentielle, et l'avenue Corregidora) et il agrandit les réseaux d'eau, de gaz et d'électricité. Les années suivantes, la « présidence municipale » est occupée en alternance par le PAN et le PRI, mais, quelle que soit l'affiliation du candidat élu, les liens entre la municipalité et les associations de riverains des lotissements et la grande bourgeoisie originaire de Monterrey sont étroits. Cette connivence entre acteurs publics et privés permet à San Pedro, au départ une municipalité résidentielle, de devenir le nouveau centre d'affaires de l'AMM.

1.3.3. 1980-2000 : concentration économique à San Pedro

Des déboires de la Macroplaza…

La localisation des activités tertiaires devient un enjeu pour l'AMM à partir des années 1980. Monterrey est jusqu'alors la municipalité qui concentre les sièges sociaux des grandes industries et entreprises de la région. Dans un contexte de croissance urbaine rapide, peu d'attention est portée au centre-ville de la municipalité de Monterrey. C'est pourquoi, à la fin des années 1980, le gouverneur

Adolfo Martínez Domínguez (1979-1985) [119] annonce un programme de rénovation de ce centre-ville, afin de le transformer en centre d'affaires, autour d'une « Macroplaza » (grand place). Analysé comme *« une volonté de mettre en adéquation l'image du centre avec la place de la ville dans la hiérarchie urbaine, celle de la principale métropole industrielle moderne du Mexique »* (Melé, 1998, p. 12), la conduite du projet et l'établissement, finalement, du centre d'affaires de l'AMM à San Pedro, témoignent de l'influence de l'élite dans l'organisation urbaine de cette partie de la ville.

ENCADRÉ 5. Le projet de la Macroplaza

Dans le centre-ville de Monterrey, 400 000 mètres carrés (31 îlots) sont concernés par le projet de rénovation : 70 000 m^2 destinés à la construction d'une place centrale, la Macroplaza, liant les trois axes du pouvoir : politique, économique et religieux, et 95 000 m^2 de terrains hors voirie, aménagés pour être vendus. Concernant la Macroplaza, Oscar Bulnes, l'architecte chargé du projet, m'explique qu'il a voulu dessiner « un projet avec une vue sur la Sierra Madre et une place qui unisse le Palais du gouvernement, l'ancien Palais municipal, la cathédrale de Monterrey, le Casino, la banque régionale. Adolfo Martínez Domínguez m'a fait confiance et il a vraiment apprécié le projet. » (Oscar Bulnes, Architecte en charge du projet Macroplaza, entretien réalisé le 5.08.2017).

Cette esplanade est vouée à une fonction de centre civique. Pouvant recevoir plus de 50.000 personnes sous les statues d'Hidalgo, de Juárez, de Morelos et du général Mariano Escobedo, reliant la place Juárez[120] au nord et la Place d'Armes[121] au sud, le projet vise à recréer la référence à l'histoire par la construction de monuments tout en supprimant les marques de la vétusté du tissu urbain. En même temps, le modèle de la ville nord-américaine demeure présent : le tissu urbain du centre, en majorité composé de constructions basses, doit être modifié afin de créer une *skyline*, à l'image du *central business district* des villes américaines. L'amélioration de l'image de la ville est donc liée à la croissance en hauteur, définissant l'aménagement des 95.000 m^2 destinés à la construction de bureaux.

L'acquisition des terrains et les démolitions commencent début 1981, alors que le projet n'est voté par le Congrès qu'à la fin de la même année. Si la déclaration d'utilité publique permet d'exproprier des terrains, ce recours n'est pas utilisé. Selon le projet, seuls des grands lots devaient être vendus et les immeubles construits devaient comporter au moins 10 étages. Les responsables du projet annoncent dans les journaux non seulement la volonté de certains grands groupes (ALFA, CEMEX, Vitro, Protexa, Gamesa) d'acquérir plusieurs lots, mais aussi la construction de plusieurs hôtels financés par Banamex et Nacional Hotelera. Or, la commercialisation des terrains s'avère beaucoup plus difficile que prévue, les groupes locaux n'ayant pas établi les sièges sociaux de leurs entreprises à Monterrey mais à San Pedro, leur municipalité de résidence. Face au manque d'investissement, le gouvernement décide de quelques aménagements dans le projet : les limitations concernant la hauteur des constructions sont supprimées, le parking situé sous la place est réduit de 3 000 à 900 places. Le budget prévisionnel est finalement largement dépassé.

Source : Melé (1998)

[119] Il fut président du Comité exécutif du PRI en 1968, responsable de l'administration du District Fédéral dans les années 1970 et avait eu un temps des ambitions politiques nationales. Dès son entrée en fonction au gouvernement du Nuevo León, il affiche sa volonté de réaliser de grands travaux (plan hydraulique pour l'approvisionnement en eau, programmes publics de logements, nouvelles infrastructures routières et autoroutières).

[120] A proximité de la place Juárez se localise la « fontaine de la vie » (Fuente de la vida), source d'eau autour de laquelle s'est effectuée la fondation de la ville en 1596, ainsi qu'une statue de Diego Montemayor, le fondateur de Monterrey.

[121] Lieu vers lequel les premiers habitants s'étaient déplacés après l'inondation de 1611.

Cette étape de la mise en place d'un centre d'affaires de l'AMM témoigne de l'enjeu du soutien des élites à l'aménagement urbain. La crise financière de 1982 réduit fortement leurs capacités d'investissement, mais les groupes économiques ont choisi, au même moment, de réaliser de nouveaux investissements immobiliers dans la municipalité de San Pedro Garza García, ne prenant ainsi pas part à la conception ni à la réalisation du projet de la Macroplaza.

Leur absence doit donc être analysée comme le résultat d'une stratégie divergente de localisation au sein de l'agglomération, et non comme une incapacité à réaliser de nouveaux investissements immobiliers (Barragán, 1992). Les activités de direction et de gestion des groupes sont réorientées de Monterrey vers San Pedro, et elles sont séparées des espaces de production, localisés eux au nord de l'aire métropolitaine.

Le fait que le projet de rénovation n'ait pas été soutenu par les groupes industriels et financiers locaux et qu'aucune concertation réelle n'ait eu lieu avant la publication du projet par le gouvernement de l'État a inévitablement conduit ses promoteurs à réduire leurs ambitions (Melé, 1998).

…au développement des sièges sociaux à San Pedro

A partir des années 1980, San Pedro devient la principale zone de concentration des activités tertiaires à forte valeur ajoutée de l'AMM, et l'une des plus importantes du Mexique.

La décision de concentrer les bureaux près des lieux de vie des élites n'est pas étrangère à leurs habitudes. A Monterrey, le bureau d'Isaac Garza se trouvait à deux rues de son domicile (Saldañas, 1972). Selon Barragán (1992), deux facteurs influencent la décision des entrepreneurs. D'abord, à cette époque, les bureaux de direction sont totalement indépendants de la production, celle-ci s'opérant à l'échelle nationale, voire internationale. De fait, les déplacements des entrepreneurs entre leurs sièges sociaux et les zones de production sont peu nombreux, à la différence des allers-retours quotidiens qu'ils effectuent entre San Pedro et Monterrey afin de se rendre sur leurs lieux de travail.

Ensuite, la croissance économique engendre le besoin de nouveaux bureaux, plus spacieux, afin d'accueillir le personnel et de correspondre à l'image de modernité que l'élite se forge. Le premier groupe industriel ayant pris la décision de s'implanter à San Pedro est l'entreprise CYDSA en 1981, alors dirigée par Andrés Sada Zambrano, puis ALFA en 1982, sous la houlette de Rafael Roberto Páez Garza. Vitro, alors dirigée par Rogelio Sada Zambrano, frère du directeur de CYDSA et cousin au second degré par alliance de Roberto Páez Garza. Il acquiert 18 hectares de la municipalité en 1985 afin de construire le siège social de son entreprise, ainsi que les sièges sociaux de plusieurs autres entreprises du groupe. Autour du club de golf Campestre, en particulier sur l'avenue Ricardo Margáin (où demeuraient des terrains disponibles) s'organise donc un nouvel espace, composé d'immeubles de bureaux avec jardins à l'architecture moderne, qui abrite les plus grandes entreprises nationales. Ces constructions stimulent un nouveau marché à San Pedro : de nouvelles activités en lien avec les sièges sociaux s'y développent,

telles que des entreprises de services ou de *consulting*, des banques, des restaurants, des hôtels, etc. L'essor des activités tertiaires à San Pedro engendre aussi une nouvelle demande d'immeubles de bureaux, que les entreprises financent.

Face à la demande croissante de bureaux pour les services tertiaires et bancaires, les entreprises commencent à financer ceux-ci sur fonds propres. C'est le secteur qu'IDEI investit dès 1981 en construisant la première tour de San Pedro, Torre Alta. En parallèle, les tours Los Soles sont construites par Casolar, la filiale immobilière du groupe ALFA, dirigée à l'époque par Mauricio Fernández Garza. Les tours financées par les entreprises leur donnant leur nom, comme dans le cas de Quimmco, Avalanz ou Torre Commercial América (ING), se multiplient. Cette concentration du secteur tertiaire au sein de la municipalité de San Pedro permet l'essor d'IDEI, qui se positionne alors, dans le secteur de l'immobilier vertical, sur la scène du développement urbain à Monterrey. S'ensuit une mutation du paysage issue de l'introduction, par les promoteurs privés, de la verticalité (cf. chapitre 8).

Cette concentration particulièrement stratégique a été économiquement fructueuse pour cette municipalité puisqu'en 1992, 27 % des *sanpetrinos* qui y travaillent aussi gagnent plus de $1.000 par mois[122], chiffre qui atteint 40 % en 2000. Néanmoins, cette concentration de personnes aux revenus élevés ne signifie pas que tous les habitants de San Pedro soient bien lotis : il existe une classe moyenne dans le centre-ville et une classe sociale populaire résidant au nord de la municipalité, comme je l'ai mentionné. Mais c'est précisément cette situation de concentration qui permet de faire émerger la municipalité de San Pedro comme la zone des services administratifs et financiers de l'AMM. La municipalité devient alors l'un des principaux territoires abritant les activités inscrites dans les flux mondiaux. Toutefois, la construction de cet espace exclusif creuse aussi les disparités socio-spatiales avec les autres municipalités.

***

De ce modèle de planification libéral résulte d'abord une ville ségréguée socio-spatialement. Cette configuration résulte d'une part de logiques de marché et, d'autre part, d'un processus d'agrégation de l'élite dans une municipalité précise de la zone métropolitaine. Cette construction de l'exclusivité, d'un territoire parallèle au développement de quartiers ouvriers dans d'autres municipalités, témoigne d'une volonté de ce groupe social de se mettre à l'écart tout en accroissant ses capitaux, grâce à la construction et à la vente de quartiers entiers.

Se pose alors la question suivante : par quels mécanismes sociaux et politiques l'élite économique de la ville contrôle-t-elle la métropolisation de Monterrey ?

---

[122] San Pedro est suivi de Monterrey où, la même année 12,5 % des habitants touchent plus de $1.000 par mois. (INEGI, IX sondage général de la population et des habitations, 1990).

2. L'élite et les institutions publiques

Au nord du Mexique, que ce soit dans les discours ou les pratiques urbanistiques gouvernementales, le développement urbain est une activité intimement liée au secteur privé qui réalise de grandes interventions urbaines dans des aires stratégiques. Les membres de l'élite se positionnent progressivement dans les activités politiques, à partir du début du XX^{e} siècle, par le biais de l'occupation de fonctions au sein des gouvernements municipaux ou fédéraux, ou de la création de Chambres de commerces destinées à défendre leurs intérêts liés au développement industriel.

Quels mécanismes de contrôle internes révèle la formation de ces associations civiles ou gouvernementales permettant à l'élite d'accroître son contrôle de l'action publique et par conséquent son pouvoir socio-spatial ?

2. 1 Le rôle de l'élite dans la formation d'institutions et d'organismes publics

Afin de comprendre le rôle de l'élite de Monterrey à l'échelle régionale et nationale dans le développement urbain, la présentation, puis l'analyse de la CANADEVI[123], permettent de saisir les stratégies mises en place par l'élite afin d'influencer le cadre législatif. Pour ce faire, il convient aussi de faire un détour par la création du Fonds national pour le logement des travailleurs, qui représente l'un des principaux marchés des promoteurs membres de cette chambre régionale, puis nationale.

Dès sa création en 1972, à l'initiative des professionnels du secteur bancaire, des promoteurs immobiliers et/ou membres de l'élite de Monterrey, le Fonds national pour le logement des travailleurs (INFONAVIT) ne poursuit pas uniquement un intérêt social. L'encadré ci-dessous revient alors sur les acteurs en jeu dans sa fondation.

[123] La Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda

ENCADRÉ 6. INFONAVIT : un institut national crée par des acteurs de marché

L'Institut du fonds national pour le logement des travailleurs (INFONAVIT) est créé en 1972. Il est l'aboutissement d'un cheminement des promoteurs immobiliers vers le marché du logement social au Mexique, à travers l'institutionnalisation de sa production. L'exemple du parcours de l'un de ses fondateurs, Héctor De León Torres, met en lumière les liens entre promotion immobilière et institut fédéral du logement social.

En 1962, le président de la Chambre de l'industrie de la transformation (CAINTRA) Carlos Maldonado Elizondo, et d'autres membres du Centre Patronal, invitent Héctor De León Torres, directeur général de la Banque Générale de Monterrey, à gérer la production des premières constructions à grande échelle de résidences pour travailleurs et employés (hors entreprises du Groupe Monterrey).

A partir de 1963, l'avocat entre en politique en tant que membre du « groupe de travail » du ministère des finances, qui aboutit à la création du Fonds d'opération et de financement bancaire du logement (FOVI)[124] .

En 1967, associé, entre autres, à Dioniso Garza Sada, il fonde Viviendas Modelo et construit plus de 10.000 logements. Son rôle politique lui permet, en tant que directeur du Centre Patronal, de proposer la création d'un fonds national pour financer les logements sociaux.

En 1974, il constitue Vivienda y Desarrollo Urbano (VIDUSA) et construit plus de 40.000 logements sociaux dans le Nuevo León, avec les appuis financiers du FOVI à travers de la banque nationale et de l'INFONAVIT.

Suite à la création de l'INFONAVIT, les développeurs urbains se regroupent et créent la première association d'entrepreneurs dans le secteur du développement du marché immobilier du Mexique, la CANADEVI.

ENCADRÉ 7. De l'association des promoteurs de Monterrey à la CANADEVI

En 1972, deux entrepreneurs (Juan Antonio Ballí González, ingénieur civil, et Antonio Elosúa Muguerza, fondateur de U-Calli), membres actifs de deux partis politiques opposés (respectivement PRI et PAN) et diplômés de deux universités (UANL-Tec de Monterrey) s'associent afin de créer l'Association des promoteurs résidentiels de Monterrey. Les hommes d'affaires défendent un « impératif », celui de *« faire face à la problématique commune d'inattention des institutions aux problèmes urbains »*, d'où la *« nécessité d'une association d'entrepreneurs spécialistes »* (González Chávez, 2012, p. 2). Entre financement des réseaux d'eau et de drainage (1974), construction de quartiers résidentiels sociaux (Fomerrey, 1973, cf. carte 10) et gestion de crises de gaz (à Reynosa, en 1974), l'association s'immisce dans tous les secteurs urbains, mais aussi en politique. En 1980, l'association participe à la rédaction de la nouvelle Loi de l'État sur les établissements humains, sous le gouvernement d'Alfonso Martínez Domínguez (à la tête du Nuevo León entre 1979 et 1985).

Après de nombreux remaniements et la création d'autres associations à travers le pays, elle devient officiellement la Chambre de l'industrie du développement et de la promotion du logement (CANADEVI) en 2002.

Source : Ouvrage *Cuatro décadas haciendo ciudad* (González Chávez, 2012) et www.canadevi.com.mx

[124] Le *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda* est un *fideicomiso* public créé en 1963 par le gouvernement fédéral par l'intermédiaire du ministère des Finances et du Crédit public de la Banque du Mexique (Banco de Mexico).

L'encadré précédent montre que, dès sa création, cette association s'arroge le pouvoir du gouvernement dans la gestion de l'urbanisation. Elle aurait été créée, selon González Chávez (2012), pour faire face à *« l'inattention du gouvernement fédéral »*. Néanmoins, la création concomitante de l'INFONAVIT pour la réalisation des logements sociaux montre plutôt une volonté de s'accaparer ce nouveau marché de la part des promoteurs. En effet, ce sont les mêmes acteurs qui sont à l'origine de la création de l'INFONAVIT, qui sont membres de la CANADEVI, et qui vont ensuite construire pour ledit INFONAVIT. Par exemple, le fondateur de l'association, Antonio Elosúa, développe de nombreux quartiers INFONAVIT avec son entreprise de promotion immobilière U-Calli.

Ensuite, concernant les services urbains, ces entrepreneurs viennent en aide au gouvernement, notamment lors de crises. C'est le cas dès la première année de la constitution de la CANADEVI. Le service public d'eau et d'assainissement de Monterrey traverse alors une crise financière et l'association décide d'apporter une aide au service public. Deux ans plus tard, les puits de gaz de Reynosa (qui fournissent les industries de Monterrey) deviennent insuffisants lors d'une chute des températures qui provoque une surconsommation des ménages, la consommation domestique paralysant l'activité industrielle de Monterrey. A l'initiative de l'association, cette situation aboutit à la création d'une commission d'État de l'énergie, composée de PEMEX, de la CAINTRA, du Centre Patronal, de la Commission Fédérale d'Electricité, ainsi que du gouvernement de l'État de Nuevo León. Elle donne lieu à la création de nouvelles réserves de gaz par l'entreprise PEMEX jusque dans les années 1980, visant notamment à alimenter les nouveaux quartiers construits par les développeurs membres de l'association.

Puis, la croissance de ce pouvoir à l'échelle régionale lui permet de participer à la production de documents législatifs nationaux. En 1980, l'association prend part à la rédaction de la loi de développement urbain de l'État, loi selon laquelle l'État du Nuevo León dépend afin de rédiger ensuite ses propres textes législatifs. L'association obtient que la CANADEVI devienne un organisme public à caractère permanent et qu'il soit systématiquement consulté lors de la conception des plans de développement. Or, les lois *estatales* étant rédigées en fonction des lois nationales, dans l'État du Nuevo León, aucun plan de développement urbain ne peut donc être réalisé sans l'approbation de la CANADEVI, composée d'entrepreneurs du secteur. L'étude des relations entre l'association et le gouvernement fédéral montre également qu'elle peut faire pression sur ce dernier afin d'obtenir des réserves territoriales, qui ne feront qu'accroître le marché et le patrimoine des promoteurs membres. Prenons l'exemple, en 2012, d'une protestation des membres de la CANADEVI dénonçant des démarches administratives fastidieuses pour les travailleurs qui souhaitaient obtenir des crédits INFONAVIT. Après négociation, le président de la République Enrique Peña Nieto[125] cède en

[125] Enrique Peña Nieto (1966) membre du PRI, fut président du Mexique de 2012 à 2018.

assouplissant le programme pour les travailleurs, en créant un nouvel instrument financier[126] pour les promoteurs (afin de financer la construction de 50.000 résidences environ) et en acceptant la construction de logements sur de nouvelles réserves territoriales[127]. La chambre obtient donc des financements et l'aval pour développer des logements sur les réserves foncières, soit toutes les conditions propices pour que les promoteurs puissent poursuivre leur activité. Les conséquences, en termes de fragmentation socio-spatiale, de la *« recherche, par l'Institut, de la maximisation de profits financiers »* (Schteingart et Graizbord, 1998 p. 412) sont pourtant connues (Ribardière et Valette, 2014 ; 2019). Cet exemple souligne le pouvoir des promoteurs immobiliers, grâce à cette Chambre de commerce, sur le gouvernement à l'échelle nationale (cf. Graphe 1).

Finalement, l'on observe que cette association de promoteurs immobiliers permet de circonscrire le cercle social des acteurs de l'urbain aux entrepreneurs les plus puissants. Seuls les entrepreneurs et hauts fonctionnaires ont accès aux conseils d'administration de cette association civile, où aucun autre acteur n'intervient. Cette instance devient donc un espace politique fermé à la participation de citoyens. Dans les conseils d'administration de ces associations d'État, aucun membre de mouvements ou d'organisations urbaines populaires indépendantes n'est représenté (Valadez, 2005)

Ainsi, grâce à des interventions dans la législation à l'échelle de l'État, ainsi que dans la production et la gestion de logements sociaux, l'élite *« fait main basse »* sur la production urbaine de l'AMM. En professionnalisant l'activité de promotion immobilière (chapitre 4), ses membres deviennent, dans ce secteur, des acteurs de marché. Ils occupent souvent, simultanément, des postes politiques. La CANADEVI illustre ainsi l'influence croissante des acteurs de marché dans les législations relatives au développement urbain[128]. L'action dépasse ici les relations « informelles » qui caractérisent la gouvernance urbaine des régimes urbains. Elle témoigne d'une frontière publique/privée relativement floue et du contrôle de acteurs de marché de la production urbaine, que l'analyse de réseau permet de révéler.

---

[126] Il s'agit d'un financement sur huit ans, avec une période renouvelable de cinq ans, soutenue par la banque de développement NIFIN, une société hypothécaire fédérale (https://www.gob.mx/hacienda).

[127] Au Mexique, les promoteurs immobiliers présentent des réserves territoriales au Ministère du développement urbain du Mexique (SEDATU). Elles sont inscrites au Registre national de réserves territoriales. Le développement de ces réserves foncières est susceptible d'obtenir des subventions, selon des critères précis, comme la proximité avec des bassins d'emplois ou la présence de services urbains. Les terrains ne remplissant pas ces critères demeurent en réserve.

[128] García Ortega (1988) souligne que, dans les années 1970, les principaux auteurs des politiques et actions urbaines de Monterrey étaient le gouvernement à ses différents niveaux, l'initiative privée et les organisations syndicales et sociales, comme Tierra y Libertad. Toutefois, après la répression et la désarticulation du mouvement populaire urbain dans les années 1980, parmi cette liste d'acteurs, ceux qui sont encore présents dans la gestion urbaine sont le gouvernement et les hommes d'affaires.

2.2 L'encastrement social des acteurs de marché

L'enjeu est ici de montrer que les liens entre acteurs de marché et institutions effacent la frontière publique-privée. L'utilisation de l'analyse de réseaux sociaux place la focale sur les trois principales institutions (familles, organismes politiques et entreprises). L'observation des relations sociales des membres de l'élite permet, elle, d'analyser leur présence dans de nombreux secteurs relatifs au développement urbain, ils sont comme entremêlés, formant un « encastrement social ».

L'encastrement social, que je viens de mentionner, signifie que les interactions économiques s'entremêlent avec des interactions sociales (lien familial, amical, associatif…) et que, *in fine*, la qualité de ces dernières à une influence sur la transaction économique (Granovetter, 1973). En effet, dans des situations incertaines, le lien social constitue un mécanisme plus efficient de coordination économique que le lien contractuel et vient pallier les déficiences du marché (Granovetter, 1985-2005). Ce mélange des deux dimensions, économique et non-économique, correspond à ce que Granovetter appelle « l'encastrement social » de l'économie, définie comme *« l'étendue selon laquelle l'action économique est liée ou dépend d'actions ou d'institutions qui sont non-économiques dans leur contenu, leurs objectifs ou leurs processus. »* Concrètement, les sociologues étudient l'imbrication de l'action économique dans les réseaux sociaux, la culture, la politique et la religion.

A ce titre, la réalisation d'un graphe de réseau montrant les formes que prend « l'encastrement social » dans la société *regiomontana* met en lumière l'une des principales stratégies adoptées par l'élite afin de maintenir son hégémonie sur le secteur de la construction et de la planification urbaine.

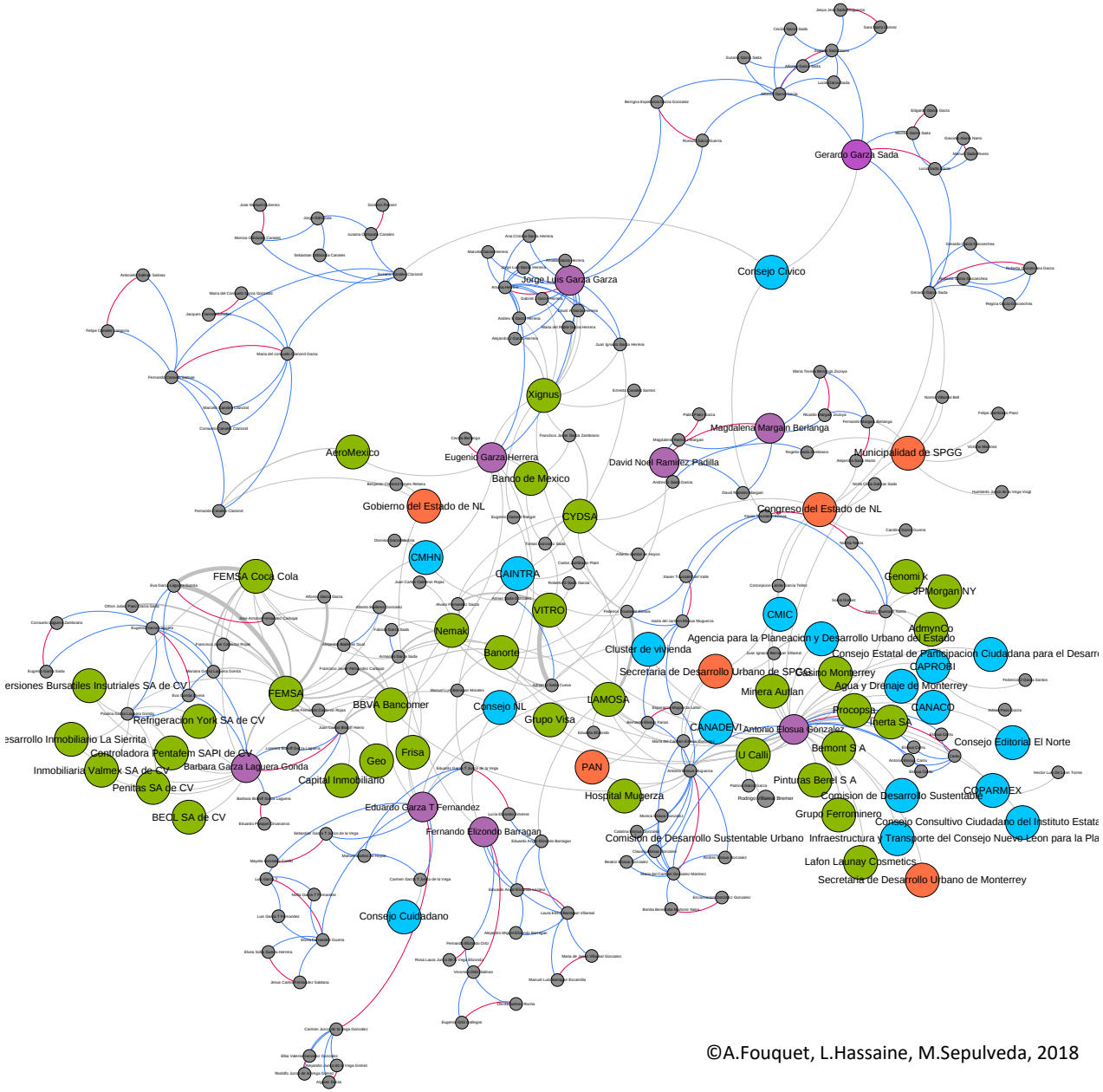
Méthodologie de la réalisation du graphe de réseau 1

L'objectif de ce graphe de réseau est de représenter l'encastrement social de l'élite de Monterrey dans les différents secteurs (politique, économique et social) afin d'illustrer, schématiquement, son influence sur l'aménagement urbain.

Pour ce faire, nous avons créé[129] une base de données constituée des postes occupés par les membres de l'élite dans des institutions politiques, organismes, entreprises et institutions. Puis, nous avons fusionné les noms de ces membres avec l'arbre généalogique afin de faire apparaître sur le logiciel d'analyse de réseau, d'une part les liens des membres avec les entreprises et institutions, et d'autre part leurs liens familiaux (Cf. chapitre 2).

[129] Travail réalisé en coopération avec Anne Fouquet et Melissa Sepúlveda (Cf. chapitre 2).

GRAPHE 1. Liens économiques, politiques et sociaux entre les acteurs du développement urbain



©A.Fouquet, L.Hassaine, M.Sepulveda, 2018

Le graphe de réseau ci-dessus permet d'analyser la collusion entre l'élite entrepreneuriale et le monde politique. Chaque groupe familial voit au moins un de ses membres appartenir à une institution politique ou un organisme. Les connexions montrent l'encastrement des familles industrielles dans des institutions ayant un impact politique (sur l'élaboration des lois, par exemple). La famille Elosúa[130] en est un exemple, grâce à la présence de plusieurs de ses membres au sein d'institutions et d'organismes politiques :

- Transports : Aeroméxico et Ministère de l'infrastructure et des transports du Nuevo León ;
- Immobilier : Entreprises de promotion immobilière, Service du développement urbain de San Pedro et Service du développement urbain du Nuevo León ;
- Presse : Conseil éditorial du quotidien El Norte;
- Banque : Banorte, Bancomer, etc.;
- Éducation: Université technologique de Monterrey (ITESM), Université de Monterrey;
- Santé: Hôpital Zambrano Hellion, Hôpital Muguerza ;
- Partis politiques : PRI et PAN.

Afin de fournir un exemple concret provenant de cette famille, Maricarmen Elosúa Gonzalez, secrétaire du développement urbain à la municipalité de San Pedro, occupe le même poste que son père quelques années auparavant. Son frère, à la tête d'U-CALLI, fondée par son père (également membre du PAN), siège au conseil municipal de Monterrey. Quant à leurs oncles, Xavier et Federico Toussaint Elosúa, ils sont membres de la Confédération patronale de la République mexicaine (COPARMEX) et de la CAINTRA. La partie suivante (5.3) montrera l'influence de cette famille sur le développement urbain à partir du projet de l'un des deux quartiers d'affaires de San Pedro Garza García, à savoir Valle Oriente.

Cet exemple illustre des logiques familiales répétées, dont les membres sont stratégiquement présents dans les conseils d'institutions publiques à différentes échelles (municipales, *estatales* et fédérales). Le graphe témoigne des groupes aux liens sociaux solides, *« correspondant à des relations sociales fréquentes, durables, interpersonnelles avec un engagement émotionnel fort »* (Ferrary & Pesqueux, 2004, p. 3) puisqu'ils sont d'ordre familial. A partir du concept d'encastrement social, le graphe de réseau illustre la domination de l'élite : économique, politique (que ce soit à l'échelle du gouvernement du Nuevo León, des municipalités ou des partis politiques) et sociale.

[130] En termes de représentation, plus le diamètre du cercle symbolisant un individu est grand, plus ce dernier dispose d'un nombre de relations sociales et professionnelles important (présence dans de nombreux conseils d'administration, associations, etc.). Ici l'analyse de réseaux sociaux permet d'observer la centralité d'Antonio Elosúa Gonzalez au sein de l'élite.

L'élite, en tant que groupe social, place en effet ses membres à des postes clés d'institutions politiques, par exemple, au gouvernement du Nuevo León, avec l'élection du directeur du groupe IMSA, Fernando Canales Clariond, au poste de gouverneur de l'État en 1997.

Le graphe de réseau met aussi en lumière deux logiques de présence de l'élite dans les institutions publiques et organismes liés au développement urbain. D'une part, la fusion entre les secteurs privés et publics de par la présence d'entrepreneurs à des postes publics, et vice-versa. D'autre part, les liens entre les familles et les différentes institutions, publiques et privées, qui influent sur les politiques urbaines et les projets d'aménagement. Ces deux variables expliquent le renforcement du pouvoir de ce groupe social grâce au développement urbain.

***

La gouvernance, pour Rhodes, *« concerne la gestion des réseaux »* (1995, p. 9). A Monterrey, les réseaux sont institutionnalisés, à partir de l'introduction des promoteurs immobiliers dans les institutions de développement urbain. Les transformations analysées montrent une frontière trouble entre secteurs privé et public.

Ainsi, la création d'institutions de financement et de régulation de ce marché, administrées par ces mêmes acteurs, leur permet de conserver la mainmise sur le secteur de l'urbanisme. Ces leviers d'action dans le secteur politique leur permettent en outre d'amplifier leur influence dans tous les secteurs du marché immobilier de l'AMM, des intérêts qui vont structurer leurs actions.

3. Les grands projets urbains de l'Aire Métropolitaine de Monterrey

Depuis les années 1980, le partenariat public-privé est devenu une manière classique de réaliser des infrastructures et des projets urbains tant dans les pays développés que dans les États en transition et en voie de développement. Le Mexique ne fait pas exception mais, à Monterrey, compte tenu de la spécificité de la structure sociale, cette politique apparaît comme une institutionnalisation de la connivence entre acteurs privés et publics. Particulièrement utilisés dans le cadre des grands projets urbains, les partenariats témoignent de la suprématie des intérêts de certains membres de l'élite dans les décisions relatives à l'aménagement des espaces urbains entre les années 1990 et 2010.

3.1 Les partenariats public-privé

Le partenariat public-privé (PPP) part de l'idée selon laquelle l'on peut renforcer les effets positifs du projet en associant connaissances et coproduction (Savas, 2000 ; Osborne, 2000 ; Hodge et Greve, 2005). Si plusieurs définitions émergent de la littérature, ce travail considère le partenariat public-privé comme une coopération entre des acteurs publics et privés, dans laquelle les acteurs développent des produits et/des services communs et où les risques, coûts et avantages sont partagés (Klijn, Edelenbos, Kort et Twist, 2008).

Le PPP est un mode de financement basé sur une coopération technique et institutionnelle entre les secteurs privé et public, où la collectivité collabore avec les acteurs économiques afin d'atteindre les objectifs politiques de développement et de gestion territoriale qu'elle s'est fixés, *« souvent en concertation, voire en co-construction avec ces acteurs, dans une optique de positionnement concurrentiel du territoire »* (Menez, 2008, p. 5). Ce mode de financement correspond à un renouvellement des méthodes d'intervention, où l'action publique vise le développement économique local. Un tel mode d'intervention publique devient conditionné par l'impératif économique. Les PPP s'inspirent donc des méthodes de gestion issues des entreprises, plaçant le projet au centre de la construction et de la mise en œuvre des politiques urbaines (Bouinot et Bemils, 1995).

Ces partenariats public-privé se dessinent différemment selon les contextes nationaux, que ce soit dans les services publics ou dans les projets urbains. En termes de législation, le cas des États-Unis fait figure d'exception : dans ce pays réputé pour son libéralisme économique et sa tradition de recours au secteur privé, il n'existe pas de politique publique générale applicable aux partenariats public-privé (Marty et al., 2006, p. 19). Les partenariats public-privé à l'échelle municipale sont bien plus rares, les processus de privatisation étant plus courants. En Europe, la plupart des pays se sont inspirés de l'exemple du Royaume-Uni (chapitre 1), qui légifère sur les partenariats public-privé afin de proposer une alternative à la privatisation de la production urbaine. Toutefois, l'Italie offre une forme spécifique s'illustrant à travers un mode particulier de partenariat public-privé : le contrat de promoteur. Cet instrument contractuel pourrait être *« rapproché d'un contrat de concession dans lequel l'initiative de la délégation de la gestion ne viendrait pas du concédant, mais au contraire d'une candidature spontanée d'une firme se proposant de devenir concessionnaire »* (*op.cit*., 2006, p. 14).

En France par exemple, des zones d'aménagement concertées existent depuis la loi d'orientation foncière n^{O}67-1253 du 30 décembre 1967, permettant d'aménager des terrains privés qui dépassent l'échelle du lotissement. Ce texte législatif établit néanmoins l'initiative publique dans la planification des projets puisqu'il est précisé que ces zones sont créées par des collectivités publiques

ou des personnes publiques, même si elles peuvent ensuite être acquises, puis cédées, à des utilisateurs publics ou privés.

L'une des particularités des projets urbains réside dans les choix politiques qu'ils révèlent. Ils peuvent témoigner soit d'une volonté de répartition sociale équitable des avantages urbains sur le territoire (par la dotation d'espaces publics et d'infrastructures visant l'accessibilité par exemple), soit d'une logique de rentabilité économique *« en misant notamment sur une redistribution des profits (par des transferts de plus-value, en particulier à travers des opérations de partenariat privé-public)»* (Sokoloff 2002, p. 56). Ces deux logiques sont le plus souvent exclusives, malgré certains contextes socio-spatiaux favorables. L'analyse des projets urbains permet alors d'observer quels intérêts défendent la ou les institutions politiques impliquées.

Les partenariats public-privé, dans la réalité comme dans la littérature, revêtent de nombreuses formes, propres à chaque projet. En ce sens, appréhender les stratégies et les techniques mises en place par un ensemble d'acteurs sociaux (publics et privés) permet de saisir les centres névralgiques de décision, de comprendre l'origine de l'impulsion des projets, et de déterminer ainsi les intérêts défendus[131]. L'évolution de la gouvernance urbaine du projet de ville de Barcelone étudiée par Sokoloff (2002) offre un cadre particulièrement intéressant afin d'observer ce glissement vers la privatisation de la production urbaine. L'auteur s'intéresse à un projet urbain à l'échelle d'une ville, constitué d'un emboîtement de projets (cf. chapitre 1), s'étendant de 1979 jusqu'à nos jours (Sokoloff, 2002). Dans le cas barcelonais, l'étude des dynamiques d'acteurs au cours de trois phases d'aménagement permet d'observer que, si l'action conjointe des élus et des professionnels a été très importante dans un premier temps (1979-1985), le poids des acteurs privés dans la décision finale va croissant dans la seconde phase (1985-1992). La troisième phase, à partir de 1992, témoigne d'une domination des gestionnaires d'actifs quant aux formes urbaines, mais aussi quant à la privatisation de la production et de la gestion d'infrastructures urbaines, sous forme de micro-lots (le centre commercial Diagonal-Mar en est un exemple). En Amérique latine, le cas de la rénovation de la zone portuaire de Puerto Madero, à Buenos Aires, illustre l'impact du partenariat public-privé sur la gouvernance et la morphologie urbaine. Une planification rigoureuse de l'usage du sol a permis une privatisation du foncier par les acteurs privés (*op.cit.*). Le port n'a donc pas seulement été reconfiguré matériellement : alors qu'il n'y avait pas d'habitant, l'installation des classes aisés en fait l'un des secteurs les plus exclusifs de Buenos Aires (Zunino, 2001).

[131] Il s'agit ici de considérer la ville comme une représentation de la construction sociale. En ce sens, observer les individus occupant des positions de choix, dans une institution déterminée ayant la capacité d'exercer un pouvoir pour construire et/ou démolir des ensembles urbains, s'avère crucial dans la compréhension de l'organisation spatiale.

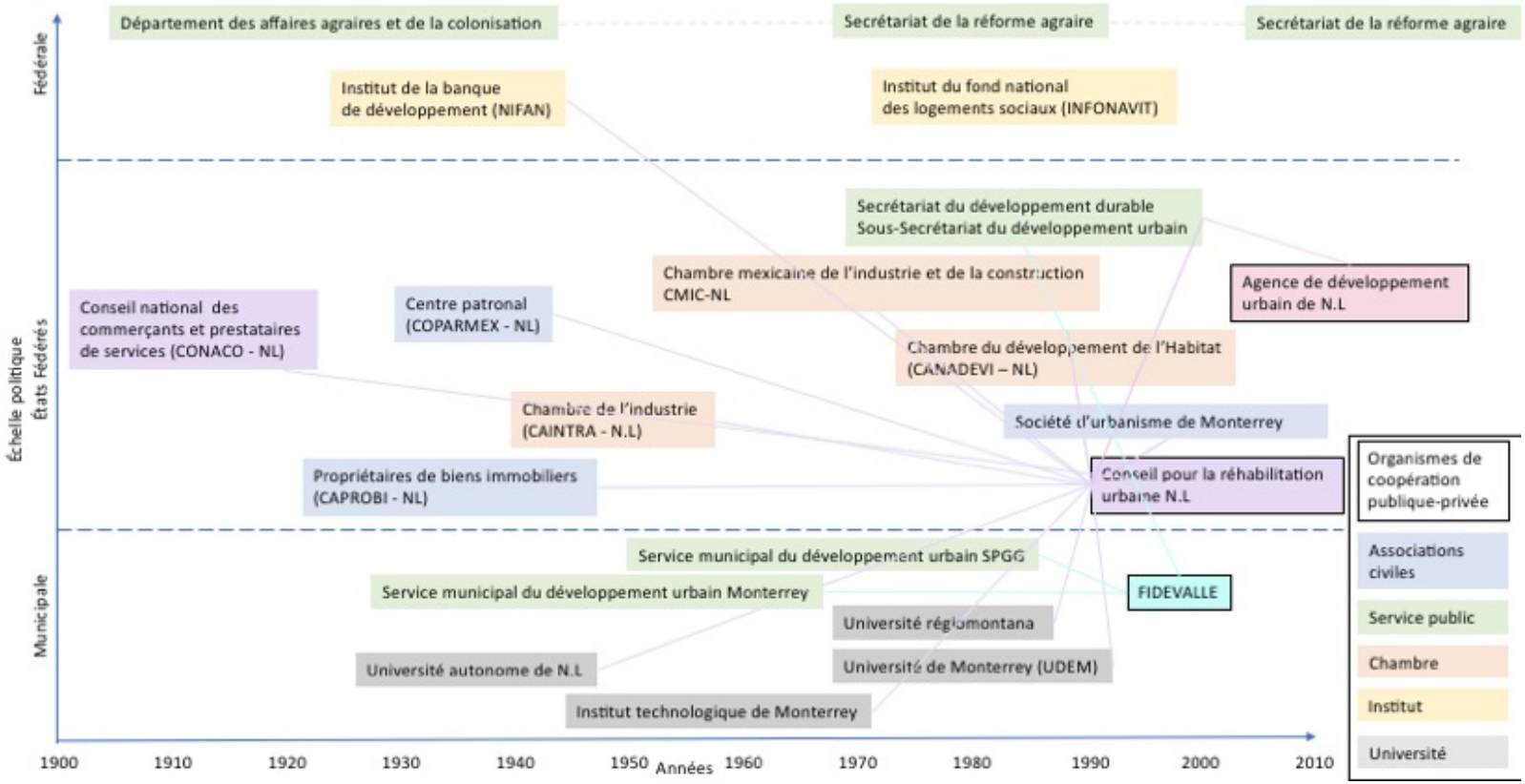
Le cas de Monterrey paraît lui aussi intéressant afin d'observer la forme que peuvent prendre les partenariats public-privé en tant que révélateurs des stratégies de privatisation du foncier, mais aussi de la gestion des grands projets, une caractéristique peu commune à l'échelle de la planification d'une ville dans les pays développés.

A partir de 1992, la constitution d'organismes locaux où participent acteurs privés et publics témoigne de *« la construction d'un nouveau mode de gouvernance avec comme premier impératif la gouvernabilité et la recherche de nouveaux modes de consensus et de légitimé pour l'action publique locale »* (Melé, 2001, p. 50). Celle-ci peut s'étudier à partir de trois situations de partenariats public-privé. D'abord, le projet Santa Lucia à Monterrey, mené par le Conseil de réhabilitation urbaine à l'échelle de l'état de Nuevo León en 1992, associant de nombreuses chambres, universités et instituts nationaux est l'occasion d'observer les modes d'appropriation du foncier par certains entrepreneurs. Puis, l'année suivante, le projet FIDEVALLE[132], un partenariat public-privé d'urbanisation de la zone de Valle Oriente, entre les municipalités de Monterrey et de San Pedro, et les propriétaires du foncier, dessine les premiers trait d'une privatisation de la gestion urbaine. Finalement, la création en 2003 de l'Agence pour le développement urbain du Nuevo León (APDUNL) par le gouvernement et les différents projets entrepris permettent d'analyser la place privilégiée des promoteurs dans les travaux publics. Cette agence représente à ce jour le dernier effort de mise en place d'un institut de planification urbaine décentralisé dans l'état de Nuevo León.

Étudier la place de l'élite dans ces *« situations locales présentant une modalité particulière d'un équilibre instable de relations entre les niveaux du pouvoir »* (Melé 2001) permet alors d'observer leur rôle dans des mutations de la gouvernance et de la gestion urbaine. Comme le montre le schéma ci-dessous, ces trois partenariats ne font pas appel aux mêmes acteurs. Les chambres et les instituts, créés puis dirigés par des membres de l'élite *regiomontana,* représentent des instruments urbains leur permettant de s'immiscer individuellement dans la gouvernance urbaine.

[132] FIDEVALLE est un mot-valise associant *Fidéicommiso* et Valle Oriente, le lieu du projet à l'est de San Pedro. La dimension économique est d'ores et déjà au cœur du projet.

SCHEMA 6. Organisation institutionnelle des partenariats public-privé (FIDEVALLE, ADUNL, et CERU) de l'AMM



Réalisation : L.H.B, 2020, Source: (Villarreal Martínez, 2011) ; Loi d'aménagement territorial (2004) Ley de Ordenamiento Territorial de los Asentamientos Humanos y de Desarrollo Urbano (2004).
http://www.hcnl.gob.mx/trabajo_legislativo/leyes/pdf/LEY%20DE%20LA%20AGENCIA%20PARA%20LA%20PLANEACION%20DEL%20DESARROLLO%20URBANO.pdf

3.2 Le Conseil de réhabilitation urbaine et le grand projet de Santa Lucía : un partenariat public-privé déguisé

En 1992, sous le gouvernement du Nuevo León alors dirigé par Sócrates Rizzo (1991-1997), se crée le Conseil de réhabilitation urbaine (CERU) en tant qu'association civile, légalement considérée comme un organisme paraétatique rendant des comptes publics. Composée de chambres de commerces, d'associations de professionnels et d'académiques (cf. schéma 5), l'objectif de ce conseil est de synchroniser les grands travaux urbains, entre acteurs publics et privés, de *« combiner les efforts publics et privés dans la régénération et la modernisation des centres urbains de l'état »* (Congrès de l'État fédéré du Nuevo León, 2009)[133] ».

L'initiative urbaine la plus significative de ce conseil, de par l'ampleur des projets mais aussi en tant que révélateur de l'influence des entrepreneurs, est le projet urbain de Santa Lucía. Annoncé en 1993, le développement Santa Lucía inclut la rénovation d'un canal artificiel, de commerces, de logements, la création d'un hôtel et du Musée d'Histoire Mexicaine, à deux pas de la Macroplaza.

[133] Cité par María Teresa Villarreal Martínez (2011) p. 155.

ENCADRÉ 8. Paseo Santa Lucía : un grand projet urbain en partenariat public-privé

Dans la continuité des grands travaux entrepris afin de moderniser le centre-ville de Monterrey (après ceux de la Macroplaza - cf. chapitre précédent), le projet Paseo Santa Lucía s'étend sur 2,5 kilomètres, afin de rénover le canal qui fait la liaison entre le centre-ville de Monterrey, fondé sur un puits, et le parc abritant les vestiges de la première industrie : Fundidora (cf. schéma ci-dessous).

Grâce à un partenariat public/privé, organisé avec le Conseil de réhabilitation urbaine (CERU), présidé par le gouverneur et un directeur exécutif, ainsi que par l'entrepreneur et banquier Jorge Chapa Salazar, la vente des terrains fédéraux permet l'urbanisation ou la réhabilitation de la zone. Afin d'organiser l'achat des terrains, les entrepreneurs ont constitué une société immobilière, Paseo de Santa Lucía S.A de C.V, formée par 23 entreprises, parmi lesquelles figurent Banorte, Cervecería Cuauhtémoc, Bancomer, Cemex, Alfa, Vitro, Pulsar, Deacero et Axa (Álvaro, 1996, 4 juin ; Congrès du Nuevo León, 2007). Les clauses de cette vente sont spécifiées dans le Fidéicommis de régénération métropolitaine (FIRME) – cf. lexique final – qui précise la gestion des fonds de la vente destinés à la rénovation du canal, à la construction d'un musée et d'une esplanade (Plaza 400), ainsi qu'à leur entretien par le gouvernement fédéral.

Toutefois, les travaux sont suspendus en 1995, faute de fonds publics. En 1996, sous le gouvernement intérimaire de Benjamín Clariond (Industrie Monterrey – IMSA –, membre de l'élite), un groupe d'entrepreneurs apporte les fonds manquants pour la poursuite du projet. Formé par Andrés Sada Zambrano (ex-président de la COPARMEX, groupe CYDSA), ce groupe propose de financer les travaux à hauteur de 76 millions de pesos. En échange, le gouvernement fédéral leur remet 22.000 m^2 de terrains, propriété de FIRME au bord du canal et de l'esplanade, afin qu'ils y réalisent et commercialisent des développements immobiliers.

Schéma 7 : Rénovation urbaine du projet Santa Lucía

Réalisation: L.H.B. 2020 ; Source: www.nl.gob.mx; www.googlemap.com.

Santa Lucía est l'un des premiers grands projets urbains entrepris à Monterrey, alliant formellement les secteurs public et privé. Le schéma 5 montre que dès sa création, le CERU regroupe des chambres, associations et institutions qui, malgré le caractère public de certaines d'entre elles, n'en demeurent pas moins fondées et dirigées par les membres de l'élite. Si les deux parties (publique et privée) sont représentées, dans la mesure où il s'agit bien d'un partenariat-public privé sous forme de concession (à travers un fidéicommis garantissant les intérêts de toutes les parties), l'encadré 8 montre que les acteurs de marché deviennent finalement propriétaires des terrains grâce à la gestion des activités commerciales[134]. Cette étude de cas témoigne ici d'une appropriation des ressources à travers la gestion des organismes d'action publique et par la réalisation de projets d'aménagement d'espaces publics.

Ainsi, d'un projet public-privé, on observe un glissement vers une privatisation de la gestion de ce grand projet urbain qui engendre ici une privatisation de la propriété foncière.

3.3 : Le projet Valle Oriente : planification et gestion privée

Le projet Valle Oriente, situé dans la municipalité de San Pedro Garza García, est issu d'un partenariat public-privé dans lequel la participation du secteur public est ambiguë.

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 14. AVANT/APRES : LE PROJET FIDEVALLE, SAN PEDRO GARZA GARCIA

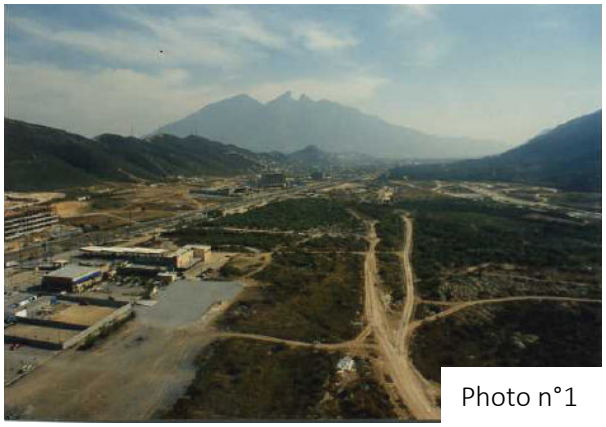


Photo n°1

Photo n°2

Légende : Photo n°1 représentant les terrains vierges de la zone Valle Oriente, situés à l'est de la municipalité de San Pedro Garza García, dans les années 1980, puis leur urbanisation suite au projet Valle Oriente en 2010 (photo n°2).
Source : http://fermintellez.blogspot.com

[134] Comme le précise l'encadré, lorsque le projet est bloqué faute de fonds publics, l'arrivée au gouvernement de l'un des membres de l'élite permet des investissements du *Grupo Monterrey*, justifiant la privatisation des terrains stipulée dans le fidéicommis.

En 1991, les propriétaires des terrains de la zone Valle Oriente se regroupent pour urbaniser une superficie de 157,6 hectares à l'est de la municipalité de San Pedro, seulement traversée par un axe routier en direction du sud de Monterrey (Planche de photos 14). Un acte notarié sous forme de fidéicommis indique leur volonté « *de gérer et d'obtenir les autorisations officielles requises pour la planification de projets urbains et de réaliser à leur compte les investissements indispensables pour les doter d'infrastructures qui leur permettra d'intégrer les services d'eau, de gaz, d'électricité et tout-à-l'égout, téléphone, revêtement des routes et tout ce qui sera nécessaire à l'usage auquel ils sont destinés* ». (Acte notarié numéro 62, Juan María García García, San Pedro Garza García, Nuevo León, 7.08.1991, p. 2) Ce document mentionne l'aval accordé par le maire de San Pedro quant à l'usage privé de 157,6 hectares situés sur la commune, et leur urbanisation par 10 entreprises et/ou leurs représentants légaux. En effet, comme le montre le tableau suivant, ces terrains sont à la fois possédés par des entreprises, des hommes d'affaires, et l'université privée.

TABLEAU 14. Propriétaires des terrains de la zone Valle Oriente.

Entreprise propriétaire	**Représentant légal**	**Superficie en hectares**	**Pourcentage de la superficie**
Promotora R.R	A.G de Jesús Lozano	2,3	1,50
Fomento Urbano de Monterrey	Jorge Sada Rivero	1	0,70
Fomento del Norte	Jorge Sada Rivero	1	0,70
IDEI	Alberto de la Garza Evia	7,9	5,04
Jesús Almaguer Lozano	Jesús Almaguer Lozano	5,2	3,32
Institut Technologique de Monterrey	E. Vázquez Orozco	6,8	4,33
Eudelio Garza Lozano	Eudelio Garza Lozano	47	29,81
Impulsora Proser	Eudelio Garza Lozano	15,8	10,02
José Calderón Ayala	José Calderón Ayala	4,1	2,60
Lamosa	Bernardo Elosúa Muguerza	61,2	38,81
Femsa	J.L Ruiz Garza	5	3,17
Totaux		157,6	100 %

Note: Le tableau ci-dessus est extrait de l'acte notarié du fidéicommis de Valle Oriente. Une carte, en annexe, situait les terrains et leurs propriétaires. Toutefois, la personne m'ayant remis ce document de manière confidentielle, pour un usage exclusivement réservé à ce travail, n'a pas souhaité me transmettre cette annexe. Mais elle a accepté de me céder un plan qui m'a permis de réaliser le schéma 7.
Source : Acte notarié numéro 62, Juan María García García, San Pedro Garza García, Nuevo León, 7/08/1991

Ce n'est qu'en 1993 que les premiers travaux débutent, suite à la création du fidéicommis FIDEVALLE. Les propriétaires, dont certains sont promoteurs immobiliers, sont à l'initiative d'un fidéicommis engageant l'État du Nuevo León et les municipalités de San Pedro et de Monterrey dans le financement de la voirie (le projet impliquant une connexion routière entre les deux municipalités). Le projet Valle Oriente comprend trois axes : la voirie, les infrastructures de services, et les développements immobiliers. Les propriétaires ont prévu 60 hectares d'usage commercial, 44 hectares d'usage résidentiel, 5 hectares pour la réalisation d'infrastructures éducatives, 16 hectares d'espaces verts, dont le Parc Rufino Tamayo. Concernant la voirie, le projet comprend 43 hectares, incluant le tunnel Loma Larga, reliant San Pedro à Monterrey, et trois viaducs sur la rivière Santa Catarina (cf. schéma 8). A cela s'ajoutent les différentes infrastructures de services urbains : réseaux d'eau, d'électricité, de tout-à-l'égout et de gaz[135]. Les infrastructures de services et la voirie sont les deux espaces d'intervention compris dans le fidéicommis qui représentent le partenariat public-privé. A cet égard, l'accord conclu prévoyait de *« livrer un plan urbain tout fait à la municipalité afin qu'elle soutienne financièrement le projet »* (Entretiens réalisés avec X. Toussaint, propriétaire de terrains, le 22.01.2017). En contrepartie, le développement de plusieurs quartiers résidentiels et d'un centre d'affaires devient une source de revenus fiscaux pour la municipalité.

[135] Installation de réseaux électriques comprenant un pylône électrique de 90 MW et plusieurs canalisations destinées à alimenter les développements immobiliers : 4,2 km de drainage pluvial, 5,8 km de drainage sanitaire, 8,6 km de réseau de gaz, 11 km de réseau d'eau potable, trois réservoirs d'eau potable, ainsi que des stations de pompage.

SCHEMA 8. Le projet urbain de fidevalle, San Pedro Garza García

Réalisation : L.H.B, 2020, Source : PowerPoint confidentiel[1] intitulé « Présentation Valle Oriente 2019 », fourni par l'entreprise de développement urbain U-Calli. Note : Ce Powerpoint a été réalisé en 2019 par l'entreprise mais il décrit bien le projet FIDEVALLE de 1993

Par rapport aux partenariats public-privé présentés dans la littérature, celui de Valle Oriente témoigne d'une forme particulière, dans laquelle le secteur public apparaît comme une institution contrôlée par les acteurs privés. Ce mécanisme révèle une coalition de croissance selon la définition de Gerry Stoker : *« un groupe d'acteurs informels, quoique relativement stables, ayant un accès aux ressources institutionnelles ce qui lui permet d'avoir un rôle effectif dans la prise de décision politique »* (Stoker, 1995). En effet, le projet est à l'initiative d'acteurs privés qui désirent urbaniser leurs propres terrains. L'échelle de la planification requérant des services publics, les promoteurs utilisent l'organe municipal afin de mener à bien le projet.

Ce projet est avant tout né de l'initiative d'un groupe d'entrepreneurs, membres de l'élite de Monterrey, à la tête des principales entreprises de développement urbain. En 1989, la municipalité de San Pedro, alors dirigée par Mauricio Fernández Garza, obtient du gouvernement fédéral la

décentralisation[136] des services de développement urbain (cf. chapitre 3). Entre 1990 et 1991, le gouvernement du Nuevo León organise une vente aux enchères des terrains de Valle Oriente dont les résultats des acquisitions ne sont pas publiés ni enregistrés par des actes notariés[137]. Les témoins en sont la CANADEVI et trois députés fédéraux (Álvarez, 1997). Or, les acheteurs (énumérés dans le tableau 15) sont tous membres de la CANADEVI. Ces entrepreneurs deviennent ainsi propriétaires des terrains. En parallèle, la municipalité a les pleins pouvoirs (décisionnaires et compétences administratives) pour l'aménagement du territoire. Or, Fernández Garza est lui aussi membre de l'élite, tout comme le secrétaire au développement urbain, Antonio Elosúa Muguerza, propriétaire de certains des terrains et membre de la CANADEVI. En formant le FIDEVALLE, ils créent le premier plan partiel de développement urbain de San Pedro, une initiative alors privée. Cette mise en perspective du rôle fondamental des acteurs privés dans l'initiative du projet Valle Oriente est source de conflits d'intérêt avec les pouvoirs publics municipaux.

Ensuite, ce fidéicommis constitue un partenariat public-privé particulier dans la division des financements, avec d'un côté les institutions publiques et, de l'autre, les propriétaires de terrains. En effet, il ne s'agit pas d'une concession, puisque les propriétaires sont les entrepreneurs membres de l'élite et que les développements immobiliers construits appartiennent aux promoteurs immobiliers ou aux acheteurs des biens. Toutefois, malgré une planification privée, les axes routiers seront à terme cédés à la mairie, qui deviendra responsable de l'entretien de la voirie, une compétence de cette institution. La création du FIDEVALLE montre par conséquent une volonté des entrepreneurs de capter des fonds fédéraux et municipaux afin de pouvoir réaliser des travaux impliquant des infrastructures routières telles que le tunnel Loma Larga, l'une des artères principales de l'AMM aujourd'hui, dans le but de valoriser les développements immobiliers réalisés sur les terrains des promoteurs. Une nouvelle fois, la planification du projet montre un déséquilibre dans la répartition des pouvoirs liés à l'aménagement urbain entre le secteur privé et le secteur public, ce dernier n'étant pas à l'initiative du projet.

Les terrains appartenant à des promoteurs, il n'y a pas d'appel à projet afin de réaliser les infrastructures, puisque ces derniers se répartissent les travaux entre leurs différentes entreprises (cf. schéma 7). Lors de la réalisation du projet, les acteurs de marché conservent le contrôle de la production malgré la présence d'institutions publiques, avec qui ces hommes d'affaires ont des connexions certaines (cf. graphe 1). Le partenariat public-privé portant sur les infrastructures de services et la voirie

[136] La décentralisation mexicaine a été motivée (dans sa première étape, dans les années 1980-1990) par les États fédérés et les municipalités demandant à participer aux décisions et de disposer des ressources nécessaires pour mettre en œuvre leurs projets au niveau local. San Pedro Garza Garcia fut l'une des premières municipalités à l'obtenir, ouvrant la voie à d'autres municipalités. Ce processus a été conduit dans cette première étape par les réformes de l'article constitutionnel n°115 (1983 puis 1999), accordant une plus grande autonomie aux municipalités.

[137] Les terrains ont été vendus aux enchères publiques, sans intermédiaire, devant notaire (Álvarez, 1997)

apparaît par conséquent comme un outil d'aménagement permettant d'obtenir des financements publics de voirie.

3.4 L'Agence pour le développement du Nuevo León : une tentative de planification à l'échelle métropolitaine

Après le FIDEVALLE, durant une décennie, aucun nouvel organisme ou contrat public-privé de développement urbain n'apparaît. Mais Natividad González Parás, élu gouverneur du Nuevo León en 2003, crée un nouvel organisme gouvernemental : l'Agence pour la planification du développement urbain (APDUNL) en 2003. L'agence répond aux attributions conférées par la Loi d'aménagement territorial[138]. Composée du gouvernement de l'État du Nuevo León, des municipalités et des membres d'organisations publiques et privées, cet organisme de participation citoyenne est chargé de la planification urbaine et du développement de secteurs stratégiques comme la voirie, le transport, la gestion des réserves territoriales pour le logement et la protection environnementale.

Cette agence, qui œuvre entre 2003 et 2009, est présidée par des fonctionnaires et dispose d'un conseil : le Conseil de participation citoyenne pour le développement urbain (CODEUR), composé de membres des secteurs public, privé, académique et citoyen. Pour leurs prises de décision, les membres du conseil se réunissent mensuellement et disposent tous d'un vote, le président du conseil détenant une voix prépondérante. Le Conseil est un organe de consultation émettant des avis sur les plans et programmes de développement urbain. Parmi les compétences fixées par l'article 7 de la Loi d'aménagement territorial, les membres du conseil peuvent *« proposer des relations de coopération entre le secteur public, privé et citoyen »* et *« proposer des lignes stratégiques concernant les différentes thématiques liées au développement urbain de l'état »* (Ley de Ordenamiento Territorial de los Asentamientos Humanos y de Desarrollo Urbano, 2004, Art. 7, p. 78). Le conseil dispose en outre d'un budget et d'un agenda.

[138] Ley de Ordenamiento Territorial de los Asentamientos Humanos y de Desarrollo Urbano (2004). http://www.hcnl.gob.mx/trabajo_legislativo/leyes/pdf/LEY%20DE%20LA%20AGENCIA%20PARA%20LA%20PLANEACION%20DEL%20DESARROLLO%20URBANO.pdf

ENCADRÉ 9. Structure du conseil de participation citoyenne pour le développement urbain (codeur) de l'agence pour la planification du développement urbain (APDUNL)

<table>
<tr><td colspan="2">Président honoraire :
- Le gouverneur de l'État.
Natividad González Parás</td></tr>
<tr><td colspan="2">Président exécutif :
- Désigné par invitation du titulaire du pouvoir exécutif de l'État.
Humberto Leal García, président de la Société d'urbanisme Région Monterrey (SURMAC)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Secrétaire :
- Nommé par le président du Conseil
Reforme de loi 29/09/2004: le secrétaire sera le président exécutif de l'Agence</td></tr>
<tr><td>Alicia Angélica Guajardo Alatorre (2003- 2005)
Sergio José Gutiérrez Hernández (2005- 2006)
Juan Carlos de León Cuéllar 2006</td><td>Luis David Ortiz Salinas (2006- 2008)
Juan Ignacio Barragán Villarreal (2008-2009)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Seize conseillers citoyens (classés par type d'activité professionnelle) :
Directeurs généraux d'entreprises :
- Marcelo Zambrano Lozano, directeur général de CARZA
- Carlos Montemayor Chapa, directeur général d'Inmuebles de Nuevo León
- Fausto Ibarra de la Garza, directeur général de Grupo Forja
- Xavier Toussaint Elosúa, actionnaire de U-Calli et de Lamosa
- Héctor Zamacona Escandón, directeur général de Zama Estructura
- Manuel Rivero Santos, directeur général de Banregio
- Antonio Elosúa González, directeur général de U-Calli et président de la Chambre des propriétaires de biens immobiliers du Nuevo León
- Rodrigo de León Segovia, directeur général de VIDUSA, Vivienda y Desarrollo Urbano, et président de la Chambre Nationale de l'industrie de développement et promotion du logement.
- Javier Sánchez García, directeur général de GIVA Desarrollo Inmobiliario et directeur du Centre INAH en Nuevo León
-Javier Ildefonso Ballí Martínez, directeur général de Dycusa et président de la Chambre mexicaine de l'industrie et de la construction.

Membre d'institutions académiques :
- Roberto García Ortega, directeur général du Colegio de la Frontera Norte, COLEF-Noreste (Monterrey).
- Anne Fouquet, professeur au département des relations internationales de l'ITESM
- Homar Luis Rojas García, président du Collège et société d'architectes de Nuevo León.
- Glafiro Alanís Flores, professeur de la Faculté de sciences biologiques de l'UANL
- Mariano Núñez González, directeur général du Collège des avocats
- Juan G. Uribe Longoria, vice-président de la Fédération des collèges d'ingénieurs civils de la République mexicaine.

Membres de la Société d'urbanisme de Monterrey (SURMAC) et autre :
- Joël V. González Flores, responsable des projets spéciaux du conseil directif de la SURMAC
- Guillermo Cortés Melo, membre de la SURMAC
- Héctor de Jesús Castellanos Navarrete, membre du conseil d'honneur et de justice de la SURMAC
-Mariano G. Morales Martínez, titulaire de l'étude notariale nº. 90.</td></tr>
</table>

Source : Villarreal Martínez, 2011 et données personnelles ; Réalisation : L.H.B, 2017

Les membres du conseil citoyen sont des entrepreneurs du secteur immobilier, des avocats, des notaires, des banquiers, des architectes, des chercheurs. N'en fait partie qu'une seule association civile. Cette composition prouve que les acteurs de marché, tous membre d'un réseau, sont bien présents dans les organes de décision publics, comme le précise le règlement du CODEUR : *« Nous proposons tous quatre professionnels ou associés ; ceux qui sont les plus mentionnés feront partie du conseil (CODEUR) »*. La constitution du Conseil révèle qui sont, pour le gouvernement, les principaux acteurs du développement urbain : *« Le développement urbain représenté par les chambres et les principales entreprises, et enfin, le gouvernement dans ses différents niveaux ou pouvoirs »* (CODEUR, 2005).

En allant plus loin, l'étude de l'attribution des contrats par le gouvernement aux entreprises privées de travaux publics témoigne de conflits d'intérêts d'ordre institutionnel, puisque les entreprises retenues sont celles des membres du Conseil. Durant le sexennat de Natividad González Parás à la tête du Nuevo León, trois entreprises ont accaparé les contrats de travaux publics de l'administration en cours : Garza Ponce, Dycusa et Maíz Mier. A titre d'exemple, l'entreprise Garza Ponce a obtenu de nombreux contrats de voies ferrées, a construit la ligne nº2 du métro de Monterrey, à San Nicolás de los Garza et à Escobedo. Dans le projet du Parc Fundidora-Promenade Santa Lucía Macroplaza, l'entreprise Dycusa, dont le directeur est lui aussi membre du CODEUR, a obtenu divers contrats, tels que l'excavation et la construction du canal Santa Lucía pour un montant s'élevant à 257 millions de pesos (Secretaría de Obras Públicas, données recueillies par Villarreal, 2011). Finalement, la Constructora Maíz Mier a remporté les appels d'offres pour les contrats de génie civil (divers ponts routiers de l'AMM, le tunnel du Cerro de la Silla[139]), ou de construction de bureaux (la tour administrative du gouvernement sur le Paseo Santa Lucía, abritant aujourd'hui les bureaux des fonctionnaires de l'État.) Or, l'observation des entreprises lauréates des appels d'offre révèle que la répartition des contrats de travaux publics reflète davantage des intérêts familiaux que gouvernementaux. En effet, Maíz Mier est dirigée par José Maíz García, le beau-père du gouverneur de l'époque, alors que le frère du même gouverneur est associé au PDG de Garza Ponce, José Maria Garza Treviño, et actionnaire du groupe. Comment Natividad González Parás a-t-il pu personnellement favoriser les entreprises de sa famille ou de ses proches dans le développement urbain de Monterrey ?

Il a utilisé au moins trois mécanismes (cf. schémas ci-dessous), dont deux législatifs, afin de monopoliser les contrats de travaux publics et d'accroître le capital de sa propre famille.

Dans le premier cas il s'agit d'un trucage des appels d'offres. Alors que ces derniers sont bien publiés, parmi les offres reçues, Maíz Mier ou Garza Ponce étaient les entreprises proposant les coûts les plus bas. Or, selon l'article 71 de la Loi des travaux publics pour l'État et les municipalités du Nuevo

[139] Le tunnel du Cerro de la Silla a finalement été annulé pour des raisons financières

León[140], les entreprises peuvent augmenter leurs coûts jusqu'à 25 % après avoir gagné l'appel d'offres[141]. Ces entreprises familiales ont donc proposé les devis les moins chers, puis le Secrétariat des travaux publics, à partir de l'article 71, a autorisé des augmentations du financement allant jusqu'à 30 %. En 2008, l'agence d'audit supérieure de l'État (ASJENL) enquête sur ce procédé en révisant 26 chantiers de travaux publics. Pour 19 d'entre eux, la somme finale des contrats atteint 700 millions de pesos de plus que le budget signé dans les appels d'offres (soit plus du double du budget originel). Par ailleurs, l'ASJENL n'a pas trouvé de documents justifiant l'augmentation du budget, comme le précise la loi. Par exemple, pour le projet de la Promenade Santa Lucía, l'ASJENL signale un contrat initial de 464,7 millions de pesos, finalement facturé 1.156 millions de pesos[142].

Le second procédé est assez spécifique à Monterrey : un article de la loi mentionnée ci-dessus précise que l'État fédéré ou la municipalité sont autorisés à assigner directement des contrats à des entreprises lorsque les travaux, théoriquement initiés par le gouvernement, sont en cours[143]. C'est cette stratégie qui a été utilisée en 2005 dans la construction de la ligne n°2 du métro de Monterrey pour que l'entreprise de Garza Ponce intervienne sans appel d'offres. Lors de l'annonce de ce nouveau contrat, le parti d'opposition au gouverneur González Parás, le PAN a dénoncé le conflit d'intérêt, sans succès.

Le dernier mécanisme consiste en l'utilisation d'entreprises fantômes pour créer une fausse concurrence. Des offres surévaluées sont réalisées au travers d'entreprises inexistantes, les chantiers étant finalement attribués à l'entreprise Maíz Mier, dont le fondateur est le beau-père du gouverneur, et qui a présenté les coûts les plus bas.

Ces années au gouvernement de l'un des membres de leur famille par alliance ont permis aux frères Maíz Mier de réaliser des gains financiers considérables : en 2013, la famille disposait de la capacité financière suffisante pour sauver de la faillite le groupe Metropolitan Bank[144], à Chicago grâce à sa participation dans le rachat. Pour les familles Maíz Mier et Garza Ponce, des entreprises éponymes,

---

[140] Loi des travaux publics pour l'État et les municipalités de Nuevo León, publiée le 22 octobre 1997, dernière réforme le 31 décembre 1999.

[141] Article 71 : « S'il existe des circonstances économiques non prévues par le contrat, qui déterminent une augmentation ou réduction des coûts des travaux qui n'ont pas encore été effectués par rapport aux contrats en cours, ces coûts pourront être ajustés (…) dans une limite de 25 %, ou plus si nécessaire. L'accord de l'augmentation ou de la réduction correspondantes devra s'effectuer avec l'assentiment du titulaire de la dépendance ou de l'entité ». Loi des travaux publics pour l'État et les municipalités de Nuevo León, publiée le 22 octobre 1997, dernière réforme le 31 décembre 1999.

[142] Contrat n°05-11-066 mentionné dans le rapport n° 331-LXX1- S.O du Congrès du Nuevo León : http://www.hcnl.gob.mx/trabajo_legislativo/pdf/debates/1757.pdf

[143] Article 76 : « Les dépendances et entités pourront, sous leur responsabilité et pour des raisons fondées et explicites, modifier les contrats de travaux publics et de services (…). » Loi des travaux publics pour l'État et les municipalités du Nuevo León, publiée le 22 octobre 1997, dernière réforme le 31 décembre 1999.

[144] Le Groupe Metropolitan Bank de Chicago (aujourd'hui renommé Byline Bank), créé en 1978, est formé de cinq banques détenant 2,4 milliards de dollars en actifs. Ce plan de sauvetage, réalisé par Roberto Herrencia et un groupe de Mexicains, a permis à Herrencia de prendre la présidence du groupe. Les autres investisseurs sont les *regiomontanos* J. Maíz García, C. Maíz García et R. Maíz García (Constructora Maíz Mier) ; E. Clariond Reyes-Retana (directeur indépendant de Johnson Controls, ancien propriétaire d'IMSA) ; E. Zambrano Bénitez (directeur général du groupe Proeza), ainsi que J.F Beckmann Vidal (président du groupe José Cuervo) ; A. Del Valle Ruiz (président de Mexichem) et son fils A. Del Valle Perochena (président du groupe financier Ve por Más).

la période du gouvernement de Natividad González Parás a été une période de croissance économique particulièrement importante et un tremplin pour les années suivantes[145].

A propos du CODEUR, les chercheurs locaux (Palacios, 2000; Villarreal Martínez, 2011) dénoncent les paradoxes d'un conseil se réclamant de la participation citoyenne, mais qui se maintient éloigné de la société et agit en toute opacité. La société civile ne disposait alors pas de canal pour se renseigner sur les réunions et les décisions prises par le Conseil de l'Agence pour le développement urbain du Nuevo León. Ce Conseil était en réalité un paravent permettant de justifier d'une participation citoyenne, tout en s'abstenant absolument d'en faire, un mécanisme assez classique dans la mise en œuvre de ces injonctions à la participation dans un certain nombre de contextes (Billen, 2019 ; Kokoreff, 2019)

***

L'étude des projets urbains de Monterrey peut en apparence révéler l'instabilité des actions publiques menées par les instances de planification. Néanmoins, mon enquête sur les acteurs de la promotion immobilière impliqués dans ces administrations, montre que ceux-ci sont organisés à trois niveaux. D'abord, les stratégies d'acteurs mettent en lumière les centres névralgiques de décision et l'origine entrepreneuriale des projets, accessible grâce au capital privé dans le cas de Valle Oriente comme dans celui de Santa Lucia. Malgré des cadres législatifs et des montages financiers distincts, ce sont les acteurs de marché qui sont à l'origine de la planification et de la réalisation de ces projets. Ensuite, le caractère privé du foncier, parfois antérieur au partenariat public-privé, comme dans le cas de Valle Oriente, ou suite au projet, comme dans le cas de Santa Lucía, confirme son accaparement de la part des acteurs de marché. Toutefois, à ce stade du développement de l'aire métropolitaine de Monterrey, la gestion est partagée entre public et privé et l'action publique est toujours à l'œuvre, ce qui s'inscrit dans le cadre de la théorie d'une gouvernance sous forme d'un régime urbain entrepreunarial.

Mise en parallèle avec les cadres juridiques de partenariat public-privé dans d'autres pays, cette analyse démontre le contrôle des acteurs de marché sur le développement urbain de l'AMM, grâce aux

[145] L'entreprise Garza Ponce construit en 2011 le centre de police de San Pedro Garza García, à Valle Oriente. Deux ans plus tard, Garza Ponce initie à la fois un projet éducatif (construction du Centre Roberto Garza Sada à l'Université de Monterrey) et sportif (construction du « Stade Bancomer », réalisé en coopération avec les entreprises Villacero et CEMEX). La présence de l'entreprise est nationale, notamment grâce à son alliance avec le groupe Carso (Immobilière de Carlos Slim) en 2014 dans le projet de construction du nouvel aéroport de Mexico. En 2015, le groupe Garza Ponce propose la mise en place d'un plan urbain à l'échelle métropolitaine lors d'une conférence de la Chambre des propriétaires de biens immobiliers de Nuevo León (CAPROBI) au gouverneur indépendant de l'État du Nuevo León Jaime Rodriguez Calderón, témoignant des dynamiques de pouvoir entre les deux secteurs. L'un des projets les plus récents de l'entreprise est la construction d'un site industriel Michelin dans l'État de Guanajuato, au centre du Mexique.

liens tissés avec les acteurs du secteur public. Malgré des cadres souples en France ou en Italie, l'initiative de concession ou l'organisation juridique des partenariats demeure aux mains des instances politiques. A Monterrey, l'étude des acteurs montre que l'initiative peut être aux mains des entreprises privées et, d'autre part, que ces contrats peuvent aboutir à une privatisation pure et simple du foncier et de la gestion des espaces urbains.

***

L'observation de la gouvernance urbaine dans les principaux projets urbains de l'AMM entre 1960 et 2010 témoigne du fait que l'accès à des postes politiques devient un outil pour favoriser les intérêts des entreprises de certains membres de l'élite. Leur accès aux institutions (chambres d'entrepreneurs) et organismes (APDUNL, par exemple) leur permet d'exercer une influence directe sur la législation. Ces décennies sont l'époque de l'affirmation de la présence des acteurs de marché dans les sphères politique, sociale et urbaine, dorénavant à l'échelle de grands projets. Les membres de l'élite se déploient dans toutes les instances politiques liées au développement urbain.

CONCLUSION

Ce chapitre a permis de saisir les relations étroites, voire fusionnelles, entre le pouvoir politique et les entrepreneurs du développement urbain de l'AMM. L'influence de l'élite sur les structures administratives de Monterrey témoigne du fait que, pour étudier une ville telle que Monterrey, il convient de se défaire des catégories établies du public et du privé (Lorrain, 2013).

Les opérations de développement urbain conduites par les membres de l'élite *regiomontana* sont anciennes, héritées de la période industrielle, et représentent aujourd'hui un nouveau marché. C'est à cette période, dans les années 1940, que San Pedro Garza García, lieu de vie de ladite élite, devient une municipalité puis, dans les années 1970, un lieu structurant de l'AMM.

A la différence d'autres métropoles latino-américaines (Buenos Aires - Pirez, 2002 ; Santiago du Chili -Durand-Lasserve, 2003) dont la croissance a mobilisé d'importants investissements étrangers, à Monterrey, le développement urbain est financé par des capitaux locaux . Lorsqu'il existe un partenariat entre les secteurs public et privé, celui-ci se réalise au profit des investisseurs locaux, qu'il s'agisse du projet Santa Lucía, qui émane du gouvernement de l'État du Nuevo León, ou de Valle Oriente, d'initiative privée. La création d'organismes publics tels que les chambres de commerce ou les conseils civiques, dont les membres participent à la rédaction de documents législatifs locaux, régionaux et nationaux, constitue une porte d'entrée permettant aux élites d'orienter législation et règlements. En ce sens, les chambres professionnelles et autres conseils deviennent à leur tour des instruments de pouvoir pour l'élite, dont je n'ai pas trouvé d'équivalent ailleurs.

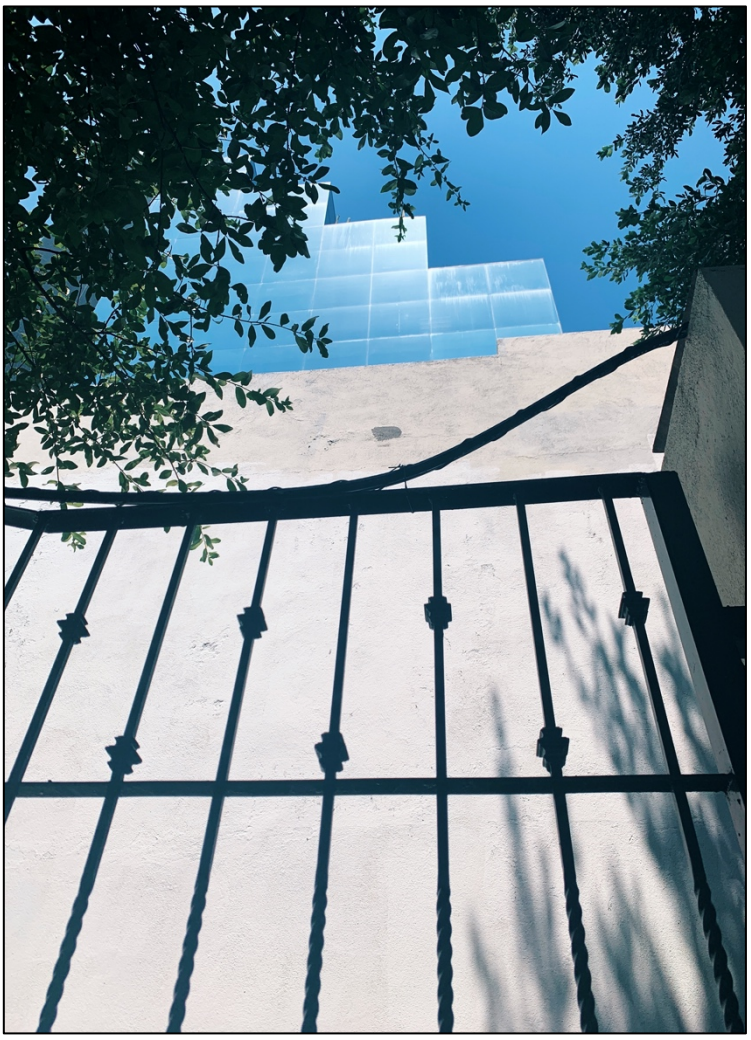
La gouvernance urbaine en place dans la municipalité de Monterrey s'inscrit bien dans un régime urbain entrepreneurial (Stone, 1989), où les intérêts des plus fortunés sont protégés par l'action publique grâce aux partenariats. Toutefois, à San Pedro, le projet de Valle Oriente met en lumière une coalition de croissance, où un réseau d'entrepreneurs bénéficiant d'un accès direct aux institutions développe un projet d'aménagement.

Dans un pays où les financements pour le développement urbain sont rares, la possession de capitaux privés a constitué la porte d'entrée à l'une des activités économiques des plus lucratives de l'AMM au regard de la forte demande liée à l'accroissement démographique. Le marché immobilier est, par conséquent, devenu une activité pratiquement exclusive de l'élite et continue de participer à l'accroissement de son pouvoir social, politique et économique, comme je l'ai souligné dans le chapitre 4 de ce travail.

Ces éléments me conduiront à prêter attention, dans les pages qui suivent, aux transformations socio-spatiales résultant du processus de financiarisation de la production urbaine, à savoir l'investissement massif de l'élite dans le secteur de la construction.

CHAPITRE 6

QUAND LES HERITIERS ENTRENT DANS LE JEU DE L'INVESTISSEMENT FINANCIER



Photographie 5 : Les bureaux des fonds d'investissements, dernière de nombreuses fermetures urbaines
Légende : Les tours du quartier d'affaires de San Pedro Garza Garcia (ici celle des bureaux de Fibra Inn) représentent de nouvelles barrières dans le paysage urbain. Source : L.H.B juin 2020

INTRODUCTION

L'étude des grands projets urbains développés par des fonds d'investissement conduit à s'interroger sur les sources de financement de ces derniers. Le chapitre précédent a montré l'influence des acteurs de marché sur les prises de décision. Le chapitre 3 a, pour sa part, identifié une planification autonome à l'échelle de certains projets, avec des fonds d'investissement locaux. Cette configuration n'est pas apparue dans les modèles d'entreprise de l'élite décrits jusqu'ici, car ce n'est qu'à partir de 2010 que de nouveaux instruments financiers viennent inscrire le pays dans un processus de financiarisation de la production urbaine.

Dans la lignée des travaux de l'économie politique territoriale, ce chapitre cherchera à comprendre les systèmes de captation de fonds institutionnels vers le secteur immobilier et à identifier dans quelle mesure ils constituent un nouveau circuit de l'investissement financier. Devant l'absence d'investisseurs internationaux dans la production immobilière de Monterrey[146], il s'agira de s'interroger sur les mutations de l'activité du développement urbain dans un contexte de domination du secteur immobilier par l'élite de Monterrey.

L'enquête qualitative, constituée d'entretiens avec les directeurs généraux des fonds de gestion immobilière et des promoteurs immobiliers, de revues de la presse financière et immobilière et de sites internet spécialisés, mais aussi de la collecte d'informations confidentielles confiées par les directeurs d'entreprises, montre que l'imbrication entre l'industrie financière et l'industrie immobilière produit une filière locale de l'investissement. A la différence d'autres contextes (Inde, France), où les filières d'investissement se déploient à l'échelle mondiale, le cas de Monterrey montre des processus nationaux de financiarisation de la production urbaine.

Je décrirai d'abord le fonctionnement des CKD[147] et des FIBRA[148], deux instruments financiers apparus dans la législation mexicaine dans les années 2010 qui autorisent l'introduction de fonds financiers dans le développement urbain. Ensuite, je présenterai la chaîne d'assemblage d'actifs, depuis les fonds de pension mexicains jusqu'à leur investissement dans les projets, en précisant les montages financiers qui visent à contourner les conflits d'intérêts. Ceci me permettra d'analyser les stratégies mises en place par les investisseurs privés locaux afin de garantir leur contrôle de toute la chaîne. Comprendre comment chaque grande famille – grâce à son réseau social, familial et à son pouvoir politique et économique – mobilise et privatise ces outils qui permettent de créer des fonds

[146] Au terme de cinq ans de présence sur le terrain d'étude, il n'y a, à ma connaissance, toujours pas d'investisseurs internationaux dans le développement urbain de Monterrey (hormis une alliance avec un fonds d'investissement dans le cadre de la rénovation de l'un des deux principaux stades de football de Monterrey, le Stade BBVA Bancomer, du nom de la banque qui a co-financé sa rénovation).

[147] *Certificados de Capital de Desarrollo* - Certificats de valorisation du capital

[148] *Fideicomisos de Inversion en Bienes Raíces* – Fonds d'investissement immobilier

d'investissement immobilier aide à caractériser la particularité de cette nouvelle activité financière à Monterrey.

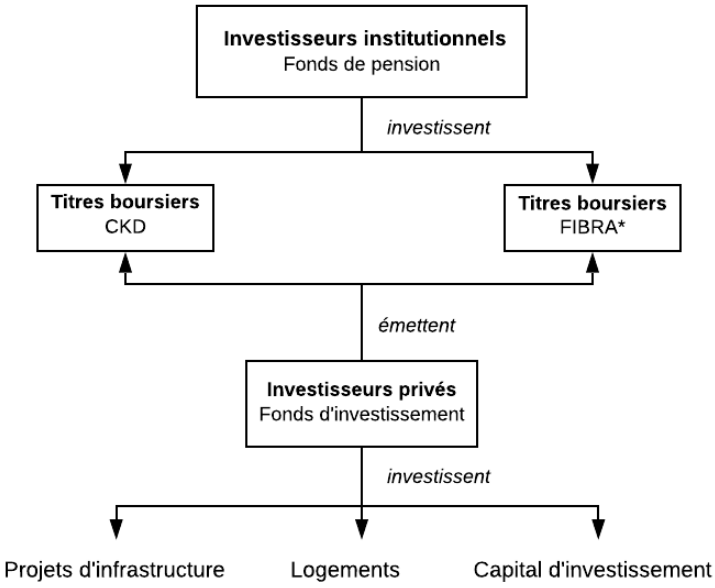
1. De nouveaux instruments de financement de la production urbaine au Mexique : CKD et FIBRA

Depuis cinq ans, les marchés boursiers constituent une nouvelle source de financement immobilier à Monterrey. A Mexico, Louise David (2013) a montré que, depuis les années 2000, certains promoteurs, particulièrement dans le secteur résidentiel ou dans la construction et la gestion des infrastructures, ont commencé à coter leurs entreprises en bourse. Ce n'est pas le cas à Monterrey[149]. Toutefois, l'utilisation de capitaux boursiers dans la construction immobilière ne se limite pas à l'introduction sur le marché des actifs des entreprises. En effet, deux nouveaux outils boursiers permettent d'investir dans l'immobilier : les FIBRA et les CKD correspondant, dans le marché boursier français, à des obligations fiduciaires. Au Mexique, les obligations fiduciaires sont sous-divisées en plusieurs catégories. Les CKD sont des obligations fiduciaires dans le secteur du développement et les FIBRA dans le secteur immobilier.

De manière introductive, le schéma suivant montre que ces titres boursiers fonctionnent comme des outils permettant aux investisseurs institutionnels d'investir dans des projets d'infrastructure, de logements et dans du capital investissement (rachat de sociétés).

[149] L'une des hypothèses expliquant ce refus serait que cette institutionnalisation implique une transparence des comptes des entreprises à laquelle *« même les plus grandes entreprises regiomontanas ne veulent pas être soumises »* (Entretien avec O. Rizo, directeur financier d'un fonds d'investissement immobilier et professeur de finance à l'Université de Monterrey 9/03/2017.)

SCHEMA 9. Les CKD et FIBRA : de nouveaux instruments financiers



Source : Études économiques de l'OCDE : Mexique 2013 (OCDE, 2013)
Réalisation : L.H.B, 2020
* Ce schéma est une simplification, le FIBRA est un instrument plus complexe qu'un titre boursier, puisque ce fidéicommis est une entité juridique qui peut construire et/ou administrer des biens (cf. 1.2).

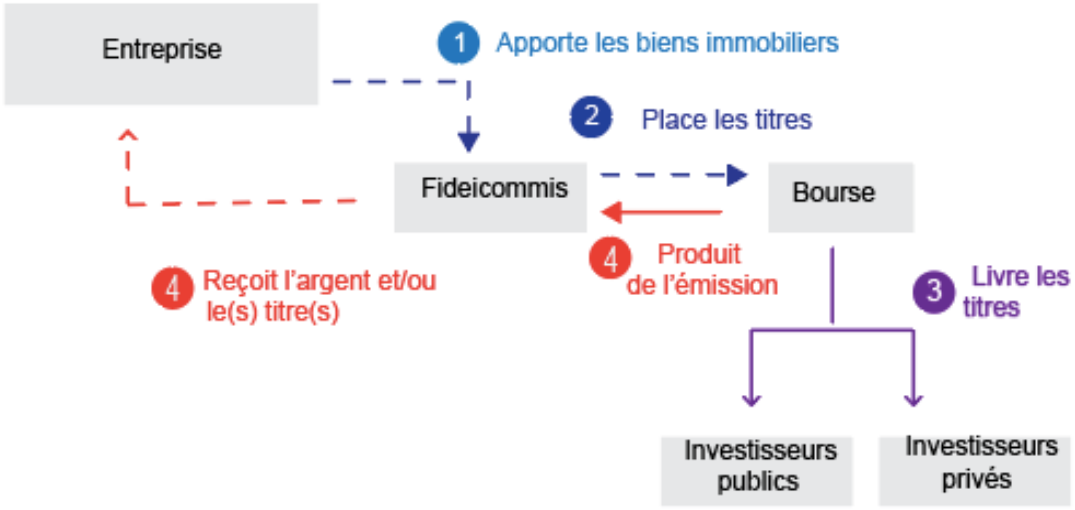
Cette première partie présente ces deux instruments, puis montre comment ils financent le développement urbain et reconfigurent l'industrie de l'immobilier.

1.1. Les fonds d'investissement immobilier cotés en Bourse (FIBRA)

Aux États-Unis, les REIT (*Real Estate Investment Trusts*) permettent de soutenir l'activité immobilière par le recours aux capitaux boursiers tout en facilitant l'accès des particuliers à une épargne reposant sur des titres immobiliers. Apparus au Mexique en 2004, ils portent le nom de FIBRA (*Fideicomisos de inversión en bienes raíces* – Fonds d'investissement immobilier). Le premier d'entre eux, FIBRA UNO, a été créé en mars 2011. Il s'agit d'un fonds coté en bourse dont l'objectif est la détention, l'acquisition et la construction de biens immobiliers destinés à la location (résidences, bureaux, centres commerciaux, hôtels, hôpitaux, etc.). Ce fonds d'investissement se charge de louer et d'administrer le portefeuille de biens immobiliers en sa possession. Les propriétaires lui confient l'administration et la location de leurs biens en échange de titres boursiers (émis par la Bourse

Mexicaine des Valeurs, chaque certificat étant associé à une action). En parallèle, des investisseurs disposant d'autres formes de capitaux peuvent acheter des parts de ces portefeuilles et reçoivent à ce titre des rentes trimestrielles. Un FIBRA peut aussi acquérir des biens immobiliers ou en développer (cf. schéma ci-dessous).

SCHEMA 10. Fonctionnement d'un Fonds d'investissement immobilier (Fidéicommis/FIBRA)



Réalisation: L.H.B 2019, Source: https://www.bmv.com.mx

L'observation des acteurs impliqués dans la création de l'instrument FIBRA, relevant du droit fiduciaire, permet de comprendre les intérêts poursuivis par la mise en place de ce dispositif financier et de montrer le rôle des acteurs de marché au-delà de la sphère économique, c'est-à-dire dans la sphère politique.

D'une part, c'est Francisco Gil Díaz, alors ministre des finances et du crédit public sous le gouvernement de Vicente Fox (2000-2006) qui introduit cet instrument financier grâce à une réforme de la Loi nationale de l'impôt sur le revenu[150]. Le fonctionnaire, également homme d'affaires (conseiller de plusieurs banques et compagnies téléphoniques), est devenu membre du comité des nominations et du comité technique de Fibra Danhos, l'un des 12 FIBRA actuellement sur le marché immobilier.

D'autre part, le portefeuille de FIBRA Uno, le premier créé, était initialement constitué de seize propriétés appartenant aux familles El-mann, Groupe E, qui est un ancien et important promoteur de la métropole de Mexico. FIBRA Uno n'a jamais été associé aux investisseurs financiers et constitue un exemple de stratégie patrimoniale de développement et de gestion de propriétés immobilières à

[150] Loi sur l'impôt sur le revenu, article 223 et 224, 2004. Ley de impuesto sobre la renta : https://www.cof.org/sites/default/files/leydelimp.pdf

vocation industrielle, de bureaux et de projets urbains multifonctionnels (David, 2013). Depuis, 11 FIBRA ont fait leur apparition sur le marché immobilier, répartis entre les villes de Mexico (8), Monterrey (3) et Chihuahua (1).

La répartition nationale des FIBRA dans certaines métropoles mexicaines confirme la concentration métropolitaine des activités financières. Comme le montre le tableau ci-dessous, tous les secteurs (résidentiels, industriels, commerciaux, touristiques) sont représentés parmi les FIBRA qui comptabilisaient au total, en 2017, 2.486 hectares répartis sur 1.419 propriétés. Entre 2010 et 2015, 35 % des fonds ont été destinés au secteur immobilier.

TABLEAU 15. CARACTERISTIQUES DES DOUZE FIBRA EXISTANT AU MEXIQUE

Nom du FIBRA	FUNO	FDANHOS	FMAQUARIE	FMTY	FIBRAHD	FPLUS	FIBRAPL	TERRA	FSHOP	FIHO	FINN	FNOVA
Secteur	Industriel, bureaux, commerces et CUM	Commer-cial, bureaux et CUM	Industriel, commercial et bureaux	Industriel, commercial bureaux et CUM	Industriel, commercial et éducatif	Commerces et bureaux	Industriel	Industriel	Commercial	Hôtels	Hôtels	Hôtels
Année de mise en opération	2011	2013	2013	2014	2015	2016	2014	2013	2013	2013	2016	2017
Siège social	Mexico	Mexico	Mexico	Monterrey	Mexico	Mexico	Mexico	Mexico	Mexico	Mexico	Monterrey	Chihuahua
Valeur des biens (en millions de pesos mexicains)[151]	172 739	55 044	42 467	7 995	2 470	1 017	45 064	34 720	10 902	11 367	8 253	1 220
Taux d'occupation des biens administrés par le FIBRA	94,70 %	85,80 %	93,00 %	97,80 %	94,60 %	N/A	96,80 %	94,80 %	94,10 %	62,70 %	59,10 %	100 %
Nombre de biens administrés par le FIBRA	519	12	292	35	19	4	194	209	17	75	43	81
Superficie des biens (en ha)	737	695	343	41	16	5	320	280	47	1	1	21,7

Réalisation : Leïly Hassaine, 2018 ; Source : bmv.com.mx ; http://realestatemarket.com.mx;

[151] Conversion en euros, taux de change du 31 décembre 2018 sur xe.com :

Valeur des biens en investissement (en millions d'euros)	7 678	2 446	1 887	109	113	45	2002	1 545	484	516	366	54

1.2 Les certificats de capitaux de développement (CKD)

1.2.1 L'immobilier, le premier secteur où sont placés les CKD

En plus de ces fonds d'investissement pour la production immobilière, se développe une autre innovation financière, les CKD (*Certificados de Capital de Desarrollo* - Certificats de valorisation du capital), nouvelles sources de financement des projets urbains. Comme dans d'autres pays latino-américains – Brésil (Sanfelici, 2017), Chili (Cattaneo Pineda, 2011) – , européens – Suisse (Theurillat, 2011), France (Boisnier, 2011) – ou aux États-Unis ((Weber 2015), des fonds de pension (appelés au Mexique AFORE) investissent désormais dans le marché immobilier résidentiel, notamment à travers l'achat de titres cotés en bourse, comme les CKD.

Introduits légalement en 2009, les CKD répondent, selon le gouvernement mexicain, à une double nécessité : d'une part injecter sur le marché financier le surplus de capitaux que génèrent les fonds de pension et, d'autre part, pallier au manque de liquidités des entreprises de développement (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, 2018[152]). En 2017, 10,2 % des fonds de pension sont investis dans des CKD.

Les fonds de pension publics mexicains sont en fait collectés par des institutions bancaires privées, appelées AFORE, chargées de les administrer. Les banques telles que Azteca, Banamex, Coppel, Inusa, Invercap, Netlife, Principal, Profuturo, Sura et XXI Banorte ont placé 11 % de leurs investissements dans des CKD, c'est-à-dire dans des titres boursiers qui sont ensuite captés par des entreprises immobilières et investis dans le développement urbain. Les CKD sont des titres ou valeurs fiduciaires destinés au financement de projets dans cinq secteurs : l'immobilier, les infrastructures, l'énergie, l'industrie minière et les entreprises générales et, finalement, des projets privés[153].

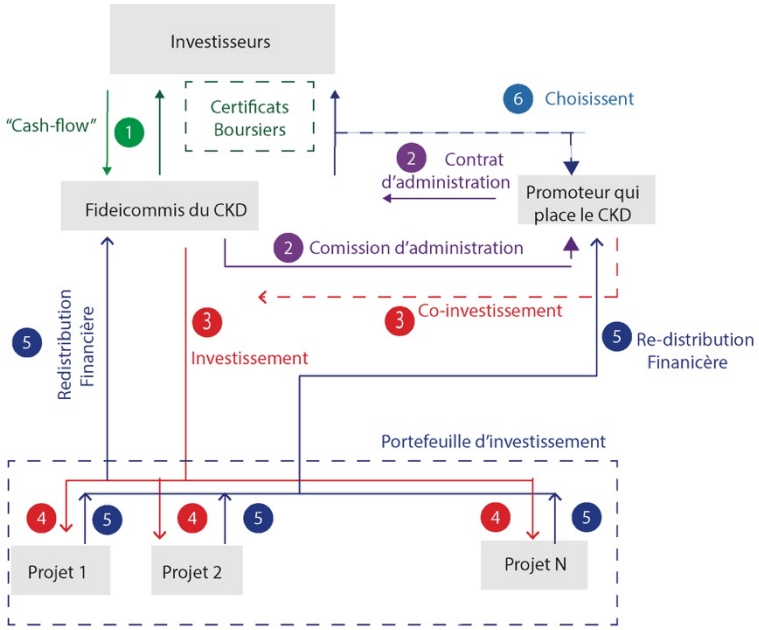
Concrètement, afin de capter ces fonds, les AFORE procèdent à une sélection des entreprises. Ces dernières doivent se rapprocher d'une banque, qui fait office d'intermédiaire entre la Bourse mexicaine et l'entreprise qui cherche à se financer à partir des CKD. Une fois les entreprises sélectionnées (par l'intermédiaire des banques, qui présentent les candidatures) par les fonds d'investissement institutionnels, les fonds des CKD sont placés à la banque, qui les verse à son tour aux entreprises de promotion immobilière, selon le schéma suivant :

---

[152] La Commission mexicaine du système d'épargne-retraite est un organisme gouvernemental national. Son rôle est de réglementer les fonds institutionnels d'épargne retraite (AFORE). Cette information est tirée de son rapport « Radiographie opératoire des AFORE » publié en 2018.

[153] Source : Site officiel de la bourse mexicaine des valeurs
https://www.bmv.com.mx/es/Grupo_BMV/Instrumentos_disponibles/_rid/965/_mod/TAB_MERCADO

SCHEMA 11. Structure réglementaire depuis l'émission de CKD jusqu'aux projets immobiliers



1 Le jour de l'emission, le fideicommis obtiens du "cash-flow" de la part des investisseurs et émet en échange des certificats boursiers

2 Le promoteur est chargé de l'administration du patrimoine du fidéicommis, en échange du paiement d'une commission d'administration

3 Le patrimoine du fideicommis (fond) ajouté au capital du co-investisseur (promotteur du CKD) est investi dans des projets spécifiques

4 Si cela est jugé plus approprié, chaque projet peut être traité comme une entité spécifique, afin de permettre un effet de levier au niveau du projet.

5 Le flux généré par le rendement et la réalisation des investissements sont transférés aux détenteurs et au promoteur (proportionnellement à leur co-investissement) sous la forme de distributions.

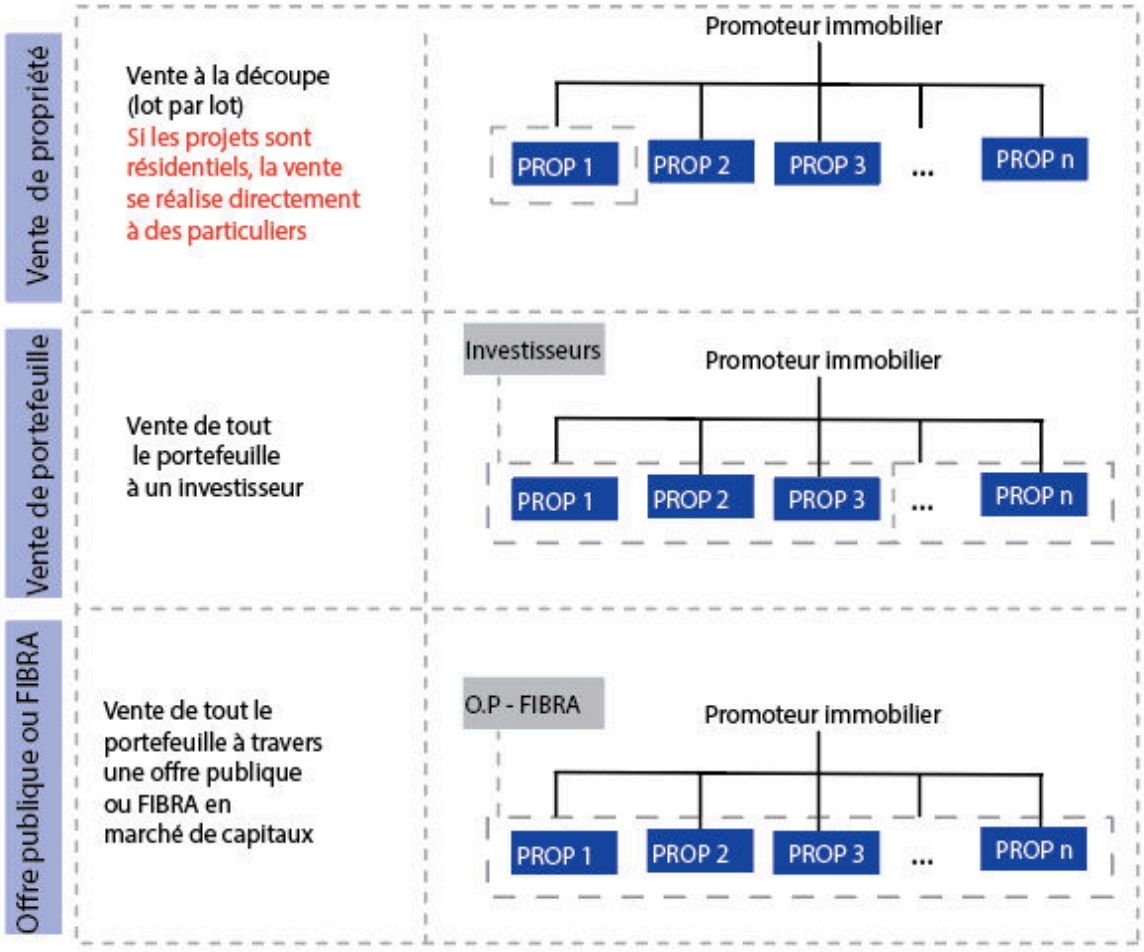
6 En contrepartie de l'administration le promoteur obtient un certain pourcentage en fonction du rendement généré sur le patrimoine du fidéicommis.

Réalisation : L.H.B, Sources : Documents confidentiels

Ensuite, plusieurs schémas (cf. ci-dessus) s'offrent aux promoteurs immobiliers afin de commercialiser les projets : soit la vente par propriétés à des particuliers (dans le cas de logements résidentiels), soit la vente du portefeuille dans sa totalité à un investisseur, soit la vente du portefeuille à travers une offre publique ou à un FIBRA. Les biens immobiliers sont, dans ce dernier cas, cotés en bourse, et donc considérés comme des actifs financiers.

La construction de ces schémas d'investissement, puis de distribution des biens immobiliers, témoigne d'une mutation dans leur utilisation : les biens matériels deviennent des actifs, qui visent ainsi à être échangés sur les marchés financiers.

SCHEMA 12. Différentes formes de commercialisation des projets immobiliers

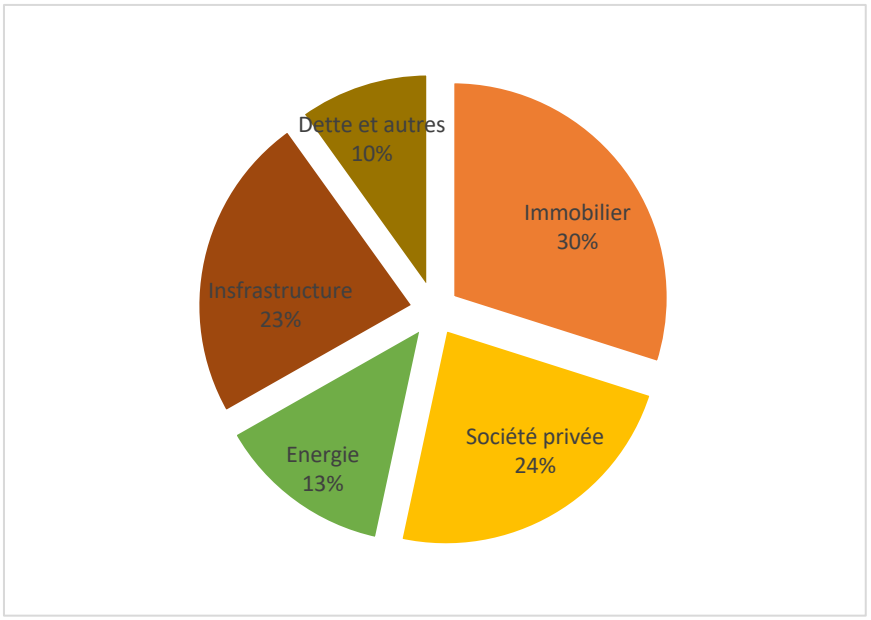


Réalisation : L.H.B 2018, Source : Document confidentiel

La Bourse Mexicaine des Valeurs s'est inspirée de modèles étrangers, notamment des SPAC (*Special Purpose Acquisition Company*) de la Bourse de New York, des *Income Trusts* de Toronto, des *Infrastructure Funds* australiens ou des *Specialist Fund Market* de la Bourse de Londres. Les CKD étant destinés à de grands projets, ils s'adressent à des « investisseurs qualifiés », puisque les bénéfices sont générés à long terme. Ils conviennent donc parfaitement aux projets urbains qui requièrent des fonds particulièrement importants. Entre 2010 et 2017, l'émission de CKD représentait 258.875 milliards[154] de pesos répartis de la manière suivante :

[154] Une conversion en euros n'est ici pas possible car entre 2010 et 2017 le taux de change a été très variable.

GRAPHIQUE 7 Répartition des CKD selon le secteur de placement en 2017



Réalisation : L.H.B, 2018, Source : Perspective de placement, Bourse mexicaine, 2018
Note : * Une société privée est une entreprise détenue par des organisations non gouvernementales, par un nombre relativement restreint d'actionnaires ou par des membres de l'entreprise qui ne vendent ou n'échangent pas les actions de l'entreprise sur les marchés boursiers.

Ces fonds sont ensuite captés par des entreprises sélectionnées par les AFORE afin de financer de grands projets urbains. Selon la Bourse Mexicaine des Valeurs, en 2017 près de 30 % des CKD ont été placés dans le secteur immobilier et captés par 14 entreprises : soit des entreprises de gestion de fonds qui intègrent la fonction de promoteurs, soit des fonds d'investissement immobilier qui s'associent avec un promoteur immobilier pour la réalisation de projets (tel que Gava Capital, cf. 2.2.1). Or, la structure de ces dernières (à la fois fonds d'investissement et promoteur), spécifique au Mexique, génère un conflit d'intérêt lors de la répartition des bénéfices, favorisant les fonds d'investissements privés.

1.2.2 Une structure favorisant les fonds d'investissement privés

Au Mexique, la majorité des fonds de gestion d'investissement immobilier couplent leur activité avec la promotion immobilière, comme le montre le tableau ci-dessous, une spécificité du Mexique dans l'activité de production immobilière et urbaine.

TABLEAU 16. Entreprises de promotion immobilière utilisant des CKD

	Secteur	**Localisation**
PLA Inmeuble	Fonds d'investissement et promoteur immobilier	N/A
Vertex	Fonds d'investissement et promoteur immobilier	Mexico
Capital I	N/A	N/A
Mexigs 3	Fonds d'investissement et promoteur immobilier	Mexico
Mexico Retail Properties	Fonds d'investissement et promoteur immobilier	Mexico
Panigroup	N/A	N/A
Finsa	Promoteur immobilier	Monterrey
Walton Street Capital	Fonds d'investissement	Firme américaine dont le siège se trouve à Mexico
Fibra Uno	Fonds d'investissement	Mexico
Artha Capital	Fonds d'investissement	Mexico
PGIM Real Estate	Fonds d'investissement	Firme américaine dont le siège se trouve à Mexico
Alignmex Res Manager	Fonds d'investissement	Mexico
Gava Capital	Fonds d'investissement	Monterrey
Grupo Desarrollador IGS	Fonds d'investissement et promoteur immobilier	Mexico

Réalisation : L.H.B 2019, Source : https://www.bmv.com.mx.

La littérature académique consacrée à la financiarisation de la production urbaine observe une distinction systématique entre ces deux activités et, à ma connaissance, cette fusion ne s'observe pas dans d'autres pays (Aalbers, 2019). En Inde ou en France, les promoteurs font partie des intermédiaires du *« réseau territorial transcalaire » qui canalisent les capitaux financiers étrangers et nationaux dans les métropoles »* (Guironnet, 2017; Rouanet, 2016). Toutefois, ils demeurent des maîtres d'ouvrage c'est-à-dire qu'ils jouent le rôle d'intermédiaires entre les différentes parties : acquéreurs, propriétaires fonciers, entrepreneurs, organismes publics et circuits financiers. Au Brésil, c'est le même type d'acteur

qu'identifient Halbert et Sanfelici en analysant les instruments d'investissement des fonds institutionnels dans le développement immobilier (Halbert et Sanfelici, 2018)[155].

Il ne s'agit donc pas, comme à Monterrey, d'une fusion, dans une même société, des activités de promotion immobilière et de gestion de fonds immobiliers (que ce soit des fonds institutionnels ou du capital-investissement, comme le montre le tableau 17). A Mexico, David (2013) a analysé comment les petits promoteurs locaux ont modifié leur organisation, leur modèle commercial et leurs pratiques afin de répondre aux attentes des investisseurs financiers étrangers (réduisant leurs investissements dans la périphérie de la capitale). Les promoteurs déjà dominants, ayant accès à d'autres sources de financement, ont néanmoins réussi à exclure les investisseurs financiers mondiaux des marchés centraux de la ville-région de Mexico (David et Halbert, 2014). À Mexico comme à Monterrey, certains promoteurs immobiliers couplent l'activité de fonds d'investissement avec celle de la promotion immobilière. À Monterrey, pour certains, cela se produit avant même la création des instruments financiers étudiés, et pour d'autres, au même moment. Les fonds institutionnels constituent ainsi de nouveaux capitaux disponibles pour le développement immobilier et urbain.

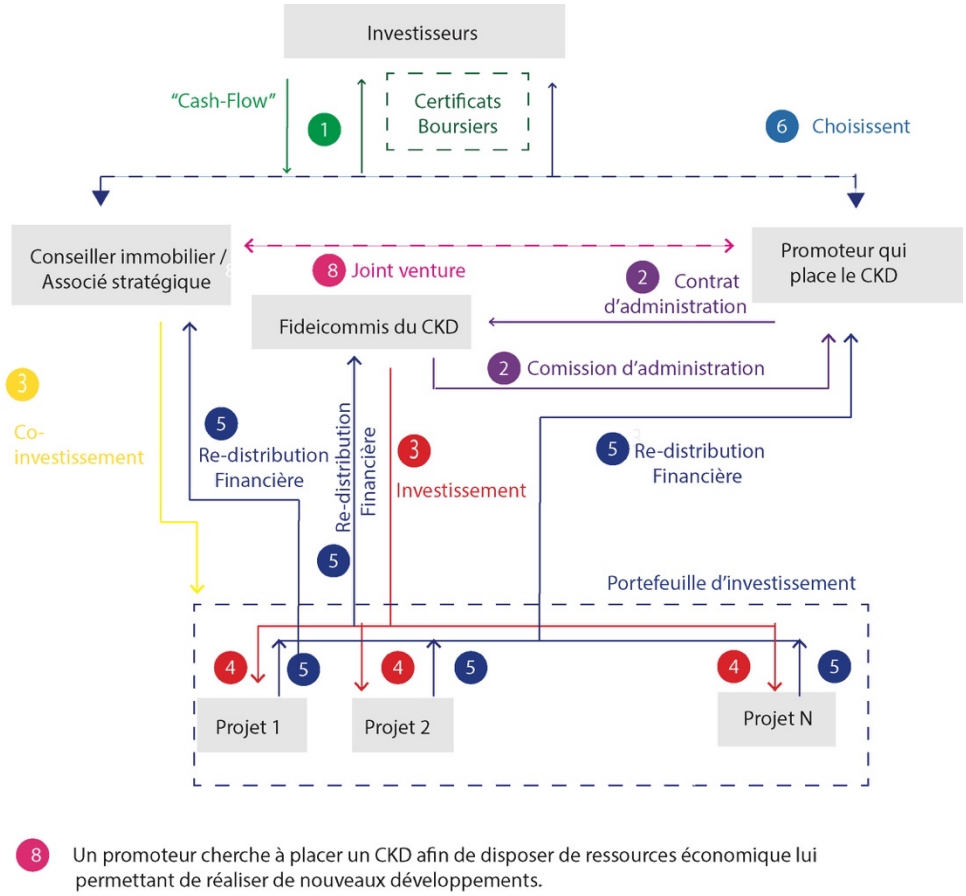
Toutefois, lors de la distribution des bénéfices des projets immobiliers entre les promoteurs, les fonds d'investissement privés et les investisseurs institutionnels, il peut arriver que l'entreprise de promotion immobilière verse plus de bénéfices au fonds d'investissement privé (c'est-à-dire à elle-même, quand les activités de promotion et d'investissement sont confondues), « lésant » ainsi les fonds d'investissement institutionnels, ce qui peut représenter un conflit d'intérêts.

Autrement dit, le promoteur est considéré comme promoteur (indépendamment du fait que son entreprise intègre un fonds de gestion d'investissements immobiliers), mais aussi comme un co-investisseur, administrant le fidéicommis et recevant la part qui lui revient de droit lors de la distribution des gains réalisés. Puisqu'il gère les fonds, il peut maximiser les bénéfices liés à la promotion immobilière, des bénéfices qui ne seront pas proportionnellement reversés aux investisseurs institutionnels.

Par conséquent, les banques, institutions qui construisent la structure du CKD, proposent une alternative permettant de contourner ce conflit d'intérêts sans déroger à la loi sur ces CKD : introduire un tiers nommé « conseiller immobilier/associé stratégique » en tant que co-investisseur du CKD, grâce à une joint-venture. Ce tiers, ayant connaissance du secteur immobilier et étant co-investisseur, assure que les intérêts des autres investisseurs seront, en théorie, à l'abri.

[155] Dans un échange de mails visant à confirmer cette compréhension, D. Sanfelici m'a confirmé qu'il y existe très peu de promoteurs qui sont gestionnaires d'actifs. Lorsqu'ils font de la gestion d'actifs, c'est par le biais d'une entreprise dérivée exclusivement dédiée à cela. Les deux fonctions ne fusionnent pas (1 juillet 2020).

SCHEMA 13. Intégration de conseillers immobiliers au montage financier de la levée des CKD



Réalisation : L.H.B 2019, Sources : Documents confidentiels.

La modification du cadre réglementaire (schéma 12) et la possibilité d'accéder au marché du foncier et du logement urbain ont donc bénéficié aux fonds d'investissement immobilier privés. La mobilisation d'une grande quantité de capital offre de nouvelles perspectives au développement immobilier en termes de taille et de nombre de projets potentiels.

Les pouvoirs publics sont généralement absents du processus, contrairement à la France (Guironnet, 2017) ou aux États-Unis (Boulay, 2019), où ils sont toujours inclus dans le montage financier. Cela n'empêche toutefois pas les fonds d'investissement et promoteurs immobiliers de réaliser de grands projets, intégrant divers projets urbains comme à Mexico, au cœur de Polanco (Peynichou, 2018). Ceci est rendu possible par une injection de capitaux qui, dans le centre de Mexico, sont nationaux (David, 2013). L'hypothèse est ici que cette spécificité mexicaine engendre une privatisation de la production urbaine, les fonds d'investissement disposant de la capacité financière leur permettant de planifier des pans de ville.

Nous nous trouvons donc face à une financiarisation qui a recours à des instruments internationaux, dont l'adaptation locale participe de la privatisation de la production urbaine. À partir du cas de Monterrey, il s'agit dorénavant d'analyser les acteurs de ces montages financiers afin de mieux comprendre leur articulation, leurs conséquences sur la fabrique de la ville, ainsi que leur spécificité.

1.3. Les principales caractéristiques des FIBRA et des CKD

Les FIBRA et les CKD sont des instruments financiers visant à capter des capitaux publics ou privés institutionnalisés, afin de les injecter, entre autres, dans le développement urbain, via des fonds d'investissement immobilier et/ou des promoteurs. Cependant, comme je l'ai mentionné, ils présentent certaines différences. Le FIBRA peut être une entreprise qui construit, administre et loue des biens, alors que les CKD sont des fonds, levés puis réinvestis seulement pour le développement urbain. Le CKD s'apparente davantage à un instrument financier, tandis que le FIBRA peut aussi constituer une structure entrepreneuriale (tableau 18).

TABLEAU 17. Principales caractéristiques des CKD et des FIBRA

	CKD (*Certificados de Capital de Desarrollo* - Certificats de valorisation du capital)	FIBRA (*Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces* - Fonds d'investissement immobilier)
Type de titre[156]	Obligation fiduciaire dans le secteur du développement [157]	Obligation fiduciaire dans le secteur de l'immobilier
Actifs apportés	Actifs immobiliers en développement[158]	Actifs immobiliers en développement ou stabilisés et en développement (générant des loyers) constituant 70 % du patrimoine du fidéicommis minimum
Échéance	Définie, au moins 10 ans	Indéfinie
Politique de distribution des bénéfices	Paiement « en cascade[159] »	Distribution d'au moins 95 % des bénéfices pour maintenir le régime fiscal
Investisseurs	Principalement des fonds de pension (AFORE)	Institutionnels (étrangers et nationaux) et capital privé du Mexique (grand public)
Liquidité	Nulle	Liquide, similaire aux actions
Montant de l'offre	Entre 2, 5 et 4 milliards de pesos[160]	Entre 4.5 et 5 millions de pesos, offre globale[161]

Réalisation L.H, 2018, Source : BMV

Selon leurs besoins, les investisseurs vont se diriger vers les CKD ou les FIBRA. Comprendre les caractéristiques de ces objets permet donc de saisir les choix et les intérêts des promoteurs dans l'utilisation de ces instruments.

Avant toute chose, les deux instruments sont des titres boursiers, des obligations. Les CKD relèvent du développement, ils peuvent donc servir à des investissements dans plusieurs secteurs (infrastructures, immobilier, énergie, comme je l'ai expliqué), alors que les FIBRA sont spécifiques au secteur immobilier. En tant que titres boursiers, ces instruments sont régulés dans la loi, les FIBRA relevant du droit fiscal.

[156] Sur le marché boursier, il existe deux types de titres : les obligations, qui représentent des titres de créance (dette), et les actions, qui sont des titres de propriété (capital) se subdivisant en plusieurs catégories.

[157] Traduit de l'espagnol : *Certificado Bursátil Fiduciario de Desarrollo* pour le CKD *et Certificado Bursátil Fiduciario Inmobiliario* dans le cas de la FIBRA.

[158] Un actif immobilier peut être défini comme un bien appartenant à une personne physique ou morale et considéré comme une source d'enrichissement ou de financement. Il existe quatre types d'actifs immobilier : résidentiel, commercial, industriel et foncier. Un actif immobilier stabilisé est donc un bien générant un revenu, alors qu'un actif immobilier en développement est un bien qui se trouve en phase de développement/construction.

[159] Traduction personnelle de *waterfall payment* .

[160] En euros : entre 111 millions d'euros et 177 millions d'euros environ

[161] En euros : entre 200 millions d'euros et 222 millions d'euros environ

Les montants des notes 15 et 16 ont été calculés selon le taux de change du 31/12/2018.

Ensuite, le statut des biens apportés (actifs apportés) est distinct. Les CKD sont des instruments axés sur le développement de projets dans n'importe quel secteur de l'économie, mais qui n'ont pas encore été construits : les fonds servent à leur développement, ils ont donc le potentiel de devenir une réalité et de générer un profit. Quant au FIBRA, il cherche à fournir une option de liquidité aux propriétaires qui génèrent des flux de trésorerie (loyers) déjà stabilisés. En d'autres termes, le propriétaire du bien « vend » au FIBRA un bien qui existe déjà et qui a un historique des revenus générés. Par conséquent, le FIBRA est dédié à la gestion de toutes les propriétés. Néanmoins, un FIBRA peut aussi développer des biens qui intégreront ensuite son portefeuille, l'actif (le bien immobilier) étant alors en développement.

Les horizons d'investissement (échéances) sont eux aussi différents, ce qui implique des retours sur investissement (politique de redistribution) différents selon les investisseurs. Étant donné que le CKD est axé sur le financement de projets, la façon dont l'instrument est structuré prévoit deux périodes importantes : la période d'investissement et la période de désinvestissement, qui sont établies sur une base finie, l'instrument ayant une date d'échéance établie depuis sa création.

L'administrateur du fonds d'investissement privé s'engage alors à réaliser des investissements dans les projets envisagés, ainsi que les ventes correspondantes de ces projets pour pouvoir rembourser, avec les intérêts, l'investisseur. Concernant la politique de redistribution, le fonds d'investissement privé ne s'engage pas à donner un rendement établi à l'investisseur institutionnel, mais plutôt une cascade de paiements, qui seront réglés au fur et à mesure de la vente des projets et qui comprennent un taux estimé, mais non convenu. Dans le cas des FIBRA, il n'existe pas de date d'expiration, puisque c'est un fonds de gestion de biens immobiliers : il n'a pas à vendre les propriétés au sein de la fiducie pour payer l'investisseur. L'investisseur profite de gains en termes de capital (acheter à bas prix et vendre chèrement le titre FIBRA) et grâce au paiement de dividendes, puisque, réglementairement, le FIBRA est obligé de redistribuer 95% de son résultat fiscal auprès de ses investisseurs.

Compte tenu des montants des investissements, qui sont de plusieurs centaines de millions de pesos, les investisseurs sont les fonds de pension privés, les AFORE. Il n'existe toutefois pas de restriction légale établie pour investir dans les CKD. Avec les FIBRA, les choses sont différentes, car les titres sont achetés et vendus comme n'importe quel autre type de titre, et les montants d'investissement sont généralement inférieurs. Par conséquent, les personnes possédant un compte en bourse peuvent inclure ces titres dans leur portefeuille d'investissement.

Finalement, en termes de liquidités, c'est-à-dire la facilité avec laquelle les actifs peuvent être vendus et l'argent liquide restitué, les deux instruments, en raison des caractéristiques que j'ai déjà mentionnées, ont un comportement différent. Les CKD sont des instruments de plusieurs centaines de millions de pesos, qui sont régulièrement acquis par des AFORE et qui impliquent des projets à long

terme. Bien qu'ils puissent être achetés et vendus sur le marché, il n'y a donc généralement pas de mouvements d'achat-vente, car les AFORE ne trouvent aucun intérêt à vendre un instrument dans lequel ils ont investi à long terme. Avec les FIBRA, les choses sont là encore différentes puisque, compte tenu des montants de transaction requis, plus d'investisseurs sont intéressés par l'achat ou la vente du titre. Ces opérations sont, par conséquent, facilement effectuées sur le marché.

***

L'une des différences majeures à retenir pour la suite de cette étude est que les CKD sont des titres boursiers, tout comme les FIBRA, mais que ce fidéicommis représente un instrument plus complexe. Hybride, entre instrument financier et entité juridique, le FIBRA permet aux investisseurs de considérer les biens immobiliers comme des actifs financiers.

Ainsi, les CKD et les FIBRA sont deux instruments qui peuvent se compléter, mais aussi être utilisés de manière indépendante. Dans tous les cas, ils représentent une nouvelle source de financement pour les promoteurs immobiliers, avec des capitaux bien plus importants que lorsqu'ils se réduisaient au simple patrimoine et aux prêts bancaires.

2. Mobilisation de fonds et d'instruments financiers immobiliers à Monterrey

La mise en place d'instruments et de fonds financiers à disposition des promoteurs marque un tournant dans les modalités de production urbaine au Mexique, mais tous les promoteurs de Monterrey ne les utilisent pas. Je viens de le montrer, ces structures financières s'adressent en effet à des fonds d'investissement et/ou à des promoteurs expérimentés. Quelles entreprises captent donc ces nouveaux fonds de financement ? Et dans quelle mesure cela a-t-il transformé la gestion des entreprises de développement urbain à Monterrey ?

2.1. Multiplication des activités dans la chaîne de production de la ville

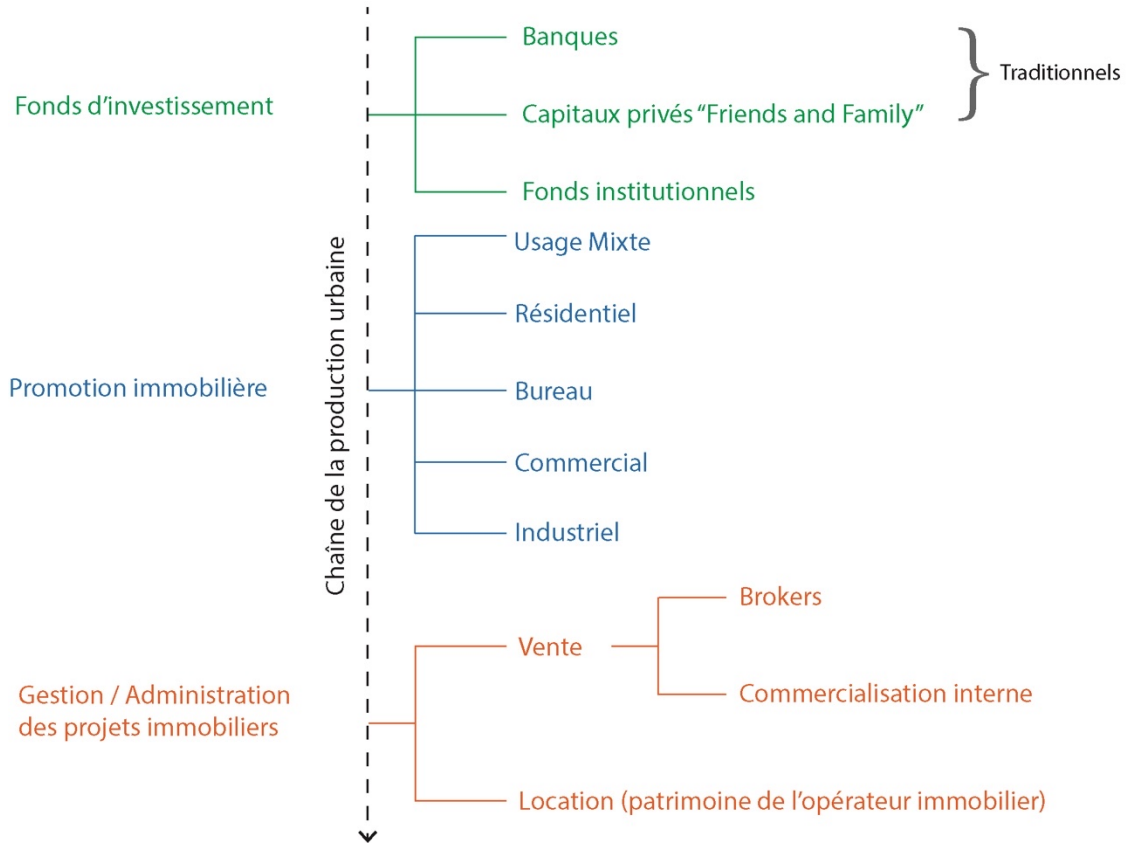
2.1.1 Des reconfigurations dans les modes de financement…

Dans les années 2000, les ressources financières étaient limitées aux prêts bancaires et au capital-investissement (*private equity*)[162]. Les promoteurs immobiliers intégraient la fonction de gestion

[162] Le capital-investissement consiste à prendre des participations au capital d'entreprises non cotées.

de capitaux afin de financer leurs projets. Comme le montre le schéma ci-dessous[163], de nouvelles structures entrepreneuriales apparaissent, caractérisées par une « intégration » des différentes étapes de la chaîne de la production urbaine au sein même de l'entreprise. En effet, le fait qu'une firme regroupe plusieurs activités interdépendantes les unes des autres, se présentant ainsi sur plusieurs segments de production d'une chaîne de valeur, correspond à une stratégie d'intégration verticale. Dans le cas de Monterrey, il est difficile de parler d'intégration *stricto sensu* dans la mesure où ce ne sont pas des filiales qui sont chargées de ces activités, mais bien l'entreprise elle-même qui, dans certains cas, gère la production immobilière, depuis la mobilisation de fonds jusqu'à la vente ou la location de biens.

SCHEMA 14. Chaîne de la production urbaine par les développeurs



Réalisation : L.H.B 2018, Source : Entretiens et collecte de documents

Ce mécanisme marchand renvoie au modèle économique de certains *developers* anglo-américains, qui ont la capacité de garder en patrimoine les immeubles qu'ils construisent, alliant ainsi les activités de gestionnaires d'actifs et de promotion immobilière : les immeubles construits font alors

[163] Cette chaîne n'inclut pas l'étape de la construction, souvent sous-traitée. Que les firmes l'intègrent ou pas n'a aucune conséquence sur le propos.

partie du patrimoine de l'entreprise, leur location générant des rentes. Ce processus est possible lorsque le fonds d'investissement a la capacité économique de construire sans avoir à tout vendre en prévente afin de pouvoir construire de nouveau. Ce mode opératoire n'est pas si commun en France où les promoteurs immobiliers *« construis(ent) pour vendre, mais avant de construire il faut avoir vendu »* (Guironnet, 2017). Les promoteurs français deviennent pour l'essentiel des intermédiaires spécialisés dans la transformation de foncier en immeuble dans l'optique d'une cession immédiate : *« les entreprises foncières cotées qui interviennent dans les projets jouent soit le rôle de promoteur, soit le rôle de gestionnaires d'actifs, mais jamais les deux »* (Guironnet, 2017). Cette dimension est importante en termes de standard de construction. En effet, lorsque les promoteurs immobiliers doivent vendre aux gestionnaires d'actifs postérieurement à la construction, ils produisent des formes immobilières « standardisées » qui consistent en une optimisation de l'usage du sol afin de maximiser le rendement locatif (Halbert, 2018). La standardisation des formes de construction concerne alors la hauteur sous plafond des bureaux, la profondeur des plateaux et la longueur des trames des bureaux, ces formes s'avérant plus rentables pour les gestionnaires d'actifs.

En revanche, la structure des *developers* permet aux entreprises de ne pas dépendre de la revente aux gestionnaires d'actifs. Ces entreprises ne sont donc pas nécessairement dépendantes d'une forme immobilière répondant à des critères de construction spécifique.

Pour le Mexique, je vais donc utiliser le terme développeur, la traduction française de *developers* afin de caractériser les nouvelles entreprises de développement urbain combinant les activités de fonds de gestion d'investissements et de promotion immobilière (cf. schéma 13). La prévente et la gestion (mise en patrimoine des biens immobiliers) deviennent un mode de production de la ville.

2.1.2. …aux nouvelles structures de financement du développement urbain

Le panorama du développement urbain se redéfinit à Monterrey à partir de la création de deux nouveaux types d'entreprises, les fonds de gestion d'investissements immobiliers et les développeurs, qui s'ajoutent aux firmes déjà présentes dans le secteur du développement urbain de la ville.

L'élite de Monterrey crée en tout sept nouvelles entreprises liées au développement urbain : trois fonds de gestion d'investissements immobiliers, deux entreprises de développement et deux FIBRA

(tableau 19). Le financement devient alors, pour la première fois dans le secteur immobilier à Monterrey, une activité entrepreneuriale à part entière.

TABLEAU 18. Types d'entreprises de développement urbain de l'AMM en 2020

	Entreprise de développement urbain	**Structure de l'entreprise**	**Source de financement**	**Date de fondation**	**Directeur général**
Entreprises de développement urbain	Desarrollos Delta	*Developer*	Capital-investissement, crédits bancaires	2002 (Fusion d'entreprises de 1940 et de 1972)	Federico Garza Santos
	U-Calli	Promoteur immobilier	Capital-investissement, crédits bancaires	1968	Antonio Elosúa Gonzalez
	IDEI	*Developer*	Capital-investissement, crédits bancaires	1972	Alberto de la Garza Evia
	CARZA	*Developer*	Capital-investissement, CKD	1981	Rogelio Garza Zambrano
Nouvelles entreprises de développement urbain	Insar	*Developer*	Capital-investissement, crédits bancaires, fonds d'investissement	2000	Federico Sada Rivero
	Arzentia Capital	Fonds d'investissement	Capital-investissement	2008	Canales Clariond
	Gava Capital	Fonds d'investissement	Capital-investissement, CKD (en 2017)	2010	Sebastián Garza T
	One Development Group	*Developer*	Capital-investissement, crédits bancaires, fonds d'investissement	2009	Patricio Garza Garza
	Capital Natural	Fonds d'investissement	Capital-investissement, fonds d'investissement, FIBRA privé	2013	Patricio Garza Garza
	Fibra Mty	FIBRA	N/A	2014	Federico Garza Santos
	Fibra Inn	FIBRA	N/A	2016	Victor Zorrilla Vargas

Réalisation : L.H.B 2020, Source : Entretiens avec les directeurs généraux et sites internet des entreprises de développement urbain

Les fonds d'investissement adoptent des structures de capital-investissement, comme aux États-Unis ou en Europe. Gava Capital (cf. infra 2.2.1) gère des fonds publics et privés. Capital Natural est un fonds d'investissement qui ne gère que des capitaux privés locaux. Le fonds d'investissement Arzentia Capital affiche quant à lui une structure spécifique où la branche « immobilier » est une niche de marché dans le secteur. En plus d'investir directement dans les entreprises (capital-investissement) et d'administrer des actifs en bourse (*asset manager*), le fonds d'investissement se consacre au secteur immobilier à travers deux types d'opérations. D'abord, ce fonds constitue un patrimoine foncier et commercial. La constitution du patrimoine foncier consiste à acheter des terrains dans tout le pays dans le cadre une vision à long terme, une dizaine d'années. En parallèle, la réserve commerciale vise au développement de centres commerciaux et de bâtiments industriels sur du foncier acquis à cet effet (différent de celui visant à constituer la réserve patrimoniale de l'entreprise). Enfin, le financement de dettes ou de projets immobiliers soutient[164] des promoteurs[165] n'ayant pas accès au capital des familles locales. En guise de caution, ces associés hypothèquent leurs terrains en faveur d'Arzentia Capital, la valeur de ceux-ci devant être supérieure à la somme prêtée par l'entreprise au promoteur.

Par ailleurs, Capital Natural et Arzentia se concentrent sur la gestion de fonds privés, alors que Gava Capital place aussi des fonds publics.

Les deux FIBRA existant à Monterrey, Fibra Inn et Fibra Mty, ont été créés et sont gérés par des membres de l'élite, respectivement les frères Zorrilla Vargas et le promoteur immobilier Federico Garza Santos. Déjà propriétaires d'entreprises impliquées dans la gestion immobilière (respectivement Hôtel Prisma et Desarrollos Delta, etc.), ces FIBRA leur permettent d'administrer et de spéculer sur leurs biens, afin d'acquérir d'autres propriétés.

Quant aux *developers* One Development Group et Insar, leur mode de financement est distinct. Insar est un *developer* dont la majorité des projets sont financés par Gava Capital, mais la structure de l'entreprise lui permet, sur certains projets, de s'autofinancer ou d'être financé par d'autres investisseurs. Quant à One Development Group, il est géré par le même directeur général que Capital Natural, Patricio Garza Garza. En effet, l'héritier a d'abord fondé en 2009 l'entreprise de promotion immobilière One Development Group, grâce à laquelle il a planifié et édifié les projets d'Arboleda et la

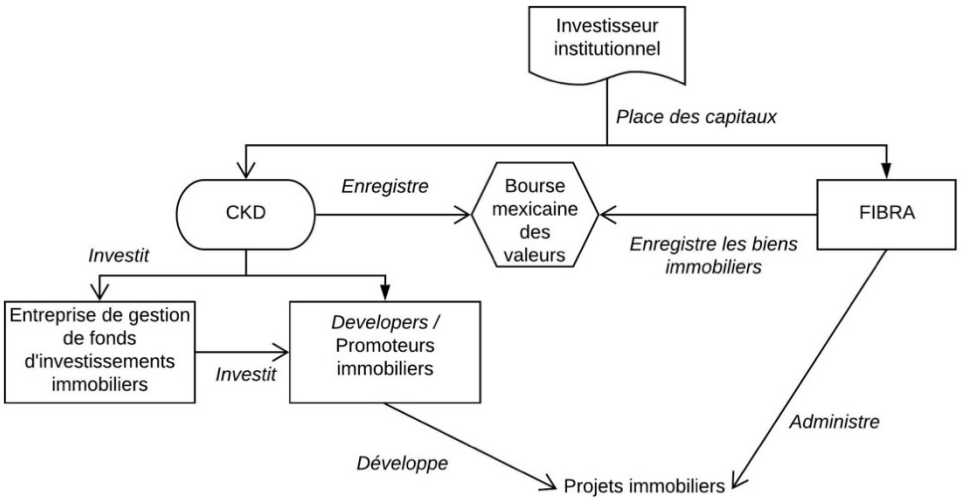
[164] Arzentia Capital participe à hauteur de 30 à 40 % du capital des entreprises qui le sollicitent. L'un des modes de sélection des promoteurs avec lesquels Arzentia Capital investit est de *« veiller à ce que le promoteur investisse de manière significative dans le projet afin qu'il ait quelque chose à perdre »* (Entretiens avec Iván Jaubert, Analyste financier chez Arzentia Capital, réalisé le 19/06/2018), c'est-à-dire que le projet doit présenter un investissement propre, de sa société, et non pas seulement celui des banques ou du fonds d'investissement.

[165] La stratégie de sélection des projets repose sur un réseau de connaissances limitant les contrats à 10 associés, mais permettant ainsi au groupe de maintenir une relation à long terme, c'est-à-dire d'investir dans plusieurs projets d'une même entreprise de promotion immobilière.

tour Sofía (cf. chapitre 3). Puis il a séparé la section de financement de One Development Group et créé Capital Natural, un fonds de gestion d'investissements immobiliers destiné à administrer le financement des projets de One Development Group et les futurs développements de la firme. Cette stratégie lui permet de gérer les financements *« au niveau du projet*[166] *»* (*project-level investment*) (cf. 2.3.1)

Certaines firmes diversifient, dans un deuxième temps, leurs ressources financières. Alors que les sources traditionnelles de financement sont les crédits bancaires et le capital-investissement, les investisseurs institutionnels entrent à leur tour sur le marché immobilier. Le schéma ci-dessous permet d'illustrer la structure organisationnelle de ces investissements financiers, depuis les fonds d'investissement jusqu'aux projets. Les gestionnaires de fonds d'investissement immobilier utilisent dorénavant des fonds publics (investisseurs institutionnels) grâce à des instruments d'investissement, les CKD, afin de financer leurs projets[167]. Certains *developers* se financent aussi grâce aux CKD. C'est le cas de CARZA, dont le mode de financement s'apparente davantage aux fonds d'investissement, la firme intégrant tous les maillons de la chaîne de production. En parallèle, les fonds publics peuvent aussi investir dans les FIBRA et capitaliser sur la gestion de projets immobiliers en tant qu'actifs financiers. De leur côté, les FIBRA s'assurent une entrée de capitaux afin d'acquérir de nouveaux biens immobiliers. D'autres sociétés, comme U-Calli et IDEI, continuent d'avoir recours aux financements traditionnels (crédits bancaires et investissements locaux).

SCHEMA 15. Investissement des fonds institutionnels dans la production urbaine



Réalisation : L.H.B, 2020

[166] Cette expression signifie qu'à chaque projet correspond un montage financier individuel pouvant donc supposer des sources de financement distinctes.
[167] Pour une vision précise du fonctionnement des CKD se référer au schéma 8.

Finalement, le tableau 19, qui présente la liste des directeurs généraux des entreprises, permet de confirmer la monopolisation des outils et des fonds financiers par un petit nombre d'entreprises et développeurs immobiliers, membre de l'élite de San Pedro. Néanmoins, la financiarisation de la production urbaine conduit à deux logiques familiales : la perpétuation de l'activité et l'introduction de nouveaux acteurs. Les familles traditionnellement présentes dans le secteur urbain rajoutent une activité de financement, soit en tant que nouvelles firmes, lorsqu'il s'agit des FIBRA, soit comme nouvelle activité de l'entreprise existante (CARZA), ce qui montre la solidité des firmes de développement urbain de l'AMM.

Preuve en est le cas de Federico Garza Santos, fondateur de Fibra Mty, qui devient une firme de gestion d'actifs immobiliers, parmi lesquels figurent ceux développés par son autre entreprise, Desarrollos Delta. De même, à la suite d'une série d'unions matrimoniales stratégiques[168], la famille Zorrilla Vargas, qui intervenait au départ dans le secteur hôtelier (société Hôtels Prisma), se lance dans la finance avec la création de Fibra Inn. Les deux FIBRA émanent donc de deux familles d'entrepreneurs issues de l'élite de Monterrey, qui présentent une trajectoire professionnelle consacrée au développement urbain. Simultanément, d'autres membres de l'élite arrivent sur la scène du développement urbain à partir des années 2010, en créant des fonds de gestion d'investissements immobiliers – tels Patricio Garza Garza (famille Garza Sada), Sebastián Garza T Junco (Famille Sada Garcia), les frères et sœurs Canales Clariond (cf. chapitre 4).

2.2. La levée de CKD : dimensions sociales et spatiales des investissements financiers

2.2.1 : L'enjeu de la renommée de l'entreprise dans la mobilisation de fonds institutionnels

En 2017 le fonds d'investissement immobilier Gava Capital place le premier CKD de l'aire métropolitaine de Monterrey (AMM), d'une valeur de 2 milliards 100 millions de pesos sur 12 ans. En 2018, c'est le promoteur CARZA qui le rejoint, avec le placement d'un CKD d'environ 2 milliards 500

[168] Les mariages des frères Zorrilla Vargas avec des héritières à la croisée des plus grandes familles (Garza, Sada, Zambrano, cf. annexe 7) sont fondamentaux pour comprendre la croissance de la firme. En se mariant à Angelina Garza Zambrano, Virgilio Zorrilla Vargas s'allie directement aux familles Garza, Sada et Zambrano. Son frère, Joel Zorrilla Vargas, en épousant Cristina Sada Alanís, s'unit à la famille Sada et plus précisément Sada Rivero, la famille fondatrice de l'une des premières sociétés de développement urbain, Urbi 21, qui disparaît en 2009.

millions de pesos[169] sur 7 ans (selon l'entretien réalisé avec Marcelo Zambrano Lozano[170] et la note officielle du certificat délivré par la Bourse de Mexico[171]).

Avant le placement de ces titres, les deux entreprises étaient financées par des crédits bancaires et des investissements locaux :

> *« Nous fonctionnions grâce aux capitaux des familles de Monterrey, mais la capacité de lever des fonds avec les familles est plus faible et il faut lever des fonds pour une période plus courte. Le principal avantage des CKD est que nous obtenons des financements à plus long terme. Quatre-vingt-cinq pour cent de notre fonds est constitué dorénavant des capitaux institutionnels des AFORE et assurances, les 15% restant proviennent des familles investissant et des gestionnaires d'actifs.»* (Sebastián Garza T, entretien réalisé le 3.09.2018)

Sebastián Garza T, directeur général de Gava Capital, décrit ici comment les CKD ont bouleversé la structure financière de son entreprise, ainsi que l'ampleur de ses projets. En effet, les conditions pour lever des fonds provenant des AFORE sont particulièrement sélectives.

> *« Seulement quatre ou cinq des 11 AFORE investissent activement dans des CKD, le premier enjeu a été de trouver une AFORE séduite par les projets. Pour cela, il faut présenter quelque chose de différent, car ce type d'investisseur engage ses capitaux dans de nombreux projets. »* (Sebastián Garza T, entretien réalisé le 3.09.2018)

Cette expérience est partagée par Marcelo Zambrano Lozano, qui explique que :

> *« Quatre-vingt-quinze pour cent du montant obtenu provient de quatre AFORE et le reste, de fonds d'investissement de capital privé. Nous avons dû chercher par nous-mêmes les fonds qui nous prêteraient, et la sélection est rude, mais compte tenu de notre trajectoire, nous avons réussi à rassembler cette somme pour développer. »* (Marcelo Zambrano Lozano, 07.06.2019)

La fiabilité et l'expérience du fonds d'investissement est d'une importance capitale pour les investisseurs institutionnels. Le cas de Sebastián Garza T révèle une nouvelle génération d'entrepreneurs aux commandes des entreprises de développement urbain, plus jeune, ayant étudié aux États-Unis, et donc à même de mobiliser les instruments financiers les plus innovants. Après une licence en gestion industrielle et un master en administration des entreprises (MBA à l'Université de Georgetown, à Washington), Sebastián Garza T se lance dans le développement urbain[172]. En 2004, fort du capital économique et social de sa famille, il fonde Gava Capital à partir d'un constat : une

---

[169] Soit respectivement 81.790.954 € et 98.912.474 € sur xe.com le 01.07.2020.
[170] Dont le certificat est encadré dans son bureau avec le montant.
[171] Certificat officiel de la placement en bourse des CKD de CARZA : https://www.bmv.com.mx/docs-pub/prospect/CARZACK-prosp21-24012018-165446-1.A%20-%20Prospecto%20Definitivo%20(Parte%201).pdf
[172] Son objectif est de *« créer une entreprise indépendante » de celle de [s]a famille, entièrement consacrée au développement urbain »,* malgré les réticences de sa famille, propriétaire de la multinationale FRISA (l'un des principaux fabricants mondiaux de pièces en fer manufacturées).

disponibilité de capitaux et un manque de sophistication financière chez les développeurs. En 2017, il devient le premier fonds d'investissement immobilier de l'AMM à obtenir un CKD. La levée de fonds institutionnels étant en grande partie basée sur *« la confiance que le capital et sa gestion vont être entre de bonnes mains »*, il organise une équipe qui permettra de réaliser des projets garantissant les meilleurs taux de rendement (majoritairement des diplômés en finance). De plus, comme je l'ai observé dans le chapitre 5, ses relations sociales « hors entreprises » sont essentielles. Par exemple, Sebastián Garza T a créé une association de jeunes entrepreneurs avec l'actuel président de CEMEX (Rogelio Zambrano Lozano). Ces relations sont autant d'atouts lui permettant de séduire les fonds institutionnels afin d'investir dans son entreprise.

L'expérience de Marcelo Zambrano Lozano, mais aussi ses relations sociales grâce à différents postes au sein de Chambres fédérales (Nacional Financiera Nuevo León) et nationales (COPARMEX, CANADEVI) et de diverses autres organisations (Université de Monterrey, Institut Technologique de Monterrey), expliquent le montant important des fonds collectés par l'entreprise CARZA (mille fois supérieur à celui de Gava Capital, l'autre CKD de Monterrey)[173], dont il est le fondateur et l'actionnaire majoritaire au sein du comité de direction.

Dans le cas de CARZA, comme dans celui de Gava Capital, le capital social s'est avéré une ressource essentielle afin de lever les fonds institutionnels.

2.2.2 Les investissements financiers : entre local et national

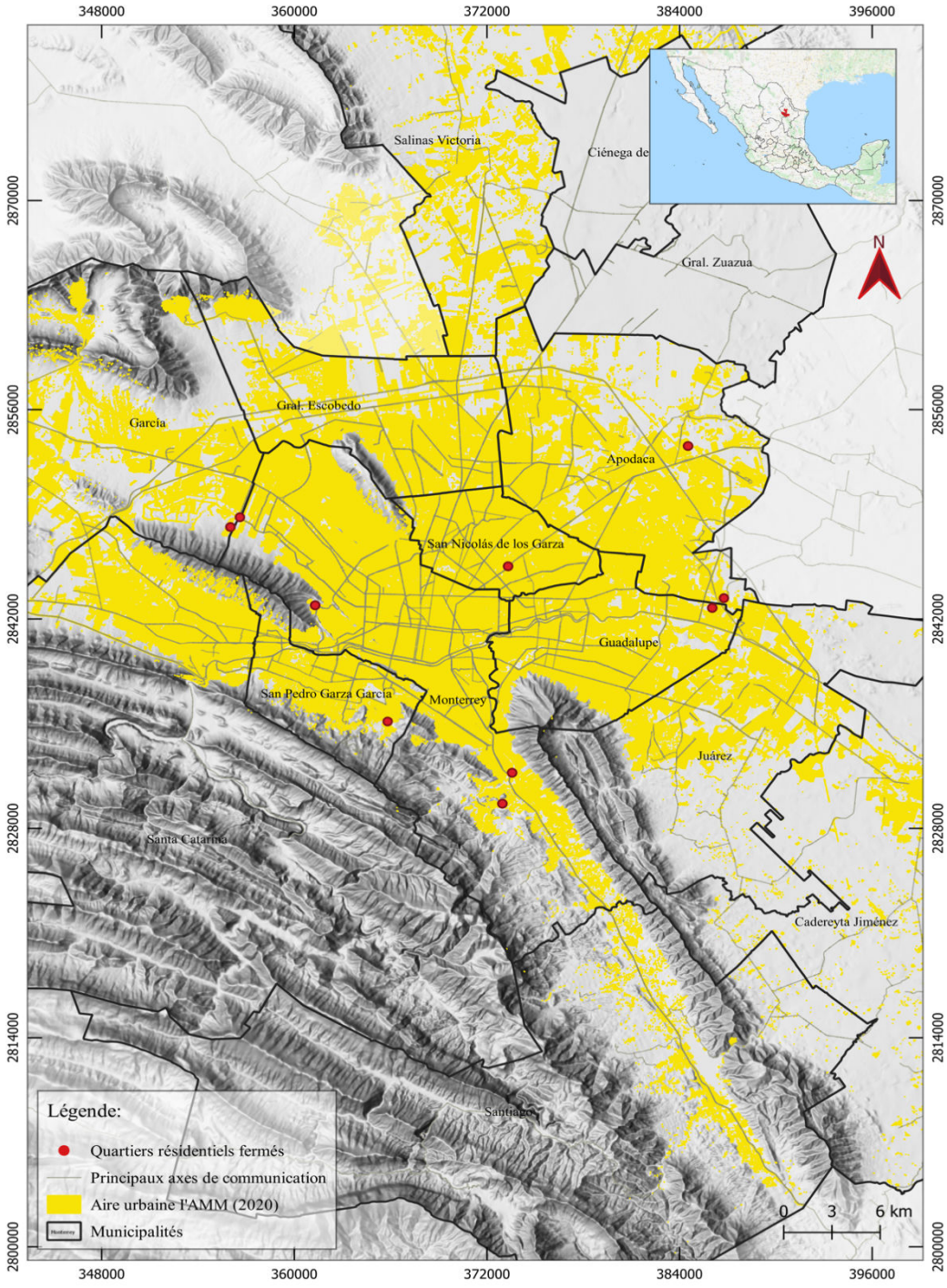
La base de données des projets immobiliers réalisés par les *developers,* constituée à partir d'entretiens auprès des chefs des entreprises Gava Capital et CARZA et d'une revue de la presse immobilière et financière, permet de localiser les placements réalisés par les investisseurs des fonds financiers. Cette spatialisation des investissements financiers met en exergue une différence majeure entre les deux firmes : alors que CARZA continue de se consacrer au développement de projets résidentiels de l'AMM, Gava Capital investit à l'échelle nationale et internationale, dans des développements résidentiels et industriels.

La localisation des investissements des CKD réalisés par CARZA présente l'information à l'échelle de l'AMM. Elle permet d'observer que la stratégie de l'entreprise – investir toujours aux limites de

[173] La somme de ce CKD représente 7,2% du total des CKD émis dans le secteur des biens immobiliers en 2018 au Mexique. (Source : https://www.fundssociety.com/es/opinion/de-un-total-de-129-ckds-15-logran-tirs-superiores-al-10-a-la-fecha)

l'urbanisation des aires municipales – se poursuit. L'attachement au marché local est d'ailleurs revendiqué par Marcelo Zambrano Lozano.

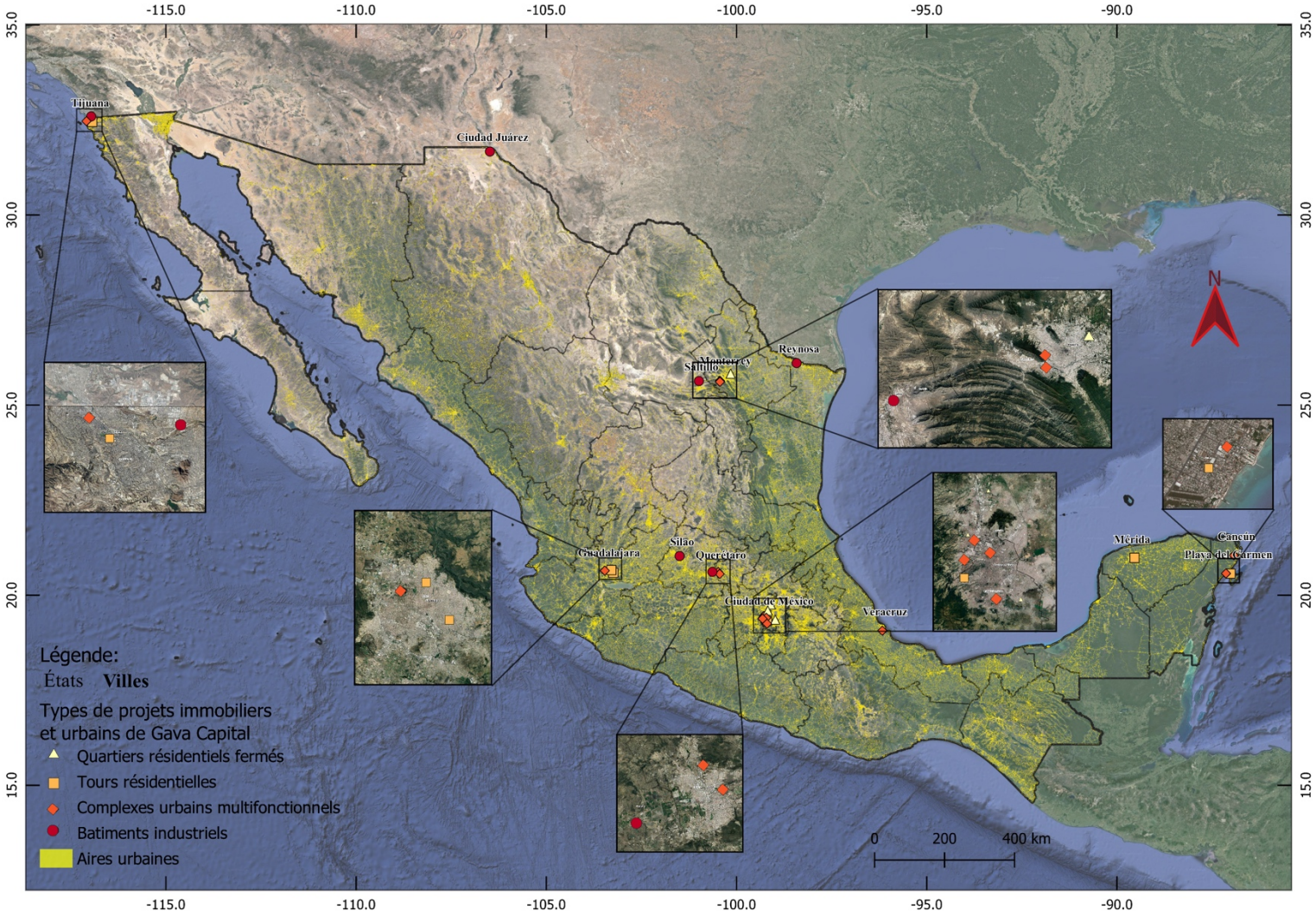
CARTE 10. Les investissements de CKD par Carza dans l'AMM (2019)



Source : Liste des développements communiquée lors de l'entretien avec Marcelo Zambrano le 07/06/2019
Réalisation : Carlos Huerta et Leily Hassaine, image satellite.

Cette vision contraste avec celle de Sebastián Garza T, dont la différence de génération peut expliquer l'engouement pour l'échelle nationale et internationale. La carte de ses 28 projets ci-dessous souligne le caractère métropolitain des investissements de Gava Capital (Monterrey, Guadalajara et Mexico), mais aussi aux États-Unis (Los Angeles) et au sein de villes mexicaines en pleine croissance telles que Querétaro, León ou Veracruz. Gava Capital se concentre sur deux secteurs du marché immobilier : résidentiel et industriel. Dans le secteur résidentiel, la stratégie de marketing, associée à Insar (entreprise de promotion immobilière), consiste à développer des complexes urbains multifonctionnels (nommés « Levant ») pour différents niveaux économiques (de la classe moyenne à la classe aisée) et de les répliquer dans les différentes métropoles ou villes en développement (Levant Dinastía Monterrey, Levant Campestre et Levant Diamante, respectivement dans les villes de Monterrey, Tijuana et Querétaro).

CARTE 11. LOCALISATION DES DEVELOPPEMENTS IMMOBILIERS ET URBAINS DE GAVA CAPITAL



Source : Gavacapital.mx ; Entretien avec Sebastián Garza T, 3.09.2018. Réalisation : Leily Hassaine et Carlos Huerta

Les cartes 10 et 11 montrent que les promoteurs se concentrent d'une part sur les villes qui attirent déjà des investissements dans des activités tertiaires « à haute valeur ajoutée » : services financiers, services avancés aux entreprises comprenant la conception de logiciels, les télécommunications, c'est-à-dire qui emploient des cadres ayant besoin de se loger. Garza T explique aussi que ces investissements dans les aires métropolitaines tiennent à des critères financiers visant à limiter le risque en pariant sur des lieux où des dynamiques économiques et démographiques laissent supposer une demande immobilière croissante.

Au sein des aires métropolitaines, Gava Capital investit également dans des parcs industriels. Associé à un développeur de Monterrey spécialisé dans ce type de produits (Roca Desarrollos), il construit des parcs industriels de Classe A[174], permettant aux entreprises nationales et internationales de s'implanter dans les *« principaux marchés industriels du pays »* (Silao, dans la périphérie de Querétaro, Reynosa et Ciudad Juárez, à la frontière avec les États-Unis, Ramos Arizpe et Ciénega de Flores, à la périphérie de l'aire métropolitaine de Monterrey).

Outre l'aspect financier, la dimension sociale joue un rôle majeur dans le montage des opérations et, par conséquent, dans la localisation des projets. Les sites des projets immobiliers conduits par Garza T dans des aires métropolitaines ou des villes en croissance démographique et économique s'explique, selon lui, par la concentration du capital qu'elles offrent. En effet, Gava Capital s'associe avec des développeurs d'autres villes qui co-investissent dans les projets. Lors de l'entretien, il évoque la relation de confiance dont il a besoin pour développer un projet en partenariat avec des promoteurs locaux. C'est donc autour d'un lien social préalable, puis d'une relation de confiance, que se déterminent les investissements en dehors de l'aire métropolitaine de Monterrey. Quant à Marcelo Zambrano, la solidité de son réseau social local semble être un facteur clé de la concentration des projets de son entreprise (CARZA) dans sa concentration dans l'AMM. Sa famille est influente, à travers ses stratégies matrimoniales (cf. arbre généalogique 1, chapitre 4) dans les secteurs bancaires (Banregio), les télécommunications[175], la construction (CEMEX). Marcelo Zambrano Lozano provient d'une famille qui conserve les rênes des principales firmes du pays (cf. annexe 6). L'homogénéité sociale

[174] L'Association internationale des propriétaires et gestionnaires d'immeubles classe les immeubles d'entreprises en trois catégories (Classe A, B et C). Les immeubles de Classe A (ou A+) se caractérisent par des localisations dans des centres d'affaires, avec des loyers au-dessus de la moyenne de la zone dans laquelle il se situent. Il s'agit d'édifices dont les finitions et les systèmes (de sécurité, de technologie) correspondent aux standards de qualité les plus élevés. Ils bénéficient d'une accessibilité exceptionnelle (à des adresses identifiables, proches des moyens de transport) et d'une certification environnementale reconnue, et sont construits par des promoteurs immobiliers réputés (http://www.boma.org).

[175] Marcelo Zambrano Lozano possède des liens de parenté (cousin germain) avec la famille gestionnaire d'Axtel (famille Milmo Zambrano), la seconde entreprise de télécommunications au Mexique après América Móvil de Carlos Slim.

de l'élite (illustrée dans les liens entre gestionnaires d'actifs, et/ou *developers* et/ou promoteurs immobiliers) est donc un facteur d'explication de la géographie des investissements.

Ces considérations permettent de nourrir un débat sur l'analyse de la géographie des investissements financiers et la mesure des rendements des projets. Ce dernier se cristallise autour de la notion de familiarité avancée par Henneberry (Henneberry et Mouzakis 2014). Ces auteurs examinent les décisions des investisseurs institutionnels et autres grands investisseurs immobiliers à partir du cas londonien. Pour Henneberry et Mouzakis, la localisation des investissements et l'évaluation des marchés immobiliers qui en est à l'origine dépend de la « familiarité » que ses utilisateurs et concepteurs ont avec les marchés analysés. Ils montrent que, les investissements se font principalement à Londres et dans le Sud-Est de l'Angleterre, réduisant ainsi la performance de l'investissement immobilier et affectant les économies régionales. Les auteurs justifient les choix adoptés par les investisseurs basés à Londres par le contexte social, les qualifiant d'une *« pure heuristique de familiarité »* (*op. cit.*, p. 530).

Pierre Bouche, Elisabeth Decoster et Ludovic Halbert expliquent en ces termes cette notion de familiarité :

> *« Certains auteurs interprètent la concentration spatiale des financements comme l'effet conjugué de mécanismes de familiarité naïve affectant les gestionnaires des fonds (Henneberry et Mouzakis, 2014) et des techniques calculatoires poussant au mimétisme (Henneberry et Roberts, 2008). Ceci conduirait les gestionnaires à allouer les capitaux préférentiellement à destination des lieux à partir desquels ils exercent leur activité. »* (Bouche et al., 2015, p. 230).

Néanmoins, ces auteurs réfutent ce concept en argumentant que les logiques géographiques d'investissement des gestionnaires de fonds résultent de la combinaison des intérêts de multiples acteurs.

> *« Ce n'est qu'en redonnant une épaisseur aux acteurs, c'est-à-dire en observant la multiplicité des logiques d'action qu'ils mettent en œuvre et leur enchâssement, notamment dans des territoires qui leur donnent sens et contenu (Aydalot, 1985), que l'on peut documenter, par exemple, un processus de financiarisation reflétant la montée de rationalités et d'instruments financiers dans leurs stratégies et usages. »* (Bouche, Decoster et Halbert 2015, p. 246)

Par ailleurs, les auteurs défendent ici que l'institutionnalisation des fonds financiers permet une rationalisation des stratégies d'investissement dans la production urbaine.

Toutefois, l'étude des stratégies d'investissement de l'élite de Monterrey montre la pertinence du concept de familiarité dans l'étude de la financiarisation de la production urbaine. En effet, bien qu'il s'agisse de l'investissement de fonds institutionnels et de l'utilisation d'instruments financiers régulés par le marché boursier (un contexte qui devrait selon Bouche et al. *(Op. Cit.)* écarter toute notion de « familiarité »), les liens non-économiques représentent une variable essentielle dans la localisation des

investissements financiers. Un dernier argument peut être que l'étude des investissements « en amont » est limitée, comme en témoigne l'étude de Louise David à Mexico, où les réseaux sociaux locaux freinent l'ancrage spatial d'investissements étrangers.

2.3. La professionnalisation du financement des projets immobiliers par l'élite de Monterrey : les FIBRA

2.3.1 Les FIBRA : mode de reconversion professionnel de l'élite industrielle regiomontana

Comme je l'ai mentionné, il existe à Monterrey deux FIBRA, Fibra Inn et Fibra Monterrey, créés par des membres de l'élite pour qui le développement urbain et hôtelier s'avère être une affaire de famille.

Le premier, FIBRA Inn, créé en 2013, a été fondé puis administré par la famille Zorrilla Vargas (les frères Joel et Víctor Zorrilla Vargas), fondateurs dans les années 1970 du groupe Hôtels Prisma, opérateur de franchises d'hôtels internationaux (DoubleTree by Hilton, Marriott, Hampton, City Express, etc.) sur tout le territoire national mexicain. La création de ce fidéicommis par cette famille marque un tournant dans la stratégie de financement des hôtels, qui deviennent des actifs financiers[176]. FIBRA Inn gère aujourd'hui 41 hôtels en tant qu'actifs (fusions, acquisitions, ventes d'hôtels) et le groupe Hôtels Prisma administre les hôtels que possède le FIBRA, soit deux administrations en cascade.

Le second FIBRA a été fondé en 2014 par Federico Garza Santos. Ce fidéicommis intègre initialement les projets de Desarrollos Delta. Il n'a pas pour but de financer des constructions immobilières ou urbaines, mais bien *« d'administrer des actifs immobiliers stabilisés »* (F. Garza Santos, 2018). C'est en ces termes, éloignés du vocabulaire de l'urbanisme, que Garza Santos s'exprime à propos des immeubles composant le portefeuille du FIBRA. A ce jour, une partie des immeubles que Desarrollos Delta conserve en patrimoine sont devenus des actifs immobiliers gérés par Fibra Mty, tout comme d'autres immeubles acquis dans d'autres États du pays (Chihuahua, Coahuila, Jalisco, Querétaro, San Luis Potosi). Aujourd'hui, le portefeuille de l'entreprise rassemble 55 propriétés, dont 40 % ont un

[176] Le groupe Hôtels Prisma est alors devenu l'entreprise d'administration des hôtels.

usage industriel, le reste étant à usage de bureaux et de commerces pour une valeur de plus de 296 millions de pesos[177].

De prime abord, la structure des deux firmes qui gèrent ces FIBRA est distincte. Alors que le rôle des FIBRA est d'administrer les capitaux des investisseurs – à Fibra Inn, l'administration des biens est opérée par une autre entité légale, Hôtels Prisma –, Fibra Mty est administrée en interne par la branche « Administration Fibra Mty ». Ce dernier est le premier FIBRA « intégré » de Monterrey, c'est-à-dire qu'il met en place un gouvernement d'actionnaires[178] permettant à l'homme d'affaires la gestion de projets immobiliers. Cette intégration facilite, selon son fondateur, l'alignement des intérêts des investisseurs avec ceux des opérateurs, générant une économie d'échelle et permettant de profiter des opportunités qu'offre le marché immobilier. Dans le cas de Fibra Inn, la firme est finalement assez similaire à Fibra Mty, puisque V. Zorrilla Vargas est directeur général du FIBRA et de l'entreprise qui gère les biens immobiliers, Hôtels Prisma.

A Monterrey, la création de FIBRA permet aux héritiers de financiariser la production immobilière. En intégrant la fonction de gestion de capitaux publics, les grandes entreprises de développement immobilier s'assurent de la multiplication de la production de biens immobiliers. Cette intégration verticale de la chaîne de production leur confère une autonomie dans la maîtrise de l'élaboration du produit immobilier.

2.3.2 Les « dispositifs personnalisés » de la financiarisation dans la production urbaine de San Pedro Garza García

2.3.2.1 De la réticence des investisseurs privés face à l'usage de fonds institutionnels…

À San Pedro Garza García, certains fonds d'investissement affichent des réticences quant à l'utilisation d'instruments ou de fonds financiers cotés en Bourse dans le montage financier des projets

[177] Selon le rapport des résultats du premier trimestre de 2019 de Fibra Mty :http://cdn.investorcloud.net/fibramty/InformacionFinanciera/ReportesTrimestrales/Reportes/2019-1T19-Reporte.pdf, soit 14 millions d'euros au taux de change du 1.07.2019 sur xe.com

[178] Système d'administration d'une entreprise adopté depuis les années 1980/1990 dont les acteurs principaux sont les actionnaires qui élisent le conseil d'administration (Ibrahim Haidar, 2009). En effet, jusque dans les années 1980/1990, la théorie de l'agence développée par Michael Jensen et William Meckeling montre que, dans les entreprises, les actionnaires perdaient de leur pouvoir au profit des dirigeants. La réaction des actionnaires souhaitant se réapproprier le pouvoir de décision perdu a été à l'origine de la *corporate governance* (Jensen et Meckling, 1976).

immobiliers. Les entretiens réalisés permettent à cet égard de mettre en avant deux arguments qui légitiment cette position.

Certains promoteurs immobiliers évoquent le fait que l'introduction d'investisseurs institutionnels implique des prérequis quant aux formes construites. Comme en France (Guironnet, 2017), les investisseurs institutionnels investissent dans des biens immobiliers leur permettant de maximiser les bénéfices. Guironnet (2017) met en exergue *« le rôle des promoteurs anglo-américains dans l'émergence de "normes internationales" impliquant la réalisation d'immeubles extrêmement banalisés »*. Ces promoteurs ne sont pas prêts à suivre les normes urbanistiques exigées par ces investisseurs qui veulent maximiser leur taux de rendement. Jaime Azurar, directeur financier de Capital Natural, précise que, si la société mobilisait un schéma de type FIBRA, il ne pourrait plus contrôler la partie commerciale, puisque celle-ci serait administrée par le FIBRA. Or, si le fonds d'investissement Capital Natural cède la gestion à un FIBRA, il perd la gestion des espaces commerciaux du complexe urbain multifonctionnel Arboleda (cf. Chapitre 3 et 7). Toutefois, le projet étant localisé au cœur du centre d'affaires de San Pedro et à proximité des quartiers résidentiels de l'élite, le fonds d'investissement préfère continuer à le gérer, car une mauvaise gestion altèrerait la valeur de leurs constructions voisines. De plus, représentant un nouveau lieu de vie de l'élite, les promoteurs veulent prendre soin de l'administration du projet. Par conséquent, lorsqu'il s'agit de vendre leurs développements à des FIBRA, ils se retrouvent face à un dilemme :

> *« Il pourrait y avoir une perte de valeur s'il n'y avait pas de contrôle du centre commercial, par exemple, donc comment le vendre en gardant le contrôle ? »* (Jaime Azurar, le 28.02.2017)

De son côté, Garza T, directeur général de Gava Capital, souligne un second inconvénient, celui des impôts gouvernementaux prélevés à différents moments de la mobilisation de fonds institutionnels :

> *« Aux États-Unis les transactions ne sont pas publiques donc pas taxées par l'État. Ici, à chaque fois que l'on sort des fonds du fidéicommis, nous sommes taxés ; si l'on ne respecte pas les échéances des rapports, il y a des taxes, etc. »* (Sebastián Garza T, le 3.09.2018).

Étant cotés en Bourse, les fidéicommis sont soumis à un régime fiscal que les chefs d'entreprises de fonds de gestion immobilière privés estiment contraignant. Les impôts, jugés excessifs par les promoteurs immobiliers mexicains, n'apparaissent pas si importants dans la figure des REIT américains. En effet, la législation des États-Unis n'exige pas une communication publique systématique des transactions financières, contrairement au Mexique. A différentes échelles, la taxation des régimes REIT,

FIBRA ou SIIC (en France) est une source de revenus pour l'État (Boisinier, 2012). Finalement, la transparence fiscale liée à l'institutionnalisation de ces outils financiers est l'un des inconvénients parfois suggérés mais jamais explicitement développés par les fonds d'investissements interrogés. Elle permet aux actionnaires de disposer d'informations quant à la gestion des propriétés du portefeuille de la société. Elle impose de publier chaque trimestre un état des finances (rapport de gestion) et des investissements, et de rendre publique chaque entrée et sortie de fonds. Néanmoins, elle présente plusieurs contraintes pour certains développeurs. Afin de pouvoir utiliser cet instrument financier sans les inconvénients de transparence qu'il représente à leurs yeux, ils innovent et créent le premier FIBRA privé.

2.3.2.2 …à la « personnalisation » des outils de financiarisation de la production urbaine : le cas du premier FIBRA privé au Mexique

Compte tenu des coûts d'opération et des normes de transparence qu'implique une organisation publique régulée telle que le FIBRA, certains fonds d'investissement décident de privatiser le système. C'est le cas du fonds d'investissement Capital Natural, premier FIBRA privé du pays, dirigé par Patricio Garza Garza afin de mener à bien le projet urbain multifonctionnel Arboleda.

> « Nous avons étudié plusieurs figures et ce que l'on a fait, c'est prendre la régulation des FIBRA et l'appliquer à notre projet avec des adaptations privées, on l'a fait de manière personnelle. Maintenant que l'on a un modèle, cela pourra servir pour d'autres projets. »
> (Jaime Azurar, le 28.02.2017)

Cet instrument permet à la firme d'assurer à ses investisseurs la même transparence qu'un FIBRA public[179], sans les limitations, les coûts et la diffusion d'informations publiques qu'implique l'introduction en bourse : la privatisation de la levée de fonds à travers les FIBRA privés permet aux fonds d'investissement de contourner les impôts qu'impose l'utilisation des FIBRA.

> « Les coûts notariaux sont très importants au Mexique, donc on fait des FIBRA privés. Par exemple, pour le Registre public, le projet ne change pas officiellement de propriétaire lors de sa vente. Toutes les clauses sont stipulées dans le fidéicommis, c'est-à-dire qui peut construire ainsi que les autorisations. Cela évite de payer des impôts. » (O. Rizo, directeur financier d'un fonds d'investissement immobilier à Monterrey et professeur de finance à l'Université de Monterrey (9.03.2017).

[179] Toutefois, cette transparence ne s'adresse qu'aux investisseurs, alors que dans un FIBRA coté en bourse, les résultats sont publics (rapports publiés sur internet).

Le FIBRA privé Fonds Patrimonial Privé Arboleda est un fidéicommis, qui, à la différence des FIBRA placés et régulés par les normes nationales de la Bourse Mexicaine des Valeurs, est régulé par les seules clauses du fidéicommis. Les parties prenantes, ainsi que les fonds mobilisés, demeurent privés, puisque l'accord est opéré par une entité privée (la banque).

> « Un FIBRA est coté en Bourse et peut émettre des titres privés et un FIBRA privé reste à la banque. Ce qui est compliqué c'est que quand une banque entre dans le projet, elle demande à qui elle prête. Donc on crée une entreprise spécifique pour chaque projet urbain ».
> (O. Rizo, 9.03.2017).

La constitution d'une entité fiscale spécifique de financement des projets imitant la structure financière d'un FIBRA montre que les fonds d'investissement immobilier adaptent les instruments financiers en les privatisant. L'un des avantages de cette manœuvre est de pouvoir conserver l'anonymat des investisseurs : lorsqu'un fidéicommis est créé dans une banque, les sociétés donnent leur d'identité au projet et l'identité des investisseurs eux-mêmes n'apparaît plus sur les registres, évitant qu'ainsi qu'ils n'apparaissent sur les contrats et donc qu'ils ne paient des impôts. Ils utilisent aussi l'instrument du FIBRA en raison de ses différents avantages : il leur permet tout d'abord de diversifier les types d'investisseurs, et ainsi de créer des projets immobiliers à d'autres échelles (grâce à des capitaux plus importants). Ensuite, ils conservent la gestion de leurs projets, un paramètre crucial afin de privatiser l'usage de cet objet urbain, une logique sur laquelle je reviendrai dans le dernier chapitre de ce travail.

CONCLUSION

La financiarisation de la production urbaine au sein du Monterrey contemporain se met en place institutionnellement avec deux instruments, les FIBRA et les CKD. Ces outils, qui sont aussi des structures d'entreprises dans le cas des FIBRA (à l'instar des REIT aux États-Unis ou des SIIC en France), sont de nouvelles sources de financement pour certains promoteurs et fonds d'investissement immobilier, et ils reconfigurent le marché immobilier. Dans les zones de forte plus-value de la ville de Mexico, l'investissement des FIBRA, aux capitaux nationaux (et non externes) concerne des projets urbains multifonctionnels.

À l'échelle de l'aire métropolitaine de Monterrey (AMM), deux spécificités locales ressortent en amont. D'une part, il existe un monopole des élites, et en particulier des héritiers industriels, dans l'accès à ces instruments et fonds de financement du développement immobilier. D'autre part, la professionnalisation du financement du développement des biens immobiliers aboutit à deux types d'entreprises : la création de fonds d'investissement immobilier ou l'intégration, dans les sociétés de promotion immobilière, d'une section de gestion de fonds financiers les transformant alors en développeurs. Par ailleurs les fonds d'investissement immobilier peuvent être constitués de capitaux privés ou former des FIBRA. En aval, l'étude témoigne d'investissements dans des projets immobiliers et urbains fermés et sécurisés, dans l'AMM mais aussi à l'échelle nationale et internationale.

La mutation des formes de financement est intimement liée aux entrepreneurs qui les façonnent. J'en veux pour preuve le fonds d'investissement étudié ici, qui, privatisant un instrument d'investissements financiers, crée un FIBRA privé, une innovation à l'échelle nationale mexicaine. Ensuite, cette spécialisation dans la financiarisation de la production urbaine nécessitant une certaine professionnalisation, j'ai mis en évidence que c'est une nouvelle génération d'entrepreneurs qui active ces tremplins financiers. Enfin, différentes formes urbaines sont concernées par le processus de financiarisation au Mexique, des bâtiment industriels aux quartiers résidentiels en passant par les complexes urbains multifonctionnels. Le solide réseau social construit par les ascendants familiaux de l'élite constitue un élément essentiel dans la levée de fonds.

Une question reste en suspens et sera au cœur du prochain chapitre : dans quelle mesure l'évolution dans ces modes de financement engendre-t-elle des mutations dans la gouvernance urbaine de Monterrey ?

CHAPITRE 7

LES ACTEURS DE MARCHE AU CŒUR DE LA PRODUCTION ET DE LA GESTION DE LA VILLE

Photographie 7. Présentation du projet District Valle del Campestre par le fonds d'investissement Capital Natural à la municipalité.
Le directeur général du fonds d'investissement (en costume avec le bras levé) présente au maire de la municipalité Mauricio Fernández Garza (en chemise à carreaux), son cousin germain, les premières avancées des travaux de rénovation de la voirie du District Valle del Campestre.. Source : www.sanpedro.gob.mx, le 7.12.2015.

INTRODUCTION

Depuis plus d'un siècle, les acteurs de marché issus de l'élite locale interviennent dans le développement urbain de l'aire métropolitaine de Monterrey (AMM). Les sources de capitaux liées à leur accès aux fonds financiers permettent, d'une part, de nouvelles activités, comme la création d'entreprises de fonds de gestion immobilière, et, d'autre part, la mobilisation de capitaux bien plus importants injectés dans la production urbaine. Dans ce chapitre, je souhaite saisir dans quelle mesure ces recompositions affectent la gouvernance urbaine dans la municipalité de San Pedro Garza García.

Théoriquement, je m'appuie sur trois types de gouvernance urbaine : la coalition de croissance, la théorie des régimes urbains et la théorie des élites (cf. chapitre 1). La première soutient que des coalitions d'acteurs spécifiques, pour lesquels la croissance économique est l'enjeu central des politiques de la ville, dominent le développement urbain. L'affirmation centrale de la seconde, la théorie des régimes urbains, est que les villes sont gouvernées par un groupe d'acteurs de divers secteurs poursuivant des objectifs individuels et communs. La dernière, la théorie de l'élite, renvoie à l'idée qu'un petit groupe dirigeant poursuit des objectifs personnels dans l'intention de maintenir son pouvoir. Dans la pratique, les régimes sont des conceptions idéales et *« un système politique urbain donné tend à présenter des caractéristiques relevant de plusieurs types de régimes, s'imbriquant et réagissant entre elles de manière complexe »* (Basset, 1996, p. 550) .

À la lumière de ces théories, j'observerai ici les acteurs influant sur la planification urbaine, les objectifs qu'ils poursuivent, ainsi que les ressources qu'ils mobilisent pour réaliser les projets immobiliers et urbains. En effet, comme le conclut Elander, « *seule une démarche empirique permettra de savoir si un secteur de politique publique particulier est caractérisé par une élaboration fragmentée des politiques, l'existence de coalitions particulières ou une gouvernance sous forme de régime urbain.* » (Elander, 2002). L'enjeu ici consiste donc à saisir dans quelles conditions la gouvernance urbaine évolue alors que la production urbaine se financiarise. Il est aussi de montrer en quoi la possession de terrains aux situations stratégiques (tels que des centres d'affaires) favorise l'influence des acteurs de marché sur la gouvernance urbaine. La ressource foncière, comme actif financier, devient, nous le verrons, source de pouvoir politique. La privatisation de la production, mais aussi de la gestion urbaine, est alors un moyen de garantir une maximisation des profits. Cette analyse repose sur le renouvellement du District Valle del Campestre et la planification de Valle Oriente, que j'aborderai ici.

J'envisagerai d'abord comment, en influençant le contenu des documents d'urbanisme officiels, les acteurs de marché deviennent les acteurs centraux et hégémoniques de la gouvernance urbaine. Puis je retracerai l'imposition de logiques de marché dans la production urbaine, grâce à un binôme formé par les gestionnaires d'actifs et les cabinets de conseil en immobilier.

1. Le rôle central des acteurs de marché dans la gouvernance urbaine

L'analyse de l'émergence puis de la régulation du complexe urbain multifonctionnel représente un poste d'observation intéressant afin d'étudier l'évolution des politiques urbaines. Plus largement, il permet de saisir comment, à partir d'un titre de propriété foncier, des propriétaires fonciers deviennent des acteurs clé de la production de la ville.

Sur le plan théorique, cette étude décomposant le rôle de certains membres de l'élite permet d'analyser l'évolution de la gouvernance urbaine. Le chapitre 5 a montré qu'à San Pedro, les coalitions de croissance dominent. L'émergence de fonds d'investissement étudié dans le chapitre 6 ayant accès à davantage de capitaux coïncidant avec le développement de complexes urbains multifonctionnels permet d'interroger l'évolution des relations de pouvoir au sein de la municipalité de l'élite.

1.1. Les complexes urbains multifonctionnels dans les documents d'urbanisme

Comme je l'ai précisé dans le chapitre 3, le complexe urbain multifonctionnel n'apparaît dans le cadre légal national qu'en 2016. Pourtant, en 2008, le premier complexe urbain multifonctionnel privé et fermé de l'aire métropolitaine de Monterrey, Punto Central, est construit à San Pedro Garza Garcia (Encadré 10). L'analyse de ce cas dévoile comment un projet urbain juridiquement privé, à l'initiative d'entrepreneurs, est légiféré à l'échelle de la municipalité puis du pays.

ENCADRÉ 10. Punto Central: le premier complexe urbain multifonctionnel de l'AMM, en 2008.

Propriétaire d'une parcelle de terrain autour du Club Campestre (Schéma 2, chapitre 3) Ignacio Landa, architecte, pense une innovation urbaine à l'échelle de Monterrey : un quartier fermé dont les résidences ne seraient plus des maisons mais des tours d'appartements, construites au-dessus de restaurants, de boutiques et de bureaux, des aires de loisirs (piscines, salle de sport, etc.). Ces nouvelles résidences sont centrées autour d'un bassin, le tout totalement fermé. La morphologie architecturale du projet démontre bien sa vocation privative : il est comme recroquevillé sur lui-même.

Image: L'architecture de Punto Central, un projet tourné vers lui-même.
Source : http://www.puntocentral.com.mx, 2018

La construction de cet outil d'aménagement du territoire, commence malgré l'absence de permis et de législation[180], comme le raconte le secrétaire du développement urbain de San Pedro alors en fonction :

> *« À l'époque (en 2008), j'étais en charge de l'urbanisme de la municipalité de San Pedro et, un jour Ignacio Landa (futur propriétaire de Punto Central, le premier complexe urbain multifonctionnel de l'AMM) arrive dans mon bureau dans le but d'obtenir le permis de construire d'un complexe urbain multifonctionnel. Le problème c'est que cette figure n'existait pas dans la loi. En tant que fonctionnaire, je ne peux pas autoriser des constructions qui ne figurent pas dans la loi de la municipalité ou de l'État. Ici, il n'y avait pas d'antécédent ».* (Juan Ignacio Barragán, entretien réalisé le 25.01.2015 par L.H.B).

Le propriétaire issu de l'élite utilise pour ce projet son capital social et économique, c'est-à-dire toutes les ressources à sa disposition, grâce à son appartenance à ce groupe, afin de réaliser le développement puis de le légaliser.

A ce stade, il importe donc de légiférer cette forme urbaine. Or, la législation mexicaine obéit à une hiérarchie descendante, suivant trois échelles : fédérale, *estatal* (au niveau des États fédérés), municipale. Chaque document législatif doit se trouver en conformité avec les normes de l'échelle supérieure : la Loi de développement urbain de 2009 du Nuevo León s'assure donc de sa *« compatibilité avec le Programme national de développement urbain »* (art. 8). À l'échelle des municipalités, le règlement de zonage et d'usage du sol doit être *« établi dans les normes de l'État [fédéré] et de la Nation »* (p. 3).

A l'échelle de l'État fédéré, la Loi de développement urbain de l'État du Nuevo León de 2009[181] demeure vague en termes de normes urbanistiques relatives à la densité, la hauteur ou la configuration des projets urbains. Elle renvoie aux règlements et plans de la municipalité : *« L'usage du sol sollicité doit être compatible avec le plan, règlement ou programmes municipaux de développement urbain »* (art. 217). De plus, dans le Plan de développement urbain 2030, qui, selon la loi[182], doit proposer les actions à mettre en œuvre pour l'application de la loi, aucune mention n'est faite de la figure de complexe urbain multifonctionnel.

À San Pedro, ce règlement, permettant d'encadrer le développement de complexe urbain multifonctionnel, n'est édité qu'en 2014. Durant cinq ans, aucune norme[183] n'y régit donc la

---

[180] Néanmoins, ce n'est pas la première fois en Amérique Latine qu'une innovation dans le domaine immobilier est mise en œuvre avant d'être légiférée, comme dans le cas des gated communities de Buenos Aires. Toutefois, ce processus atteint une toute autre échelle avec le complexe urbain multifonctionnel. (cf. paragraphe suivant).

[181] Pour la définition du complexe urbain multifonctionnel dans la Loi de développement urbain de l'État du Nuevo León de 2009, voir chapitre 3.

[182] La loi mexicaine établit un délai de six mois, suite à la publication de la loi *estatal*, afin de rédiger et de publier le plan permettant son application.

[183] A San Pedro, les documents d'urbanisme doivent faire la preuve de leur validité juridique pour s'imposer à la population, c'est-à-dire figurer dans le règlement.

construction de complexes urbains multifonctionnels. Or, outre Punto Central, un autre complexe urbain multifonctionnel, Arboleda, est autorisé à voir le jour en 2012.

Les projets urbains d'initiative privée peuvent donc être source d'innovation législative dans une logique ascendante, allant à l'encontre du fonctionnement descendant au Mexique. A l'échelle municipale, l'inscription des complexes urbains multifonctionnels dans la législation permet aussi d'observer l'accroissement de l'influence de l'élite dans la politique publique. En effet, l'une des formes de détermination du contrôle des acteurs de marché dans la gouvernance urbaine passe par l'observation de leur présence lors de la rédaction des règlements urbains.

Le règlement relatif au zonage et à l'usage du sol de San Pedro publié en 2014 a été élaboré par les services de l'urbanisme de la commune et approuvé par le conseil municipal. Parmi les responsables de son élaboration et de sa publication se trouvent plusieurs personnalités ayant des intérêts économiques liés à l'autorisation des complexes urbains multifonctionnels (CUM). Par exemple, la responsable du service d'urbanisme est la sœur du développeur du CUM de Punto Central ; l'un des conseillers municipaux[184] est le cousin germain du directeur général du fonds d'investissement qui développe un autre complexe urbain multifonctionnel (Vía Cordillera, cf. chapitre 3). A la rédaction du texte réglementaire se trouvent donc associés des membres de l'élite[185].

Le fait que les organes de la politique publique soient dirigés par des personnes proches des membres de l'élite qui construisent les complexes urbains multifonctionnels démontre qu'en plus d'une concentration d'un pouvoir social et économique, ils sont dorénavant directement (pour le cas du maire Mauricio Fernández Garza) et indirectement aux commandes du pouvoir politique.

Théoriquement, ce mécanisme est un premier pas vers le dépassement de la coalition de croissance telle qu'elle a été observée dans lors du projet d'urbanisation de Valle Oriente (Chapitre 5). Il s'agit ici de la présence, au sein des institutions politiques, des membres de l'élite leur permettant de mener une action visant une valorisation de leur patrimoine foncier.

Cette présence aboutit, dans la loi, à la création d'un outil d'aménagement du territoire garantissant aux promoteurs immobiliers une protection de leurs intérêts privés. Deux mécanismes

[184] Alberto Santos Boesch est aussi le petit fils d'Alberto Santos, fondateur du premier quartier résidentiel de luxe de San Pedro, le premier lieu de résidence des élites dans la municipalité (cf. Chapitre 5).

[185] On observe la présence de développeurs qui représentent moralement des institutions bancaires et financières[185], telles que la famille Garza Mercado (à la tête de GM Capital et propriétaire de la majorité des terrains du District Valle Oriente), HSBC Mexico, le plus grand groupe financier mexicain, BBVA Bancomer (affilié au groupe bancaire espagnol d'origine basque Banco Bilbao Vizcaya Argentaria en 2000), et Banco Mercantil (cf. chapitre 4).

contribuent à la création de politiques urbaines favorables à la croissance économique des acteurs de marché grâce à la gestion du foncier : la simplification des démarches administratives et les permis de déroger à cette loi.

Le premier mécanisme proposé par la loi et permettant de faciliter l'exploitation du foncier est la simplification administrative. La Loi de l'état de Nuevo León sur le développement urbain de 2009 institutionnalisant le complexe urbain multifonctionnel est actualisée en 2014, évoluant vers une plus grande flexibilité quant aux procédures d'autorisation des complexes urbains multifonctionnels. En effet, l'article 278 permet de diminuer de 3 ans à 30 jours le délai dont dispose la municipalité afin d'octroyer un permis de construire. Cette dimension est essentielle pour les développeurs, puisque la perte de temps sur un chantier signifie aussi une perte de gains. Ce type de modification témoigne de la connaissance du secteur par des législateurs. Par exemple, en 2014, Antonio Elosúa, alors PDG de U-Calli, développeur du complexe urbain Nuevo Sur, présidait aussi la CANADEVI. L'influence de cette institution sur le pouvoir législatif étant spécifiée dans la loi (cf. chapitre 5), l'on comprend alors que cet assouplissement normatif découle d'intérêts du secteur privé. Une fois le cadre légal posé à l'échelle de l'État, l'enjeu pour les acteurs du développement urbain se situe à l'échelle municipale, qui réglemente aussi les complexes urbains multifonctionnels. L'étude du règlement municipal paraît donc tout aussi appropriée afin de saisir l'influence des développeurs sur la législation, puis sur les formes urbaines (cf. 1.2).

Ce paramètre permettant de gagner du temps est une caractéristique consubstantielle du projet d'urbanisme : *« Cette dimension prend une acuité particulière avec la montée en puissance des investisseurs et opérateurs urbains privés dans la définition même des projets»* (Arab, 2007). En effet, pour les acteurs de marché, le temps est une contrainte et le raccourcissement des délais de conception et de production des opérations un levier de rentabilité. Par conséquent, le temps est un espace où s'expriment des rapports de force entre la municipalité et les acteurs de marché.

Une autre empreinte de la flexibilité normative accordée aux complexes urbains multifonctionnels est le permis de déroger au cadre légal conféré aux acteurs de marché dans la planification des projets urbains. Ces acteurs font du CUM un objet urbain d'exception, réglementé par le chapitre 7 de la Loi sur le développement urbain de la municipalité de San Pedro (extraits en annexe). Par exemple, dans ce texte, les complexes urbains disposent d'un régime dérogatoire leur permettant d'augmenter les densités urbaines (surface totale de construction) et la hauteur des édifices, au-delà des limites établies dans le règlement municipal. En effet, dans l'article 9 du chapitre III, intitulé « Généralités », il est stipulé que le coefficient d'occupation du sol (COS) et le coefficient d'usage du sol (CUS, soit la densité) sont transférables pour les CUM, où *« le COS et la densité peuvent être redistribués*

à l'intérieur d'un même polygone de terrain qui constitue le CUM ». Avec ce système de transfert de coefficient d'occupation du sol (COS) [186], *« il est possible de transmettre en partie ou en totalité les droits à construire autorisés (qui n'auraient pas été utilisés) qui correspondent à un immeuble identifié comme immeuble émetteur au bénéfice d'un immeuble récepteur. »* (Aguayo Ayala, 2016). Cet instrument représente un avantage économique pour les développeurs puisque *« le fait de pouvoir modifier les coefficients d'urbanisation permet d'accroître considérablement le nombre de locaux dans le complexe urbain multifonctionnel. »* (Entretien avec l'architecte Juan Ignacio Barragán, réalisé le 25/01/2015).

Le système de transfert de COS apparait aussi dans les articles 50, 51, 52 et 53 de la Loi de Développement Urbain de 2010 du District Fédéral[187]. Toutefois, dans la capitale, cet instrument de calcul peut être appliqué à différents types de projets urbains contrairement à San Pedro, où seul la figure de *conjunto urbano* l'autorise.

Cette législation, assez commune dans les pays européens, est nouvelle à San Pedro. Associée à la simplification administrative, elle permet aux promoteurs immobiliers de jouir d'une plus grande liberté quant à la forme des projets urbains.

Par ailleurs, l'article 145 du règlement municipal précise que le complexe urbain multifonctionnel doit s'établir sur un minimum d'un hectare. Le règlement ne précise aucune localisation pour la construction des complexes urbains multifonctionnels, ils peuvent donc se développer dans toute la municipalité, à condition que le terrain soit classé en « zone urbanisable ». Cette souplesse dans les paramètres d'édification des complexes urbains multifonctionnels (ils ne dépendent pas de la classification d'une zone comme résidentielle ou commerciale par exemple, à laquelle sont soumis les autres projets). Or, la construction d'un complexe urbain multifonctionnel restructure et a des impacts profonds sur le tissu urbain environnant (cf. 2.2.3 et chapitre 8).

L'identification des acteurs impliqués dans les projets de loi met aussi en avant le pouvoir acquis par les acteurs de marché, membres de l'élite dans le développement urbain, qui utilisent le pouvoir législatif afin de promouvoir leurs intérêts économiques et de faire pression sur le pouvoir politique. En effet, cette loi ouvre la porte à une maximisation des profits liés à la construction de complexes urbains multifonctionnels, grâce à une simplification des démarches administratives et des permis de déroger. Par l'assouplissement des contraintes législatives, les développeurs peuvent planifier des projets sans

[186] Aussi appelé *transferencia de potencialidad* au Mexique

[187] Malgré le changement d'identité, le District Fédéral s'appelant dorénavant Ville de Mexico, c'est cette loi qui demeure en vigueur : http://aldf.gob.mx/archivo-3a6419f3c20189c5c79382d35f87c41f.pdf

les contraintes liées au secteur public, les politiques étant elles-mêmes favorables à la maximisation des bénéfices dans le secteur du développement urbain.

La réglementation prévoit aussi une autre modalité de planification, à l'échelle d'un grand projet urbain, celle du district.

1.2. Sécuriser les investissements: les districts

Les développeurs immobiliers influencent et parfois interviennent directement dans les politiques urbaines afin de favoriser leurs projets. Ils sécurisent leurs investissements non seulement à l'échelle des complexes urbains multifonctionnels, mais aussi à celle de périmètres plus vastes, les districts. L'évolution des limites territoriales nourrit par conséquent une réflexion sur l'évolution de la gouvernance urbaine dans un contexte de financiarisation de la production urbaine.

Le projet District Valle Oriente témoignait déjà dans les années 1990-2000 d'une prise du pouvoir sur l'espace par l'élite, puisqu'il s'agissait d'un partenariat public-privé. Or, depuis les années 2010, à San Pedro, l'on observe une déréglementation de certains espaces encouragés par les développeurs. Avant de revenir sur les formes et les mécanismes de cette dérégulation, cette fois à l'échelle du district, je propose un court aperçu des dynamiques européennes fournissant un point de comparaison international.

La déréglementation consiste étymologiquement en la suppression de la réglementation. Pour les investisseurs qui profitent de cette concurrence, le cadre juridique précédent est vu comme une contrainte règlementaire. Dans le cadre du développement urbain, la création de zones dérogatoires est un élément décisif pour le succès financier des projets.

En France, trois des principaux aménageurs publics (Euroméditerranée à Marseille et Bordeaux Euratlantique, deux opérations d'intérêt national – OIN[188] – et Grand Paris Aménagement) ont obtenu une autorisation de déréglementation visant à déroger aux codes de la construction, de l'urbanisme ou de l'environnement[189] pour la mise en place de très grands projets. Toutefois, l'État conserve dans ces zones la maîtrise de la politique d'urbanisme.

---

[188] Une opération d'intérêt national est un grand projet d'aménagement où l'État s'engage politiquement, financièrement et opérationnellement en faveur du développement urbain durable de territoires à forts enjeux. Ces espaces d'exception sont soumis à l'article L102-12 et L102-13 du code de l'urbanisme.

[189] https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/12/07/l-etat-propose-que-les-grands-projets-d-urbanisme-s-affranchissent-des-normes_5226136_3234.html

A Milan, Kaika et Ruggiero (2016) ont étudié le renouvellement urbain d'un espace industriel en un projet urbain géré comme un actif financier, planifié et organisé par Pirelli, l'industriel propriétaire du terrain, soutenu par le gouvernement local. Ils montrent l'influence de ce projet dans l'évolution de la législation :

> *« Le Livre blanc de 1988 sur le redéveloppement des zones industrielles abandonnées* (Documento Direttore delle Aree Industriali Dismesse) *(figure 3) a identifié le quartier de Bicocca comme "Zone de transformation stratégique* (Area di Transformazione Strategica*)". La même année, la ville et les conseils régionaux ont approuvé une modification du Plan directeur général, accordant à Pirelli une flexibilité illimitée pour réviser l'utilisation des sols et augmenter ou diminuer à volonté (dans certaines limites) les surfaces de plancher brutes autorisées pour accueillir son futur plan. »* (Kaika et Ruggiero, 2016)

Ces situations européennes contrastent avec celle du Mexique, puisque très souvent[190], les dérogations aux réglementations locales sont prévues durant la planification et non *a priori*. Par ailleurs, à la différence de Milan, en France, les aménageurs sont publics. Ces dérogations se font donc dans le cadre d'un partenariat public-privé. Finalement, à Milan comme à San Pedro Garza Garcia, des industriels propriétaires cherchent à valoriser leur patrimoine foncier en influant sur l'action publique, comme l'a montré depuis 1990 le projet Valle Oriente à San Pedro (cf. chapitre 5).

Depuis, 2014, afin de garantir le succès financier de leurs projets, les développeurs anticipent ou préparent le terrain afin de s'assurer une maximisation des profits grâce à l'introduction d'une nouvelle figure dans le plan de développement urbain : le district.

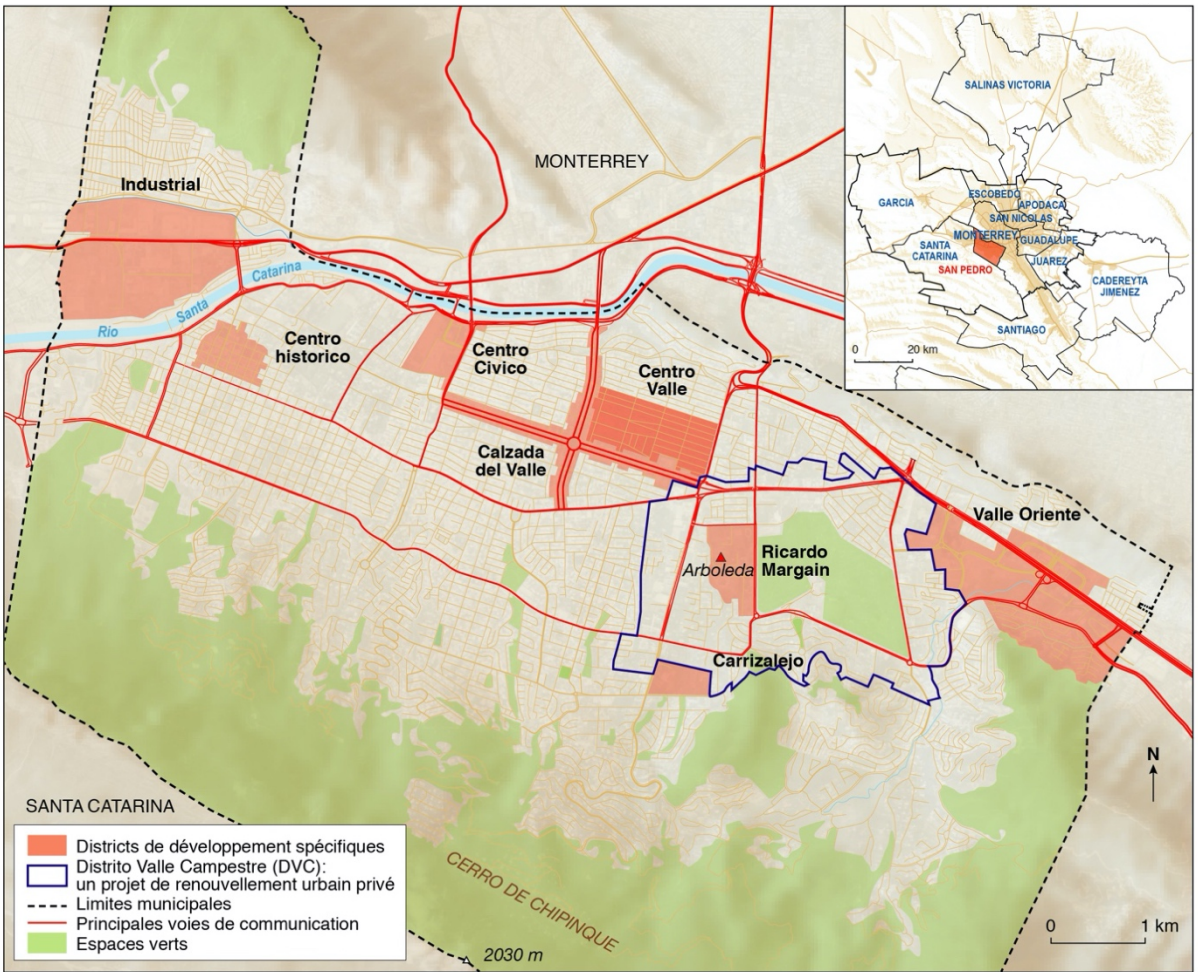
Le nouveau plan de développement urbain San Pedro Garza Garcia 2030 (publié en 2014) annonce la création de huit districts de développement spécifiques (DDE). *Ces « zones stratégiques de développement permettront de développer des plans directeurs ou des plans partiels, résultat d'une réglementation adaptée et spécifique pour la zone remplaçant les orientations générales du Plan de développement urbain municipal en vigueur »* (Plan de développement urbain, San Pedro Garza García 2030, p. 70).

Les DDE ont pour vocation *« le renforcement des sous-centres urbains »* qui passe par *« un usage mixte et une densité plus importante, la rénovation des principaux axes routiers et le renouvellement des immeubles résidentiels avec de petits nœuds commerciaux »* (Plan de développement urbain de San Pedro Garza García 2030, p. 124). Dans un entretien en mai 2016, Maricarmen Elosúa, alors responsable

[190] Peynichou (2018) en donne une illustration dans la ville de Mexico. L'auteur souligne par exemple que la construction du complexe urbain multifonctionnel de Plaza Carzo a débuté alors que ce type de projet n'était pas encore réglementé.

du Service de planification urbaine de San Pedro, m'expliquait que, dans le Plan de développement urbain précédent, la création de zones commerciales le long des axes de communication, appelés corridors commerciaux, était règlementée. Le plan publié en 2014, mais envisagé depuis 2012, modifie ces corridors en instaurant la figure du district, des « sous-centres qui mélangent les usages ». Ces « périmètres d'actions stratégiques » (présentés en gras sur la carte 12 ci-dessous) fonctionnent déjà comme des nœuds d'activités qui génèrent des ressources économiques importantes : ce sont des quartiers d'affaires (Valle Oriente, Ricardo Margáin), des parcs industriels (Industrial, à l'ouest de la municipalité) qui attirent des populations locales et étrangères à la municipalité (flux de travailleurs, de chalands dans les centres commerciaux, etc.).

CARTE 12. Localisation des districts de développement spécifiques (DDE) à San Pedro Garza



Source : Plan de développement urbain de San Pedro, 2012. Réalisation : Patrick Pentsch, Leïly Hassaine, 2017

Deux objectifs sont annoncés dans le plan de développement urbain : l'urbanisation sous forme d'usages mixtes dans les espaces en majorité composés de terrains vierges et le renouvellement des espaces compris principalement dans les districts les plus historiques (Calzada del Valle, Centro Histórico

et Centro Valle). Les futurs projets attendus par la municipalité visent la densification de ces espaces. La hausse des prix du foncier s'intensifie alors dans les quartiers les plus attractifs, où l'augmentation des prix du logement permet de rentabiliser l'opération immobilière (Piron, 2002).

Le Plan de développement urbain de San Pedro Garza García encourage les partenariats public/privé : *« Pour renforcer ces districts il est nécessaire de les doter de l'infrastructure nécessaire à leur développement. (…) Ces districts étant divisés en lots de propriété privée*[191]*, nous considérons qu'il existe là une excellente opportunité d'investissement public/privé »*. (Plan de développement urbain de San Pedro Garza García 2030, p. 124).

Les districts permettent aux promoteurs immobiliers de proposer à la municipalité des projets urbains dont les caractéristiques dérogent au cadre réglementaire : « *le fait de pouvoir changer les coefficients d'urbanisation permet d'accroître considérablement le nombre de locaux dans le complexe urbain multifonctionnel.* » (Entretien avec l'architecte J.I. Barragan réalisé le 25/01/2015). Grâce à l'assouplissement des normes urbaines observé à l'échelle du district, la liberté de planification et d'aménagement des acteurs de marché gagne du terrain : ces « *zones stratégiques de développement permettront de développer des plans directeurs ou plans partiels, résultat d'une réglementation adaptée et spécifique pour la zone remplaçant les orientations générales du plan de développement urbain municipal en vigueur* » (Plan de développement urbain San Pedro Garza Garcia 2030, p.70).

Le document place la responsabilité de la création des schémas directeurs dans les mains des propriétaires fonciers, en collaboration avec l'Institut municipal de la planification urbaine de San Pedro (IMPLAN), comme l'aborde l'encadré suivant.

[191] Ces terrains sont dans leur majorité non urbanisés ; dans le cas de Naturalia, il s'agit de l'ancien parc de l'entreprise multinationale Vitro, du Groupe Monterrey, qui produit et commercialise du verre dans 34 pays (en Amérique, Europe et Asie).

ENCADRÉ 11. Les Instituts municipaux de la planification urbaine au Mexique

L'Instituto Municipal de Planeación Urbana est présent dans la majorité des municipalités mexicaines. Régi par le gouvernement fédéral[192], l'institut élabore les plans de développement et les projets urbains stratégiques locaux de manière « *conforme aux trois principaux objectifs nationaux établis dans le plan national de développement urbain » (p.21)* [193].
L'objectif est que son indépendance vis-à-vis de l'administration municipale permet la continuation des plans et des projets en évitant les changements d'administration qui affectent la vision à long terme. Autrement dit, l'objectif est que le changement de partis politiques n'influe pas sur les directives urbanistiques adoptées.

Note : Les IMPLAN ont fait l'objet de particulièrement peu d'études au Mexique, l'IMPLAN n'est pas mentionné dans la loi nationale

Or, l'année 2016, date de réélection de Mauricio Fernandez pour un troisième mandat non consécutif à la municipalité de San Pedro, marque un tournant dans la planification urbaine.

Dès janvier, sa première directive a été de supprimer l'IMPLAN, sans que cette décision soit votée par le gouvernement de l'état de Nuevo León, comme le précise la loi fédérale[194], sous prétexte « *d'une pratique trop intense de corruption* » (entretien avec la responsable du développement urbain de la municipalité de San Pedro Garza Garcia et architecte d'Arboleda, le 27 mai 2016). La suppression de cette institution facilite la tâche des promoteurs, dans le cas des permis par exemple, puisque cela ne dépend plus que du secrétariat de développement urbain. Une marge de manœuvre considérable est alors laissée aux acteurs de marché dans la planification urbaine des DDE. Les acteurs de marché deviennent alors centraux dans la gouvernance urbaine, grâce à leur influence d'une part sur la législation et d'autre part par l'autonomie acquise à l'échelle de la planification de grand projet urbain.

La même année, les fonds d'investissement mettent en place les projets de Districts Valle del Campestre et Valle Oriente dessinant leurs propres limites spatiales et s'affranchissant donc des périmètres établis (DDE). La mise en place d'une gestion de l'aménagement urbain par les fonds d'investissement représente un virage dans la planification urbaine, que j'illustre à partir de mes deux cas d'études.

Dans la zone du Campestre, c'est bien sur le district officiel de Ricardo Margaín que l'entreprise de promotion immobilière One Development Group (ODG) construit en 2014 le complexe urbain multifonctionnel Arboleda. Or, sa localisation, au cœur du centre d'affaires de San Pedro, devient une

[192] En effet, depuis la loi de 1983 sur la décentralisation, les fonctions de planification urbaine sont administrées à l'échelle des états fédérés.
[193] Municipalité de San Pedro Garza García (2008). *Plan de développement urbain San Pedro Garza Garcia, N.L. 2024*. Institut municipal de planification urbaine de San Pedro Garza Garcia.
[194] L'art 113 de La loi du gouvernement municipal du Nuevo Léon 2015

contrainte vis-à-vis des stratégies financières planifiées par le groupe autour du projet urbain. Le directeur financier de ODG explicite cette idée dans les termes suivants :

> *« Patricio, ce projet ne rentre pas ici, il coûte plus de 5.000 pesos le mètre carré, il ne faudrait que des commerces de classe A+, et avec les gens qui travaillent dans la zone, ça ne va pas être possible, le prix des consommations doit être beaucoup plus élevé que ce qu'ils peuvent payer. Il faut trouver un autre moyen pour qu'ils ne soient plus là*[195]*. »* (propos recueillis en 2020).

Le directeur général de One Development Group crée alors le fonds d'investissement Capital Natural, une structure dans laquelle sera gérée à la fois la partie financière d'Arboleda et, dans une logique d'emboîtement, le District Valle del Campestre. La stratégie des hommes d'affaires est de ne maintenir dans la zone que les personnes appartenant à ce cercle fermé, dont la capacité économique et financière de consommation permettrait une circulation du capital à Arboleda, c'est-à-dire une rentabilité des projets immobiliers.

Les dirigeants de Capital Natural savent que les employés vivent dans les autres municipalités et n'ont pas les moyens de consommer. Seuls 17% des employés résident à San Pedro, ce chiffre incluant les directeurs généraux de ces entreprises et sous-directeurs, membres de l'élite étudiée (cf. annexe 12).

L'épisode décrit montre que l'application de logiques financières implique ici un filtrage des usagers de la zone. Pour ce faire, le renouvellement urbain mis en place à travers le projet District Valle del Campestre vise à sécuriser les investissements d'Arboleda (une rénovation urbaine permet une mise en valeur du projet, et d'autre part une sélection des usagers). Ces mécanismes augmenteront par ailleurs la valeur des futures constructions dans la zone du Campestre. Ce projet implique un processus de ségrégation visant à garantir un entre-soi des habitants de San Pedro qui profiteront d'espaces urbains rénovés.

Un projet de renouvellement urbain est donc entrepris sur cet espace par le fonds d'investissement, ponctuellement subventionné par le gouvernement de l'État du Nuevo León (cf. 2.2.1). Le renouvellement du District Valle del Campestre sera par ailleurs récompensé par le ministère du développement urbain à l'échelle nationale (cf. chapitre 3 : 3.2.2). Or, le District Valle del Campestre n'apparaît sur aucun plan ou règlement municipal, et ses limites territoriales sont floues, un point sur lequel je reviendrai dans la seconde partie.

Le maire de l'époque (Mauricio Garza Fernandez) étant le cousin germain du développeur, la coopération s'effectue de manière informelle. La municipalité n'est pas impliquée dans les décisions

[195] Version originale: « *Pato, este proyecto no cabe aquí, cuesta mas de 5,000 el m², necesitas puro comercios de clase A+, con la gente que trabaja aquí no se te va a dar, los tickets tienen que ser mucho más altos que lo que pueden pagar. Hay que buscar la forma que ya no estén ahí entonces*»

prises, et ne fait pas non plus face aux coûts des travaux. En contrepartie, le fonds d'investissement a le champ libre pour rénover la zone.

Dans le District Valle Oriente, l'accord entre l'ancien maire (Mauricio Garza Fernandez) et le directeur général de GM Capital est du même ordre. Grâce à un accord informel passé avec le maire de San Pedro, Marco Garza a en effet le contrôle de ces espaces relevant pourtant de la municipalité :

« Je lui ai dit, je développe, j'organise tout, mais toi tu sors du terrain.
– comment ça, tu sors du terrain ?
–il ne me met pas de restriction de hauteur, de permis etc. »
(Entretien réalisé avec Marco Garza Mercado le 1.07.2018).

Suite à cette discussion entre le promoteur et l'élu municipal, Garza a carte blanche pour organiser le développement de tout un pan de San Pedro, incluant la voirie ainsi qu'un parc municipal nommé Rufino Tamayo. « Cet espace » correspond aux terrains assignés aux projets immobiliers et aux espaces publics (au périmètre du district), la voirie permettant l'accès aux projets immobiliers et le parc municipal visant à devenir l'espace de loisir (cf. section suivante et carte 6). A condition que la municipalité n'applique aucune restriction, GM Capital se charge donc du renouvellement urbain du parc et de la voie publique dans le District Valle Oriente.

Le processus de glissement des districts (DDE) inscrit dans le plan de développement urbain, protégeant les intérêts des acteurs économiques mais figurant sur des documents officiels d'action publique, se transforme avec l'introduction des districts des fonds d'investissement dans le développement urbain.

La volonté des fonds d'investissement Capital Natural et GM Capital de sécuriser leurs investissements financiers les pousse à dessiner les nouveaux contours des DDE de la municipalité, afin que ceux-ci coïncident avec les limites de leurs projets (cf. carte 6, chapitre 3), ce qui est visible à deux niveaux. D'une part, la municipalité de San Pedro n'est pas à l'origine des projets. C'est hors du cadre territorial et législatif que le fonds d'investissement entreprend une levée de fonds pour la planification de l'aménagement du District Valle del Campestre et de Valle Oriente. D'autre part, l'absence de toute signature d'accord entre la municipalité et les fonds d'investissement à la tête des projets de districts témoigne d'une mutation des rapports de pouvoir quant à l'aménagement : la municipalité devient spectatrice de travaux entièrement financés et organisés par l'entreprise de gestion de fonds d'investissement immobilier. Il s'agit donc de districts privés.

A San Pedro Garza Garcia, la privatisation de la gestion de l'aménagement urbain à l'échelle des grands projets coïncide avec l'entrée en scène des fonds d'investissement immobilier dans le développement

urbain. La théorie de l'élite prend ici tout son sens, dépassant le clivage public-privé ou de formation de coalition et menant à observer un groupe social utilisant différents outils afin de gérer l'accumulation du son capital. Cette illustration montre le cas d'une gouvernance privée (où les développeurs dessinent des districts et procèdent à l'aménagement urbain dans ces zones) dans un contexte de financiarisation de la production urbaine. Les investissements financiers permettent aux développeurs de construire des morceaux de ville impliquant des investissements financiers d'une tout autre ampleur que les produits immobiliers antérieurs.

1.3. Les stratégies de légitimation des acteurs de marché à produire de la ville

L'un des processus qui accompagnent la place croissante des acteurs de marché dans la gouvernance et la fabrique urbaine est, comme dans d'autre pays – en Inde (Rouanet, 2016), en France (Citron, 2016 ; Guironnet, 2017), – la multiplication de discours visant à légitimer leur implication.

La prise de parole des acteurs de marché à Monterrey et la manière dont ils façonnent leur discours sur la ville témoignent finalement de leur influence croissante sur la production urbaine. Leurs stratégies consistent en effet à annoncer la crise de la ville, puis à diffuser leurs idéaux à travers divers médias afin de justifier leurs interventions urbaines privées.

Afin de légitimer leurs interventions sur la ville, les acteurs de marché adoptent un double discours critique sur la ville actuelle et sur les acteurs publics :

> *« Je vis à San Pedro depuis que je suis enfant, c'était une ville très ouverte qui est passée d'un grand jardin à une ville où règne le chaos, où se développent beaucoup de commerces, de services désordonnés et qui participent à la décomposition de la ville. Quand j'étais petit je circulais à vélo toute la journée et la vie était très tranquille. C'est toujours une petite ville, notamment à cause de sa topographie, mais tout est fait pour la voiture. J'ai donc commencé à m'intéresser à l'urbanisme et à l'architecture à l'âge de 34 ans. J'avais déjà une famille, trois filles et un fils, et j'étais triste de voir que mon fils ne pouvait pas se balader en vélo. C'est comme ça que j'ai commencé à penser le projet d'Arboleda. »* (Entretien avec Patricio Garza Garza, réalisé le 8.03.2015).

Comme d'autres développeurs ou promoteurs immobiliers, Patricio Garza évoque avec nostalgie la ville-jardin où il a grandi. La ville actuelle serait saturée, sous-équipée en infrastructures de transport, dangereuse, et le repli sur de grands complexes résidentiels et multifonctionnels deviendrait donc la réponse à cette situation. Fuir la ville et son tumulte, c'est donc bien ce que proposent les promoteurs, notamment à l'aide de publicités qui proclament sans détour : *« Arboleda est un projet*

innovant et flexible qui nous ramène à l'origine d'une vie communautaire paisible sans renoncer au confort et aux installations de la ville contemporaine. » (Présentation d'Arboleda sur le site internet 2020[196]).

A San Pedro Garza García, et ce depuis la création de la municipalité, la planification urbaine ne renvoie pas à un effort collectif des pouvoirs publics destiné à répondre à des objectifs de cohésion sociale. Le repli territorial des élites est caractérisé par une autonomie des acteurs de marché dans la production et la gestion urbaine.

Les forums immobiliers locaux ou nationaux sont devenus, depuis quelques années, l'un des principaux supports de diffusion de leurs discours. Organisés par les médias (Forum Immobilier du quotidien *El Norte* ; Real Estate Business Summit Monterrey de la revue *Inmobiliare*), ces événements financés par les entreprises de gestion d'actifs immobiliers rassemblent uniquement les grands développeurs et promoteurs immobiliers de la ville. Les décideurs politiques participent à l'élaboration de ces stratégies car ils ont une double casquette : élus et développeurs/promoteurs. Le Forum Immobilier *El Norte* n'est accessible que sur invitation, alors que celui de Real Estate l'est moyennant un ticket d'entrée.

Dans la revue Real Estate, comme dans d'autres publications spécialisées dans l'immobilier, les développeurs n'hésitent pas à s'exprimer. En atteste la publication en 2016 de l'article « Pourquoi investir dans les complexes urbains multifonctionnels ? », rédigé par Patricio Garza Garza, directeur général de Capital Natural, dans le magazine *Real Estate Market & Lifestyle.* L'homme d'affaires y expose sa vision de la ville du futur (« *dans le futur, cela (les CUM) permettront de diminuer l'utilisation de l'automobile et encouragera la population à vivre la ville en marchant*[197] » (cf. annexe 11)) dans un discours dirigé aux futurs habitants, mais aussi aux potentiels investisseurs dans le projet du fonds d'investissement immobilier. Il décrit d'abord l'atout que représentent les complexes urbains multifonctionnels afin de *« réduire l'utilisation de la voiture et encourager la population à vivre dans les villes en marchant, se promenant dans les parcs et profitant des espaces publics et privés »*. Puis il détaille l'avantage d'investir dans le développement urbain, en soulignant la participation active des principaux investisseurs institutionnels *« qui avec d'excellents projets ont favorisé le développement dans tout le pays ».* Finalement, il focalise la promotion d'Arboleda sur l'aspect communautaire, qu'il associe à la multifonctionnalité et à la sécurité, trois piliers de la communication des développeurs sur les complexes

[196] http://www.arboleda.mx/masterplan.php
[197] Version originale : *Ésto en el futuro disminuirá el uso del automóvil e incentivará a la población a vivir las ciudades caminando*

urbains multifonctionnels. Cet article mêle intrinsèquement le secteur financier et le domaine de l'urbain.

A l'instar des sommets ou forums organisés, ces plateformes permettent de communiquer sur les nouveaux projets, de diffuser leurs idéaux autour des trois thèmes rythmant la construction de Monterrey ou d'autres villes : les outils de calcul visant à maximiser la rentabilité des projets immobiliers, les capitaux d'investissement et la justification d'une ville compacte.

Un autre média conquis par les acteurs de marché sont les forums sur le web, où jusqu'alors, seuls les passionnés d'architecture et ingénieurs échangeaient sur les nouveaux développements. Sur le forum mondial *Skyscraper City*[198], Marco Garza répond régulièrement aux commentaires des internautes, soit en donnant des précisions sur le projet, soit en justifiant ses idéaux urbanistiques. Sur les réseaux sociaux tels que Facebook et Instagram, chaque développement dispose de sa page sur laquelle les responsables marketing de Capital Natural et de GM Capital publient tant les avancées des développements que des images des projets futurs. Bien que peu étudiées, il semblerait que ces pratiques deviennent courantes dans le monde actuel, inscrivant aussi le projet urbain dans un champ de construction numérique.

Ces plateformes médiatiques offrent en outre l'occasion de documenter les usages rhétoriques (verbaux et iconographiques) de la qualité architecturale des projets urbains. Les développeurs immobiliers y projettent une réalité idéalisée, grâce à des *renders (illustration 4),,* une image au rendu photo-réaliste traditionnellement utilisée en architecture et dans l'immobilier. Ces images projettent un futur idéalisé du projet réalisé ; en effet, entre l'annonce des développements et leur finalisation, il s'écoule généralement plusieurs années. Ces images permettent donc de familiariser les habitants avec les projets.

[198] https://www.skyscrapercity.com/threads/san-pedro-valle-oriente-distrito-armida-135m-e-c.1875231/

ILLUSTRATION 4. L'atmosphère sur les *renders* du projet Arboleda

Légende : L'atmosphère véhiculée par les images photographiques de projet est caractéristique de la *world class city* (des tours en verre accueillant des employés dans une ambiance détendue). Source : Capital Natural, image diffusée lors de la campagne de vente et de location du complexe urbain multifonctionnel, 2016.

Après la diffusion de ces images, Arboleda est rapidement devenu, pour la presse[199], un laboratoire par excellence d'urbanisme vertueux (c'est-à-dire participatif, vert et producteur de densité, de mixité et de logements). L'intervention d'un architecte très célèbre, en l'occurrence l'Argentin César Pelli, a favorisé cette conversion en image des représentations sociales. Mais ce dernier n'apporte pas que son savoir-faire professionnel et son capital symbolique, il parvient à produire ce qu'Alfred Marshall (1879) appelait, dans un autre contexte[200], une *« atmosphère »*, le sentiment d'un je-ne-sais-quoi singulier qui se joue dans ce lieu de Valle del Campestre. Cette atmosphère se manifeste dans une architecture en devenir, qui n'existe donc que sur des images.

Une fois le complexe urbain multifonctionnel érigé, le compte Instagram d'Arboleda géré par Capital Natural vise à conserver cette atmosphère, renforçant ainsi la différence entre ce morceau de ville et l'extérieur (cf. chapitre 8).

---

[199] La publication de divers articles va en ce sens : *« Monterrey aura le premier bâtiment "énergie zéro" en Amérique latine »* publié le 8/02/2017 par la revue *Obras*; *« An urban village that will forge a new heart in San Pedro »*, le 31/08/2012 par worldarchitecturenews.com ou encore *« Développement Arboleda apporte à San Pedro un soutien financier pour la voirie»*, le 3/08/2015 dans le quotidien *El Horizonte*.

[200] Selon A. Marshall, les districts industriels de Sheffield et de Solingen ont acquis une *« atmosphère »* industrielle propre, qui ne se retrouve pas facilement ailleurs, et une atmosphère ne peut être déplacée. L'auteur souligne que des connaissances et des informations sont répandues *«dans l'air»* (Marshall et Marshall, 1879)

Ainsi, à la différence de périmètres d'actions institués par les collectivités, comme les zones d'aménagement concerté (ZAC), en France, ici, ce sont les acteurs de marché qui sont à l'initiative des projets. Leur influence se poursuit dans la gestion des espaces au seins de ces grands projets, témoignant d'une privatisation de pans entiers de ville.

L'étude de la législation du complexe urbain multifonctionnel, puis l'observation de la gestion de l'aménagement urbain à partir des districts, témoigne de la mise en place de politiques répondant à un objectif de maximisation des bénéfices. Ma recherche propose un dépassement d'une coalition de croissance et la mobilisation de la théorie de l'élite en tant que mode de gouvernance urbaine dans la municipalité de San Pedro. En plus des capitaux c'est aussi grâce à l'accès de l'élite aux différents modes de communication (parce qu'ils en détiennent certains, cf. chapitre 5) et la large couverture médiatique que certains membres de ce groupe social légitiment leur rôle dans la production urbaine et influencent l'opinion publique et privée avec une certaine vision de la ville.

2. L'aménagement urbain sous le contrôle du marché

À San Pedro, les acteurs de marché jouent un rôle non seulement dans la gouvernance, mais aussi dans la gestion urbaine. Puisqu'autour des complexes urbains multifonctionnels, les districts intègrent des espaces publics (voirie, parcs), les investisseurs privatisent la gestion de ces espaces sans pour autant en fermer les accès.

Le financement des projets, variable selon les fonds d'investissement et qui va de leur conception jusqu'à leur gestion, témoigne des logiques de marché dans la production de la ville. Néanmoins, si les projets immobiliers deviennent les actifs financiers les plus attractifs du marché, leur mise en valeur par des projets urbains suppose un certain savoir-faire. Les gestionnaires d'actifs embauchent des cabinets de conseil amenés à jouer un rôle déterminant dans l'aménagement urbain des districts selon les intérêts des fonds d'investissement.

2.1. Les étapes de projets rythmées par les financements des entreprises

Si la programmation de grands projets urbains est opérée par les acteurs de marché, la partie précédente a montré qu'en contrepartie, ces derniers se chargent désormais de leur financement. Dans le cas des districts étudiés, le financement des projets est entièrement organisé par les fonds d'investissement. Le directeur du fonds d'investissement Capital Natural justifie le projet

District Valle del Campestre à partir du renouvellement urbain et d'un plan de mobilité de la zone (chapitre 3). En plus de l'argument précédemment annoncé, l'homme d'affaires m'explique que les nombreux développements verticaux vont accroître le nombre de voitures dans la zone au-delà de ce que l'infrastructure routière peut supporter. Entre les nouveaux habitants des complexes urbains multifonctionnels, les clients et les employés travaillant dans les sièges sociaux des entreprises du Groupe Monterrey, il n'y a pas de place pour tout le monde sur la route.

Le fonds d'investissement Capital Natural a eu recours à trois types de financements : les fonds propres, les apports des entreprises et une contribution de l'État de Nuevo León gagnée sur concours.

Bien qu'il s'agisse d'un intérêt individuel du directeur du fonds d'investissement, l'augmentation du prix du foncier de la zone devient un argument collectif pour les chefs d'entreprises puisque, dans la majorité des cas, ce sont leurs familles qui sont propriétaires terriens. Le capital circule des entreprises vers le secteur financier, selon les besoins économiques des familles de l'élite :

> *« Tu savais que les tours Equus étaient construites sur les anciens Jardins de Cemex ? En 2012 ils les ont vendus pour payer seulement trois mois de dette. »* (Entretien informel avec le courtier qui a réalisé la vente du terrain, 06.03.2017)

C'est la même logique qui a animé les dirigeants de l'entreprise Vitro à vendre à Capital Natural le terrain où se situe Arboleda.

Concernant les apports des entreprises, le fonds d'investissement a divisé son projet en différentes phases. Dans la première phase, de diagnostic, la contribution des entreprises est libre. Seize entreprises, dont les sièges sociaux sont situés dans le district, de nature diverse, sont partie prenante : groupes internationaux (The Home Depot), nationaux (Groupe Petromex), entreprises locales au rayonnement international (ALFA, CEMEX, CYDSA, Villacero, Vitro) et firmes locales à portée nationale (Club Campestre Monterrey, Cotemar, Coflex, Fibra Inn, Finsa, Groupe Logrand) (tableau 20).

TABLEAU 19 Entreprises finançant le renouvellement urbain du projet District Valle del Campestre

Nom de l'entreprise	Siège social	Rayonnement	Secteur d'activité
The Home Depot	Atlanta (États-Unis)	International	Distribution d'équipement pour la maison
Groupe Petromex	Tamaulipas	National	Industrie pétrolière
Afirme	Monterrey	National	Banque
ALFA	Monterrey	International	Multisectoriel
CEMEX	Monterrey	International	Production et exportation de ciment
CYDSA	Monterrey	International	Produits chimiques, générateurs électriques et à vapeur, stockage et traitement souterrain d'hydrocarbures
Villacero	Monterrey	International	Production et exportation d'acier
Vitro	Monterrey	International	Production et exportation de verre
Club Campestre	Monterrey	Régional	Club social et de golf
Cotemar	Monterrey	Régional	Réparation et entretien d'équipements industriels
Coflex	Monterrey	National	Fabrication de pièces de plomberie
Fibra Inn	Monterrey	Régional	Fonds d'investissement immobilier
Finsa	Monterrey	National	Promoteur et gestionnaire d'immobilier industriel
Groupe Logrand	Monterrey	Régional	Industrie du divertissement / salles de jeux

Source : Enquête DVC ; Réalisation : L.H.B, 2018

Plus généralement, la concentration des sièges sociaux des entreprises parmi les plus puissantes du continent conduit à une extrême concentration de capitaux (permettant la conduite de ce projet urbain) dans cet espace. Or, la mobilité des employés a des impacts aussi bien sur l'espace de vie des chefs d'entreprises, de par l'augmentation de la circulation automobile, que sur la productivité de leur entreprise, puisque le temps de transport des employés affecte celle-ci. Par conséquent, les problèmes de densité de circulation portent un préjudice direct aux intérêts locaux des entreprises dans leur fonctionnement quotidien, ainsi qu'à l'espace de vie des plus aisés.

Capital Natural a convoqué les directeurs des ressources humaines des entreprises ayant participé à la première phase de la démarche afin d'annoncer les résultats du diagnostic (abordé dans la prochaine sous-partie). Ce jour-là, le fonds d'investissement a détaillé le budget de la deuxième et de la troisième phases.

En parallèle, la subvention de l'État fédéral octroyée à la municipalité[201] permet au District Valle del Campestre de rénover 1,4 km de trottoirs sur l'avenue Alfonso Reyes, longeant le Club Campestre (entretien réalisé le 22.01.2017 avec V. Paras, responsable au projet District Valle del Campestre à Capital Natural).

PHOTOGRAPHIE 8. Annonce officielle des travaux de l'avenue Alfonso Reyes dans le cadre du renouvellement du DVC

Légende : Ce panneau annonce officiellement les travaux réalisés par le gouvernement du Nuevo León et proposés par Capital Natural dans le cadre du projet District Valle del Campestre. L'affiche indique « Ici sera réalisé l'enfouissement des câbles de la Commission Fédérale d'Electricité sur l'avenue Alfonso Reyes entre les avenues Real San Agustín et Ricardo Margáin, Municipalité de San Pedro Garza García ». Source : L.H.B, janvier 2016

La participation de la municipalité au projet du District Valle del Campestre est quant à elle inexistante. La mairie a promis un financement à travers de l'IMPLAN mais, ce dernier ayant été supprimé, c'est du Service de développement urbain que dépend sa mise en place. Or, selon la directrice du projet DVC, *« le Service de développement urbain a déclaré participer à hauteur de 50 % du coût des travaux liés aux trottoirs, mais n'a pas effectué la contribution qu'il avait promise ; ceci dit, on n'a jamais compté dessus »* (entretien du 22.01.2017). Cet extrait d'entretien montre que, d'une part, la municipalité n'a pas honoré son engagement économique, et d'autre part, le fonds d'investissement ne

[201] Le montant des travaux n'a pas été communiqué.

compte ni sur des subventions ni sur un permis afin de réaménager les espaces publics. La planification et l'exécution de ce projet relèvent d'une initiative privée et sont menées indépendamment de la participation comme de l'autorisation de la municipalité.

Dans ce scénario, les étapes de financement d'entreprise rythment les projets d'aménagement urbain et le temps de la ville devient celui des entreprises. La privatisation de la planification urbaine conduit à une construction de la ville ayant pour objectif la poursuite des intérêts de ceux qui la financent, une dynamique similaire à celle observée dans le District Valle Oriente.

Les espaces publics du District Valle Oriente[202] constituent en effet un autre cas intéressant afin de saisir les mécanismes de la privatisation de l'aménagement urbain par les fonds d'investissement.

Le parc municipal Rufino Tamayo figure dans le périmètre d'action de GM Capital. Lorsque la question de son réaménagement et de sa gestion se pose, durant les négociations menées autour du projet de Valle Oriente entre le maire de l'époque (Mauricio Fernández Garza) et Marco Garza (le directeur général de GM Capital, propriétaire et développeur des Districts Diego Rivera et Armida), ce dernier assure que *« personne d'autre que moi n'est plus intéressé par le renouvellement de cet espace »* (Entretiens *op.cit*). Cette déclaration fait doublement sens : affectivement, car le parc a été construit par son père, et économiquement, car il se situe au cœur du périmètre de ses projets immobiliers, et peut accroître leur valeur.

Ce parc a été créé en 1991 suite à un partenariat informel (qui n'est stipulé dans aucun document officiel) entre la municipalité (déjà dirigée par Fernández Garza) et le père de l'actuel directeur général de GM Capital, Marco Garza, propriétaire foncier (cf. chapitre 5). En 2017, suite à un autre accord informel entre Mauricio Fernández (de nouveau maire) et Marco Garza, ce dernier obtient la gestion totale du parc public. Comment s'organise la gestion d'un parc pour un fonds d'investissement immobilier ?

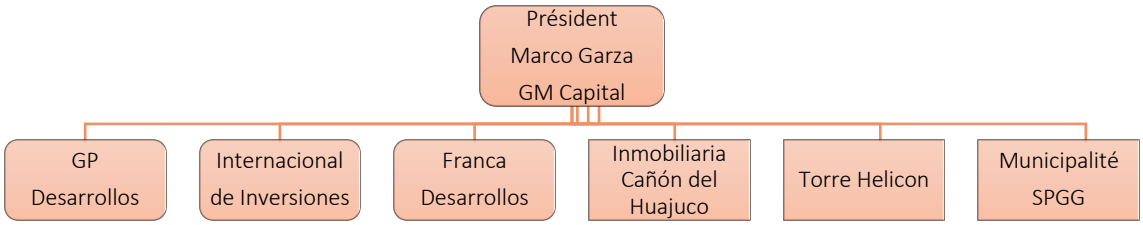
Le parc a donné lieu à la création d'une association, le Conseil fondateur du Parc Rufino Tamayo[203] dont Marco Garza est le président. Ses associés sont principalement des entreprises de promotion immobilière ayant leur siège social dans la zone de Valle Oriente, qui apportent des fonds pour les travaux de réaménagement. Comme dans le cas du District Valle del Campestre, ces acteurs de

[202] Nous nous focalisons sur le District Valle Oriente car, bien que Valle del Campestre inclut deux espaces verts, d'une part le Club Campestre et d'autre part deux parcs situés au sein du CUM Arboleda, leur gestion est totalement privée. Quant à leur accès, le Club Campestre est exclusivement réservé aux membres et, pour ce qui est des espaces situés à Arboleda, celui de la partie résidentielle est réservé aux habitants, alors que le Parc Arboleda, situé dans la partie commerciale, est sujet aux contrôles à l'entrée du CUM. Dans cet espace, la fabrication urbaine est aux mains du fonds d'investissement, qui finance et gère cet espace d'apparence « public » (cf. chapitres 3 et 8). IL Y A FERMETURE DE GUILLEMETS MAIS PAS OUVERTURE

[203] *Consejo fundador del parque Rufino Tamayo*

marché ont des intérêts différents vis-à-vis de l'entretien de cet espace public. Pour tous, il s'agit d'un investissement permettant de jouir d'un environnement de qualité aux abords de leurs entreprises. Néanmoins, certains ont un intérêt économique direct dans cet espace, puisqu'il permettra la valorisation des futurs projets. Par exemple, Internacional de Inversiones (IDEI, cf. chapitre 5 et schéma 16) dispose de réserves territoriales dans la zone de Valle Oriente.

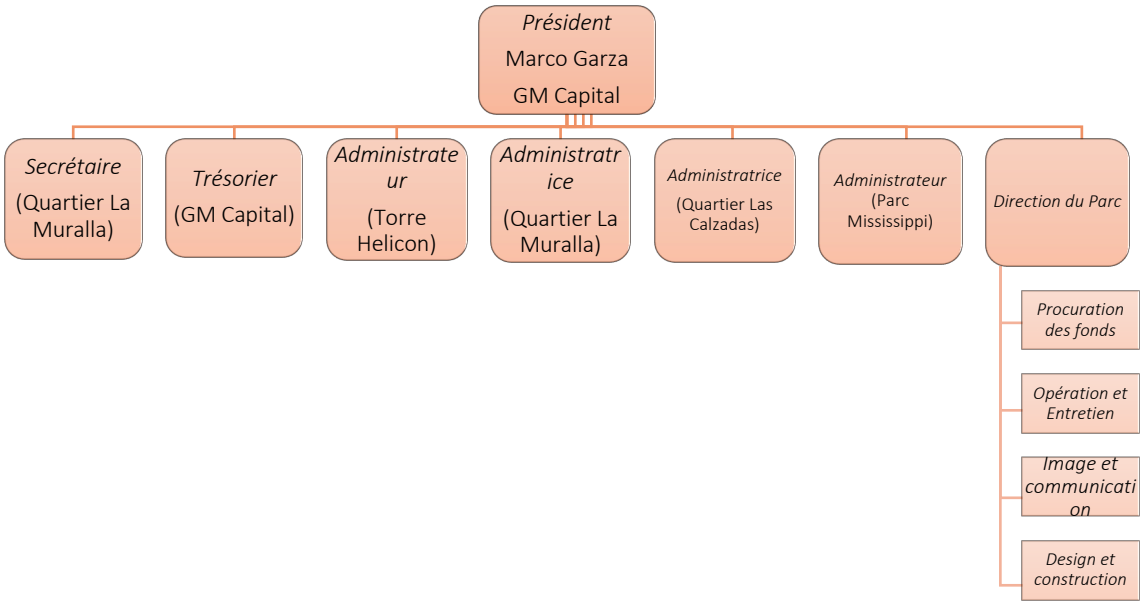
SCHEMA 16. Conseil fondateur du Parc Rufino Tamayo



Réalisation : L.H.B, 2019, Source : Patronato del Parque Rufino y Olga Tamayo A.C. (document confidentiel[204]).

Un conseil d'administration (schéma 14) présidé par Marco Garza et composé de représentants des entreprises et de présidents des conseils d'administration des quartiers avoisinants, est chargé de gérer les financements destinés à la gestion du parc.

SCHEMA 17.Institutions membres du conseil d'administration et de la direction de l'association du Parc Rufino Tamayo



Réalisation : L.H.B 2019, Source: Patronato del Parque Rufino y Olga Tamayo A.C,

[204] Ce document m'a été confié par la direction du parc sous condition de l'exclusivité de son usage dans ce travail de thèse.

Dans le document confidentiel, la municipalité est un acteur parmi d'autres, au même titre que les entreprises. La directrice du parc explique que *« parfois ils [les fonctionnaires] assistent aux réunions, parfois non, on essaie de travailler en partenariat mais ce n'est pas facile. La nouvelle administration de Miguel Treviño[205] a dit qu'ils allaient nous aider financièrement, on verra »* (entretien avec Elina Vogel,le 05.05.2019). Ces propos soulignent une méfiance du fonds d'investissement vis-à-vis aux engagements de la municipalité ; ils relèvent aussi qu'il n'y a aucune attente par rapport à cette institution publique en ce qui concerne sa participation financière.

La composition du conseil d'administration illustre le fait que la privatisation du financement des travaux de réaménagement de l'espace public par un fonds d'investissement engendre également une gestion privée du parc. Cette nouvelle forme de gestion privée des espaces publics à San Pedro, s'observe dans des lieux construits par des fonds d'investissement immobilier, comme le parc Arboleda, ou réaménagés, comme le parc Rufino Tamayo. Les propos tenus par la directrice du parc Rufino Tamayo banalisent la perte de responsabilité de la municipalité quant à la gestion des espaces publics. En effet, de manière informelle (cf. chapitre 3), la mairie n'est plus responsable des travaux ni de l'entretien de ces espaces verts, mais n'a pas non plus de droit de regard quant à cette gestion.

Ces études de cas représentent des exceptions au Mexique. En effet, un autre cas d'initiative privée de l'aménagement d'un grand parc public, La Mexicana (40 hectares), observé dans la capitale mexicaine (Alvaro, 2019), témoigne d'un autre type de gouvernance urbaine.

Au centre de la ville dans la ville que constitue le grand projet urbain de Santa Fe à Mexico, une bataille juridique a éclaté en 2013 entre deux groupes d'acteurs de la gouvernance urbaine : l'association des riverains de Santa Fe et la municipalité. En effet, la municipalité a prévu la construction de 5.000 logements sociaux sur cet espace où l'association de voisins propose, elle, l'aménagement d'un parc, défendant une préservation de la biodiversité. Or, l'association des résidents de Santa Fe représente les grandes multinationales installées dans le secteur, les centres commerciaux, les universités (surtout privées) et les habitants. Ce groupe s'oppose aussi aux promoteurs immobiliers, pour lesquels ce projet municipal représente d'importants bénéfices. La victoire finalement obtenue par l'association témoigne de l'influence des riches hommes d'affaires et des habitants de Santa Fe dans la gouvernance urbaine, face à la municipalité et aux promoteurs immobiliers. C'est finalement l'association des « riverains » de Santa Fe qui est chargée de l'aménagement du parc.

[205] Miguel Treviño de Hoyos succède à Mauricio Fernández en tant que maire de San Pedro Garza García pour la période 2018-2021. Il apparait sur l'arbre généalogique des familles de l'élite de San Pedro par la connexion avec la famille Hoyos.

Cet équilibre des pouvoirs au sein de la coalition d'acteur relève de la théorie des régimes urbains (où plusieurs types de pouvoir coexistent dans la production urbaine). En effet, la construction de la ville demeure négociée entre différents types de pouvoir : promoteurs immobiliers, riches hommes d'affaires et élus. Ici, l'on peut aussi souligner la dimension environnementale du projet. Comme certains auteurs le montrent (Ewald, 2008), le droit à l'environnement devient de plus en plus un droit exclusif des classes sociales supérieures.

2.2. L'intervention des cabinets de conseil en immobilier

Les cabinets de conseil en immobilier regroupent différents métiers autour d'une activité traditionnellement concentrée sur la commercialisation des biens (location, vente) et l'évaluation de leur valeur. En France, Chappoz (1984) a montré que le secteur s'est fortement développé avec la croissance du marché de l'immobilier tertiaire dans les années 1970. Depuis, les plus grands cabinets ont développé des offres de services en matière de production d'études à partir des données collectées dans ce secteur d'activités.

Certains travaux de recherche ont montré comment ces acteurs contribuent à entretenir la liquidité des produits immobiliers attendue par les gestionnaires d'actifs (Halbert et Guironnet, 2014 ; Giraud, 2008). En effet, les cabinets de conseil en immobilier réunissent des données qui leur permettent de comparer les projets urbains quelle que soit leur localisation (nombre de mètres carrés, hauteur de plafond, usages, etc.). La standardisation des projets permet aux cabinets de conseil de les traiter comme des produits commensurables, c'est-à-dire comparables entre eux, et donc susceptibles d'être échangés par les investisseurs12/01/2021 21:10:00(Espeland et Stevens, 1998).

L'évaluation du patrimoine détenu par les investisseurs, que les cabinets de conseil effectuent, permet de lui donner une valeur et révèle de ce fait un processus de financiarisation de la production urbaine (Crosby et Henneberry, 2016). Mais les cabinets de conseil en immobilier contribuent aussi à l'augmentation de la liquidité grâce à leur capacité à mettre en relation des développeurs et les entreprises cherchant des locaux (Weber, 2015). Ils satisfont donc une fonction importante dans la chaîne d'assemblage d'actifs immobiliers dont ils permettent l'échange en modulant le prix des différentes transactions régissant le marché immobilier.

Dans certains cas, les cabinets sont directement impliqués dans les projets d'aménagement qu'ils contribuent à ajuster aux normes en vigueur sur le marché. Leur rôle est parfois central dans la

programmation des projets, comme cela a été par exemple mis en évidence en France à Marseille et à Nantes[206].

En Amérique latine, peu de recherches ont été à ce jour consacrées au rôle des cabinets de conseil. Quel est-il dans le projet de District Valle Oriente à San Pedro Garza García ?

En 2017, le fonds immobilier GM Capital réalise un appel d'offres auprès de plusieurs consultants de Monterrey et de Mexico dans le cadre de la planification du District Diego Rivera. Le bureau d'études MAC Arquitectos Consultores, un cabinet d'architecture et d'études de marché spécialisé dans le développement immobilier, est sélectionné afin de conduire des recherches sur la situation du marché immobilier de San Pedro, en particulier concernant le secteur résidentiel. Pour la somme de 350.000 pesos[207], le bureau d'études conduit entre août et décembre 2016 une analyse du marché de l'immobilier à usages mixtes (bureaux, résidentiel et commercial) à l'échelle de la zone Valle Oriente, puis des municipalités de San Pedro Garza García et de Monterrey.

L'étude de marché comprend deux volets : le premier présente le contexte de l'État du Nuevo Léon (PIB et investissements, situation de l'insécurité) et de l'AMM, le second analyse de façon détaillée l'offre commerciale, résidentielle et de bureaux, tant du marché existant que des projections futures.

Concernant l'offre commerciale, l'étude décrit d'abord l'ensemble des centres commerciaux de San Pedro, puis, selon les usages offerts (cinémas, magasins de proximité, locaux de commerces et services), elle livre une analyse de ces locaux depuis 2014 et une projection du marché. Elle présente également une analyse sociologique, basée sur quelques 400 entretiens menés avec des visiteurs des centres commerciaux de GM Capital, à propos de leurs habitudes et de leurs préférences en termes de lieux de vie, fréquentation de la zone Valle Oriente et dépenses dans cette zone. Finalement, elle aborde le thème de la capacité financière de la population flottante de la zone.

Quant à l'offre résidentielle, après avoir identifié et analysé les 25 projets incluant des appartements dans l'AMM, la présentation fournit une description détaillée de ces projets (caractéristiques, modes de production, finitions, aménités et services proposés à proximité).

Cette description permet de dresser une analyse comparative de tous les projets immobiliers de tours résidentielles, puis de proposer une seconde analyse des taux d'absorption nette (c'est-à-dire de la demande nouvelle des espaces sur un marché). Comme pour la partie commerciale, une enquête sociologique aide à analyser les habitudes et les préférences de la population flottante de Valle Oriente, depuis ses revenus jusqu'aux écoles fréquentées, en passant par les types de familles concernées.

[206] Respectivement Euromed (Bertoncello, Rodrigues-Malta et Dubois, 2009) et EuroNantes (Devisme, Dumont et Roy, 2007)
[207] Soit environ 17.800 euros au taux de change du 31 mars 2016 sur www.xe.com

Le marché des bureaux est envisagé selon la même méthodologie qui décrit et analyse l'offre de projets, puis réalise des projections à l'échelle de Valle Oriente, de San Pedro et de l'AMM. Finalement, une enquête sur la mobilité est menée à partir d'entretiens avec les piétons et les usagers des transports publics de la zone.

Les cabinets de conseil en immobilier permettent ainsi, pour les acteurs impliqués dans la programmation immobilière (ici le fonds d'investissement GM Capital), de mieux connaître le marché et de savoir ce qui se commercialise le mieux et où. Cet appui documentaire aide le fonds d'investissement à réaliser la planification de l'aménagement urbain suivant une gestion entrepreneuriale du foncier. Ces études étant privées et financées par GM Capital, les services d'urbanisme et de développement économique de la municipalité de San Pedro n'y ont pas accès.

2.3 La privatisation de la gestion urbaine

Alors que la rue est considérée comme un *« espace public »* naturel (Ascher et Apel-Müller, 2007), la gestion de sa rénovation, qui implique à San Pedro la création de rues privées, constitue un poste d'observation des mécanismes de la privatisation de l'espace public dans les districts.

Que ce soit dans le District Valle Oriente ou celui de Valle del Campestre, les axes de communication appartiennent à la municipalité. Par conséquent, c'est à elle qu'il devrait revenir de les entretenir et de les rénover si nécessaire. Toutefois, faisant partie du territoire organisé par les fonds d'investissement, ce sont ces derniers qui vont prendre en charge les travaux visant leur renouvellement.

Dans le District Valle del Campestre, la municipalité s'est désinvestie du projet. Par conséquent, comme le montre le chapitre 3, Capital Natural a investi la rue sous de multiples formes : d'abord par l'organisation des axes de transport, puis à travers l'intégration d'un nouveau mode de transport (la bicyclette), le remplacement et la modernisation du mobilier urbain et, finalement, par le biais d'une volonté de gérer les allers-retours quotidiens des employés du district. C'est grâce à 21 cabinets de conseil nationaux (14) et internationaux (7) que Capital Natural souhaite avoir un impact sur le développement urbain de tout un quartier, influant sur les modes de vie des résidents de San Pedro et aussi des personnes habitant d'autres municipalités (les employés des sièges sociaux des grandes entreprises, par exemple). Ainsi, jusqu'en 2019, 20 cabinets de conseil embauchés par Capital Natural ont travaillé, parfois de concert, afin de réaménager le district. Quatre d'entre eux se sont concentrés sur la gestion de projet, l'ingénierie et la construction, quatre sur l'écologie/paysage et le paysage,

quatre autres sur la mobilité, trois ont abordé le thème du renouvellement urbain, trois celui de l'administration du projet, deux ont étudié la communication et un la collecte de fonds.

Ayant travaillé au sein d'un de ces cabinets de conseil en renouvellement urbain (dans le diagnostic sociologique de la zone sur les employés), je peux témoigner personnellement de la limite de ces études. En effet, si l'objectif officiel était celui de réguler le trafic routier des employés des sièges sociaux de Valle del Campestre, en réalité il s'agit de se séparer d'un côté les employés et de l'autre les usagers du district, comme en témoignent les propos du directeur général du fonds d'investissement :

> *« Il y a trop de monde sur les routes et, avec la construction d'Arboleda et des autres développements, cela va empirer, il faut trouver une solution pour réguler le trafic routier de la zone du Campestre. J'ai pensé que peut-être les entreprises devraient mettre des bureaux dans les autres municipalités, près des lieux de vie des employés. »* (Patricio Garza, directeur général de Capital Natural, le 5.05.2018)

Deux enjeux animent le fonds d'investissement : la régulation du trafic routier et celui, plus discret, de filtrage des usagers de la zone pour des raisons financières. Ces deux objectifs peuvent, dans une certaine mesure être liés. Aux bureaux d'étude, le fonds d'investissement déclare vouloir organiser la mobilité. Leur diagnostic permet par conséquent de relocaliser le lieu de vie des employés. Le second volet de l'enquête vise à proposer différentes solutions visant à réduire les embouteillages autour du CUM, étant donné que 88 % des enquêtés se déplacent en automobile (résultat du rapport rendu à Capital Natural, annexe 12). Cette seconde étape propose l'implantation d'un système de co-voiturage, ainsi que d'un système de transport en commun privé [208] entre San Pedro Garza Garcia et les municipalités où vivent les employés. Le télétravail est une autre des options proposées.

La logique d'emboîtement des projets urbains devient ici totalement financière : District Valle del Campestre représente un projet de renouvellement urbain destiné à augmenter la valeur des actifs du complexe Arboleda.

L'influence des cabinets de conseil sur le territoire du District Valle Oriente diffère du cas de Valle del Campestre. En effet, c'est GM Capital, le fonds d'investissement, qui se charge de son urbanisation et a embauché plusieurs consultants afin d'effectuer un diagnostic et une proposition d'amélioration et d'organisation des axes de communication dans l'optique de préparer l'installation des futurs habitants. Un consultant local spécialisé en mobilité a été ainsi embauché et chargé de mener une étude aboutissant à un plan directeur de la mobilité de la zone Valle Oriente. En parallèle, GM

[208] Le service proposé est celui d'un transport en commun public, même si son mode de fonctionnement demeure privé puisqu'il ne dépend pas d'une institution publique, mais bien d'une entreprise. POURQUOI IMITE ?

Capital a commandé à un bureau d'études (Vargas Torres y Asociados S.A de CV) une étude d'impact sur la voirie et une estimation du nombre de places de stationnement nécessaires. Le rapport suggère que la municipalité modifie l'article 108 du règlement de zonage en vigueur, qui attribue un certain nombre de places de parking selon les usages. Il recommande aussi que l'usage du sol « restaurants » soit regroupé avec l'usage du sol « divertissement », afin que les deux aires puissent partager leurs zones de stationnement, permettant ainsi d'en construire un moins grand nombre. En parallèle, au rond-point de l'avenue Rufino Tamayo et Frida Kahlo, au cœur du District Armida (cf. carte 6, chap 3), l'agence recommande « d'ajouter un système de feux tricolores sur le rond-point afin de diminuer les problèmes de sécurité routière existants », recommandation qui s'est matérialisée quelques mois plus tard (cf. photographie 9 ci-dessous et le schéma 3 du chapitre 3 pour une localisation). Les suggestions des cabinets de conseil aboutissent donc à l'installation de nouveau mobilier urbain sur la voie publique.

PHOTOGRAPHIE 9. Aménagements urbains au cœur du District Armida

Légende : Intersection Frida Kahlo et Av. Rufino Tamayo intégrant les feux de circulation recommandés par le bureau d'étude. À gauche de la photo, Magma Tower, autre projet de GM Capital, et à droite la construction du *showroom* de District Armida.
Source : L.H.B, 2019

Des experts en matière de développement urbain collaborent également avec le fonds d'investissement en tant que consultants.

Que ce soit chez GM Capital ou chez Capital Natural, les employés sont dans leur grande majorité diplômés en finance et en administration d'entreprises, ce qui montre que, dans le processus de financiarisation de la production urbaine, l'enjeu principal reste la maximisation des profits.

Or, ne comptant pas d'employés spécialisés dans le développement urbain, ces fonds de d'investissement font appel à des cabinets de conseil, lesquels produisent des données et organisent l'espace selon les attentes de leurs clients, les acteurs de marché.

Ces interventions urbaines liées aux recommandations des cabinets de conseil témoignent de leur influence sur les documents officiels d'urbanisme, aboutissant à des modifications de la voirie (cf. photographie 9) puis, lors de la construction des projets, de la morphologie urbaine elle-même.

Le laissez-faire actuel de la municipalité contraste avec le projet Valle Oriente de 1989 (cf. chapitre 5) pour lequel, malgré des collusions entre les acteurs, la situation était celle d'un partenariat public-privé, puisque les plans devaient être validés par la municipalité. Désormais, les accords informels priment, ce qui conduit à une progressive privatisation des espaces publics (infrastructure routière et espaces verts) localisés dans les périmètres d'actions des développeurs.

De nouveaux acteurs s'avèrent donc jouer un rôle déterminant dans les transformations de la ville. Ils transforment aussi les modes de production de celle-ci. En tant que cabinets privés employés par les fonds de gestion privés, leur expertise répond aux demandes des acteurs de marché qui eux misent à la fois sur l'augmentation de la plus-value des terrains et sur la production d'une ville pour eux-mêmes (chapitre 8). Ils proposent par conséquent une ville à l'image de leurs clients, de ceux qui ont la capacité économique de les rémunérer, c'est-à-dire des membres de l'élite.

***

Les fonds d'investissement jouent un rôle central dans le renouvellement urbain de San Pedro Garza García, renforçant une production de la ville « par projet ». Grâce à des liens familiaux qui aboutissent à des accords informels, les dirigeants de ces entreprises financières et immobilières prennent le contrôle du développement urbain.

La phase précédente (le projet FIDEVALLE) était caractérisée par un partenariat avec les institutions publiques. Certes, l'action publique était orientée en faveur des entrepreneurs, organisés dans une coalition de croissance. Toutefois, il existait des accords entre les municipalités de Monterrey et de San Pedro organisant la première phase de l'urbanisation de Valle Oriente.

Dans le cas des travaux dans le district Valle del Campestre et de la seconde phase d'urbanisation de Valle Oriente, les décisions liées à l'aménagement urbain de ces espaces ainsi que le financement sont pris en charge par les fonds d'investissement. Cette configuration permet d'établir l'émergence d'une gouvernance privée à San Pedro. De plus, ce type de gouvernance s'organise parce que les acteurs impliqués (municipaux et privés) sont des membres de l'élite. Cette configuration

permet, en ce sens, de confirmer la mobilisation de la théorie de l'élite afin d'expliquer le système d'acteur influant sur la ville.

L'étude des coalitions d'acteurs en jeu dans les montages politico-administratifs permettent alors de souligner qui est aux commandes de la production urbaine. Un élément décisif afin de saisir les rationalités selon lesquelles la ville est produite.

CONCLUSION

Si *« le pouvoir social est un pouvoir sur l'espace »* (Pinçon-Charlot et Pinçon, 1992), ce chapitre a montré que le pouvoir sur l'espace devient aussi un pouvoir social. À partir du cas de la municipalité de San Pedro Garza García, où des acteurs de marché développent des projets urbains grâce à des capitaux locaux, j'ai mis en évidence comment la gestion du foncier en tant qu'actif financier engendre des reconfigurations spatiales et sociales.

Spatiales, car c'est dans une volonté de maximiser les profits liés à la ressource foncière que les membres de l'élite participent à la création de lois incluant de nouvelles formes urbaines, les complexes urbains multifonctionnels (CUM). Cette valorisation des centres d'affaires aboutit à la construction de grands projets urbains aux abords des CUM visant à attirer les investissements et une certaine population ayant les moyens de consommer dans ces espaces. Ces dynamiques économiques et financières provoquent par conséquent une croissance du pouvoir des fonds d'investissement immobilier, gérés par l'élite locale, en particulier les propriétaires fonciers. Ces derniers ont donc tout intérêt à ne pas vendre leurs terrains, mais à les considérer comme un actif foncier, car c'est plus rentable. À ce titre, certains auteurs témoignent de l'influence des fonds de gestion immobilière sur l'architecture des projets urbains, notamment en France (Guironnet, 2017) ou en Suisse (Theurillat, 2011). Il est à noter que le rôle des propriétaires fonciers est capital dans leur réalisation.

Le processus de financiarisation de la production urbaine provoque aussi d'indubitables reconfigurations politiques. Le foncier étant au cœur des négociations, l'on observe le pouvoir croissant de l'élite de San Pedro dans la gouvernance urbaine. Au Mexique, David (2013) conclut que les fonds d'investissement internationaux n'ont jamais eu accès au foncier localisé dans le centre de Mexico, et en Inde, Rouanet (2016) insiste sur le rôle clé des promoteurs locaux dans l'ancrage des projets urbains en tant que facilitateurs de l'accès au foncier. Ces deux illustrations montrent le pouvoir des acteurs locaux sur leurs territoires respectifs. Reste à comprendre comment ce pouvoir s'organise. Le type de gouvernance urbaine étudiée à San Pedro se situe à la croisée de la théorie de l'élite et de celle des coalitions de croissance, en raison de la concentration du pouvoir entre les mains des fonds d'investissement. Les acteurs sont en réalité les mêmes : des membres de l'élite sont détenteurs de fonds d'investissement, leur objectif étant de créer des développements qui maximisent leurs profits et de bénéficier de politiques qui garantissent leurs intérêts, le tout en utilisant des ressources économiques privées et les médias leur permettant de maintenir leur influence et de diffuser leur discours. La théorie de l'élite (Molotch, 1976), incluant la dimension économique, gagne à être mise en avant dans l'analyse des logiques de gouvernance urbaine, notamment dans certaines métropoles d'Amérique latine, où ce groupe social influe considérablement sur le développement urbain, comme à

Monterrey et à Medellin par exemple (Sanín Naranjo, 2010). L'influence de l'élite dans la gouvernance urbaine permet la construction d'une agrégation socio-spatiale de celle-ci sur son territoire, comme je vais l'expliquer dans le chapitre suivant.

L'adoption des logiques des marchés financiers dans la gouvernance urbaine aboutit dans le cas de San Pedro Garza García à une privatisation de la gestion des espaces urbains à l'échelle des complexes multifonctionnels et des districts. Il convient donc d'étudier ce que signifie cette privatisation de la gestion en termes d'usages pour les habitants de la municipalité, mais aussi de l'aire métropolitaine de Monterrey tout entière.

CHAPITRE 8

LA VIE PRIVEE DES ELITES : ENTRE AGREGATION ET SEGREGATION SPATIALE

Photographie 10. Habiter à San Pedro Garza Garcia
Dans le quartier de San Angustin (cf. Carte 10) en face du Club Campestre de San Pedro, les grandes demeures de l'élite laissent progressivement la place aux vastes appartements hyper-sécurisés des complexes urbains multifonctionnels.
Source : L.H.B 2020

INTRODUCTION

Si les précédents chapitres ont analysé les logiques économiques et socio-spatiales à l'œuvre dans les transformations urbaines de San Pedro Garza Garcia, il me reste à m'interroger sur l'évolution des pratiques urbaines et des modes de vie de l'élite.

L'étude historique de l'organisation socio-spatiale de la municipalité réalisée dans les chapitres précédents témoigne de la construction d'un système de lieux exclusifs. Les espaces résidentiels de l'élite y renforcent des logiques d'agrégation socio-spatiale. D'abord dans des quartiers fermés, depuis les années 1990, devenus plus nombreux depuis la crise de l'insécurité qu'a traversée le pays (2009-2013), à l'origine du « blindage » de la municipalité de San Pedro. L'enclavement de l'élite s'accroît à partir de 2014 avec le développement de complexes urbains multifonctionnels (CUM) privés et fermés, qui concentrent de nombreux commerces de marques locales et internationales, des bureaux et des espaces résidentiels des plus luxueux, et permettent aux membres de l'élite *sanpetrina* de regrouper leurs pratiques spatiales dans un périmètre restreint sous haute surveillance. A l'échelle du District Valle del Campestre, une enquête conduite en 2017 pour le fonds d'investissement Capital Natural afin de saisir les mobilités des salariés de la zone met en lumière l'enjeu social que représente la présence des employés dans la zone. Les différentes échelles de fermeture révèlent des logiques de ségrégation emboîtées.

Quelles sont les motivations de l'élite dans ces dynamiques de surenchère de la fermeture ? Si l'insécurité est loin d'être un argument négligeable au Mexique (Villarreal, 2016), celle-ci ne cache-t-elle pas d'autres logiques sociales (Capron, 2006) , économiques (Dorier-Apprill, Garniaux, Audren, Stoupy et Oz, 2008 ; Le Goix 2003), écologiques (Latour, 2017) et/ou finalement, financières ?

Afin de répondre à cette interrogation, ce chapitre s'appuie sur deux types de données qualitatives. Il a été d'abord été construit à partir du travail d'observation ethnographique résultant de cinq années de vie à San Pedro, qui m'a permis de démêler les fils du discours construisant l'entre-soi et la perception des personnes n'appartenant pas à ce cercle fermé, parfois considérées comme indésirables. Il mobilise également les résultats de l'étude menée dans le District Valle del Campestre commandée par le principal développeur du district (lui-même membre de l'élite locale).

Après avoir caractérisé les espaces de l'agrégation socio-spatiale des élites à San Pedro, je montrerai comment la formation de « bulles urbaines » à différentes échelles crée une ville privée, où s'opère une publicisation sélective des espaces privés.

1. Les espaces de gestion et de transmission des différents capitaux au sein de l'élite

1.1. L'espace résidentiel : lieux et liens du pouvoir

1.1.1 Les quartiers résidentiels : construction de l'entre-soi

Lors de leur arrivée dans la municipalité de San Pedro Garza García dans les années 1940-1950, les grands industriels bâtissent leurs résidences à l'est de la municipalité. L'ouest de la commune, aujourd'hui nommé « centre » de San Pedro, était occupé par leurs maisons de campagne, ainsi que par les premiers habitants de la ville (chapitre 5). Les industriels font lotir et construire progressivement de grandes et luxueuses demeures, contribuant à augmenter la valeur des terrains, dont le prix initial était dérisoire. Quartier par quartier, ils y font installer les infrastructures élémentaires. Comme le montre la carte 10, chapitre 5, c'est autour d'un nouveau centre-ville, el *Centrito*, puis du Club Campestre, que l'élite édifie différents quartiers tels que Calzada del Valle, ce qui attire des commerces. Les rues y portent les noms[209] des grands industriels locaux du XX^{e} siècle (cf. 1.1.3). La carte 10 témoigne d'une dispersion des quartiers, comme s'il s'agissait de prendre place, de s'approprier l'espace, de la rivière Santa Catarina qui fait frontière avec la municipalité de Monterrey jusqu'aux limites des flancs de montagne de la Sierra Madre orientale. Parfois, les demeures surplombent la rue, s'imposant dans le paysage urbain (photo 1), parfois elles sont dissimulées dans des espaces de faible densité à flanc de montagne, comme dans le quartier d'Olinalá, au sud de la municipalité (cf. photographie 10 ci-dessous). Faible densité et étendue des jardins y garantissent l'intimité des habitants, sans la nécessité d'être cachés derrière de hauts murs.

[209] Pour ces familles riches, le nom est un emblème d'excellence, révélateur de l'insertion de l'individu dans un ensemble qui le transcende, *« qui lui donne sa forme »* (Pinçon et Pinçon-Charlot, 1992).

PHOTOGRAPHIE 11. Résidence familiale derrière de hauts murs à hauteur de rue

Source : L.H.B, 2020

PHOTOGRAPHIE 12. Le quartier résidentiel exclusif d'Olinalá : faible densité et préservation des espaces verts

Source : Capture d'écran de googlearth.com , le 3/06/2020

Depuis la fin les années 1990, l'élite de San Pedro va vivre dans des quartiers résidentiels fermés destinés aux classes aisées (la photo 9 montre que certaines grandes résidences étaient déjà closes par des murs), ce que l'on retrouve dans bien d'autres contextes (Le Goix, 2016; Capron, 2006 ; Séguin, 2003 ; Dorier-Apprill et al., 2008).

Las Calzadas, à l'est de la municipalité, devient le premier quartier fermé de San Pedro. Ses différents niveaux de fermeture, à l'intérieur même du quartier, le différencient des quartiers fermés du reste de l'aire métropolitaine. En effet, il dispose d'une barrière et de gardes à l'entrée, mais est subdivisé en d'autres sous-quartiers (cf. schéma 18), chacun d'entre eux disposant de son propre dispositif de sécurité (gardes, barrière et caméras). Dans la littérature, l'on retrouve ce mode d'urbanisation, qui s'explique pour plusieurs raisons : le propriétaire peut avoir son espace réservé à l'intérieur du quartier fermé, où les lots ont été subdivisés et vendus et d'autres quartiers sont ainsi développés, fermés, à l'intérieur d'un territoire plus important, avec autant de murs et de guérites d'accès (Capron, 2006). La subdivision a été l'occasion de la réalisation d'une plus-value plus importante réalisée par le développeur (CARZA, cf. chapitre 6). Il a bien été montré qu'en multipliant les outils de fermeture, la valeur des terrains et l'entre-soi augmentent (Le Goix, 2002). L'exclusivité sociale est aussi le fruit de cette forte valeur du foncier, qui ne permet guère aux classes moyennes de s'y installer. Ce quartier résidentiel fermé est l'un des plus exclusifs de San Pedro Garza Garcia, construit par l'entreprise de promotion immobilière CARZA, propriété de la famille Zambrano. Plusieurs membres de cette famille résident dans ce quartier, montrant ainsi une construction de la ville par et pour l'élite. Aussi, maintenir l'entre-soi dans ces espaces continue d'être un enjeu.

La fermeture et les dispositifs de sécurité qui l'accompagnent constituent donc une composante familière des espaces de vie des élites dans la municipalité depuis près de 20 ans.

SCHEMA 18. Le quartier Las Calzadas et ses différents niveaux de fermeture

Légende : Vue aérienne du premier quartier résidentiel fermé de San Pedro, et vue rapprochée sur les entrées secondaires sécurisées. Le quartier présente par conséquent trois niveaux de fermeture : l'entrée du quartier, l'entrée de la section du quartier puis le portail des habitations, elles-mêmes ceintes de murs. Source : google.com/earth/; Réalisation : L.H.B 2020

L'émergence de ces espaces résidentiels de l'élite à San Pedro renforce les processus d'agrégation socio-spatiale, la logique d'entre-soi, ainsi qu'une volonté de sécession que décrit Latour lorsqu'il écrit que *« les élites ont senti dès les années 1980 ou 1990 que la fête était finie et qu'il fallait construire au plus vite des gated communities pour ne plus avoir à partager avec les masses »* (Latour, 2017, p. 35). Toutefois, l'auteur défend ici l'idée que les élites ont pris conscience, dans les années 1980-1990 que la question climatique est au cœur des enjeux géopolitiques et qu'elle est directement liée aux injustices et aux inégalités idée que l'on ne retrouve pas à San Pedro. Il précise que *« cette menace, cet avertissement aurait été reçu cinq sur cinq par d'autres élites, peut-être moins éclairées, mais avec de gros moyens et de grands intérêts et, surtout, extrêmement sensibles à la sécurité de leur immense fortune et à la permanence de leur bien-être » (manque la page de la citation).* L'étude du cas de San Pedro met en évidence une déclinaison locale distincte.

1.1.2 A la maison : luxe, relations sociales et domesticité

Les résidences, premier lieu de sociabilité des familles aisées locales, permettent d'exhiber leur richesse et leur statut. Malgré des styles architecturaux particuliers, toutes ont en commun leur taille, dépassant dans leur grande majorité les 1 000m^2 de construction.

La taille des maisons est un élément essentiel dans le processus de distinction des élites : le capital économique suppose un capital social, et l'habitation devient un lieu essentiel où il faut pouvoir recevoir du monde[210]. A l'intérieur, la distribution spatiale des pièces à vivre témoigne de cette dimension sociale, où les espaces de réception sont plus grands que nécessaires.

Autour de la majestueuse table de la salle à manger, de nombreuses chaises attendent les convives, avec parfois des salles réservées à certaines occasions de l'année : *« Chez ma grand-mère il y a une pièce immense dont la famille ne se sert qu'un fois par an, pour Noël, c'est là où tout le monde tient. On est tellement nombreux[211] »* (Mariana, 31 ans, avocate). Ces résidences abritent les nombreux évènements sociaux qui rythment la vie des habitants (anniversaires, fêtes, etc.). Par exemple, les week-ends, les adolescents ne se réunissent pas nécessairement dans des bars accessibles à tous mais plutôt dans leurs demeures, à tour de rôle, avant d'aller dans des boîtes de nuit huppées de la municipalité (cf. 2.1).

---

[210] Pinçot-Charlot souligne, à travers le terme mot *« monde »*, l'importance de la richesse sociale : on connaît beaucoup de monde, en signifiant que seuls comptent ceux qui occupent des positions sociales élevées.

[211] Version originale: "En casa de mi abuela hay una sala enorme y la usamos nada más una vez al año, para Navidad, ahí es donde cabemos todos."

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 15. FETE DANS L'ENCEINTE DU DOMICILE D'UN MEMBRE DE L'ELITE DE SAN PEDRO

Légende : Pour l'occasion, on a fait installer une grande roue, ainsi qu'une scène pour accueillir le concert d'un groupe connu dans toute l'Amérique latine, et produit par la maison de disque du propriétaire de la maison. De nombreux membres de l'élite et certains étrangers, comme André-Pierre Gignac, footballeur professionnel français, étaient présents. Source : L.H.B, 2018

La maison, alors symbole de puissance où s'expriment les goûts architecturaux, permet aussi de maintenir les valeurs sociales acquises durant l'enfance, notamment l'interdiction d'en sortir jusqu'à ce que les jeunes adultes soient mariés. La pression sociale cherchant à dissuader tout jeune adulte, quel que soit son sexe, de déménager de la résidence familiale jusqu'à ce qu'il soit marié, est extrêmement forte :

> *« Mon père m'a dit que si je partais de la maison pour aller vivre dans un appartement à San Pedro, à 10 minutes en voiture de la maison, je ne serais plus son fils*[212]*. »* (Alberto, 26 ans, courtier en assurance)

> *« Quand j'ai dit à mes parents qu'étant donné que je travaillais, je voulais chercher un appartement en colocation, ils se sont disputés. Mon père a commencé à dire à ma mère que c'était sa faute car elle ne m'avait pas empêchée d'aller étudier en France et que c'était là-bas qu'ils m'avaient mis ce genre d'idée dans la tête. Ils m'ont dit que j'avais une famille, que je n'avais pas de raison de faire n'importe quoi*[213]*. »* (Claudia, 27 ans, responsable marketing)

[212] Version originale: "*Mi papá me llegó a decir que si me iba de la casa, aunque era para ir a un departamento en San Pedro, ya no seria su hijo*."

[213] Version originale: "Cuando dije a mis papás, ya que era independiente económicamente y todo quería buscar un departamento con *roomies* empezaron a discutir. Mi papá empezó a decir a mi mamá que era su culpa, que porque me dejó ir a estudiar a Francia, que era allá que me empezaron a meter estas ideas en la cabeza. Me dijeron que aquí tenia una familia, que para qué quería hacer cualquier cosa."

Vivre en dehors du cocon familial, malgré une indépendance financière, est, comme l'illustrent les cas d'Alberto ou de Claudia, synonyme pour les parents du début d'une vie sans règles, l'autonomie représentant une vie hors de la norme sociale de San Pedro, où les parents ne pourront plus exercer leur autorité. Cette représentation est fortement liée à la religion catholique, encore très présente au Mexique et dans ce milieu. Une fois mariés, les jeunes habitent de préférence près de chez leurs parents, souvent sur un terrain familial, aboutissant à une densification de la municipalité et où se reproduisent ces schémas sociaux. La proximité participe aussi de la reproduction des normes sociales du groupe.

Finalement, la résidence est le lieu où la gestion de la relation à l'autre est inculquée dès l'enfance. La construction d'une mise à distance sociale malgré la proximité spatiale des classes sociales populaires s'observe clairement dans la relation des élites avec le personnel de service résidant dans leurs maisons (dit personnel *de planta)*. Les membres de l'élite emploient (à la journée) et parfois vivent avec un ou plusieurs employés (chauffeurs, agents d'entretiens, cuisinières, infirmières lorsqu'il y a des enfants, jardiniers, entre autres), comme se le rappelle Mariana :

> *« Ma mère, je lui disais que son travail c'était chef d'orchestre. Elle passait sa journée à diriger, à donner des ordres pour que le personnel se charge de tout*[214]*. »* (Mónica, 29 ans, coach sportif personnel)

Concernant le logement du personnel, j'ai pu observer l'existence de maisons indépendantes, dans le jardin, ou de chambres, proches de la cuisine. Certaines chambres font partie de la maison, mais n'ont qu'un accès extérieur, empêchant de pénétrer dans la maison sans l'accord de l'employeur. Il s'agit alors de structures qui tendent à naturaliser l'existence de travailleurs vulnérables que Séverine Durin analyse afin de mettre en évidence la servitude[215] que les couches aisées attendent de leurs employés (Durin, 2017). Cette relation aux travailleurs, en grande majorité issus de communautés indigènes provenant d'autres régions du Mexique[216], perpétue un processus de micro-ségrégation à l'intérieur de la maison et des espaces résidentiels (Capron, 2021)[217]. Cette microségrégation est

---

[214] Version originale: "A mi mamá le decía que su trabajo era director de orquesta. Andaba todo el día en la casa dirigiendo, dando órdenes para que el personal organice todo (…)".

[215] Les employeurs désignent communément leurs employés domestiques par la catégorie emic de *servidumbre*, mot sans traduction littérale possible en français mais qui exprime pourtant directement la servitude qu'ils attendent

[216] Parmi les travailleuses résidant chez leurs employeurs, Séverine Durin, anthropologue à Monterrey, relate *que « 70% sont nés à San Luis Potosí, Veracruz et Hidalgo - États où se trouve la Huasteca, la principale région indigène qui expulse les migrants vers Nuevo León ; 6,77% à Zacatecas et 4,47% à Tamaulipas. Il est frappant de constater que moins de 7% sont nés dans le Nuevo León »* (Durin, 2008).

[217] L'article « Seguridad, desconfianza y la dimensión simbólica de la segregación en urbanizaciones cerradas » paraîtra en septembre 2021 dans la revue EURE.

provoquée par des inégalités symboliques, par des expériences et des représentations que les sujets ont des « autres ». Les employés de maison voient leurs employeurs comme des *«riches »* et ils se considèrent comme des *«pauvres »* (Durin, 2013, p. 107). Cette inégalité symbolique est naturalisée et justifiée selon un critère racial selon lequel les peuples autochtones continuent d'être perçus comme « arriérés »[218] (Enquête nationale sur la discrimination au Mexique, Conapred, 2005). Ces aspects légitiment donc des traitements distincts du personnel de service, comme ceux décrits par Guénola Capron (op. cit.), qu'ont mis en place certains employeurs résidant dans les quartiers fermés : les contrôles à l'entrée des espaces résidentiels (et dans certains cas des fouilles corporelles), les soupçons qui pèsent systématiquement sur les employées lorsqu'il y a des vols dans les maisons, ainsi que l'impossibilité de marcher dans le quartier fermé pour les employés de maison. Cela aboutit, dans certains cas, à une privation de leurs droits en tant que travailleurs[219].

La résidence est le cadre d'une reproduction sociale basée sur un entre-soi, accompagné d'une conscience de supériorité de classe. C'est aussi dans ce lieu privé, espace d'expression de la richesse économique et sociale, que circulent les valeurs et les capitaux de l'élite.

1.1.3 La rue : une « griffe spatiale »

Les voies urbaines connectant et reliant les demeures et les quartiers sont un autre espace où se lit le pouvoir de l'élite. En effet, si les *« noms des rues disent la ville »* (Badariotti, 2002), l'odonymie révèle des noms de rue porteurs des valeurs locales, mettant en avant les grands acteurs de l'élite. Nommées lors de la construction des quartiers ou à la mort des industriels (cf. planche de photographies 16), les rues à leur effigie font légion, représentant une nouvelle *« griffe spatiale »* (Pinçon-Charlot et Pinçon, 1992) de l'élite sur ses territoires.

L'utilisation des noms de famille des industriels les plus reconnus par la société *sanpetrina* peut être interprétée d'une part comme une action complémentaire à la diffusion de leur culture de classe et d'autre part comme une reconnaissance de leur rôle d'acteurs du développement économique et politique local.

[218] Terme original utilisé dans l'article : *« atrasados »* (Durin, 2013,p. 98)

[219] Selon une enquête publiée par le Conseil National de Prévention de la Discrimination, 44,7% n'ont pas d'horaire fixe, 37,9% n'ont pas le droit d'utiliser le téléphone, 46,5% ne reçoivent pas le bonus de Noël normalement versé aux salariés mexicains, 61% n'ont pas de vacances et 87% n'ont pas d'assurance médicale (Conapred, 2010)

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 16. AXES ROUTIERS AU NOM DE FONDATEURS D'INDUSTRIES DE MONTERREY

Photo n°1

Photo n°2

Légende : Roberto Garza Sada et Eugenio Garza Lagüera sont deux membres des familles de l'élite de San Pedro. La photo n°1 indique aussi le centre culturel Alfa, nom éponyme de l'entreprise appartenant la famille de Roberto Garza Sada.
Source : L.H.B 2020

1.2. Une éducation « entre-soi »

Après la famille, l'école est la deuxième instance de socialisation, confortant les expériences liées au milieu familial. La culture est un autre critère de différenciation pour définir une élite. L'acquisition du savoir, l'éducation, sont ainsi des valeurs fondamentales qui structurent une élite et assurent sa reproduction sociale.

A San Pedro Garza García, l'entre-soi scolaire est organisé par les membres de l'élite depuis l'urbanisation de la municipalité. A l'est, on trouve quatre écoles publiques ; à l'ouest, dans le District

Valle del Campestre, se localisent l'école CECVAC[220], sur l'avenue Alfonso Reyes, et l'Institut Irlandés de Monterrey, à 1,7 kilomètre de distance. Pour passer de l'un à l'autre, il faudrait passer devant le Necali, devant l'Inglés et devant l'institut San Roberto (schéma 2-chapitre3). Ces cinq écoles privées proposent chacune les niveaux maternelle, primaire, collège et lycée, auxquels sont inscrits les enfants des membres de l'élite de San Pedro. En outre, ce sont les grandes familles qui, depuis les années 1950, ont fondé ces écoles où sont aujourd'hui inscrits leurs descendants.

Le District Valle del Campestre ne concentre que des écoles privées, coûteuses[221], l'école se réservant le droit d'accès et exigeant au moins deux lettres de recommandation de familles ayant des enfants déjà inscrits à l'école.

Cette éducation prend en charge la totalité de la personnalité des enfants, démarche en adéquation avec la fortune et la multiplicité des formes de capitaux (économiques, sociaux et culturels) (Bourdieu, 1979). Dans les écoles de l'élite française, *« au-delà des enseignements scolaires et linguistiques, les enfants doivent apprendre à vivre entre eux et à maîtriser les techniques de gestion de leur capital social qui leur seront si précieuses ensuite »* (Pinçon-Charlot et Pinçot, 2001). Les élèves sont formés non seulement aux disciplines classiques à vocation internationale, mais aussi à la notion de responsabilité. Le CECVAC, institut religieux, est réservé aux jeunes filles, alors que l'Irlandés et le San Roberto[222] sont, eux, réservés aux jeunes garçons. Cette division par sexe vise d'abord à donner une éducation différente à chacun. Les jeunes hommes sont formés pour l'accès à des postes à responsabilité dans les entreprises – *« mon oncle n'a eu que des filles et avoir des filles c'est bien, mais pour reprendre l'entreprise ce n'est pas très utile, même si en ce moment il y a tout le mouvement des féministes, enfin bon, c'est un autre débat, c'est pour ça que c'est mon frère qui a repris l'entreprise »*[223] (Marcelo Zambrano, directeur général de CARZA, le 7/06/2019). Quant aux jeunes filles, elles sont dans la majorité des cas destinées à s'occuper de la maison, ainsi que du cercle social. À San Pedro, c'est depuis l'école que l'art d'être femme au foyer est enseigné (cours de cuisine, dressage de table pour réception, etc.). C'est aussi aux futures femmes qu'est confiée la responsabilité de maintenir l'entre-soi du groupe social, un capital culturel enseigné depuis l'école. Cette différenciation de genre est justifiée par l'école (ici le CECVAC) par les conditions biologiques du sexe féminin *« les hommes et les femmes, bien qu'ils soient égaux en dignité, ont leurs propres qualités que la nature donne pour être un homme*

---

[220] CECVAC (Centro de Educación y Cultura del Valle – Centre d'éducation et de culture de Valle)
[221] En janvier 2020, les mensualités s'élèvent à 21 080 pesos, soit 850 euros.
Source : https://whitepaper.substack.com/p/colegios-privados-en-monterrey-de-que-tamano-es-su-operacion
[222] Voir la présentation de ces écoles sur leur site internet. https://irishmonterrey.com/;
https://www.nordangliaeducation.com/es/our-schools/mexico/monterrey/san-roberto-international-school
[223] Version originale: "Mi tío no tuvo hijas, es por eso que mi hermano es el director general, tener hijas está bien pero para manejar las empresas, no es muy útil. A pesar de los debates feministas de ahorita, pero, en fin, eso es otro tema." Source : www. cecvac.com

ou une femme »[224]. Comme j'ai pu le constater sur le terrain, après s'être mariées, la majorité des femmes deviennent femmes au foyer et organisent les fêtes sociales (mariages, anniversaires, baptêmes, etc.).

L'entre-soi se cultive aussi depuis cet âge à travers le cercle social qui se forme, et l'école demeure jusqu'à l'âge adulte l'un des lieux fondamentaux de sa constitution. D'abord, dans la rencontre de partenaires : au cours de mes années de fréquentation de cette élite, j'ai pu observer que la première question posée lors d'une rencontre est systématiquement : « de quelle école vient-il ? » en référence à l'école primaire. Ensuite, les groupes d'amis, depuis l'école primaire, demeurent le principal cercle de relations : tous les mardis soir (ou un autre jour fixe de la semaine de travail), des groupes allant de 5 à 20 personnes environ se réunissent pratiquement toute leur vie, et ces « *martecitos* » (petits mardis) entretiennent les liens tissés depuis l'enfance.

Souvent organisés à tour de rôle chez l'un ou l'autre, ces rassemblements sont fixés au début du mois sur des groupes WhatsApp. Ils ne sont jamais mixtes et aucune personne extérieure au groupe originel n'y est conviée. Par ailleurs, la pression sociale est assez forte puisque, si une personne est absente plusieurs mardis sans justification qui semble valable par le groupe, celle-ci peut être un temps « expulsée » du groupe ou de la conversation, un système de punition et de mise à distance sociale bien connu des cours de récréation. Les réseaux sociaux, d'ailleurs entretenus par les parents et associations d'anciens élèves, témoignent de la création d'un entre-soi construit au sein des établissements scolaires, grâce à un système formel d'association d'anciens élèves, similaire à ceux des universités. Par exemple, l'école maternelle primaire et collège du CECVAC dispose d'un onglet « *Alumni* » sur son site internet dans lequel est précisé l'inscription dans le temps long des liens sociaux formés lors de la scolarité :

> *« Chaque élève qui a étudié au collège fait partie des anciens du CECVAC. Être étudiante dure quelques années ; être diplômée toute la vie, Une fois que nos élèves quittent l'école, elles font partie des anciennes du CECVAC. Nos diplômées feront toujours partie de la communauté et de l'histoire de l'école, nous cherchons donc à rester en contact avec elles et à leur offrir des avantages. »* Source : www.cecvac.com/apps/pages/alumni

Cette société d'anciennes élèves dispose par ailleurs d'un compte sur le réseau social Instagram nommé « cecvac_alumni », où l'école publie régulièrement des photos de réunions de générations précédentes organisées au sein de l'institution ou dans des restaurants de la municipalité, d'anciennes photos de classe mais aussi l'annonce de décès d'anciennes élèves. L'objectif est de maintenir cette

[224]Version originale: "todo hombre y mujer, aunque sean iguales en dignidad, tienen cualidades propias que la naturaleza da por el hecho de ser hombre o ser mujer".
Source:https://www.cecvac.com/apps/pages/index.jsp?uREC_ID=1420559&type=d&pREC_ID=1589294

communauté, depuis l'école maternelle ou primaire, notamment grâce à une présence de ses membres à plusieurs moments clés de la vie de ces membres. Lors des mariages, les plans de tables sont effectués notamment à partir de ces associations : il y a la table des filles du CECVAC ou de la génération de l'Irlandés chez les hommes, par exemple. Cela correspond à leurs groupes d'amis.

A San Pedro, la relative absence de mixité sociale dans le milieu scolaire, favorisée par une concentration spatiale de ces institutions très privées, permet d'apporter un élément d'explication à la construction de l'exclusivité de la municipalité. L'homogénéité et la cohésion culturelle et politique de l'élite se constituent à partir du quotidien des écoles primaires, jusqu'aux universités (Mills, 1956).

1.3. Les tiers-lieux de l'élite

Cette institutionnalisation de l'entre-soi se cultive tout au long de la vie des élites à San Pedro, notamment dans les tiers-lieux, environnements spatiaux qui viennent après la maison et le travail (Oldenburg, 1998)[225]. Le lien social se tisse et se renforce en s'appuyant sur les territoires de l'élite, composés notamment des lieux de loisirs tels que les clubs sociaux, les lieux de restauration, les salons de beauté, où se préparent les évènements sociaux. Durant mes quatre années d'immersion dans cette culture *sanpetrina*, et grâce à ma participation à de nombreux événements, j'ai pu observer l'importance de ces lieux, fervents témoins du statut social des habitants de San Pedro. Je reviendrai ici sur les clubs sociaux en tant que lieux exclusifs par nature.

Comme aux États-Unis et dans d'autres pays, les clubs sociaux structurent la vie sociale des élites. A San Pedro, c'est autour du Club Campestre, devenu le plus exclusif du pays, que se construisent, dès le début de l'urbanisation de la municipalité, les quartiers mais aussi les écoles les plus exclusifs (cf. chapitre 5). Pour en être membre, il faut investir dans une action, disponible en nombre limité, dont le montant s'élève à 3 millions de dollars en 2018 (entretien avec le directeur des ressources humaines du Club Campestre en juin 2018, dans le cadre du diagnostic sur la zone Valle del Campestre). Situé au cœur du centre d'affaires de San Pedro, c'est là que se réalisent les évènements sociaux, rythmant le quotidien de l'élite. Du déjeuner d'affaires au *baby shower*[226], en matinée, des après-midis de golf ou de piscine au dîner entre semblables et amis, chaque activité peut être réalisée au club.

[225] Bien qu'une bibliographie récente (Krauss et Tremblay 2019) considère les espaces de co-working comme des tiers-lieux, je conserve ici la définition d'Oldenburg, l'une des premières à avoir conceptualisé ce type de lieux.
[226] Le *baby shower* est une fête prénatale organisée en l'honneur de la future mère, pendant la grossesse.

C'est dans ce lieu que se réalisent les mariages les plus exclusifs de la jeunesse dorée, un acte social clé dans des stratégies d'accroissement du capital économique (cf. chapitre 4). Toutes les fins de semaines, les alliances matrimoniales entre les grandes familles se scellent dans le « salon des évènements » du Club Campestre, selon un rituel bien précis :

ENCADRÉ 12. LES MARIAGES, ENTRE EXHIBITION ET INTIMITE.

Les invités ont rendez-vous à 20h30, en général à l'église Fátima, où les photographes des magazines locaux les reçoivent d'abord sur le parvis de l'église. Tous les invités sont conviés dans l'un des salons de San Pedro, le plus exclusif étant celui du Campestre. Pour entrer dans ce club, il faut figurer sur la liste des invités et présenter sa carte d'identité. L'invitation est nominative mais toujours pour deux personnes. Après avoir laissé la voiture au *valet parking*, les invités saluent les mariés et les parents qui se trouvent au bout du couloir d'entrée. C'est de nouveau l'occasion de prendre des photos, cette fois-ci avec le photographe de la famille, qui couvrira l'évènement.

Nous sommes en effet entrés dans un lieu fermé auquel les photographes des magazines et de la presse n'ont pas accès. Puis, selon la tradition, la danse des mariés ouvre le dîner, suivie des danses de la mariée avec son père et du marié avec sa mère. Les invités se trouvent alors debout autour de la piste de danse. Ensuite, chacun prend place à la table qui lui a été attribuée : plus la table est proche de la piste de danse, plus les invités sont proches des mariés. Ce placement provoque presque systématiquement des tensions dans les familles, à l'échelle de la table, pour savoir avec qui asseoir qui, et à l'échelle de la salle, selon l'éloignement à la piste de danse. Un ami ayant travaillé dans un évènement me confiait aussi que les serveurs reçoivent avant l'évènement un plan de la salle avec le nom des personnes et leur importance sociale (en fonction de leur poste) afin de faire preuve d'une amabilité particulière, bien que le service soit toujours particulièrement soigné. Après le dîner, où les plats s'enchaînent, certains invités sortent sur le balcon, d'autres commencent à danser, en tout cas, les plans de tables se brouillent et tout le monde, qui se connaît, se retrouve.

Source : Observations et échanges réalisés durant quatre années de fréquentation de ce cercle social

L'une des pratiques témoignant de l'entre-soi de ces mariages est la diffusion publique de ces événements faite par l'élite. Dans les journaux locaux, sont publiées chaque semaine les photos des invités, prises sur le parvis de l'église par les photographes conviés par les familles. Néanmoins, le fait que ces photographes ne soient pas autorisés à assister à la fête dans les salons et qu'aucune photo de l'intérieur du club de golf ne soit publiée, témoigne aussi de la dimension privée de l'évènement. Toutefois, depuis quelques années, la révolution des réseaux sociaux et la croissance du nombre de clichés contribuent à altérer ces règles : les invités ne manquent jamais de signaler leur présence dans ces lieux en publiant des photos particulièrement travaillées afin de partager leur présence à l'évènement. Le réseau social le plus utilisé est sans doute Instagram[227], pour l'ouverture qu'il permet.

[227] La manipulation des réseaux sociaux par l'élite de San Pedro pourrait faire l'objet d'un autre travail tant il devient un nouvel espace, virtuel, de diffusion des richesses de l'élite et de qualification de ces codes sociaux mais aussi de leur requalification,

Il faut distinguer les comptes ouverts, souvent maintenus par des influenceurs, et les comptes fermés des membres[228]. Dans tous les cas, c'est un mode de vie luxueux, entre réunions familiales et évènements sociaux, qui y est montré (voyages dans des hôtels exclusifs, marques de luxes, certaines pièces des habitations) grâce à des photographies travaillées (effets, couleurs, positionnement des objets/individus). L'objectif est de partager une vie « réelle » dont la mise en scène montre une volonté de créer une impression de perfection.

Les cercles d'ouverture de ces réseaux sociaux varient, des plus fermés aux plus ouverts. Toutefois, à ma connaissance, les descendant de l'élite les plus centraux (familles Garza, Zambrano) ne tiennent pas de compte du type influenceur, leur compte étant fermé, cela restreint l'accès à leurs publications. Ce fait peut s'expliquer par des mesures de sécurité, mais aussi de distinction, afin de limiter l'accès à leur vie privée. Toutefois, la publication des clichés pris par les magazines *people* locaux dans les réseaux sociaux témoigne de cette continuité de la construction d'une image de l'élite. D'ailleurs, ces deux modes de communication se complètent, comme en témoigne la page de couverture du numéro de *ChicMagazine* de juin 2020 qui cite les comptes des influenceurs :

influencée par les normes internationales circulant sur les réseaux sociaux (notamment par la croissance de la figure de la jeune femme auto-entrepreneure qui se développe très récemment à San Pedro, par exemple).

[228] Si le compte est fermé, il faut envoyer une demande à l'utilisateur afin d'accéder à ses publications.

ILLUSTRATION 5. Relais du discours des influenceurs Instagram dans la presse écrite de l'élite

Photo n°1

Photo n°2

Légende : La photo n°1, couverture du magazine publié en version papier et électronique copie les codes d'Instagram. Sur ce réseau social, si l'on clique sur la photo apparaissent les noms des personnes photographiées (photo n°2). La stratégie du magazine ici, celle d'adopter la police et le système d'Instagram, montre la complémentarité entre ces deux moyens de communication (presse (écrite/électronique) et réseaux sociaux). Source : Photo 1 : Chic.com.mx Photo 2 : Compte Instagram de chic (chic.mty)

Ce réseau social, privilégié par les membres de l'élite, permet de perpétuer le pouvoir d'influence de cette classe sociale sur la société. La couverture titrant « influence positive » annonce la création d'une association[229] destinée à venir en aide aux personnes ayant perdu leur travail à cause de la crise du Covid-19.

La vie publique affichée à dessein sur les réseaux sociaux permet d'attiser la compétition entre les membres et l'envie d'appartenir à cette classe sociale de la part de certains utilisateurs qui sont abonnés aux comptes ouverts. Les individus définissant le niveau d'accessibilité de leurs images et le contenu qu'ils proposent, l'on observe que les réseaux sociaux permettent un accès plus poussé mais contrôlé à la vie privée des membres de l'élite (à moins que des images soient publiées à leur insu, une

[229] Si les associations caritatives ne sont pas nouvelles, ni aux États-Unis (la fondation Rockefeller par exemple), ni au Mexique, depuis quelques années elles reviennent en force (Gobillon, Lambert et Pellet, 2019). Or, à San Pedro, les associations créées par les membres de l'élites se substituent souvent au rôle du gouvernement dans l'aide aux plus démunis (chaque grande entreprise compte au minimum une association). Elles choisissent alors les populations à aider et les causes à défendre.

pratique dont je n'ai pas eu connaissance). Les réseaux sociaux deviennent à ce titre un nouvel espace virtuel de communication des élites, mais aussi d'influence sur la société.

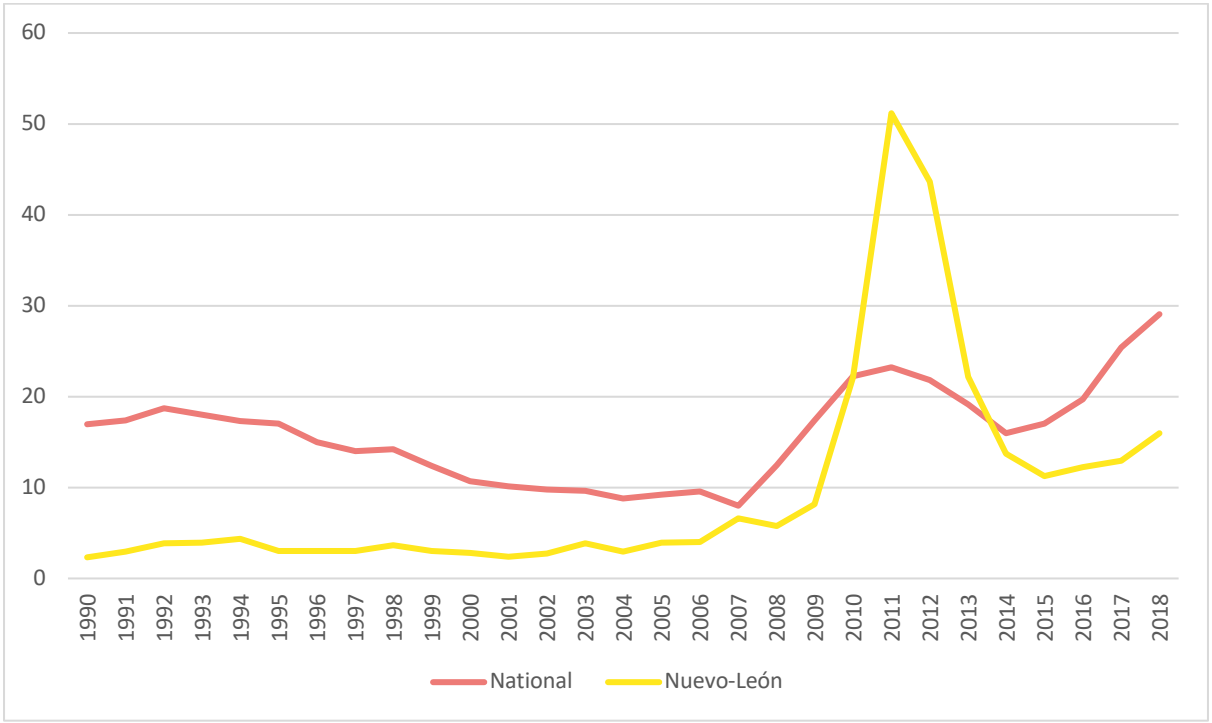
Ainsi, les codes et les territoires de l'urbanité privée contribue à renforcer l'agrégation socio-spatiale de l'élite dans la municipalité de San Pedro : us et coutumes permettant la distinction et la reproduction sociale, lieux exclusifs, fermés, où la vie sociale se déroule partiellement à l'abri des regards indiscrets (on en révèle en tous cas que ceux qu'on veut en montrer). A cette échelle, si on trouve des quartiers résidentiels dans toute la municipalité de San Pedro, entre les limites avec les municipalités de Monterrey et de Santa Catarina au nord et à l'ouest et la montagne au sud et à l'est, c'est autour du club social que tourne l'espace de vie des élites (cf. schéma 2-chapitre 3). La concentration des activités du secteur tertiaire, des institutions scolaires autour de lui, ainsi que celle des quartiers dans le District de Valle del Campestre, alors que celui-ci n'était pas encore planifié, témoigne de l'enjeu que représente ce symbole de la sociabilité.

Toutefois, depuis une dizaine d'années, les complexes urbains multifonctionnels viennent bousculer les pratiques urbaines de certains habitants de San Pedro. Alors, comment caractériser les changements dans les pratiques urbaines des élites de cette municipalité d'exception ? Dans quelle mesure la construction de complexes urbains multifonctionnels et de districts résulte-t-elle des logiques d'entre-soi et d'agrégation des élites et les pousse-t-elle à leur paroxysme ?

2. Enclave urbaine et bulles urbano-residentielles

Le 26 janvier 2010, nouvellement élu sur le slogan « Nous devons blinder San Pedro », le maire de San Pedro, Mauricio Fernández Garza, issu de l'élite locale, publie son Plan de développement municipal pour la période 2009-2012 – « blinder » San Pedro – acclamé par les habitants. C'est que la situation se complique, le double affrontement (les cartels entre eux et la guerre déclarée du gouvernement contre ces derniers) ravage l'État du Nuevo León. Le graphique ci-dessous montre qu'en 2011, le taux d'homicides y est deux fois plus élevé qu'à l'échelle nationale.

GRAPHIQUE 8. Homicides au Mexique et au Nuevo León, 1990-2018 (pour 100 000 habitants)



Source : Graphique construit à partir des données publiées par l'INEGI « Morts par homicides », par États, des années 1990 à 2018.

Les corps pendus aux ponts, les enlèvements et les fusillades ne sont plus seulement une réalité à Tijuana, Durango ou à Sinaloa. La *« lucha por la plaza »*[230] (Campbell, 2009) arrive dans la ville industrielle : *« Si nous perdons Monterrey, tout sera perdu ... »*. Ces paroles du célèbre homme d'affaires Lorenzo Zambrano lors d'une interview avec le journal espagnol *El País* en 2011 ont provoqué l'incrédulité des habitants de la ville face à une violence accrue dans le « joyau des affaires » du Mexique qu'est Monterrey (Ordaz, 2011).

Cette vague d'insécurité va confirmer l'ancrage de l'élite dans son territoire, notamment de par les moyens mis en place afin d'en assurer la défense. A ce titre, Ana Villarreal reprend le terme « blindage » (Legrain, 2016) afin de caractériser le processus socio-spatial de la municipalité lors de la période d'insécurité (Villarreal, 2016). Celui-ci s'observe aussi à l'échelle des résidences de l'élite : l'émergence des complexes urbains multifonctionnels représentent de réelles bulles urbano-

[230] Traduction personnelle : la lutte pour la place (dans le sens de territoire). La *plaza* est définie par Howard Campbell comme l'intersection des forces criminelles et de l'État sur un territoire donné ou sur un axe de communication (le contrôle des axes de communication représente un enjeu fondamental pour les criminels, puisqu'ils permettent le transport de marchandises illégales (Campbell, 2009). Dans son ethnographie d'une *«zone de guerre contre la drogue»* au nord-ouest du Mexique, il montre que les groupes criminels se disputent le contrôle des territoires, à la fois en termes d'espace et de flux de marchandises, ainsi que l'accès aux liens politiques nécessaires pour les aider et les protéger dans leurs activités criminelles, qu'il appelle des luttes pour la place (Villarreal, 2016).

résidentielles. D'un côté, des bulles urbaines, parce que ce sont des morceaux de ville et de l'autre, des bulles résidentielles parce que c'est la logique de la résidence qui s'étend à ces espaces.

Alors quels territoires aboutissent du croisement entre urbanisme, sécurité et calculs financiers à San Pedro ? Comment sont-ils gérés et habités ?

2.1. Du blindage de San Pedro à l'enclave urbaine

L'entre-soi et la distinction sont, comme le montre la littérature sociologique (Bourdieu, 1979 ; Pinçon-Charlot et Pinçot, 2001 ; Daloz, 2013 ; Genieys, 2011), deux concepts intrinsèques à l'observation du mode de vie de la classe sociale supérieure. La vague d'insécurité de 2009 aboutit à une reconfiguration socio-spatiale profonde de l'aire métropolitaine de Monterrey, accentuant le repli sur elle-même de l'élite[231].. A San Pedro, Celui-ci se caractérise par la mise en place de contrôles destinés à filtrer les personnes désirant entrer et sortir de San Pedro et par l'exercice d'un hyper-contrôle à l'intérieur de la municipalité, une relocalisation de la vie nocturne dans celle-ci, et une offre de loisirs par la municipalité afin de préserver la sécurité des habitants. Ces pratiques annoncent l'enclavement de la municipalité, entendu ici comme l'isolement et la limitation de l'accès à un territoire.

L'insécurité génère-t-elle une nécessité accrue de s'enfermer, ou n'est-elle pas aussi une occasion pour l'élite de pousser au bout la logique de l'entre soi ? Autrement dit, n'existe-t-il pas aussi un effet d'opportunité à accentuer l'agrégation socio-spatiale tout en la légitimant par l'insécurité ?

2.1.1. Contrôler les entrées et les sorties de la municipalité

Le processus de « blindage » de la municipalité passe d'abord par l'instauration des barrages de police sur les avenues connectant San Pedro et Monterrey, contrôlant les entrées et les sorties dans la municipalité[232] (Villarreal, 2016). Cette pratique, anticonstitutionnelle[233], est appliquée à chaque fois que les maires successifs décident que des mesures de sécurité doivent être déployées afin de protéger le territoire.

---

[231] Qu'il soit « réel » ou ressenti, le sentiment d'insécurité dépasse la peur du crime ou de la délinquance et influe très fortement sur les relations sociales, les relations de voisinage et, de manière générale, sur le *« rapport à la ville »* (Capron, 2006)

[232] Ce blindage de la municipalité ne s'est pas limité à des contrôles aux entrées et sorties de la municipalité. Il fait référence aux mesures de sécurité aussi adoptées par la population : l'utilisation de voitures blindées, de gardes du corps, l'armement de la population, le recours aux services de sécurité privés. On retrouve donc bien la notion de protection par le métal, définissant le blindage.

[233] Cette pratique est aussi illégale, car elle n'est pas régulée par un état d'exception.

PHOTOGRAPHIE 13. Affiche de campagne de Mauricio Fernández Garza sur la grille d'une maison

Traduction : Il faut blinder San Pedro ; Source : Photo prise par José Manuel Prieto, publiée par Ana Villarreal (2016)

Afin de saisir comment une telle politique peut être appliquée, il convient d'abord de mentionner que l'environnement physique de San Pedro paraît être un atout facilitant la fermeture de la municipalité, celle-ci étant construite entre la chaîne de montagne et la rivière Santa Catarina, éléments naturels isolant en partie la ville. Le peu d'axes routiers qui la relient aux autres municipalités (huit entrées et sorties routières en tout) devient également un atout dans ce contexte. La morphologie de la municipalité lui confère donc une structure quasiment fermée, que l'hymne municipal décrit de la manière suivante : *« Monts et vallées se rejoignent ici, pour être tes frontières, et le lit de ta fondation ».* La morphologie du lieu elle-même le rend facile à contrôler.

Les barrages, qui s'assouplissent lorsqu'il n'existe pas de risque selon la municipalité, réapparaissent en cas de crise sécuritaire ou sanitaire. La pandémie du Covid-19 réactive par exemple l'existence de ces barrages[234] frontières entre la municipalité de San Pedro et celles de Monterrey et de Santa Catarina, qui deviennent un mode de gestion municipale de la crise. Durant mars et avril 2020, le

[234] https://www.elnorte.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?__rval=1&urlredirect=https://www.elnorte.com/ponen-filtros-a-no-residentes-en-san-pedro/ar1927260?referer=7d616165662f3a3a6262623b727a7a7279703b767a783a-

temps que le nombre de nouveaux cas de contaminations diminue à San Pedro 300 policiers municipaux ont contrôlé 24 heures sur 24 les entrées afin de prendre la température des passants, de vérifier le port du masque, de filtrer les résidents et ceux qui justifient d'une activité « essentielle » (dont l'évaluation aux critères floues a été commentée par la communauté, cf. sous partie suivante).

Cette situation génère l'édition et l'envoi de nombreux mèmes[235] dans les groupes d'amis constitués sur le réseau social WhatsApp. Leur utilisation dans ce travail a pour objectif de révéler un savoir vernaculaire, lequel permet d'illustrer la conception de cette limite territoriale entre San Pedro et les autres municipalités par certains habitants de l'AMM. Le montage informatique présenté ci-dessous, imitant l'accès à San Pedro comme s'il s'agissait d'un poste-frontière entre le Mexique et les États-Unis, apparaît décoré de papillons, symbole ici de l'entrée dans un monde merveilleux. L'on observe d'une part la fortification de la municipalité, comme une frontière nationale et, de l'autre, la représentation d'un mode de vie exceptionnel des habitants.

ILLUSTRATION 6. MEME PARODIANT L'ENTREE DE LA MUNICIPALITE DE SAN PEDRO GARZA GARCIA

Légende : Montage informatique de la « frontière » de San Pedro, utilisant une photographie d'un poste frontalier entre le Mexique et les États-Unis sur lequel il a été inscrit « San Pedro Garza Garcia ».
Source : Mème reçu à trois reprises : sur le groupe WhatsApp des voisins de mon immeuble ; par un ami l'ayant reçu sur le groupe de ces amis *sanpetrinos* et par un ami étranger, avril 2020

[235] Un mème Internet est une idée ou un concept simple, propagé à travers le Web. Ces images sont des véhicules de savoir vernaculaire. L'individu qui observe un mème n'établit pas de signification uniquement en déchiffrant ses signes, ses symboles, mais constitue aussi le sens de la narration grâce à « ses propres moyens », donc grâce à son vécu. Il s'agit d'une *« co-construction »* de signification (Gunthert, 2017, p. 10).

Or, l'installation des contrôles aux portes de la municipalité en raison d'une crise sanitaire ne peut être justifiée par la géographie de la propagation du virus. En effet, le virus a d'abord été détecté chez certains habitants de San Pedro Garza García avant que d'autres cas ne soient signalés dans les différentes municipalités de l'AMM. Cette mesure de gestion de crise met donc en lumière les critères ségrégatifs adoptés par les forces de l'ordre.

Les premiers cas de coronavirus dans le Nuevo León apparaissent en effet au sein des associés du Club Campestre, contaminés en masse, comme l'explique le message vocal reproduit ci-dessous :

> *« Tout a commencé parce que Toni, le propriétaire de Porsche et d'Audi à Monterrey, l'a eu. Il arrivait d'Europe avec Mauricio González Sada, qui l'a eu aussi. Ils étaient dans la salle de sport du Campestre, donc 40 personnes ont été contaminées à l'intérieur du Campestre, le club s'est mis en quarantaine, (…) A San Pedro il y a beaucoup de cas et en plus ceux qui ont été testés positifs ont été en contact avec énormément de personnes, imagine tous ceux qui étaient au Campestre, d'ailleurs le club a fermé, et tous les gens qui y étaient sont en quarantaine. A San Pedro le problème est assez grave.*[236] *»* (Message vocal d'Ana, membre du Club Campestre, envoyé le 16.03.2020)[237].

A partir de ce moment-là, le virus circule à l'échelle de l'AMM. Alors que le 28 mars 2020, San Pedro concentrait la majorité des cas de l'AMM (36 contre 33 dans les autres municipalités[238]), fin avril, la situation s'est largement inversée, avec 222 cas à Monterrey, 102 à Guadalupe, 77 à Apodaca et 64 à San Pedro. La municipalité annonce alors la mise en place de dispositifs de contrôle des entrées et des sorties afin de ne laisser entrer que les personnes réalisant des activités essentielles, protégeant ainsi les habitants d'une seconde vague de contamination. Toutefois, cette définition est vague et de nombreux habitants de l'AMM relatent un filtrage basé sur le faciès.

En effet, si officiellement les policiers sont chargés de prendre la température des automobilistes, de leur rappeler l'importance du port du masque de protection et de leur demander leur activité afin de déterminer si celle-ci est essentielle ou non, plusieurs témoignages soulignent le caractère allusif de cette définition, l'associant à des critères phénotypiques :

---

[236] Version originale: "*Todo empezó porque Toni el dueño de Porsche y Audi en Monterrey ya le dio y venía de Europa con Mauricio González Sada que también ya le dio y andaba en el gimnasio del campestre entonces que ya se contagiaron como 40 personas del Campestre, el campestre ya entro en cuarentena, el papa de Kike Gómez Junco el novio de Mallory la blogger, le dio, Kike Gómez Junco le dio también tipo ya subió video que es verdad, ayer estaba con Mallory en un avión, obviamente Mallory también tiene, no mames con todos los del avión, en San Pedro hay un chingo de casos y aparte éstos que dieron positivos estuvieron con muchísima gente, imagínate los que estuvieron en el campestre, el campestre ya esta clausurado lit. y toda la gente que estuvo ahí en cuarentena, o sea en San Pedro esta heavy el pedo ahorita*."

[237] La nature de cette source pouvant colporter des rumeurs, ces informations ont été vérifiées auprès de certains membres du club.

[238] Selon les chiffres publiés sur le site internet de la municipalité, les cas dans les autres municipalités se répartissent de la manière suivante: 19 à Monterrey, 7 à Guadalupe, 3 à Apodaca, 2 à Garcia et 2 à Santa Catarina. (https://sanpedro.gob.mx/coronavirus/).

«- Aujourd'hui j'ai eu trois barrages, j'habite à San Pedro mais je prends l'axe rapide de Monterrey pour venir au bureau, donc je dois sortir puis entrer de nouveau.
- Et ils te disent quoi ?
- Ils sont censés te prendre la température mais bon quand tu as les yeux bleus, tu sais comment c'est.[239] *»* (Diego, 36 ans, associé de Patricio Garza, le 18.05.20)

Un autre mème illustre cette représentation partagée par de nombreux habitants indiquant, sous forme humoristique que le barrage, plus que sanitaire, est avant tout racial.

ILLUSTRATION 7. Mème caricaturant le filtrage des entrants et des sortants de San Pedro

Traduction : Les premières images des filtres d'accès à la principauté de San Pedro sont révélées :
Activité essentielle / Activité non essentielle.
Source : Mème envoyé par un ami l'ayant reçu sur le groupe de ses amis *sanpetrinos,* Avril 2020

Ainsi, le blindage a renforcé un mode de vie caractérisé par une homogénéité sociale et raciale distinguant la commune des autres municipalités formant l'AMM. Toutefois, le barrage mis en place lors de la crise sanitaire en 2020 et ses modalités de filtrage permettent de discuter l'argument sécuritaire justifiant l'enclavement (Dorier-Apprill et al., 2008). Bien que l'insécurité ait représenté une période de violences justifiant des systèmes de protection drastiques (Villarreal, 2016), l'on peut ici repenser la force de cet argument et poser l'hypothèse que ces barrages légitimisent en fait l'agrégation spatiale des élites dans le but de protéger l'homogénéité sociale.

[239] Version originale : *"Hoy hubo tres retenes, vivo en san pedro pero agarro por Morones Prieto para llegar mas rápido a las oficina entonces tengo que salir y luego entrar de nuevo. ¿Y qué te dicen ? Se supone que te tienen que tomar la temperatura y preguntarte cosas pero cuando tienes ojos azules, ya sabes como es*".

2.1.2. Concentrer les activités de loisirs

Le nouveau centre métropolitain de la vie nocturne

San Pedro s'est aussi imposé comme nouveau centre de vie nocturne des élites de la métropole, auparavant concentré dans le *Barrio Antiguo*, le centre historique de la municipalité de Monterrey. Des fusillades ayant eu lieu dans plusieurs bars dès 2010, lors de la vague d'insécurité, ont conduit à leur fermeture, dépouillant ainsi la zone de ces scènes musicales (Villarreal, 2016). Le *Centrito*, au cœur de la Colonia del Valle à San Pedro, s'est trouvé dynamisé par l'ouverture de nouveaux bars et boîtes de nuit :

> *« Tu n'as pas connu, toi, le Barrio Antiguo, c'était comme en Europe, on allait de bar en bar, à pied, tout le monde se retrouvait là-bas. Y'avait certains bars plus fresas [chics] que d'autres, mais au final ils étaient collés. Depuis le Centrito ce n'est pas la même ambiance, et là on croise vraiment toujours les mêmes personnes … »*[240]*.* (Jorge, 31 ans, habitant de San Pedro Garza García, 7.08.2018)

La violence a recentré les pratiques de l'élite dans sa municipalité de résidence, privatisant ainsi la vie nocturne (Villarreal, 2016). En effet, il n'est plus question de se « balader » à pied de bar en bar, mais d'utiliser sa voiture, symbole de distinction sociale, afin de se rendre dans des endroits semi-privés :

> *« Évidemment, il est très difficile de voir une Porsche à Monterrey ou une Ferrari ou une Audi… mais allez au parking de la place 401*[241] *un samedi [soir et vous verrez ces voitures], mais ne quittez pas San Pedro ! »* (Czech, Propos recueillis par Ana Villarreal, 20.02.2013)

La vie nocturne est donc devenue un luxe que seuls ceux qui avaient les moyens de sortir dans les restaurants, les bars ou les boîtes de nuit à San Pedro pouvaient s'octroyer.

> *« Vous sortiez dans le Barrio Antiguo, maintenant vous sortez dans le Centrito, vous alliez au Bar Rio [un bar de musique live dans le Barrio Antiguo qui a fermé en raison de la violence], maintenant vous allez au Pink Donkey [un club du Centrito], c'est la même chose. »* (Rosa, propos recueillis para Ana Villarreal, 2012)

---

[240] Version originale: *"Tú no conociste el Barrio Antiguo, era como en Europa, ibas de bar en bar, a pie, todo el mundo se veía allá. Había unos más fresas pero estaban pegados. En el Centrito no es lo mismo, siempre ves a los mismos".*

[241] Place 401 est un exemple d'une place commerciale semi-privée, où les commerces sont construits autour d'un parking. Ce type de place s'est multiplié depuis les années 2010, représentant une alternative aux centres commerciaux.

Les témoignages de Rosa puis, récemment, de Jorge, montrent qu'ils ont pu poursuivre leur vie nocturne en dépit de la violence. Toutefois, si cette vie festive existe encore dans une zone de la métropole, elle est effacée dans les autres (Villarreal, 2016). La violence a exacerbé la ségrégation socio-spatiale en fragmentant inégalement la distribution des lieux nocturnes dans l'aire métropolitaine. L'insécurité ayant diminué depuis 2014, certains clubs ont réouvert dans le *Barrio Antiguo*, mais la jeunesse dorée a conservé ses nouvelles habitudes à San Pedro, installant durablement une *« privatisation de la vie nocturne »* (Villarreal, 2016).

La municipalité, pourvoyeuse de loisirs

Depuis 2011, suite à un accord entre des associations de quartiers et des fonctionnaires de la municipalité, l'un des principaux axes de communication de San Pedro, la Calzada del Valle, est fermé le dimanche matin afin que les habitants profitent de quelques heures de loisirs en plein air (bicyclette, yoga, concerts, marché artisanal et activités gratuites proposées par des associations locales pour les enfants). L'espace ainsi créé a été baptisé *San Pedro de Pinta* (San Pedro en balade). Un périmètre de 5 kilomètres est sécurisé par la police locale, dont les scooters opèrent des allées et venues à l'intérieur des axes de circulation concernés.

Toutefois, la municipalité ne s'attendait pas à la visite de centaines, puis de milliers de personnes (Villarreal, 2016). Cet espace de loisirs sécurisé est, à l'origine, proposé aux *sanpetrinos* afin de pallier la perte d'autres options de loisirs, comme l'abandon des maisons de campagne où ils se rendaient le week-end par crainte de quitter la ville. Le maire de l'époque, Mauricio Fernández Garza, explique alors que l'objectif est de *« promouvoir l'activité physique, l'union familiale et le sentiment de communauté »*[242]. La peur de sortir de la ville les week-ends à cause de l'insécurité, en diminuant le nombre d'espaces de loisirs considérés comme sûrs par la classe supérieure, renforce ici les liens de sociabilité de l'élite.

San Pedro de Pinta, c'est dorénavant le lieu où les familles appartenant à l'élite se promènent avec leurs enfants, leurs chiens de race et, récemment, des mini-voitures ou des motos de marque de luxe pour les enfants (photos n°3 et 4, planche de protographie 17). Cet évènement renouvelle un sentiment d'appartenance.

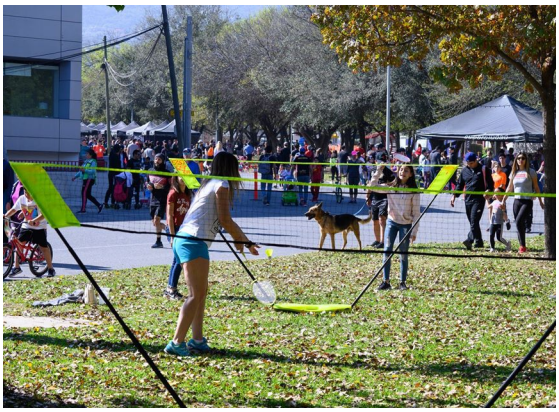
[242] Réserver les axes de communication aux vélos et aux piétons le dimanche matin existe dans d'autres villes du pays, comme à Mexico ou encore à Mérida. Néanmoins, cette initiative se dirige ici aux classes aisées, de par sa localisation, ou encore de par le discours conservateur tenu par le maire qui n'est pas vraiment celui exprimé à Mexico, oú il s'adresse davantage aux classes moyennes.

J'ai observé l'évolution de *San Pedro de Pinta* depuis 2017. Malgré une diminution de la fréquentation (je n'y ai jamais vu des *« milliers de personnes »* comme le décrit Ana Villarreal en 2016), sûrement due à la baisse de la perception d'insécurité et au retour aux pratiques de loisirs temporairement abandonnées, ou à un effet de mode qui passe, cette pratique dominicale est néanmoins devenue une tradition pour certaines familles. Les journaux locaux (photo 1) immortalisent régulièrement les membres présents et les activités en cours (photo 2). Cet évènement illustre donc parfaitement la concentration sociale de l'élite et le maintien de la communauté, tout particulièrement en temps de crise.

Photo n°1 : Photographes de magazines locaux de l'élite de San Pedro immortalisant une activité lors de *San Pedro de Pinta*

Source : Site Facebook de *San Pedro de Pinta*, publié le 2 mars 2020

Photo n°2 : Activités sportives et de loisir à *San Pedro de Pinta*



Source : Site Facebook de *San Pedro de Pinta*, publié le 5 février 2020

Photos n°3 et n°4 : Voiture et moto pour enfants

Source : L.H.B, février 2020

Source : L.H.B, février 2020

2.1.3. Privatiser la sécurité : el grupo rudo

Durant la période d'insécurité (2009-2013), à l'intérieur de la municipalité de San Pedro Garza García, la gestion de la sécurité a été privatisée par le maire. Elle était alors assurée par la police locale, mais aussi par le déploiement de l'armée sur tout le territoire mexicain. Or, pour éviter que l'escalade de la violence n'atteigne la municipalité, l'une des mesures les plus obscures du blindage de San Pedro a été la fondation, par le maire lui-même, du *grupo rudo*. Ce « groupe dur », oscillant entre organisation paramilitaire et escadron de la mort du fait de son mode d'action, est chargé de faire le « sale boulot » de la municipalité, une fonction couplée à la mise en place d'un système d'intelligence. Cette *« version urbaine du para-militarisme »* (Pérez Caballero, 2015) et de vigilantisme, est illégale, comme en témoigne l'arrestation par l'armée de hauts fonctionnaires, membres de l'organisation, pour leur appartenance aux cartels de la drogue[243]. Peu de sources abordent ce thème, mais, par exemple, la présidente d'un des collectifs de riverains de San Pedro m'a raconté que ce groupe avait été déterminant dans le maintien d'un certain niveau de sécurité dans la municipalité :

> *« Mauricio a été largement critiqué pour la formation du grupo rudo, c'est un groupe qui travaille surtout avec la technologie d'information, les écoutes téléphoniques et le suivi de personnes avec des appareils de haute technologie. Il y avait aussi des actes de répression, par exemple dans le cas des cambriolages. S'ils en surprenaient dans des maisons, ils les faisaient disparaître. C'est assez violent, mais c'est dissuasif. [244]»*(Présidente de l'association « voisins de San Pedro Garza Garcia », le 29.03.2017)

Cette force de sécurité paramilitaire rassemblait des éléments de la police et des criminels afin de réaliser des opérations de maintien de l'ordre. Le *grupo rudo* aurait été financé grâce à une coopération entre les hommes d'affaires, selon la présidence de l'association de riverains de San Pedro, une information qui va dans le sens des rares articles de presse parus à ce sujet, selon lesquels ces derniers coopéreraient à hauteur de 5.000 à 100.000 pesos[245]. Les médias ne communiquent pas sur les actions de ce groupe « en faveur » de la sécurité de San Pedro, mais illégalement présent dans la municipalité. Le *grupo rudo* apparait en filigrane dans certains articles, notamment lorsque ses

---

[243] Entre 2010 et 2011, de hauts fonctionnaires de la sécurité s'avère être membres du cartel de trafic de drogue Beltrán Leyva (alors en guerre contre le cartel des Zetas à Monterrey). Certains journalistes ont dénoncé par conséquent le pacte réalisé par le maire, M. Fernández Garza, avec le cartel Beltrán Leyva, lui donnant autorité dans la municipalité en échange de sa protection (Cepeda, 2012).

[244] « A Mauricio lo criticaron mucho por hacer el grupo rudo, es un grupo que trabaja con tecnología de información, escuchas telefónicas y seguimiento de personas con alta tecnología. Si encontraban unos robando en las casas era "balazo y pal' rio", es bastante violento pero así no se animan tanto. »

[245] Source : https://www.proceso.com.mx/110501/empresarios-financian-grupo-rudo-de-alcaldia-en-nuevo-leon

membres, relevant aussi d'autres organisations criminelles, sont emprisonnés ou assassinés[246]. De même, il est compliqué d'annoncer son démantèlement, même s'il ne serait plus en vigueur depuis 2018, date de l'arrivée du nouveau maire indépendant.

Cette organisation opaque témoigne des liens entre le crime organisé et les institutions publiques, mais aussi, et comme mentionné antérieurement, d'une privatisation de la sécurité à l'échelle de la municipalité.

Ces problèmes de sécurité de San Pedro sont reconnus par le Consulat des États-Unis, qui, dans un avertissement relatif aux voyages au Mexique en 2012, informait les ressortissants américains que tout voyage non essentiel au Nuevo León devrait être différé, sauf dans la zone métropolitaine de Monterrey « où vous devez être prudent ». Dans le cas du consulat des États-Unis localisé à San Pedro Garza García, en 2014, ce dernier ordonnait à son personnel de *« ne pas voyager en dehors des limites municipales de San Pedro Garza Garcia entre minuit et 6h du matin, sauf en cas de trajet à l'aéroport après 5h du matin »*[247]. Des couvre-feux similaires sont respectés par les familles.

2.1.4. Contrôler les employés domestiques

L'une des autres propositions faites par le maire de l'époque a été l'institutionnalisation du contrôle des données personnelles de la part de la municipalité sur le personnel de service travaillant dans les demeures des habitants de San Pedro (jardiniers, employés de ménage, de cuisine), les vendeurs ambulants et les chauffeurs de taxis.

Ces professions font l'objet de pratiques discriminatoires liées notamment à leur ethnie et leur condition migratoire, comme je l'ai expliqué précédemment. Dans ce contexte, le contrôle justifié par une criminalisation de fait de ces employés de maison accroît la micro-ségrégation entre ces groupes sociaux où, dès qu'il y a un vol à l'intérieur des ensembles résidentiels fermés, *« les pauvres sont accusés d'être des délinquants et dangereux »* (Capron, 2021). Si la mobilisation de nombreuses associations des droits de l'homme et de défense des populations indigènes a permis d'empêcher l'adoption de cette mesure, celle-ci n'en témoigne pas moins d'une volonté de contrôle et de stigmatisation à l'égard de personnes ne faisant pas partie de la « bulle » de San Pedro. Cette méfiance s'est encore accentuée dans les pratiques sécuritaires des familles puisqu'aujourd'hui, l'usage de la vidéosurveillance au sein

[246] En 2018, un article titré *«Ejecutan a sanpetrino en Centrito Valle, estuvo ligado al grupo rudo de Mauricio Fernández »* annonce l'assassinat de l'un des membres du *grupo rudo* sans préciser par qui, à la terrasse d'un restaurant du centre de San Pedro. Un an auparavant, lors de son arrestation par l'armée, il avait dénoncé son chef, le fils de l'ancien gouverneur de Nuevo León, Alfonso Martínez Domínguez (1979-1985), lui aussi membre du *grupo rudo*. Source : http://www.tiemporegio.com/ejecutan-centrito-valle-grupo-rudo/

[247] https://mx.usembassy.gov/mexico-travel-warning-update/

des logements s'est multiplié, tant pour surveiller les employés que pour se protéger des cambrioleurs, une stratégie servant à dissuader et contrôler le personnel (Durin, 2013).

2.1.5 L'agrégation socio-spatiale à l'échelle de San Pedro

Si le discours officiel de la municipalité prône la fermeture pour prévenir tantôt la violence sur ce territoire, tantôt les risques sanitaires, les différentes stratégies de gestion de crise aboutissent à un renforcement de l'agrégation socio-spatiale et à une mise à distance sociale de ceux qui n'habitent pas à San Pedro.

Le blindage a conduit à concentrer l'espace de vie des habitants à l'intérieur de l'entité municipale. Du discours électoral à la mise en place de mesures municipales comme des mesures individuelles de protection, le blindage contribue à former une image où l'extérieur est associé au danger et l'intérieur à un espace protégé. On peut aussi y voir un effet de dissuasion plus qu'une vraie barrière, mais qui renforce le processus d'agrégation socio-spatiale car, durant cette guerre contre le narcotrafic, puis lors de la crise sanitaire, la peur a réduit les espaces de sociabilité, ce qui s'est traduit par des expériences de sociabilité plus denses (cf. 2.3) et, paradoxalement, un sentiment accru de communauté au milieu d'étrangers suspects (Villareal, 2016).

Les pratiques urbaines ont donc été marquées par le repli de l'élite dans la municipalité de San Pedro Garza García et l'abandon des sorties dans les autres municipalités. Aujourd'hui, la question de possibles trajets dans l'aire métropolitaine de Monterrey n'a pas vraiment de sens. La réponse se fait toujours aussi immédiate « pourquoi sortir ? (*¿para qué salir?)* ». Lorsque j'interroge des connaissances sur l'exclusivité de leurs pratiques à San Pedro, comme le précise Marcela, *« Je ne sors pas de San Pedro, finalement, pour quoi faire ? Ce n'est pas pour être prétentieuse, mais, je n'ai pas besoin, j'ai tout ici*[248] *»*. Mon travail de terrain m'a permis d'observer que la municipalité satisfait aussi bien les sources d'emploi que les besoins de services et de consommation de ces habitants.

En ce sens, une conversation menée sur le groupe WhatsApp de jeunes hommes issus d'une génération d'une école privée témoigne des conséquences sociales de la production d'un espace

[248] Version originale : "*No salgo de San Pedro… ¿al final para qué? No es por ser mamona, pero no necesito, aquí hay todo*" (propos recueillis en mai 2019).

enclavé : une génération pour qui la fermeture signifie un mode de vie isolé dans une municipalité blindée.

ILLUSTRATION 8. Conversation WhatsApp d'un groupe d'amis

Source : Conversation whatsapp du 1/06/2020 d'un groupe d'amis *sanpetrinos*, envoyée par un ami.

Légende : traduction respectant le registre de langue utilisé :

« Alejandro : Qu'est-ce qui se passe dans le monde, c'est pour ça que moi je préfère ne rien voir,
Andrés : Remerciez Dieu qu'on vive à San Pedro
Jaime : Ouais, mec
Andrés : C'est chaud, sans mentir ici il se passe jamais rien hahaha on est protégés par quelque chose qui n'a pas d'explication mais ici il ne se passe jamais rien. »

***

Ainsi, le blindage de San Pedro renforce le processus de concentration spatiale de l'élite où l'enclavement spatial est devenu la clé de voûte des pratiques urbaines habitants de la municipalité. A une autre échelle que les quartiers résidentiels fermés ou même des secteurs de ces derniers, c'est à l'échelle de toute la municipalité que l'élite ménage son entre-soi.

2.2. Les bulles urbano-résidentielles des classes aisées

Les complexes urbains, en intégrant divers usages de la ville, représentent une mutation dans la trajectoire résidentielle des élites. Alors comment se construit l'entre-soi dans ces morceaux de villes, notamment à partir de la gestion des membres d'autres classes sociales, ici les travailleurs et employés, essentiels au fonctionnement de ces pans de ville ?

2.2.1 Des trajectoires résidentielles en mutation

L'échelle de la tour

Alors que les membres de l'élite sont habitués à vivre dans de vastes demeures (cf. 1.1), l'augmentation de la violence et de la criminalité les pousse à déménager dans des tours, passant ainsi de la maison à l'appartement.

A Punto central[249], Cecy, 26 ans, illustre ce processus : les parents de son conjoint offrent le premier logement aux jeunes mariés. En effet, c'est la mère de l'époux de Cecy qui a acheté, en prévente en 2009, quatre appartements de trois chambres à Punto Central, avant le mariage de chaque enfant[250]. Ce n'est que cinq ans après que les époux déménagent de leur maison familiale respective (déjà située à San Pedro) vers Punto Central, où ils imaginent élever leurs enfants, notamment grâce aux aménités offertes par le concept : *« J'ai l'idée de pouvoir me balader dans le parc sans utiliser ma voiture, j'imagine en profiter davantage à l'arrivée de mes enfants »* (Entretien avec Cecy, habitante de Punto Central réalisé par L.H le 16/05/2015). L'installation dans une tour représente donc ici une première pour les deux conjoints.

Quant à Myriam, son inflexion dans sa trajectoire résidentielle fait suite à deux circonstances assez répandues chez les habitants de Punto Central : elle a déménagé après le mariage de ses deux enfants, mais c'est aussi la sécurité qui la motive et elle l'attribue au fait de vivre dans une tour.

« Suite au mariage de mes deux enfants, notre maison était assez vide, alors on a choisi d'acheter un appartement. Pendant ce temps, on a fait des travaux dans notre maison, on voulait y revenir mais

[249] Ce premier complexe urbain multifonctionnel construit en 2006 est présenté dans le chapitre 3. Premier projet multifonctionnel, sa taille n'est pas comparable à Arboleda puisque la multifonctionnalité est construite à l'échelle d'un bâtiment et non pas d'un ensemble d'édifices. Mais à la date de l'enquête, c'était le seul complexe multifonctionnel habité.
[250] On estime que les studios auraient été cédés en prévente à environ 6 millions de pesos, soit environ 330.000 euros (en 2009), témoignant du niveau social élevé de cette famille.

on s'est fait cambrioler et elle est devenue peu sûre. On a donc décidé de rester à Punto Central » (Myriam, 55 ans habitante à Punto Central depuis 2012).

Sa trajectoire résidentielle répond par conséquent à des facteurs personnels, à une étape de vie, mais aussi au contexte particulièrement violent qu'a connu Monterrey et qui a coïncidé avec son déménagement. Par ailleurs l'entretien d'une grande maison par rapport à celui d'un appartement où tous les services sont inclus, est l'argument d'achat à Punto Central qui, cette année-là, était l'un des premiers développements verticaux à proposer des résidences en appartement.

La production de complexes urbains multifonctionnels invite à un nouveau mode d'habiter, où la recherche de sécurité continue d'être l'un des principaux arguments de vente.

Le développement des CUM semble par conséquent répondre à deux logiques expliquant la modification des trajectoires résidentielles de l'élites. D'abord, il s'agit d'une rupture avec les quartiers résidentiels fermés, dans la mesure où les logements de ces ensembles ne sont plus des maisons, mais des tours d'appartements. La verticalité est acceptée si elle est accompagnée par des aménités au sein du périmètre du projet et si celui-ci est situé dans un espace urbain central, comme les quartiers fermés. La vie en hauteur, grâce aux différents niveaux de fermeture verticaux (accès aux édifices ou aux étages) et aux fermetures horizontales (barrière, gardes), est alors vécue comme un mode de protection vis-à-vis de l'extérieur.

Multifonctionnalité, sécurité et entre-soi

Le « blindage » de la municipalité de San Pedro est cohérent avec les logiques des complexes urbains multifonctionnels, qui conjuguent quartiers résidentiels et tiers-lieux dans un projet urbain spatialement délimité et sécurisé.

Au sein de la commune huppée de l'aire métropolitaine de Monterrey, Arboleda est la promesse d'un *« nouveau centre de San Pedro »,* où *« tu seras proche de tout ce qui est à toi »*, selon le slogan publicitaire du projet.

Ces annonces marketing du fonds d'investissement affichées sur les murs entourant le projet Arboleda, comme sur son site internet, présentent ce projet urbain comme source de nouvelles pratiques spatiales. Pour Patricio Garza, déjà mentionné ici, l'objectif est de créer un lieu de vie de la classe sociale à laquelle il appartient, où la mise en avant des valeurs économiques (le luxe) associées à des valeurs sociales (l'exclusivité), qu'il connaît bien, serait la clé du succès. Celui-ci matérialise donc la

création d'un îlot urbain par et pour l'élite, concentrant, en un seul lieu, la fonction résidentielle, les bureaux des plus grandes entreprises locales et internationales, ainsi que des commerces et des restaurants luxueux, le tout dans un environnement hyper-sécurisé, garantissant l'entre-soi propre aux pratiques socio-spatiales de cette classe sociale.

Cette ambition passe par la recréation des restaurants et des boutiques les plus populaires et emblématiques de la municipalité, concentrant les lieux fréquentés par l'élite (aussi biens résidentiels que tiers-lieux). A Arboleda, les boutiques et restaurants de luxe témoignent de la consommation ostentatoire[251] de l'élite *sanpetrina*. En s'y installant, certains ont augmenté un standing déjà élevé. Ainsi, les propriétaires de la Buena Barra, restaurant installé rue Ricardo Margáin, aux portes du District Valle del Campestre, inaugurent en 2017 La Gran Barra et Doble B, un bar d'inspiration Chicago des années 1920. La Señora Tanaka et Bread suivent le même schéma, le premier inaugurant une nouvelle succursale de meilleur standing (l'original s'appelle Señor Tanaka), l'autre a transformé sa simple boulangerie en boulangerie/salon de thé. Quant au Pangea, qui donna son nom au Grupo Pangea aujourd'hui formé de neuf restaurants, il a lui aussi déménagé afin de s'installer au cœur d'Arboleda. Il en est de même pour les restaurants Libertad et Bardot, appartenant au même groupe, antérieurement localisés dans deux autres centres commerciaux de San Pedro.

Ces déménagements illustrent la volonté de concentrer l'espace de vie des élites. Ici, le déplacement des lieux de résidence implique aussi celui de leurs principaux tiers-lieux. En ce sens, Arboleda devient pour cette classe sociale le lieu phare de la municipalité, celui où il faut être et être vu.

Depuis 2018, j'ai pu observer que, midi et soir, ces lieux sont investis par la classe sociale supérieure, entre repas d'affaires et réunions personnelles. Par exemple, les deux déjeuners auxquels j'ai été conviée par le Bureau de France[252] à Monterrey ont eu lieu dans des restaurants d'Arboleda. Lorsque j'ai demandé pourquoi un tel choix, on m'a répondu : *« On m'a dit que c'était très bon, et puis, le Bardot, c'est de la cuisine française ! »*. Il y a pourtant d'autres restaurants français à San Pedro, mais aucun d'un standing aussi élevé que celui localisé à Arboleda.

[251] Terme introduit par Thorstein Veblen en 1899 afin de désigner une consommation dont le mobile primordial est de donner à autrui une image valorisante de soi par l'étalage de sa richesse.
[252] Dispositif pilote de l'ambassade de France spécifiquement dédié au secteur économique. Installé à Monterrey en 2017, c'est le second après Pondichery en Inde. L'objectif est d'augmenter à la fois les exportations françaises vers le nord-est du Mexique et les investissements en France en provenance des entreprises de la région.

C'est aussi ce standing, et la qualité de la concentration de l'offre, qu'apprécie Erika :

> *« J'aime bien Arboleda car tout se trouve dans un même lieu, je peux aller faire mon sport à Síclo, puis ensuite aller petit-déjeuner avec mes amies. Je peux aussi aller manger, prendre un café, amener mes enfants au parc. Le soir, l'ambiance est chic, les meilleurs restaurants se trouvent tous ici. Tu n'es pas obligée de savoir où tu vas aller manger, on va à Arboleda et, une fois là-bas, on choisit. L'offre culinaire est internationale. Au début c'était le nouvel endroit, donc on y allait par curiosité, mais finalement ce concept, peut-être, je ne sais pas, on y va très souvent en tout cas.*[253] *»* (Erika, 31 ans, créatrice d'une application mobile de mode)

Ici, Erika évoque la multifonctionnalité, le luxe et la sélection de l'offre proposée, mais aussi une logique de publicisation sélective de l'espace privé. En effet, la conception du projet permet de simuler un espace public de rencontre où les usagers sont implicitement sélectionnés (par l'accès en voiture, le prix des consommations, mais aussi le luxe, qui peut rebuter d'autres classes sociales) et qui conduit à la mise en scène du « monde parfait » de ces élites.

Si certains habitants de San Pedro continuent de se rendre dans le centre commercial Paseo San Pedro, c'est principalement pour la présence de l'enseigne de grand magasin de luxe Palacio de Hierro. D'ailleurs, d'autres complexes de haut standing intègrent cette chaîne de magasin haut de gamme au Mexique[254]. Ces projets proposent une nouvelle forme du lieu mondain concentrent les espaces de l'élite : le second lieu (travail) et le tiers-lieu, ici centres commerciaux et espaces de loisirs sont dorénavant une extension de l'espace intime qu'est la résidence (premier lieu). Les « micro-ordres urbains » (Duhau et Giglia, 2012 ; Capron, 1998) s'agrandissent avec la construction de complexes urbains, et deviennent multifonctionnels. A l'intérieur de ces nouveaux types de « micro-ordres urbains », l'usage des jardins, des centres commerciaux et des restaurants sont réservés à une certaine classe sociale (cf. Section suivante sur la ségrégation). Ces mécanismes font de ces lieux des espaces de rencontre, permettant à l'élite de garantir une homogénéité sociale.

---

[253] Version originale: *"A mí me gusta Arboleda porque todo esta aquí, puedo ir a Siclo luego desayunar con mis amigas ahí. Puedo ir a comer, tomarme un cafecito mientras los niños están en el parque. En la noche esta nice, pues los mejores restaurantes están aquí es tipo internacional. Lo que me gusta también es que cuando no sabes que se te antoja vienes aquí y puedes escoger, hay de todo es bien internacional. Al principio íbamos por novedosos pero ves al final siempre estamos aquí, no se si sea por todo pero estamos bien seguidos aquí, está lindo".*

[254] Palacio de Hierro a été mentionné dans le chapitre 3 lors de la présentation du complexe urbain Andares à Guadalajara.

Cette offre de tiers-lieux que propose le complexe est combinée à la recherche de sécurité. La multifonctionnalité permet de créer des bulles urbaines[255] et les habitants sont séduits par ce concept[256].

> *« Nuevo Sur est une bulle, je ne sors que rarement : une place centrale, de la sécurité dans le centre commercial et dans les immeubles, je peux tout faire à pied, j'apprécie vraiment [257]»*
> .(Yulli, 25 ans, professeure de yoga dans le complexe urbain)

Laura partage ce point de vue :

> *« Tu as tout ici, tu n'as pas vraiment besoin de sortir ».* (Laura, 36 ans, professeur de yoga)

Dans l'étude réalisée à Nuevo Sur, la sécurité qu'offre le complexe de par sa fermeture intervient, dans tous les entretiens réalisés, comme l'un des trois atouts ayant favorisé l'achat dans ce type de résidence :

> *« Mes filles sont adolescentes et, comme tous les adolescents, elles adorent les centres commerciaux. En avoir un en bas de notre appartement me rassure, elles sont dehors mais elles sont à l'intérieur du quartier. [258]»* (Rosalinda, 39 ans, femme au foyer)

Dans le cas de Rosalinda, la fermeture du complexe est source d'une plus grande liberté donnée à ses filles. Elle vit le centre commercial comme le prolongement de son habitation, soulignant une concentration de ses pratiques urbaines.

> *« Mon époux vivait dans un quartier fermé proche d'ici, le fait qu'il y ait le même niveau de sécurité, voire plus, a été déterminant dans notre choix d'achat de cet appartement[259]. »*
> (Yulli, 25 ans, professeure de yoga dans le complexe urbain)

---

[255] Seule une personne a utilisé la métaphore de la bulle afin de caractériser le complexe urbain lors des entretiens. Ce terme n'est pas directement utilisé par les promoteurs, mais l'idée n'est jamais loin dans le marketing. Par exemple, en 2020, les utilisateurs du site internet d'Arboleda sont accueillis en ces termes : « bienvenue dans un *petit grand monde »* (*bienvenidos en un pequino grande mundo*) www.arboleda.com.mx

[256] Cette section s'appuie sur des entretiens réalisés en juillet et août 2016 dans le complexe urbain multifonctionnel de Nuevo Sur, situé à Monterrey. Malgré le fait que ce projet urbain ne s'adresse pas aux élites, ces entretiens réalisés avec des individus de classe sociale moyenne à haute permettent de rendre compte de certains modes de vie dans ces tours (cf. Chapitre 2 et 3).

[257] Version originale: "*Nuevo sur es una burbuja, casi no salgo, hay una plaza, seguridad en el centro comercial y en las torres, puedes hacer todo a pie, me gusta mucho*".

[258] Version originale: "*Mis hijas son adolescentes, y como a todas les encanta los centros comerciales entonces tener uno aquí a bajo me da mucha tranquilidad están afuera pero al mismo tiempo están a dentro del fraccionamiento, o no se como decir eso, del conjunto"*.

[259] Version originale: "*Mi esposo viva en un fraccionamiento cerrado cerca de aquí entonces el hecho que haya la misma seguridad, y hasta más, fue clave para nosotros"*.

Yulli, quant à elle, insiste ici sur la continuité dans la trajectoire résidentielle de son époux : il a commencé par vivre dans une *gated community* et a déménagé au sein d'un complexe urbain multifonctionnel, toujours motivé par davantage de sécurité. Le succès d'un complexe urbain multifonctionnel se mesure sans aucun doute à l'aune de son hyper-sécurité.

La jonction entre sécurité et multifonctionnalité érige un nouveau mode de vie pour ces classes sociales aisées qui décident de s'isoler dans ces bulles urbaines, où les mesures hyper-sécuritaires se multiplient. Par exemple, à Arboleda, à San Pedro, outre les quatre niveaux de fermeture observés (cf. chapitre 3), les outils de sécurité envahissent le paysage. Alors que nous nous trouvons apparemment dans un parc public, entre boulangerie et café, des agents de sécurité veillent sur les usagers. De même, il n'est pas rare de voir des familles accompagnées de leur garde du corps, le tout sous l'oeil de nombreuses caméras. L'intégration de détecteurs de chaleur ou d'autres technologies liées à la sécurité témoigne fidèlement de l'escalade dans les outils de surveillance des usagers. Pourtant, pour les habitants, et par extension les usagers, ces instruments de surveillance, banalisés, se fondent dans leur paysage :

> *« C'est comme un centre commercial ouvert, avec plus d'aménités, et c'est normal qu'il y ait autant de sécurité. D'ailleurs, c'est pour ça que les gens viennent, c'est à l'extérieur mais il y a beaucoup de sécurité.*[260] *»* (Marcelo, 41 ans, directeur d'une concession)

L'offre de services et de commerces de proximité « dans des bulles » et la banalisation de la sécurité dans la vie quotidienne sont aussi observables à Mexico, où Peynichou (2018) a étudié les pratiques urbaines des habitants du complexe urbain multifonctionnel privé de Plaza Carso (Peynichou, 2018). Comme à Monterrey, dans ce projet urbain situé au sein de l'une des zones les plus exclusives de la capitale (Nuevo Polanco), s'adressant aux classes sociales aisées (cf. chapitre 3), *« les modes de vie sont perçus, par les résidents, comme "privilégiés" au sein d'une périmètre où leur sécurité et la commodité (de leur déplacement, de leurs consommations etc.) sont assurées »* (*op. cit.* p. 97). Aussi, l'auteur décrit que les habitants mettent à profit l'offre de services disponibles à proximité.

En ce sens, à Mexico comme à Monterrey, la convergence de la sécurité et de la multifonctionnalité des complexes urbains multifonctionnels privés aboutit à une concentration des pratiques urbaines des habitants.

[260] Version originale: "Es como un centro comercial abierto, con más cosas, pero es normal que haya tanta seguridad, de hecho es por eso también que la gente viene, está afuera pero con mucha seguridad".

Les espaces de proximité (rue, parcs) sont donc concentrés et privatisés, et les usages des espaces marchands et de loisirs publicisés (Sabatier, 2008). L'élite construit des bulles dans des bulles, se déplaçant de bulles en bulles et donnant forme à une ville insulaire à diverses échelles.

2.2.2 Construire l'invisibilité sociale : la gestion de l'autre

Microségrégation et invisibilité sociale des employés

A l'intérieur de la tour, comme à l'intérieur des demeures, le concept de micro-ségrégation permet de lire la mise à distance, prévue, des employés par les résidents. Elle prend ici la forme d'une invisibilisation des employés par des formes de séparation des espaces. Cette pratique est ancienne et s'observe dans tous les hôtels de luxe de la planète, où les escaliers et ascenseurs de service ne sont pas ceux réservés aux clients. Les immeubles résidentiels haussmanniens de Paris en sont un exemple, des escaliers de service conduisant aux chambres des employé(e)s de service.

Lisa, agent d'entretien dans la partie résidentielle d'Arboleda, m'apporte quelques précisions sur ses conditions de travail :

> *« Dans les bureaux des développeurs nous ne pouvons pas entrer, car il y a des clients potentiels. (…) Nous ne pouvons utiliser les ascenseurs qu'en cas d'urgence.*[261] *»*
> (Lisa, agent d'entretien)

Ce témoignage met en évidence une volonté de mise à distance et, comme je l'ai mentionné, d'invisibilisation des travailleurs.

[261] Version originale "*No podemos entrar en las oficinas los desarrolladores porque hay clientes (…) podemos usar los elevadores nada más en casos de emergencia"*.

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 18. INVISIBILITE DES EMPLOYES

Légende : De gauche à droite, escalier de service, toilettes de services et cuisines improvisée par les employés.
Source : Photos prises par un agent d'entretien à Arboleda, novembre 2018

Celle-ci s'accompagne de l'absence d'infrastructures pour les employés : sur la planche de photographies 18, on voit à droite une cuisine improvisée dans un escalier par ceux-ci, car aucun espace de restauration n'a été envisagé dans le projet. Quant aux sanitaires, comme dans les maisons, il a des toilettes pour les résidents et d'autres pour le personnel de service.

La micro-ségrégation à l'égard des employés, à l'échelle de la tour, et leur invisibilisation sociale reproduisent ici les logiques observées dans les grandes maisons de la classe sociale aisée.

Invisibilité sociale à l'extérieur du complexe urbain

A Valle del Campestre, la « griffe spatiale » de l'élite est nette, comme je l'ai dit au début de ce chapitre : outre la nomenclature des rues, au nom des industriels, le mobilier urbain « public » est entièrement estampillé de la marque du projet urbain Arboleda (chapitre 3). Comment penser l'impact de cette pratique qui rend poreuse la frontière entre le privé et le public, pour les autres usagers de la ville ?

Le floutage des frontières entre le public et privé, exposé dans le chapitre précédent, se matérialise dans la rue. La gestion privée devient un outil de la mise à distance, par l'élite, des autres usagers. L'aménagement urbain mis en place par le fond d'investissement se traduit par une ségrégation à l'intérieur de l'espace public du district.

J'illustre ce processus avec le cas des trottoirs du district, des biens publics dont certains ont fait l'objet d'une rénovation par le fond d'investissement Capital Natural. Dans la même rue[262], alors que le trottoir qui borde le projet Arboleda est flambant neuf (photo n°1), celui d'en face n'a pas été rénové (photo n°2). C'est pourtant sur celui-ci, comme le montre la photo ci-dessous, que les employés de construction d'Arboleda prennent leur pause déjeuner. Ces derniers expliquent que l'entreprise de construction leur intime de ne pas faire usage des équipements construits, qu'ils soient privés ou publics.

> *« —On ne touche pas ce que l'on a construit une fois qu'on l'a fini, c'est les règles de notre entreprise de construction.*
> *—Cela s'applique à vos horaires de travail ?*
> *—Oui je pense, je ne sais pas.*
> *—Tu viendrais au parc avec ta famille lors d'un jour de repos par exemple ?*
> *—Non, déjà c'est loin, et même si je le trouve très beau, ce n'est pas pour moi, c'est pour eux[263] .»*
> (Antonio, maçon, le 30.05.2018)

[262] Il s'agit ici de la rue Ricardo Margain, dont la rénovation fait partie des aménagements réalisés par Capital Natural (schéma 2, chapitre 3).
[263] Version originale:
—Una vez que lo acabamos, no tocamos lo que hicimos, es una regla en la construcción.
—¿Eso aplica durante sus horarios de trabajo?
—Yo creo, no sé…
—¿Y visitarías el parque con la familia un día de descanso por ejemplo?
—No, para empezar está lejos, y aunque me gusta no es para mí, es para ellos.

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 19. DES ESPACES POUR PIETONS HETEROGENES AUTOUR DU PROJET ARBOLEDA

Photo 1 : Trottoirs et mobilier urbain à l'entrée d'Arboleda, rénovés par le fonds de gestion immobilier Capital Natural. Source : L.H.B, juin 2019

Photo 2 : Trottoir situé en face de l'entrée d'Arboleda, où les ouvriers déjeunent. Source : L.H.B, juin 2019

La rénovation de la voirie engendre ici une division sociale de l'espace. Elle s'illustre ici par une perte d'espace (une partie de la rue) à laquelle ces employés de la construction n'ont pas accès. L'interdiction est à la fois explicite et implicite ; il n'y a quasiment plus besoin de murs pour instaurer une distance socio-spatiale, ces derniers étant dorénavant intériorisés par certains habitants d'autres municipalités de l'aire métropolitaine de Monterrey. A la différence des quartiers fermés, où la frontière public/privé était spatialement délimitée grâce à des murs ou barrières, notamment du fait de leur proximité avec des quartiers moins favorisés, le projet Arboleda ici présenté, bien qu'il intègre un système de sécurité permettant de clore le développement et malgré sa localisation, au sein du district Valle del Campestre, ne produit pas une nécessité de mise à distance spatiale[264]. La dimension auto-ségrégative symbolique est forte pour les employés de la construction, et plus généralement pour les classes sociales défavorisées qui, comme dans les centres commerciaux, ne se sentent pas à leur place (Capron, 2002). Toutefois, cette auto-exclusion n'est pas le seul processus à l'œuvre dans la séparation des usagers de la ville. Par exemple à Santa Fe, où Peynichou (2018) observe que l'administration d'un immeuble contrôle, dans les faits, les usages du trottoir rénové, bien que celui-ci soit public. Je n'ai pas observé ces pratiques à Arboleda mais les développeurs contrôlent tout de même l'usage d'une partie de la voirie. Ces derniers mettant en place des stratégies de distanciation sociale en essayant de monopoliser l'usage de la rue, du côté rénové[265].

Les abords des complexes urbains tels qu'Arboleda, Nuevo Sur mais aussi dans une certaine mesure, Plaza Carso, à Mexico, sont aménagés de manière à être exclusivement accessibles en voiture, alors qu'à l'intérieur des mêmes projets, les déplacements des piétons seront rendus possibles par des aménagements soignés. Les gardiens ne laisseraient sûrement pas entrer des personnes à l'apparence pauvre, que ce soit à pied ou en automobile. Ils ont d'ailleurs les moyens de mettre en place ce filtrage, en témoigne les différents niveaux de fermeture d'Arboleda détaillés dans le chapitre 3. La marche à pied devient un mode de transport utilisé par la classe sociale supérieure, mais dans des espaces bien précis.

Le renouvellement urbain provoqué par la construction d'Arboleda dans une logique de sécurisation des investissements produit donc aussi la privatisation de la gestion et de l'usage de la rue.

[264] Même si l'accès est peut-être refusé à certaines personnes, je veux montrer ici que l'auto-discrimination symbolique devient de plus en plus forte.

[265] Les ouvriers ne vont pas du côté rénové, alors que de l'autre côté si.

Relocaliser les employés des zones à plus forte plus-value foncière

Depuis près de 30 ans, les employés des sièges sociaux localisés dans la zone de Valle del Campestre effectuent des déplacements quotidiens entre les différentes municipalités de l'aire métropolitaine de Monterrey et San Pedro Garza Garcia. Or, en même temps que la planification du complexe urbain multifonctionnel Arboleda, Capital Natural souhaite réorganiser les flux pendulaires des employés, et lance une enquête socio-spatiale du District Valle del Campestre. Les motivations financières justifient, comme je vais le montrer, le désir de construction territoriale d'un entre-soi et renforcent un processus de ségrégation socio-spatiale.

Les dirigeants de Capital Natural savent que les employés vivent dans les autres municipalités et n'ont pas les moyens de consommer à San Pedro. La stratégie est de ne maintenir dans la zone que les personnes appartenant à ce cercle fermé, dont la capacité économique et financière de consommation permettrait une circulation du capital à Arboleda, c'est-à-dire une rentabilité des projets immobiliers. Ce processus leur permet ainsi de renforcer le côté select des complexes urbains multifonctionnels. Le projet District Valle del Campestre est un premier pas dans la recherche d'options de relocalisation des employés. En témoigne l'expérience du télétravail. Les chefs d'entreprises ont d'abord émis des réserves sur cette proposition lors de la publication de l'enquête en 2018. Toutefois, son imposition lors de la pandémie du Covid-19 engendre une prise de conscience, ici comme ailleurs, chez les directeurs d'entreprises, du bon fonctionnement du télétravail pour certains secteurs d'activité, les conduisant à évaluer l'économie d'échelles qu'ils réaliseraient s'ils n'avaient plus à fournir des bureaux. De telles opportunités pourraient accélérer le processus d'éviction des employés de la zone du Campestre.

Capital Natural construit aujourd'hui d'autres tours de logements autour d'Arboleda, dont les futurs habitants auront aux aussi les moyens économiques de consommer dans ce centre commercial. La stratégie future consiste donc certainement à se réapproprier l'espace des sièges sociaux, comme cela a été fait avec Vitro par le passé (cf. chapitres 3 et 7). L'on confirme ici l'effet d'opportunité crée par Capital Natural afin de s'approprier les terrains à forte valeur ajoutée. La recherche de l'entre-soi est motivée par une quête du profit. Cette distance spatiale creuserait un peu plus encore les différences sociales.

***

L'entreprise gère ce territoire comme son « petit monde » et tente de l'organiser, depuis l'édification et la voirie jusqu'à l'intervention dans les pratiques quotidiennes de milliers d'employés. Si la ségrégation urbaine par les espaces résidentiels existe depuis longtemps, ce fait prouve qu'elle est dorénavant opérée aussi par les lieux d'emploi.

Finalement, la gestion privée s'articule de façon distincte selon les échelles d'action : d'un côté les développeurs contrôlent les usages de certains espaces publics (la rue) dans les districts et de l'autre, ils favorisent une publicisation d'espaces privés (les centres commerciaux, les parcs, la rue) à l'intérieur des complexes urbains multifonctionnels.

CONCLUSION

Depuis la construction du territoire de San Pedro Garza García, les familles de l'élite favorisaient les lieux privés et fermés. Les clubs sociaux (dès 1945) puis les centres commerciaux (dans les années 1980) avant la construction de quartiers fermés vers la fin des années 1990 marque le début d'une volonté de fermeture aussi bien sociale que spatiale. La crise de l'insécurité qui a frappé Monterrey à compter de 2009 a mis en lumière leur capacité à s'enfermer et à créer un monde à l'écart du reste de la métropole de Monterrey.

L'engouement des habitants de San Pedro à l'annonce du « blindage » de la municipalité par le maire de l'époque renforce la concentration spatiale de l'élite de cette municipalité, qui fonctionne comme une enclave urbaine à l'échelle de la zone métropolitaine. Le développement d'un complexe urbain multifonctionnel privé, où la sécurisation, la verticalité et la multifonctionnalité créent un espace de vie garantissant un entre-soi contrôlé et permettent un retour à la marche à pied, transforme le mode de vie des membres de l'élite. Ces espaces « sur mesure », fonctionnant comme des bulles urbano-résidentielles, perpétuent les logiques de ségrégation à l'échelle des résidences et de la municipalité.

A l'échelle du district, ces dynamiques sont renforcées par la mise en place du projet DVC. Les mesures visant l'amélioration de la voirie ont abouti, aux abords d'Arboleda, à une division sociale de l'espace. La gestion des trottoirs, des biens publics, est privatisée. Quant au projet de mobilité, il met en lumière l'organisation de la mise à distance des salariés du District Valle del Campestre. L'entre-soi est ici motivé par des logiques financières. La sélection des employés pourvus des capacités financières leur permettant de consommer sur place vise à maximiser les profits des développements. Elle nourrit alors la logique sociale d'éloignement attisée par l'élite depuis des décennies.

Il s'agit de privatiser la gestion de ces projets urbains, afin de pouvoir librement proposer de l'entre-soi, du luxe, autant d'éléments auxquels d'autres classes sociales moins « solvables » n'auront pas accès. En concentrant les meilleures aménités de la municipalité dans un cadre exclusif, le complexe urbain multifonctionnel et le District Valle del Campestre deviennent une nouvelle centralité de l'élite. D'une part, le CUM est un produit immobilier répondant à des logiques financières : localisé dans le quartier d'affaires de l'élite, dans un espace central qui garantit aux actionnaires d'importantes plus-values, à condition que l'offre soit destinée à la classe sociale supérieure afin de rentabiliser les projets. En outre, le complexe urbain apparaît comme une synthèse des logiques sociales d'entre-soi, produisant des espaces fermés, hyper-sécurisés et hyper-contrôlés. En ce sens, la fabrication de la ville axée sur une rationalité financière accentue les traits caractéristiques des espaces fréquentés par cette élite.

CONCLUSION GÉNÉRALE

La privatisation des lieux de vie de l'élite est devenue, dans la commune mexicaine de San Pedro Garza García, une tendance de production de la ville. Ce travail a mis en évidence les logiques de la construction, depuis 1950, d'une municipalité par et pour l'élite. Les différentes crises, sécuritaires ou sanitaires, lui permettent de justifier progressivement la fermeture de ses territoires, depuis les quartiers résidentiels jusqu'à la municipalité toute entière. Depuis 2013, le développement d'un complexe urbain multifonctionnel concentrant les espaces de vie de l'élite, puis le renouvellement de la zone à l'échelle du district par un fonds d'investissement, afin de sécuriser les investissements, illustre un tournant dans les logiques de privatisation et de fermeture. Ces nouvelles échelles de privatisation résultent en fait d'une gouvernance municipale contrôlée par des acteurs de marché membres de l'élite, leur permettant ensuite de renforcer une dynamique d'agrégation sociale.

L'analyse de la production des territoires de l'élite a mis en lumière une reconversion, vers le secteur immobilier, du capital des familles composant l'élite de Monterrey qui a fabriqué la ville industrielle et qui produit aujourd'hui, grâce à des capitaux financiers, sa ville privée.

Principaux résultats empiriques

La question de recherche soumise à l'étude a été formulée comme suit : dans quelle mesure la financiarisation de la production urbaine renforce-t-elle le pouvoir des acteurs de marché, ainsi que la fabrique de la ville privée ? Comment, dans l'aire métropolitaine de Monterrey, ce processus consolide-t-il les territoires exclusifs d'une élite historique ?

Cette problématique a amené l'articulation de trois volets d'analyse portant respectivement : 1) sur la financiarisation de la production urbaine et ses liens avec la privatisation de la ville 2) sur la gouvernance urbaine 3) sur la ville privée.

Premièrement, le rôle des fonds d'investissement de San Pedro Garza Garcia dans la planification urbaine m'a orienté vers une approche localisée de la financiarisation. Depuis 2010, la

financiarisation de la production urbaine permet aux investisseurs d'avoir recours à nouvelles sources de capitaux. J'ai alors observé que les outils et fonds financiers calqués sur ce qui se pratique dans d'autres pays et se déployant à l'échelle locale et nationale (les FIBRA correspondant aux REITS américains ou aux SIIC français, chapitre 6) étaient mobilisés par un réseau social exclusif. Ces outils, créés à l'échelle nationale, sont utilisés par des fonds d'investissement locaux, dans une aire métropolitaine où il n'existe pas d'investissement internationaux. Le foncier devient un actif financier. Ce processus coïncide avec les pratiques urbaines de l'élite : celle-ci ayant évolué dans des lieux privés pratiquement depuis le début de l'industrialisation, l'espace est considéré comme pouvant être approprié et, donc, privatisé. La financiarisation de la production urbaine aboutit à la privatisation de l'espace (et notamment sa fermeture), garantissant la plus-value que nécessite le système financier. Plus précisément, c'est parce qu'il faut garantir les meilleurs taux d'intérêt aux actionnaires et parce que les terrains sont situés dans des espaces centraux, donc onéreux, que l'on construit pour la classe supérieure des espaces de luxe. Cette dernière étant soucieuse de sa sécurité et habituée à des espaces de vie privée, les promoteurs immobiliers développent des espaces privés multifonctionnels (parcs, jardins, rues, etc.), répondant à la demande d'une clientèle fortunée[266]. De plus, la gestion des espaces commerciaux demeurant dans le patrimoine du fonds de gestion, la gestion du projet est privée. Cela permet à certains investisseurs, grâce aux fonds d'investissement, de sélectionner les usagers des projets. En résumé, les acteurs de marché proposent aux habitants des projets immobiliers perpétuant un processus de distinction sociale opéré par la fermeture de leurs espaces.

Concernant le second axe de la thèse, j'ai montré que le pouvoir décisionnel des acteurs de marché sur la production urbaine n'est que renforcé par le processus de financiarisation. J'ai analysé la relation entre les membres de l'élite et le pouvoir local. J'ai tenté de comprendre l'évolution historique des pratiques de l'élite dans le développement de la ville. La question de la gouvernance est à relier à la particularité du contexte *regiomontano*, où le rôle des entrepreneurs dans la croissance économique et urbaine de l'AMM est primordial depuis le début de l'industrialisation. Cette perspective a révélé non pas des négociations entre acteurs de marché et pouvoirs publics, mais la manière dont les premiers ont progressivement pris le contrôle hégémonique de la gouvernance urbaine, justifiant l'appellation d'acteur de marché pour la municipalité de San Pedro au tournant des années 2000.

Malgré la collusion entre acteurs privés et publics, les projets d'aménagement urbain des années 1990 témoignent encore de l'existence de négociations entre les acteurs privés et publics, comme je l'ai montré avec le cas de Valle Oriente (chapitre 5). Toutefois, depuis 2009, grâce aux FIBRA

[266] Dans le cas de San Pedro, l'offre des acteurs de marché coïncide avec la demande des clients, puisque ces deux catégories d'acteurs sont membres de la même classe sociale. Certains membres de l'élite construisent dans ce cas des projets pour leur propre famille.

et aux CKD, les fonds d'investissement encadrent le développement urbain, confirmant un processus de financiarisation de la production urbaine (chapitre 7). Par ailleurs, le développement de complexes urbains multifonctionnels qui permettent le dégagement d'importantes plus-values par les fonds d'investissement, puis de districts qui sécurisent les investissements autour des complexes, témoigne que les acteurs de marché planifient, financent et développent de grands projets urbains d'envergure métropolitaine (chapitre 3). L'analyse révèle le pouvoir acquis par les acteurs de marché dans la fabrique de la ville, en ce qu'ils prennent les rênes de l'aménagement urbain (chapitre 7). Entre 2015 et 2020, les jeux d'acteurs impliqués dans la fabrique de la ville se sont ainsi paradoxalement simplifiés, dénuant le pouvoir politique de sa fonction d'organisateur du territoire municipal. Les institutions publiques ne régulent plus les investissements privés dans la ville, puisque leurs intérêts sont en partie fondus. Le mode d'administration de San Pedro Garza Garcia glisse alors vers une gouvernance privée.

Ce second volet d'observation porte à s'interroger sur les termes et les temporalités du changement imposés à la production de la ville par le processus de financiarisation. L'échelle locale révèle des continuités ancrées dans les pratiques des familles de l'élite, avec la création d'enclaves qui témoignent de la poursuite, depuis le XX^{e} siècle, de la recherche de l'entre-soi dans l'organisation urbaine.

Finalement, j'ai montré comment les acteurs de marché construisent à San Pedro des lieux de vie, privés et exclusifs, pour les grandes familles, entre autres. Dans la municipalité, les entrées et sorties peuvent être filtrées. A une autre échelle, les objets urbains fermés, des quartiers fermés aux complexes urbains multifonctionnels, se multiplient. Le chapitre 4 a témoigné de la construction de l'élite économique en tant que groupe social moteur de l'industrialisation et de l'urbanisation de Monterrey. Dans le chapitre 5, j'ai mis en évidence le déplacement spatial des familles de l'élite, depuis l'ancien espace industriel de la ville de Monterrey vers la municipalité de San Pedro Garza García, où elle y a développé ses lieux de résidence et ses activités économiques et financières. Le chapitre 8 a, quant à lui, détaillé le caractère privé de chacun des territoires composant les espaces de vie des familles de l'élite (club de golf, quartiers fermés, centres commerciaux de luxe et écoles privées). Cet aspect permet de mieux comprendre comment les fonds d'investissements en viennent à créer un complexe urbain multifonctionnel qui concentre ces lieux de vie dans un périmètre fermé et hyper-sécurisé. La démonstration a retracé la constitution graduelle d'un territoire exclusif, central pour les activités sociales et financières, et privatisé par certains membres de l'élite. A San Pedro, la construction de projets, clôturés, à usages mixtes, et la volonté de déplacer les bureaux dans les zones de résidences des employés illustrent la relation à l'autre : un entre-soi sélectif scellé par une réussite économique historique commune et combiné à un rejet de l'altérité.

Observés au prisme des espaces résidentiels, les rapports entre espace, temps et habitants m'ont conduite vers une mise en doute du fait que la dimension sécuritaire serait le seul argument justifiant l'escalade des échelles de fermeture. Les mécanismes de privatisation sont en effet visibles depuis l'arrivée des familles de l'élite locale de Monterrey à San Pedro et la fermeture des quartiers résidentiels date de la fin des années 2000. D'autre part, bien que l'insécurité persiste, l'intense épisode de violence qui a secoué l'État du Nuevo León n'a duré que de 2009 et 2013, contrairement à la construction de projets immobiliers fermés, qui continue. En fait, la crise sécuritaire n'a fait que renforcer des processus d'agrégation et de fermeture plus anciens.

Ce raisonnement rappelle la question posée en introduction : comment les acteurs de marché produisent-ils leurs propres espaces de vie ? Pour y réfléchir, les conclusions des chapitres dessinent le fil d'une logique selon laquelle la concentration spatiale des espaces de vie de leurs familles renforce les mécanismes d'agrégation sociale, permettant, *in fine*, de sélectionner implicitement et explicitement les usagers des territoires dont ils cherchent à se réserver l'usage.

En mettant en évidence la pluralité des formes de privatisation (de la production urbaine, de la gestion et de l'usage de l'espace), j'avance qu'à San Pedro Garza García, la financiarisation est le moteur d'une mise en retrait du gouvernement local dans la gestion urbaine. En 2014, la privatisation ne s'étendait seulement à l'échelle de quartiers résidentiels, les quartiers fermés, mais à celle de projets urbains. A l'issue de cette période d'étude, en 2020, les acteurs de marché se trouvent directement aux commandes de la gestion des nouvelles centralités, d'affaires, de commerce et de loisir, de la municipalité, les complexes urbains multifonctionnels et les districts. Les contrôles sur les entrées réduisent la publicité du lieu, les fonds d'investissement ont dorénavant toutes les cartes en main pour construire leur ville privée.

Discussions théoriques

Il reste à évaluer ce que ce travail peut apporter aux études urbaines, d'un point de vue théorique.

Premièrement, cette recherche sur le projet urbain comme un point d'observation de la construction de la ville a apporté un éclairage fécond sur la gouvernance urbaine. Mobilisée dans les années 1990 (chapitre 5) et en 2015 (chapitre 7), la planification par projet requiert des systèmes

d'acteurs dont j'ai observé les évolutions. A l'inverse des paradigmes postulant une financiarisation « du haut vers le bas », des acteurs internationaux vers des territoires où les promoteurs locaux « négocieraient » l'ancrage spatial de ce capital global, comme le montrent certains auteurs (Theurillat 2011; David 2013), l'intérêt d'une étude locale de la financiarisation réside dans le fait que, dans certains contextes comme celui de l'aire métropolitaine de Monterrey, une élite locale a progressivement construit son pouvoir sur l'économie, puis sur la ville elle-même, grâce notamment à des outils facilitant la circulation du capital dans les objets urbains et sa valorisation. En effet, *« se concentrant plutôt sur un ensemble d'acteurs sociaux qui ont auparavant été négligés en tant que contributeurs importants à façonner le processus de financiarisation du foncier »* (Kaika et Ruggiero, 2016), cette étude m'a permis de saisir ce *« rien »* souligné par Louise David (2013) lorsqu'elle a voulu étudier les fonds d'investissement internationaux à Mexico. L'objectif de la chercheuse, celui de l'analyse de leur emprise spatiale dans le centre de la capitale, a échoué car les investisseurs locaux, à partir de nombreuses stratégies, ont veillé à garder le contrôle de toute la chaîne de production urbaine des espaces centraux de la capitale mexicaine. À San Pedro Garza Garcia, la financiarisation de la production urbaine s'est opérée aussi à partir d'un système d'acteurs locaux particulièrement puissants qui en viennent à contrôler la gouvernance urbaine.

Concernant la gouvernance urbaine, ces tendances remettent sur le devant de la scène la théorie des élites, nourrie par les écrits sur la coalition de croissance, et relativisent ceux consacrés aux régimes urbains. Selon la théorie de la coalition de croissance, l'orientation des politiques urbaines est déterminée par la structuration des intérêts économiques, notamment fonciers (Molotch, 1976). La part belle est faite aux acteurs économiques, à la différence de la théorie des régimes urbains qui, de façon plus nuancée, envisage un meilleur équilibre des différents acteurs de la gouvernance, relativisant le poids des acteurs de marché face au rôle important des acteurs politiques, et ce, contrairement à la théorie des régimes urbains, qui relativise leur rôle face au politique. Schématiquement, la décision demeure aux mains des élus qui, dans une relation verticale, pilotent la mise en œuvre de politiques par les services administratifs. Au Mexique, l'entrée dans l'investissement immobilier de capitaux provenant des fonds de pension captés par des membres de l'élite, donne à cette dernière un rôle tout à fait central dans la production, puis dans la gouvernance urbaine. La théorie de l'élite économique, qui avance que les politiques publiques reflètent les intérêts défendus par ce groupe social, redevient alors une grille d'analyse pertinente de la gouvernance urbaine. Cette forme de gouvernement, émergeant dans certaines conditions, témoigne d'une forme de prise de décision dominée par des relations horizontales entre les acteurs de marché. La gouvernance privée illustre le fait que, dans certains contextes, les acteurs politiques sont relégués à un rôle secondaire face aux acteurs de marché (Cole et John, 1998, p. 388). Par conséquent, l'hypothèse d'une gouvernance urbaine privée dominée

par les élites, où l'action publique est orientée vers des logiques relevant de la théorie de la coalition de croissance, peut constituer une relecture stimulante des théories urbaines.

Deuxièmement, la contribution montre aussi, après bien d'autres études antérieures dans d'autres contextes, que la ville est de plus en plus un espace où se juxtaposent des territoires privatisés, dans leur gestion et leurs usages. En effet, j'ai privilégié une analyse ethnographique avec l'intégration d'une vision historique de la fermeture des espaces de vie de l'élite, alimentant les recherches sur la ville privée. Ce travail s'efforce de rendre compte de l'enjeu spatial que suppose leur développement, tant l'appropriation de l'espace est flagrante depuis sa conception.

Dans le chapitre 8, le complexe urbain multifonctionnel est étudié comme une nouvelle échelle de la privatisation des lieux de vie de ses habitants, incluant les services autrefois délivrés par la municipalité. Ce lieu de vie exclusif constitue une nouvelle échelle du contrôle spatial des acteurs de marché ainsi qu'un nouveau pas vers la production de la ville privée. Jusqu'alors, dans la littérature, la ville est par définition le lieu de *« maximisation de l'interaction spatiale »* (Claval, 1981). Elle se constitue comme *« géotype de substance sociétale fondé sur la co-présence »* (Lévy et Lussault, 2003) qui se traduit par de fortes densités de population, où les réalisations matérielles participent de l'urbanité (réseaux de transport, logements) dans un lieu ouvert où la rencontre avec l'altérité est possible. En effet, cette densité se caractériserait également par une forte altérité, suffisante en tout cas pour « faire société ». Or, dans la ville créée par certains entrepreneurs, le sol et les modes de gestion sont privés, et les usages sont publicisés, en œuvrant à la fabrication d'un territoire d'entre-soi et d'interconnaissance. Ce travail amorce donc une réflexion sur l'enjeu que représentent ces formes urbaines, où la sélection des usagers entrave la possibilité de diversité sociale et, par conséquent, la rencontre avec l'autre. La construction de morceaux de ville bunkerisés, réintégrant des interactions sociales à condition que prédomine l'entre-soi, au cœur des métropoles, s'affiche donc comme une antithèse de la ville. Cette étude, en contribuant à montrer la perte du sens originel de ce qu'était la ville, met en lumière la cité d'aujourd'hui.

En conclusion, la lecture géographique de processus sociaux, politiques et économiques amorcée dans cette thèse permet de mener une réflexion différente, à travers une analyse plurielle. J'ai montré qu'il est possible d'étudier la financiarisation « par le bas » et d'enrichir le concept en l'appliquant depuis une perspective qui multiplie les approches, attentive aux impacts de la production spatiale à l'échelle humaine, notamment celle de la ville privée.

Perspectives de recherche

Sans que je ne l'ai anticipé, l'analyse locale du processus de financiarisation m'a menée à la mise en place d'une approche du territoire à partir de diverses disciplines.

Une première approche, par la géographie économique, a mis en lumière le rôle prépondérant de l'élite, me ramenant au besoin de faire un travail historique. Puis, afin de saisir les liens généalogiques entre réseaux familiaux, économiques et politiques *regiomontanos* j'ai dû mobiliser des outils particuliers, tel que les graphes de réseaux. Ces étapes m'ont conduit à essayer de comprendre les formes politiques de la gouvernance urbaine en jeu derrière les CUM et les districts. Nourrie par le travail ethnographique j'ai aussi pu mettre en évidence les configurations d'agrégation sociale et les stratégies de mise à distance de l'altérité.

J'aborde finalement le territoire de l'élite comme la synthèse résultant de ces différentes dimensions étudiées. Cette approche, décentrée de la géographie économique, considère la géographie comme une science du territoire. Cette démarche, que je défends, illustre finalement le cheminement de la thèse : retrouver une cohérence par le territoire.

L'intérêt serait à présent de compléter cette étude afin d'approfondir la piste de construction de la ville par l'élite. Pourrions-nous retrouver ailleurs une élite aussi homogène et puissante qu'à Monterrey ? Produirait-elle les mêmes territoires ? Étudier l'aire métropolitaine de Medellín (Colombie), où les descendants de l'élite industrielle se concentrent dans la municipalité exclusive d'El Poblado, pourrait offrir une piste de comparaison intéressante afin de compléter cette étude. Elle témoignerait du rôle de l'élite dans l'aménagement urbain et le développement de la ville privée. Cette comparaison nourrirait ma perspective de recherche d'observer l'enjeu que représente la financiarisation dans un autre contexte où la gouvernance urbaine est dominée par une élite locale. A Medellín, dans les années 1990, le centre financier et les quartiers fermés d'El Poblado ont été financés par des héritiers industriels, mais aussi par des capitaux venant du narcotrafic (Sanín Naranjo, 2010), une piste n'ayant pas été exploitée dans le cas de l'AMM[267]. Cette perspective, complétée par l'analyse de l'injection de capitaux financiers dans la production urbaine, pourrait mettre en lumière d'autres aspects du financement de la ville.

[267] Cette piste n'a pas été suivie, car elle n'est pas apparue pertinente dans le cas des complexes urbains multifonctionnels sur lesquels je me suis concentrée. Toutefois, il se peut que d'autres objets urbains, dans d'autres municipalités, aient été financés par ces capitaux.

Une comparaison enrichirait sans doute plus encore la réflexion sur la relation entre le type de gouvernance et la production de la ville privée, souvent fermée, dans un processus de financiarisation urbaine.

En dépassant le stade de l'intuition, une approche par le territoire permet de s'interroger sur la production de la ville de l'élite. Ce travail s'est focalisé sur un territoire spécifique et sur la faible régulation que rencontrent les aménageurs privés. Le complexe urbain multifonctionnel, utilisé comme outil juridique de privatisation de la gestion de la ville qui aboutit à une sélection des usagers, cristallise les enjeux de la production de la ville de demain.

Cette réflexion s'inscrit sans nul doute dans une perspective plus large portant sur l'enjeu de la privatisation, dans un paradigme de financiarisation de l'économie. Elle alimente le débat portant sur les modalités actuelles de production de la ville. La croissance des richesses attisant le pouvoir des élites économiques, préserver un accès universel à l'espace urbain pourrait devenir un authentique défi pour un nombre croissant de métropoles en concurrence. Ce travail confirme que, du fait de politiques publiques flexibles, la ville devient un terrain d'investissement pour les acteurs de marché. Construire des coalitions d'acteurs représentant des intérêts pluriels et favorisant la production de la ville dans son ensemble est alors un enjeu démocratique.

BIBLIOGRAPHIE

AALBERS M., 2019, Financial geographies of real estate and the city. A literature review., *Working Paper*, Université de Louvain, p. 46.

AALBERS M. B., 2009, The Sociology and geography of mortgage markets: reflections on the financial crisis, *International journal of urban and regional research.*, vol. 2, n°33, p. 281-290.

AGAMBEN G., 2008, *Qu'est-ce que le contemporain?*, Paris, Payot et Rivages. 43 p.

AGLIETTA M., 1998, *Le capitalisme de demain*, Fondation Saint-Simon. 52 p.

AGLIETTA M., RÉBÉRIOUX A., 2004, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel. 394 p.

AGUAYO AYALA A., 2016, Nuevo Polanco : renovación urbana, segregación y gentrificación en la Ciudad de México, *Revista de ciencias sociales y humanidades*, vol. 37, n°80, p. 101-123.

AGUILAR A. G., WARD P., 2003, Globalization, regional development, and mega-city expansion in latin america: analyzing mexico city's peri-urban hinterland, *Cities*, vol. 20, n°1, p. 3-21.

ALLEN J., MASSEY D., PRYKE, MICHAEL, 1999, *Unsettling cities*, London, Routledge. 368 p.

ALVAREZ G., 1997, *Metamorfosis urbana « FIDEVALLE »*, Administración pública, Universidad Autonoma de Nuevo León, 197 p.

APARICIO C., ORTEGA RUBI M., SANDOVAL E., 2011, La segregación socio-espacial en Monterrey a lo largo de su proceso de metropolización, *Región y sociedad,* vol. 23, n°52, p. 173-207.

ARAB N., 2018, Pour une théorie du projet en urbanisme, *Revue européenne des sciences sociales*, vol. 56, n°1, p. 219-240.

ARAB N., 2007, Activité de projet et aménagement urbain : les sciences de gestion à l'épreuve de l'urbanisme, *Management Avenir*, vol. 2, n°12, p. 147-164.

ARAB N., 2018, Pour une théorie du projet en urbanisme., *Revue européenne des sciences sociales*, vol. 1, n°56, p. 219 à 240.

ARBORIO A. M., FOURNIER P., 2003, *L'observation directe: l'enquête et ses méthodes*, Paris, Armand Colin. 128 p.

ASCHER F., APEL-MÜLLER M., 2007, *La rue est à nous... tous*, Paris, Au diable Vauvert. 308 p.

ASHTON P., DOUSSARD M., WEBER R., 2016, Reconstituting the state: city powers and exposures in chicago's infrastructure leases, *Urban studies*, vol. 7, n°53, p. 1384-1400.

ATTUYER K., GUIRONNET A., HALBERT L., 2012, La ville à 7 %: Stratégies d'investissement, politiques publiques et droit de cité, *Urbanisme*, vol. 384, p. 72-74.

AUCLAIR C., 1998, *Ville à vendre : voie libérale et privatisation du secteur de l'habitat à Chennai (Inde).*, Institut français de Pondichéry.313 p.

BABY-COLLIN, 2010, El Area Metropolitana de Monterrey en transición, *in Cuando méxico enfrenta la globalización. permanencias y cambios en el área metropolitana de monterrey,* PALACIO L., *et al.* Monterrey,Universidad Autónoma de Nuevo León, El Colegio de la Frontera Norte, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad de Monterrey, la Normal Miguel F. Martínez et le Centro de Estudios Mexicanos y Centroamérica.), p. 1-40.

BABY-COLLIN V., 2014, *Prendre place ici et là-bas. Géographie multisituée des migrations boliviennes (Argentine, États-Unis, Espagne). Volume 3.*, Habilité à diriger des recherches. Paris, (Université Paris-Nanterre). 530 p.

BARAUD-SERFATY I., 2011, La nouvelle privatisation des villes, *Esprit*, vol. 4, n°3, p. 149-167.

BARAUD-SERFATY I., JACQUOT C., 2016, *Les recompositions de la chaîne de l'aménagement et de l'immobilier*, note de présentation au Réseau National des Aménageurs (RNA).

BARRAGAN J., 2000, *San Pedro Garza Garcia: participacion ciudadana y desarrollo urbano*, Monterrey, Urbis International. 183 p.

BARRAGAN J., 1992, Ciudades bicéfalas, *Norte*, vol. 5, n°9, p. 9-13.

BASAVE A., GOMEZ F., 1948, *¿ Quien es quien en Monterrey ?*, 189 p.

BASSET K., 1996, Partnerships, business elites and urban politics : New forms of governance in an English city, *Urban Studies*, vol. 33, n°3, p. 536-555.

BÉAL V., 2010, « Does neoliberalisation matter ? ». Apports et limites d'une notion montante des urban studies dans la science politique française., *in Programme Villes & territoires*, Paris, Presses de Sciences Po.
BEAUD S., WEBER F., 2010, *Guide de l'enquête de terrain*, Paris, La Découverte. 336 p.
BEAVERSTOCK J., HUBBARD P., SHORT J. R., 2004, Getting away with it? Exposing the geographies of the super-rich, *Geoforum*, vol. 35, n°4, p. 401-407.
BENAVIDES A., 1999, *El general Bernardo Reyes. Vida de un liberal porfirista*, Ediciones Castillo. Monterrey, 399 p.
BENELLI N., 2017, Le rôle des business improvement district dans la recomposition des activités de service public à New York., *Revue française d'administration publique*, vol. 1, n°163, p. 521-530.
BENELLI N., 2011, Rendre compte de la méthodologie dans une approche inductive : les défis d'une construction a posteriori, *Recherches qualitatives, Hors série*, n°11, p. 40-50.
BENNEDSON M., MEISNER NIELSEN K., PEREZ-GONZALES F., WOLFENZON D., 2007, Inside the family firm: the role of families in succession decisions and performance., *Quarterly Journal of Economics.*, n°122, p. 647-691.
BERTHO E., 2020, Restituer = relier, habiter, *Multitude*, vol. 1, n°78, p. 206-210.
BERTONCELLO B., RODRIGUES-MALTA R., DUBOIS J., 2009, *Opération Euroméditerranée une histoire d'État*, Plateforme d'Observation des Projets et Stratégies Urbaines (POPSU), 138 p.
BIDART C., GROSSETTI M., 2018, Introduction : les temporalités entrecroisées des réseaux sociaux, *Temporalités*, n°27, p. 1-10.
BILLARD G., CHEVALIER J., MADORÉ F., 2005, *Ville fermée, ville surveillée. La sécurisation des espaces résidentiels en France et en Amérique du Nord*, Rennes, Presses Universitaire de Rennes. 235 p.
BILLEN L., 2019, Conseil citoyen et projet urbain à Romainville : la co-construction, à quelles conditions ?, *Participations*, vol. 2, n°24, p. 27-55.
BLAKELY E., SNYDER M. G., 1997, *Fortress America: gated communities in the United States*, Washington DC, Cambridge M.A, Brooking institution press & Lincoln institute of land policy, 209 p.
BLONDEL C., 2012, Investissement à long terme et capitalisme familial., *Revue d'économie financière,* vol. 4, n°108, p. 57-68.
BLUNDO G., 2002, *La gouvernance au quotidien en Afrique: les services publics et collectifs et leurs usagers*, Bulletin de l'association pour l'anthropologie du changement social et du développement, p.34-36
BOISNIER C., 2011, Portrait d'entreprise. Les sociétés immobilières d'investissement cotées (SIIC) ou French REITs: foncière des régions et Unibail-Rodamco, *Flux*, vol. 85-86, n°3, p. 89-104.
BORGATTI S. P., MEHRA A., BRASS D. J., LABIANCA G., 2009, Network analysis in the social sciences, *Sciences*, vol. 4, n°22, p. 911-945.
BORJA J., CASTELLS M., 1997, *Local y global, La gestión de las ciudades en la era global.*, Madrid, Taurus.
BORSDORF A., HIDALGO R., SANCHEZ R., 2007, A new model of urban development in Latin America: the gated communities and fenced cities in the metropolitan areas of Santiago de Chile and Valparaíso, *Cities*, vol. 24, n°5, p. 365-378.
BOUCHÉ P., DECOSTER E., HALBERT L., 2015, L'épargne réglementée, une géographie méconnue de la circulation de richesse en France., *Géographie Économie Société*, vol. 17, n°2, p. 255-249.
BOUTINET J., 2001, *Anthropologie du projet*, Paris, PUF. 300 p.
BUNKANWANICHA P., FAN P., WIWATTANAKANTANG Y., 2011, *The value of family networks: marriage and network formation in family business Groups*, EFA Athène,
CABRERA L., DELGADO J., 2019, Sector inmobiliario y estructura urbana en la ciudad de Puebla, 1900-2010, *Secuencia*, 2019 , n°103, p. 1-37.
CALDEIRA T., 2000, *City of Walls. Crime, Segregation, and Citizenship in São Paulo*, Berkeley, University of California press. 508 p.
CALDEIRA T., 1996, Un nouveau modèle de ségrégation spatiale : les murs de Sao Paulo., *Revue Internationale des sciences sociales*, 1996 , vol. 147, p. 65-77.
CAMP R. A., 2007, *Politics in mexico, the democratic consolidation*, Oxford, Oxford university press. 352 p.

CAPRON G., 2000, Rassemblement et dispersion dans la ville latino-américaine : un nouvel espace public urbain, le cas du centre commercial, *Cahiers d'Amériques Latines*, n°35, p. 21-39.
CAPRON G., 2000, Fragmentation et polarisation urbaine: le rôle des hypermarchés dans les restructurations territorriales de l'aire métropolitaine de Buenos Aires, *Bulletin de l'Association géographes français,* n°77, p. 106-116.
CAPRON G., 2002, Espace sensible et expérience urbaine dans le centre commercial, *in Espaces publics, architecture et urbanité de part et d'autre de l'Atlantique*, TOMAS F., PU Saint-Etienne, p. 145-158.
CAPRON G., 2006, *Quand la ville se ferme: quartiers résidentiels sécurisées*, Paris, Bréal, 292 p.
CAPRON G., GIROLA F., LACARRIEU M., 2007, L'urbanité périphérique des lotissements résidentiels fermés et sécurisés, *Annales de la recherche urbaines,* n°102, p. 78-87.
CAPRON G., SABATIER B., 2007, Identidades urbanas y culturas publicas en la globalización. Centros comerciales paisajísticos en Río de Janeiro y México, *Altéridades*, vol. 33, n°17, p. 87-97.
CARDOSO F. H., FALETTO E., 1979, *Dependency and development in latin america*, University of California press. 227 p.
CAROLL W., 2010, *Making of a transnational capitalist class: corporate power in the 21th Century.*, London, Zed Books. 288 p.
CARRUTHERS B., STINCHCOMBE A., 1999, The social structure of liquidity: flexibility, markets, and states, *Theory and society,* vol. 28, n°3, p. 353-382.
CASAS GARCÍA J. M., 2003, *Monterrey a principios del siglo XX. La arquitectura de Alfred Giles.*, México: Musée d'histoire mexicaine, 190 p.
CASTAÑEDA G., 2010, Évolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008, *in* KUNZ FICKER S. (éd.), *Historia economica general de México. De la colonia a nuestros días.* p. 603-634.
CATTANEO PINEDA R. A., 2011, Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿Un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad?, *Revista de estudios urbanos regionales,* vol. 37, n°112, p. 5-12.
CEFAÏ D., 2010, *L'engagement ethnographique*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales. 637 p.
CERUTTI M., 2006, *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1850-1910).*, Monterrey, Fondo editorial de Nuevo León. 168 p.
CERUTTI M., 1987, *Monterrey, Nuevo León, el noreste, siete estudios históricos*, Monterrey, Universidad autonoma de Nuevo León. 275 p.
CERUTTI M., 2015, Grandes empresas y familias empresariales en México, *in Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España Una visión de largo plazo*, LLUCH A. (éd.),Barcelona: Fundation Banque Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, p. 153-187.
CERUTTI M., HERNANDEZ T., 2001, Frontera y desarrollo empresarial en el norte de Mexico (1850-1910)., *Frontera norte*, vol. 13, p. 283-301.
CERUTTI M., ORTEGA I., PALACIOS L., 2000, Empresarios y empresas en el norte de México: Monterrey: del Estado oligárquico a la globalización, *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe,* n°69, p. 3-27.
CHAPPOZ Y., 1984, *L'immobilier d'entreprise et son financement : une application au cas français sur la période 1969-1982*, Saint-Étienne, Sciences économiques.
CHARDAVOINE J., 2019, *Les dirigeants de grandes entreprises au Mexique au XXIe siècle. La résistance du capitalisme familial face à la mondialisation*, Thèse de Sciences sociales, Université Paris-Dauphine, 605 p.
CHARNOCK G., PURCELL T., RIBERA-FUMAZ R., 2014, City of rents: the limits to the Barcelona model of urban competitiveness, *International journal of urban and regional research,*, vol. 38, n°1, p. 198-227.
CHESNAIS F., 1997, L'émergeance d'un régime d'accumulation à dominante financière, *La pensée*, vol. 309, p. 61-86.
CHESNAIS F., 2001, *La théorie du régime d'accumulation financiarisé: contenu, portée et interrogations*, texte présenté lors du Forum de la régulation, Paris.
CHRISTOPHERS B., 2011, Revisiting the urbanization of capital, *Annals of the association of american geographers*, vol. 6, n°101, p. 1347-1364.

CHRISTOPHERS B., 2010, On voodoo economics: theorising relations of property, value and contemporary capitalism, *Transactions of the institute of british geographers*, vol. 1, n°35, p. 94-108.
CHRISTOPHERSON S. R., MARTIN R., POLLARD J., 2013, Financialisation: roots and repercussions, *Cambridge journal of regions, economy and society,* vol. 3, n°6, p. 351-357.
CITRON P., 2016, Produire la ville grâce aux opérateurs immobiliers : quel modèle pour l'aménagement privé en zone dense?, *Métropoles*, n°20, p. 1-18.
CLAVAL P., 1981, *La logique des villes. Essai d'urbanologie.*, Paris, Litec. 633 p.
COAKLEY J., 1994, The integration of property and financial markets, *Environment and Planning A*, 1994 , vol. 26, p. 697-697.
COLE A., JOHN P., 1998, Urban regime and local governance in Britain and France, *Urban regime and local governance in Britain and France,* vol. 33, p. 382-404.
COMISIÓN NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO, 2018, *Radiografía operativa de las AFORE*.
CONTRERAS C., 2007, *Geografía de Nuevo-León*, Fondo editorial de Nuevo León, 229 p.
CORIAT O., 1994, La théorie de la régulation. origines, spécificités et perspectives., *Futur Antérieur*, vol. 2, p. 19-30.
CORPATAUX J., CREVOISIER O., THEURILLAT T., 2009, The expansion of the finance industry and its impact on the economy: a territorial approach based on swiss pension funds, *European and Urban regional studies.*, 2009 , vol. 85, n°3, p. 313 à 334.
COUFFIGNAL G., 1997, Le rôle de l'État en Amérique latine : pistes de recherche, *Cahiers des amériques latines*, n°26, p. 183.
COULONDRE A., 2017, La création de profit par les promoteurs immobiliers. Étude sur le travail entrepreneurial de qualification des biens., *Revue française de sociologie*, vol. 58, n°1, p. 41-69.
COULONDRE A., 2016, Le centre commercial comme levier des politiques urbaines d'attractivité, *Espac et sociétés*, vol. 1, n°164-165, p. 211-225.
COURGEAU D., 1988, *Méthodes de mesure de la mobilité spatiale : migrations internes, mobilité temporaire, navettes*, Paris, Institut national d'études démographiques, 301 p.
CREVOISIER O., 2008, La pertinence de l'approche territoriale, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, vol. 5, p. 969-985.
CROIZIER M., FRIEDBERG E., 1977, *L'acteur et le système.*, Paris, Seuil. 512 p.
CROSBY N., HENNEBERRY J., 2016, Financialisation, the valuation of investment property and the urban built environment in the UK., *Urban studies,* vol. 53, n°7, p. 1414-1441.
CROUZET É., 2003, Le marché de bureaux et les territoires métropolitains: vers un renforcement de la discrimination territoriale, *Espace géographique*, vol. 2, p. 141-154.
DARIO J., 2019, *Géographie d'une ville fragmentée. Morphogenèse, gouvernance des voies et impacts de la fermeture residentielle à Marseille.*, Thèse en géographie, Aix-Marseille Université, 669 p.
DAVID L., 2013, *La production urbaine de Mexico : entre financiarisation et construction territoriale. Une analyse de l'insertion du reseau financier transnational dans les marchés d'immobilier d'entreprise.*, Thèse en sciences politiques, Université de Paris-Est, 406 p.
DAVID L., 2010, *La financiarisation de marchés immobiliers à Mexico : le résultat de collaborations et de résistances entre acteurs territoriaux*, papier de colloque l'ASRDLF, Aoste.
DAVID L., HALBERT L., 2010, Logiques financières globales et fabrique de la ville, *in Regards sur la terre. L'annuel du développement durable,* ,JACQUET P., RAJENDRA K., TUBIANA L. (éd.), Paris, Presses de Sciences Po, p. 90-108.
DAVID L., HALBERT L., 2013, Entering by the window when the door is locked. Finance capital, actor-network theory and the struggle over calculative agencies in the business property markets of mexico city metropolitan region, *Regional studies* , p. 516-529.
DEBAYS B., 1998, De l'épistémologie au politique: l'unité de la pensée de Karl Popper, *Cahiers d'épistémologie*, vol. 9807, n°248, p. 1-14.
DELGADO J., 1993, Quetétaro: hacia la ciudad-región, *Estud. Demogr. Urbanos*, vol. 8, n°3, p. 655-699.
DESSOUROUX C., 2003, La diversité des processus de privatisation de l'espace public dans les villes européennes, *Belgeo*, vol. 1, n°3, p. 21-46.

DEVISME L., DUMONT M., ROY E., 2007, Le jeu des « bonnes pratiques » dans les opérations urbaines, entre normes et fabrique locale, *Espace et sociétés*, vol. 4, n°131, p. 15-31.
DIDIER S., MORANGE M., 2003, Finding the theoretical missing link : the management of violence and reshaping or urban space in South African major cities, *in Security, urban dynamics and privatisation of space in sub-saharan African cities*, Johannesbourg, Institut Français d'Afrique du Sud,
DOMHOFF W., 1967, *Who rules america?*, Prentice Hall.288 p.
DORIER E., DARIO J., 2018, Les espaces résidentiels fermés à Marseille, la fragmentation urbaine devient-elle une norme ?, *Espace géographique*, vol. 47, n°4, p. 323-345.
DORIER-APPRILL E., GARNIAUX J., AUDREN G., STOUPY A., OZ R., 2008, *Les Ensembles résidentiels fermés et recompositions urbaines à Marseille*, Dossier Pouvoirs Locaux n°78.
DORMOIS R., 2008, Les coalitions dans l'analyse des politiques urbaines post-keynésiennes., *Métropoles*, n°4, p. 46-82.
DUHAU E., GIGLIA A., 2008, *Las reglas del desorden: habitar la metrópoli*, Mexico, Siglo XXI, 570 p.
DUHAU E., GIGLIA A., 2012, De la ville moderne aux micro-ordres de la ville insulaire. Les espaces publics contemporains à Mexico, *Espace et sociétés*, vol. 2, n°150, p. 15-30.
DUPUY C., LAVIGNE S., 2009, *Géographies de la finance mondialisée*, La Documentation française.144 p.
DURAND-LASSERVE A., 2003, Cuidad y suelo. La propiedad del suelo: el debate y las perspectivas, *in Cuidad inclusiva*, DURAND-LASSERVE A. (dir.), Santiago de Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, p. 105-128.
EBWEME YONZABA J., 2017, *Construction de l'objectivité en sciences sociales*, Presses universitaires d'étude sur l'Afrique. 124 p.
ELANDER I., 2002, Partenariats et gouvernance urbaine, *Revue internationale des sciences sociales,* vol. 2, n°172, p. 215-230.
ELGUEZABAL E., 2013, Transactions économiques et marquage des frontières autour des « copropriétés fermées » à Buenos Aires, *Espace et sociétés*, n°155, p. 49-62.
ELIZONDO R., 2003, *Presas de un lente objetivo*, Monterrey, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. 200 p.
ELIZONDO R., MOYSSÉN L., RODRIGUEZ X., GIACOMÁN R., 1996, *Monterrey en 400 fotografías*, Monterrey, Museo de Arte Contemporáneo de Monterrey. 242 p.
ELKIN S., 1987, *City and urban regimes in the American republic.*, Chicago, University of Chicago Press, 234 p.
ESPELAND W. N., STEVENS M. L., 1998, Commensuration as a social process., *Annual Review of Sociology.*, vol. 1, n°24, p. 313-343.
EWALD F., 2008, Le droit de l'environnement : un droit de riches ?, *Pouvoirs*, vol. 4, n°127, p. 13-21.
FAINSTEIN S., 2001, *City Builders: Property, Politics and Planning in London and New York: 1980-2000*, 2nd Edition, University Press of Kansas. Kansas, 312 p.
FAINSTEIN S., 2009, Mega-projects in New-York, London and Amsterdam, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 32, n°4, p. 768-783.
FLIGSTEIN N., DAUTER L., 2006, *The Sociology of Markets*, Revue annuelle de sociologie, Californie, Université de Berkeley, 24p.
FLIGSTEIN N., DIOUN C., 2015, Economic Sociology, *in* JAMES D. WRIGHT (éd.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences.*, p. 67-72.
FAVRET-SAADA J., 1990, Être affecté, *Gradhiva*, n°8, p. 3-10.
FERNANDEZ PEREZ P., LLUCH A., 2015, *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España Una visión de largo plazo*, Barcelone, Fundación BBVA, 472 p.
FERRARY M., PESQUEUX Y., 2004, Éléments d'analyse des réseaux sociaux, *in L'organisation en réseau, mythes et réalités,* p. 163-198.
FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K., 1948, *Social pressures in informal groups*, Cambridge, MIT Press. 240 p.
FIELD G. L., HIGLEY J., 1980, *Elitism*, Londres, Routledge, 134 p.
FLORES O., OLVERA A., 1988, La industrialización en el noreste de México, 1850-1988, *in Historia y*

desarrollo industrial de México, México, Colegio de Jalisco et la Comission pour la coopération envirennementale d'Amérique du nord.
FLORES O., 1991, *La comuna empresarial. Burguesía, militares y movimiento obrero en Monterrey, 1909-1923*, Monterrey,FFyL-Université autonome de Nuevo León, 160 p.
FLORES O., 2010, *Monterrey en la revolución*, Université de Monterrey, 258 p.
FLORES O., 2011, *Industria, Comercio, Banca y Finanzas en Monterrey 1890-2000*, Centro de Estudios Históricos Monterrey, Université de Monterrey.
FLORES C., 2017, Correlacion historica entre actores licitos e ilicitos en el noreste, *in Violentar la vida en el norte de México. Estado, traficos y migraciones en la frontera con Texas* Sandoval E. (dir), Centro de investigaciones y estudios superiores en antropología social.
FOGEL F., RIVOL I., 2009, La relation éthnographique: du terrain au texte. Introduction, *Ateliers Anthr.*, n°33, p. 1-17.
FORD L. R., 1999, Latin american city models revisited, *The geographical review,* vol. 89, n°1, p. 129-131.
FOUQUET A., MERCIER D., 1994, La industria maquiladora de exportacion en la zona metropolitana de Monterrey, *ORSTOM Fond documentaire,* p. 1-9.
FRIEDMAN J.-M., 2007, Une approche dialectique, entre subjectivation et action, *in La sociologie clinique. Enjeux théoriques et méthodologiques*, p. 231-250.
FUKUYAMA F., 1995, *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, Free New York Press., 480 p.
GALLENGA G., 2008, L'empathie inversée au coeur de la relation ethnographique, *Journal des anthropologues.*, n°114, p. 145-161.
GARCIA ORTEGA R., 1989, El plan director de desarrollo urbano del area metropolitana de Monterrey: Antecedentes, analisis y situacion actual, *in Una década de planeación urbano-regional en México, 1978-1988,* p. 371-384.
GARCIA ORTEGA R., 2001, Planeación y gestión del desarrollo urbano metropolitano en el noreste fronterizo de México. El caso del Área Metropolitana de Monterrey, 1995-2000, *in Planeación y gestión metropolitana en México. Una revisión a la luz de la globalización,* Toluca, p. 21-52.
GARZA G., 2008, *Macroeconomía del sector servicios en la ciudad de méxico, 1960-2003*, El Colegio De Mexico, 593 p.
GENESTIER P., 1993, Que vaut la notion de projet urbain ?, *L'architecture d'aujourd'hui*, n°288, p. 40-46.
GENIEYS W., 2001, *Sociologie politique des élites*, Paris, Armand Colin.
GIGLIA A., 2013, Entre el bien común y la ciudad insular: la renovación urbana en la Ciudad de México, *Alteridades*, vol. 23, n°46, p. 27-38.
GILENS M., PAGE B., 2014, Testing theories of american politics: elites, interest groups, and average citizens, *Perspectives Politiques.*, vol. 12, n°3, p. 564-581.
GIRAUD P. N., 2008, Quelques hypothèses sur la finance moderne, *Regards croisés sur l'économie*, vol. 1, p. 10-19.
GOMEZ C., 2008, *Alberto Santos González: constructor de sueños.*, Monterrey, 319 p.
GONZALES ARELLANO S., 2005, *La structuration socio-spatiale des villes mexicaines au cours des anées, 1990*, Thèse en aménagement urbain et architecture, Université de Laval, Québec, 165p.
GONZALEZ ARELLANO S., VILLENEUVE P., 2007, Transformaciones en el espacio socioresidencial de Monterrey 1990-2000, *Estudios demograficos y urbanos*, vol. 22, n°1, p. 143-178.
GONZALEZ CHAVEZ H. E., 2012, *Cuatro decadas de hacer ciudad - Canadevi*, (édition propre). Monterrey, 140 p.
GOTHAM K., 2006, The Secondary Circuit of Capital Reconsidered: Globalization and the U.S. Real Estate Sector, *American Journal of Sociology*, vol. 1, n°112, p. 231-275.
GRANOVETTER M., 2006, L'influence de la structure sociale sur les activités économiques, *Sociologies pratiques*, n°13, p. 9-36.
GRANOVETTER M., 1985, Economic action and social structure : the problem of embeddedness, *American journal of sociology*, vol. 91, n°3, p. 481-510.
GRANOVETTER M., SWEDBERT R., 2001, *The sociology of economic life*, Westview Press Boulder, 574 p.
GRAVARI-BARBAS M., 2001, Les enclaves ludiques : le cas du Navy Pier à Chicago, *in Réinventer le sens*

de la ville : Les espaces publics à l'heure globale, GHORRA-GOBIN C., (dir.) Paris, Decitre, p. 159-168.
GUERRIEN M., 2004, Transformation et framgnetation des espaces urbains. Le cas de la zone métropolitaine du bassin de Mexico, *Espace géographique*, n°4, p. 336-352.
GUGGENHEIM M., SODERSTROM O., 2010, Introduction: mobility and the transformation of built form, *in Re-shaping cities: how global mobility transforms architecture and urban form*, London, Routledge, p. 3-19.
GUIRONNET A., 2017, *La financiarisation du capitalisme urbain. Marchés immobiliers tertiaires et politiques de développement urbain dans le Grand Paris et le Grand Lyon, les projets des Docks de Saint-Ouen et du Carré de Soie*, Thèse en urbanisme, Université Paris-est, 552 p.
HALBERT L., 2004, The Intrametropolitain Decentralization of Business Services in the Paris Region: Patterns, Interpretation, Consequences, *Economic geography*,vol. 80, n°4, p. 381-405.
HALBERT L., 2010, *L'avantage métropolitain*, Presses universitaires de France.144 p.
HALBERT L., 2018, Infrastructures financières et production urbaine : quatre circuits de financement de l'immobilier locatif en France métropolitaine, *Espace et sociétés*, vol. 3, n°174, p. 71-86.
HALBERT L., GUIRONNET A., 2014, *The Financialization of Urban Development Projects: Concepts, Processes, and Implications*, Document de travail du LATTS, 45p.,
HALBERT L., HENNEBERRY J., MOUZAKIS F., 2014, The financialization of business property and what it means for cities and regions, *Regional studies,* vol. 3, n°48, p. 547-550.
HALBERT L., LE GOIX R., 2012, Capital financier et production urbaine, *Urbanisme*, n°384, p. 40-41.
HALBERT L., LE GOIX R., 2012, La ville financiarisée, *Urbanisme*, n°384, p. 21.
HALBERT L., ROUANET H., 2014, Filtering risks away: global finance capital, transcalar territorial networks and the (un)making of city-regions. An analysis of business property development in bangalore, India., *Regional studies* vol. 48, n°3, p. 1-15.
HALBERT L., SANFELICI D., 2018, Financial market actors as urban policy-makers: the case of real estate investment trusts in Brazil, *Urban Geography*, vol. 40, n°1, p. 83-103.
HAMILTON N., 1983, Estado y burguesía en México. 1920-1940, *Cuadernos políticos*, n°36, p. 56-72.
HARVEY D., 1978, The urban process under capitalism: a framework for analysis, *International Journal of Urban and Regional Research* n°2, p. 101-131.
HARVEY D., 1982, *The limits to capital*, Blackwell, Oxford, 512 p.
HARVEY D., 1985, *The urbanization of capital*, Oxford, Basil Blackwell. p.293.
HARVEY D., 1989, From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism, *International Journal of Urban and Regional Research,* vol. 71, n°1, p. 3-17.
HARVEY D., 2003, *The New Imperialism*, Oxford, Oxford University Press. 288p.
HAUMONT N., AUTHIER J., BARBICHON G., *et al.,* 1996, *La ville : agrégation et ségrégation sociales*, Paris, L'Harmattan. 219 p.
HAYOT A., 2002, Pour une anthropologie de la ville et dans la ville : questions de méthodes, *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 18, n°3, p. 93-105.
HENNEBERRY J., MOUZAKIS F., 2014, Familiarity and the determination of yields for regional office property investments in the UK, *Regional studies*, vol. 3, n°48, p. 530-546.
HENNEBERRY J., ROBERTS C., 2008, Calculated inequality? portfolio benchmarking and regional office property investment in the uk, *Urban studies*, vol. 45, n°5-6, p. 1217-1241.
HERRERA O., 2010, *El noreste cartográfico. Configuración histórica de una región*, Fondo editorial de Nuevo León, 559p.
HIRSCH J. P., 1991, *Les deux rêves du commerce. Entreprise et institution dans la région lilloise (1780-1860)*, Paris, Ecole des hautes études en sciences sociales, 534 p.
IBRAHIM HAIDAR J., 2009, Investor protections and economic growth, *Economics Letters*, vol. 103, n°1, p. 1-8.
INEGI, 2014, *Censo economico*.
INGALLINA P., 2008, Le projet urbain, Éditions PUF, p.148.
JANOSCHKA M., 2002, Urbanizaciones privadas en Buenos Aires: ¿hacia un nuevo modelo de ciudad latinoamericana ?, *in Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas* CABRALES, L. (dir.) Guadalajara, p. 287-318.

JANOSCHKA M., 2002, El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización, *Revista de estudios urbanos regionales*, vol. 28, n°85, p. 11-29.
JENSEN M., MECKLING W., 1976, Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and capital structure, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, p. 305-360.
JOUVE B., 2007, La gouvernance urbaine : vers l'émergence d'un nouvel instrument des politiques ?, *Revue Internationale des sciences sociales.*, vol. 3-4, n°193-194, p. 387 à 402.
JOUVE B., 2003, Gouvernance métropolitaine : vers un programme de recherche comparatif, *Politique et sociétés*, vol. 22, n°1, p. 119-142.
KAIKA M., RUGGIERO L., 2016, Land Financialization as a "lived" process: The transformation of Milan's Bicocca by Pirelli, *European Urban and Regional Studies*, p. 1-20.
KANDEL L., 1972, Réflexions sur l'usage de l'entretien, notamment non directif, et sur les études d'opinion, *Épistémologie sociale.*, vol. 13, n°13, p. 25-46.
KEOGH G., 1994, Use and investment markets in british real estate, *Journal of property valuation and investment*, vol. 12, n°4, p. 58-72.
KLIJN E., EDELENBOS J., KORT M., TWIST M., 2008, Les choix opérés dans la gestion de projets. Analyse des choix de gestion dans 18 projets complexes de partenariat public-privé dans le domaine de l'aménagement, *Revue Internationale des Sciences Administratives,* n°2, p. 269-299.
KOKOREFF M., 2019, Gouverner l'ingouvernable, *Participations*, vol. 2, n°24, p. 241-249.
KOTZ D., 1978, *Bank control of large corporations in the United States.*, Berkeley, University of California Press. 232 p.
LANGLEY P., 2006, Securitising suburbia : the transformation of anglo-american mortgage finance, *Competition and Change* vol. 10, p. 283-299.
LATOUR B., 1989, *La science en action*, Paris, La Découverte. 450 p.
LE GALÈS P., 1995, Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine. In: Revue française de science politique, vol. 45, n°1, p. 57 à 95.
LE GALÈS P., LASCOUMES P., 2005, *Gouverner par les instruments*, Presses de Sciences Po. 370 p.
LE GOIX R., 2002, Les gated-communities à Los Angeles, place et enjeux d'un produit immobilier pas tout à fait comme les autres, *Espace géographique*, vol. 31, n°4, p. 328-344.
LE GOIX R., 2003, *Les « gated communities » aux Etats-Unis, morceaux de villes ou territoires à part entière*, Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 493 p.
LE GOIX R., 2012, La production du suburbain à Los Angeles: Subprimes, copropriétés et barbecue, *Urbanisme*, 2012 , n°324, p. 57-60.
LE GOIX R., 2016, L'immobilier résidentiel suburbain en régime financiarisé de production, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°1, p. 101-129.
LEAL J. F., 1974, *La burguesía y el Estado mexicano*, El Caballito. México, 199 p.
LEFEBVRE C., 1992, Le gouvernement des métropoles nord-américaine : l'autonomie locale contre les institutions d'agglomération (1960-1992), *Politique et management public* vol. 4, n°10, p. 27-53.
LEFEBVRE H., 1968, *Le droit à la ville*, Paris, Economica. 132 p.
LEMERCIER C., 2005, Analyse de réseaux et histoire de la famille: une rencontre encore à venir ?, *Annales de démographie historique*, vol. 1, n°109, p. 7-31.
LESCURE M., 1980, *Les sociétés immobilières en France au XIXe siècle*, Publications de la Sorbonne. (Série Étude n°15). Paris, 85 p.
LÉVY J., LUSSAULT M., 2003, *Dictionnaire de géographie et de l'espace des sociétés*, Belin.1128 p.
LINOSSIER R., VERHAGE R., 2009, La co-production public/privé dans les projets urbains., *in Lyon production de la ville*, JOUVE B. *et al.*, Éditions Parenthèses, p. 144-171.
LITZ R. A., 1995, The family business: toward definitional clarity, *Family Business Review.*, vol. 8, n°2, p. 71-81.
LOGAN L., MOLOTCH H., 1987, *Urban fortunes: the political economy of place*, Berkeley,University of California Press. 404 p.
LORDON F., 1999, Le nouvel agenda économique en régime d'accumulation financiarisé, *in* DUMÉNIL G., LÉVY J. (éd.), *Le Triangle infernal: Crise, mondialisation, financiarisation,* Paris, p. 227-247.
LORRAIN D., 2013, La ville et les marchés : ce qui change au début du 21e siècle., *EspacesTemps.net*,

Peer review, p. 1-22.
LOW S., 2001, The edge and the center: gated communities and the discourse of the urban fear, *American anthropologist*, vol. 103, n°45, p. 45-58.
LUNGO M., 2004, *Grandes proyectos urbanos*, El Salvador, Lincoln Institute of Land Policy. 73 p.
LWANGO A., COEURDEROY R., 2011, Le capital social de l'entreprise familiale. Une approche empirique de son efficience ordanisationnelle., *Revue française de gestion,* n°213, p. 209-123.
MALÉZIEUX J., 1995, L'urbanisation du Capital : l'évolution récente de l'immobilier d'entreprise en France, *in Ville monde aujourd'hui entre virtualité ancrage*, PILLON T. et al. Paris, L'Harmanttan, p. 87-98.
MALLE R., SIMON A., 2009, *Introduction à la finance et à l'économie de l'immobilier*, Paris,Economica. 112 p.
MARSHALL A., MARSHALL P., 1879, *The economics of industry*, London, Macmillan. 256 p.
MARTY F., TROSA S., VOISIN A., 2006, L'ampleur et l'étendue du phénomène des partenariats public-privé, *in Partenariat public-privé*, MARTY F. *et al.,* Paris, La Découverte, p. 7-33.
MASBOUNGI A., 2001, *Fabriquer la ville. Outils et méthodes: les aménageurs proposent*, Paris, La documentation française. 230 p.
MAURICE R., 2017, L'inversion des rôles ? Aménageurs, promoteurs immobiliers et pouvoirs publics dans la régulation des ZAC du Grand Lyon, *Métropoles*, n°20, Version électronique non paginée.
MATUTE A., 1991, Halel, la transformación del liberalismo en México a fines del siglo XIX, México, Vuelta, 413p.
MELÉ P., 1994, *Puebla: urbanizacion y politicas urbanas*, Universidad autónoma de Puebla, 229 p.
MELÉ P., 1998, Patrimoine et action publique au centre des villes mexicaines, Paris, Éditions de l'Institut des hautes études de l'Amérique latine, p. 167-183.
MELÉ P., 2001, Pouvoirs locaux et recompositions de l'action publique urbaine au Mexique, *in Territoires de l'État-nation en Amérique Latine, BATAILLON C., Éditions de l'* Institut des hautes études de l'Amérique latine *et de l'Institut pluridisciplinaire pour les études sur l'Amérique latine à Toulouse,* p. 46-63.
MENDIRICHAGA R., 1996, El comercio: cuna y sostén del desarrollo, *in La enciclopedia de Monterrey.* CAVAZOS GARZA I*.,* Mexico, El diario de Monterrey.
MERCIER D., 2017, Sociologie des modes de gestion de main-d'œuvre « hors sol », vol. 1, n°39, p. 32-40.
MERCKLÉ P., 2016, *La sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La Découverte. 128 p.
MINTZ B., SCHWARTZ M., 1985, *Power Structure of American Business.*, Chicago,University of Chicago Press. 348 p.
MOLOTCH H., 1976, The city as a growth machine: toward a political economy of place, *American journal of sociology*, n°82, p. 309-332.
MORADO MACÍAS C., 2003, Empresas mineras y metalúrgicas en Monterrey, México. 1890 à 1908, *Ingenierias*, vol. 6, n°20, p. 53 à 61.
MOREL-JOURNEL C., PINSON G., 2016, The Neoliberal City – Theory, Evidence, Debates, *Territory, politics, governance* vol. 4, n°2, p. 137-153.
MORENO L., 2014, The urban process under financialised capitalism, *City*, vol. 3, n°18, p. 244-268.
NAPPI-CHOULET I., 2009, *Les mutations de l'immobilier : de la finance au développement durable*, Paris, Autrement. 304 p.
NOWAKOWSKI F., 2017, Co-produire la ville. Impératifs techniques et démocratisation des processus de projet urbain., Revue des sciences sociales, n°57, p. 22-29.
OCDE, 2013, *Études économiques de l'OCDE : Mexique 2013*, Éditions OCDE,
ORTEGA RIGAURA M., 2000, *Politica fiscal e industria en Monterrey (1940 - 1960)*, Facultad de filosofia y letras, Monterrey, Universidad Autonoma de Nuevo León, 234 p.
PADILLA DIESTE C., 1997, *Todo queda en familia: El mercado de abastos de Guadalajara*, México, Universidad de Guadalajara, 331 p.
PALACIOS L., 2010, *Cuando México enfrenta la globalización. Permanencias y cambios en el Área Metropolitana de Monterrey*, Première édition Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León, El Colegio de la Frontera Norte, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad de Monterrey, la Normal Miguel F. Martínez et le Centro de Estudios Mexicanos y Centroamérica.). 482

p.
PALACIOS L., 2000, *Crecimiento y diversificacion de la gran industria en Monterrey (1970-1982)*, Monterrey, Universidad Autonoma de Nuevo León, 208 p.
PALACIOS L., 2007, Consolidación corporativa y crisis económica en Monterrey 1970-1982, *in Nuevo León en el siglo XX: Industrialización, del segundo auge industrial a la crisis de 1982, ORTEGA I., Fondo Editorial de Nuevo León,* p. 206-244.
PALMER D., BRAD M., XUEGUANG Z., SOYSAL Y., 1995, The other contested terrain: the friendly and predatory acquisition of large american corporations in the 1960's, *American Sociological Review* vol. 4, n°60, p. 460-499.
PECK J., WHITESIDE H., 2016, Financializing Detroit, *Economic geography*, vol. 3, n°92, p. 235-268.
PERES W., GARRIDO C., 1998, *Grandes empresas y grupos industriales latino americanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, Barcelona, Siglo ventiuno.472 p.
PEREZ-GONZALES F., 2006, Inherited control and firm performance, *American Eco nomic Review.*,n°96, p. 1559-1588.
PEYNICHOU L., 2017, La verticalisation de Mexico : une nouvelle forme d'urbanité ? Le cas de Plaza Carso à Nuevo Polanco, *Géocarrefour*, vol. 91, n°2, p. Version électronique non paginée.
PEYNICHOU L., 2018, *Quand les promoteurs immobiliers produisent la ville de demain Étude de deux projets urbains de standing en France et au Mexique*, Thèse en aménagement de l'espace et urbanisme Paris-Est Marne-la-Vallée, 344 p.
PINÇON-CHARLOT M., PINÇON M., 1991, Pratiques d'enquête dans l'aristocratie et la grande bourgeoisie : distance sociale et conditions spécifiques de l'entretien semidirectif, *Genèses*, n°3, p.
PINÇON-CHARLOT M., PINÇON M., 1992, *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*, Payot.. 334 p.
PINÇON-CHARLOT M., PINÇOT M., 2001, *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte. 128 p.
PINÇON-CHARLOT M., PINÇON M., 2005, *Voyage en grande bourgeoisie*, Presse universitaire de France.192 p.
PINÇON-CHARLOT M., PINÇON M., 2007, *Les ghettos du gotha, Comment la bourgeoisie défend ses espaces*, Paris, Seuil. 294 p.120-133.
PINSON G., 2004, Le projet urbain comme instrument d'action publique, *in Gouverner par les instruments.* LASCOUMES P., LE GALES, P., Paris, Presses de Sciences Po, p. 199-233.
PINSON G., 2006, Projets de ville et gouvernance urbaine. Pluralisation des espaces politiques et recomposition d'une capacité d'action collective dans les villes européennes, *Revue française de science politique,* vol. 56, n°4, p. 619-651.
PINSON G., 2009, *Gouverner la ville par projet : urbanisme et gouvernance des villes européennes*, Paris Presses de Sciences Po., 424 p.
PIREZ P., 1983, Modalidades de desarrollo y politica regional en México (1960-1980)", *Revista Mexicana de Sociología,* p. 149-168.
PIREZ P., 2002, Buenos Aires: fragmentation and privatization of the metropolitan city, *Environment and urbanization,* vol. 14, n°1, p. 145-158.
PRÉVÔT-SCHAPIRA M. F., 2004, Buenos Aires, entre fragmentation sociale et fragmentation spatial, *in La fragmentation en question. Des villes entre fragmentation sociale et fragmentation sociale?* NAVEZ-BOUCHANINE F. (éd.), Paris, Presses de Sciences Po, p. 46-87.
PRÉVÔT-SCHAPIRA M.-F., 2005, De l'usage de la fragmentation urbaine en Amérique latine (vue de Buenos Aires), *Bulletin de l'Association de géographes français,* vol. 82, p. 483-495.
RENARD V., 2008, La ville saisie par la finance, *Le Débat*, n°48, p. 106-117.
REVEL-MOUROZ J., GONDARD P., 1995, *La frontière Mexique-États-Unis*, Paris, Éditions de l'IHEAL. (Travaux et mémoires). 326 p.
RIBARDIERE A., VALETTE J-F. (2019), "Access to housing and integration into the city the major real estate developments on the outskirts of Mexico city" Présentation au colloque international *Habiter la ville latino-américaine,* 31p.
RIBARDIERE A., VALETTE J-F. (2014), « Évolution de la division sociale de l'espace urbain à Mexico. Approche à partir des structures démographiques et de l'accès au diplôme (1990-2010) », Problèmes d'Amérique latine, n° 90, p. 99-126.

RIWILIS V., 2012, La quintessence d'une ville privée. Le cas de Nordelta dans la municipalité de Tigre, Buenos Aires, *Espace politique.*, n°17, p. Version éléctronique non paginée.
ROBERTS C., HENNEBERRY J., 2007, Exploring office investment decision-making in different european contexts, *Journal of property investment and finance,* vol. 25, n°3, p. 289-305.
ROJAS SANDOVAL J., 2010, Fábricas pioneras de la Industria textil de Nuevo México, *Ingenierias*, vol. 13, n°46, p. 1-56.
ROUANET H., 2016, *Quand les grands promoteurs immobiliers fabriquent la ville en Inde. Regards croisés sur Bangalore et Chennai.*, Thèse de doctorat en aménagement urbain, Université de Paris-Est, 307 p.
RUGGIERO L., 2010, *Neoliberal urban policies and archistar system: landscape regeneration or production of alien scenarios?*, 2010.
RUTLAND T., 2010, The financialization of urban redevelopment, *Geography compass*, vol. 4, n°8, p. 1167-1178.
SABATIER B., 2006, *La publicisation des espaces de consommation privés. Les complexes commerciaux récréatifs en France et au Mexique*, Toulouse Le Mirail-Toulouse II, 476 p.
SABATIER B., 2008, De l'impossible espace public à la publicisation des espaces privés, *in L'espace public urbain : de l'objet au processus de construction*, CAPRON G., *et al.,*Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, p. 276-293.
SABATINI F., CACERES G., 1998, *Chile neoliberal sin instrumentos de recuperación de plusvalías: ¿un contrasentido? Viejas y nuevas experiencias en Santiago*, (Serie Azul). Santiago de Chile, PUC.
SALDAÑA J., 1981, *Estampas antiguas de Monterrey*, México: Gobierno del Estado de Nuevo León. Monterrey, 64 p.
SALDAÑA J., 1972, *Crónicas históricas I*, Ediciones Castillo.48 p.
SANFELICI D., 2011, *A produção do espaço como mercadoria: novos eixos da valorização imobiliária em porto alegre/rs.*, Thèse de géographie, Universidad de Sao Paulo, 147 p.
SANFELICI D., 2017, La industria financiera y los fondos inmobiliarios en Brasil: lógicas de inversión y dinámicas territoriales, *Economia, Sociedad y Territorio*, vol. 17, n°54, p. 367-397.
SANÍN NARANJO P., 2010, ¿De ciudad abierta a ciudad cerrada? Configuraciones socio-espaciales en el barrio El Poblado, Medellín, *Territorios*, n°23, p. 123-142.
SASSEN S., 1991, *The global city. New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press. 400 p.
SAVINI F., AALBERS M. B., 2016, The de-Contextualisation of Land Use Planning through Financialisation: Urban Redevelopment in Milan, *European urban and regional studies,* vol. 4, n°23, p. 878-894.
SCHTEINGART M., GRAIZBORD B., 1998, *Vivienda y vida urbana en la Ciudad de México: la acción del Infonavit*, Mexico, El colegio de Mexico, 414 p.
SÉGUIN A.-M., 2003, Les quartiers résidentiels fermés : une forme ségrégative qui menace la cohésion sociale à l'échelle locale dans les villes latino-américaines?, *Cahiers de géographie du Québec,* vol. 47, n°131, p. 179-199.
SHEPPARD E., 2004, The Spatiality of The Limits to Capital, *Antipode*, vol. 3, n°36, p. 470-479.
SIMMEL G., 1994, L'étranger dans le groupe, *Tumultes*, n°5, p. 199-205.
SKLAIR L., 2002, Democracy and the Transnational Capitalist Class, *The annals of the american academy,* n°538, p. 144-157.
SOJA E., 2000, *Postmetropolis: critical studies of cities and regions*, Oxford, Blackwell.
SOKOLOFF B., 2002, Le projet urbain de Barcelone : spécificité et modalités de réalisation, *in Villes Proj. Urbains En Méditerranée*, CARRIÈRE J.P (dir.), Tours, Presses universitaires François-Rabelais, p. 53-61.
STONE C. N., 1989, *Regime politics: governing Atlanta, 1946-1988. Studies in government and public policy*, University Press of Kansas. 376 p.
STRAUSS A., CORBIN J., 1994, Grounded theory methodology. An overview, *in Handbook of Qualitative Research*, LINCOLN Y., (éd), SAGE, p. 217-285.
SWYNGEDOUW E., 2005, Governance innovation and the citizen: the janus face of governance-beyond-the-state, *Urban Studies,* n°42, p. 1991-2006.
SWYNGEDOUW E., MOULAERT F., RODRIGUEZ A., 2002, Neoliberal Urbanization in Europe: large-scale urban development projects and the new urban policy, *Antipode*, vol. 34, n°3, p. 547-582.
TEUTLI OTERO G., 1975, Les industries « maquiladoras » : progrès ou régression dans le processus

mexicain de développement, *Revue Tiers monde*, n°62, p. 381-406.
THEURILLAT T., 2011, La ville négociée: entre financiarisation et durabilité, *Géographie Économie Société*, vol. 13, n°3, p. 225-254.
TISSOT S., 2014, Entre soi et les autres, *Actes de la recherche en sciences sociales,* vol. 4, n°204, p. 4 à 9.
TOPALOV C., 1974, *Les promoteurs immobiliers: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*, Paris, École des Hautes études en sciences sociales. 408 p.
TORRANCE M. I., 2009, The rise of a global infrastructure market through relation investing, Economic geography, vol. 85, n°1, p. 75-97.
TORRANCE M. I., 2008, Forging Glocal Governance? Urban infrastructures as networked financial products, International journal of urban and regional research, vol. 32, n°1, p. 1-21.
USEEM M., 1984, *The inner circle: Large corporations and the rise of business political activity in The U.S. And U.K*, New York, Oxford University Press. 258 p.
VALADEZ J. A., 2005, Los planes de desarrollo urbano de Monterrey en el siglo XX.
VALENZUELA A., 2012, Racionalidad y poder. Las élites en la Ciudad de México, 1876-1940, Revista Iberoamericana, vol. 12, n°47, p. 9-27.
VALENZUELA A., 2007, Santa Fe (México): Megaproyectos para una ciudad dividida, *Cuadernos geográficos,* vol. 40, n°1, p. 53-66.
VALENZUELA A., 2006, Ciudades, política y poder, *Replicante*, vol. 11, n°7, p. 72-77.
VALENZUELA A., 2013, Dispositivos de la globalización: la construcción de grandes proyectos urbanos en Ciudad de México, *Revista de estudios urbanos regionales,* vol. 39, n°116, p. 101-118.
VALVERDE C., KUNZ I., 1994, La geografía urbana en México, *in La geografia humana en México: institutionalizacion y desarrollo recientes, AGUILAR A., (dir.),* Mexico, Fondo de cultura economica, p. 131-152.
VAN VEEN K., KRATZER J., 2011, National and international interlocking directorates within Europe: Corporate networks within and among fifteen European countries, *Economy and society,* vol. 40, n°1, p. 1-25.
VANDENBERGHE F., 2009, *La sociologie de Georg Simmel.*, Paris, La Découverte. 128 p.
VENEGAS Y., 2018, *San Pedro Garza Garcia*, Mexico, 56 p.
VILLAREAL D. R., GARZA G., 1995, La situación de la vivienda, *in Atlas Monterrey*, p. 258-266.
VILLARREAL A., 2016, Drug violence, fear of crime and the transformation of everyday life in the mexican metropolis. Thèse en sociologie, Université de Berkeley, 149p.
VILLARREAL A., 2020, Reconceptualizing Urban Violence from the Global South, *City Community*, 2020 , p. Version électronique non paginée.
VILLARREAL MARTÍNEZ M., 2011, *Participación y rendición de cuentas social en megaproyectos urbanos en Monterrey*, Monterrey, Technológico de Monterrey, 400 p.
VIZCAYA CANALES I., 2016, *Los orígenes de la industrialización de Monterrey, 1867-1920*, Fondo editorial de Nuevo León. (Historia de Nuevo León). 171 p.
VIZCAYA CANALES I., 1969, *Los orígenes de la industrialización de Monterrey (1867-1920)*, Librería Tecnológico.76 p.
WARD C., AALBERS M. B., 2016, The shitty rent business': What's the point of land rent theory?, *Urban Studies*, vol. 9, n°53, p. 1760-1789.
WARD P., 1986, *Welfare politics in Mexico. Papering over the cracks.*, London, Allen&Unwin.152 p.
WEBER R., 2015, *From boom to bubble: how finance built the new Chicago*, The University of Chicago Press. 287 p.
WILKIE J. M., 1998, *Primera reforma agraria en Mexico, 1853-1909, a través de la estadistica nacional.*
ZEPF M., 2004, *Concerter, gouverner et concevoir les espaces publics urbains*, Presses polytechniques et universitaires romandes.188 p.

ANNEXES

TABLE DES ANNEXES

ANNEXE 1: PARTICIPATION A DES EVENEMENTS 374
ANNEXE 2 ENTRETIENS REALISES PENDANT LA THESE 376
ANNEXE 3. GRILLE D'ENTRETIEN AVEC LES HABITANTS DU COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL NUEVO SUR, MONTERREY 379
ANNEXE 4. EN-TETE DES BASES DE DONNEES REALISEES POUR L'ANALYSE DU RESEAU SOCIAL DE L'ELITE DE MONTERREY 379
ANNEXE 5: LES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS AU MEXIQUE 380
ANNEXE 6: AMENITES DES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS AU MEXIQUE 382
ANNEXE 7: DISTRIBUTION SECTORIELLE PAR MUNICIPALITE DE L'AIRE METROPOLITAINE DE MONTERREY EN 2015 383
ANNEXE 8: GROUPES D'ENTREPRISES, FAMILLES DE PROPRIETAIRES ET ENTREPRISES DE DEVELOPPEMENT URBAIN 384
ANNEXE 9: PRINCIPALES ACTIVITES PROFESSIONNELLES DES PROCHES DE MARCELO ZAMBRANO LOZANO. 385
ANNEXE 10: LES MARIAGES DES FRERES ZORRILLA VARGAS 385
ANNEXE 11: ARTICLE SUR L'INVESTISSEMENT DANS LES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS REDIGE PAR P. GARZA GARZA 386
ANNEXE 12 : LIEUX DE VIE DES EMPLOYES DANS LE DISTRICT DE VALLE DEL CAMPESTRE 387

ANNEXE 1: PARTICIPATION A DES EVENEMENTS

Nom de l'évènement	Lieu	Date	Type d'évènement	Estimation du nombre de participants
Open house Monterrey	Pabellon M	25.04.16	Festival d'architecture annuel où le public peut visiter les derniers projets construits. openhouseworldwide.org	Environ 500 au total
Présentation du district Valle del Campestre	CEMEX	27.05.16	Évènement de présentation organisé par le fond d'investissement Capital Natural afin d'expliquer aux directeurs des ressources humaines des entreprises présente la mise en place du diagnostic de mobilité du DVC	20
Forum Bienes Raíces - El Norte	El Norte	23.06.16	Forum sur invitation dans les locaux du quotidien el Norte où les développeurs expliquent leur projets immobiliers et/ou leur vision de la ville de demain	50
Forum Metropolitano	École de commerce de l'Université technologique de Monterrey (EGADE)	16.10.16	Réunion sur invitation des acteurs du développement urbain de Monterrey	50
Discussion sur la loi nationale sur le développement urbain	École de commerce de l'Université technologique de Monterrey (EGADE)	30.01.17	Réunion sur invitation organisée par un architecte, membre de l'élite, afin d'analyser la proposition de loi nationale. Étaient présent les développeurs afin de débattre sur les limites de cette loi.	30
Real Estate Summit Investments	Hôtel Quinta Real	26.05.17	Évènement organisé par la revue de presse immobilière Immobiliare où se réunissent et interviennent les principaux développeurs de Monterrey (GM Capital, Captial Natural, IDEI, Delta Desarrollo, etc.)	100
¿Gobernador como vamos? (Gouverneur, comment allons-nous ?)	Université U-ERRE	31.05.17	*Como vamos* est une organisation de la société civile qui organise des évènements publics. Ici le gouverneur est intervenu pour présenter ses initiatives, notamment en termes de mobilité.	40
Iniciativa para la ley urbana Nuevo León (Initiative pour la loi de Nuevo León)	Université autónoma de Nuevo León	26.06.17	Réunion d'académiques et de professionnels afin de proposer afin de proposer une loi de développement urbain à l'échelle de l'état fédéré.	30

Vision métropolitaine	Pabellon M	08.08.17	Évènement ouvert au public organisé par les architectes et membres de la société civile où certains développeurs et architectes ont présentés leurs travaux.	100
¿ Nuevo León, como vamos? (Comment allons-nous Nuevo León ?)	Musée Marco	30.01.18	La société civile *Como Vamos* a ici présenté les résultats d'une enquête de mobilité. Les maires et le gouverneur n'était pas présent. Pourtant, il s'agissant de montrer le manque de coordination entre les différentes municipalités de l'aire métropolitaine.	50
District : Le cas Monterrey	Collège des architects de Nuevo León	11.04.18	Réunion entre architectes, académiques et développeurs, afin de présenter comment s'organiser les différents acteurs impliqués dans le développement de districts	20
*Asi Vamos Nuevo León (*On avance Nuevo León)	Pabellon M	30.01.19	Un an après la réunion précédente, celle-ci s'est focalisée sur les questions d'insécurité. Les maires et gouverneur n'étaient pas non plus présent.	50
Présentation du livre de photographie: San Pedro Garza Garcia	Musée Marco	23.04.19	Évènement artistique de présentation du travail réalisé par la photographe Ivonne Venegas (dont certaines photos sont utilisés dans ce travail), qui a voulu illustrer l'élite de San Pedro à travers des scènes du quotidien.	70
Vision métropole et État	Musée Marco	13.08.19	Architectes, développeur et ingénieur se sont réunis ici afin d'entamer un dialogue public sur les enjeux métropolitains de Monterrey.	40

ANNEXE 2 ENTRETIENS REALISES DURANT LA THESE

Numéro	Nom	Fonction[268]	Date
Organismes publics			
1	María Concepción Landa García Téllez	Responsable du service[269] de développement social et urbain de SPGG	18.02.2015
2	Maria Loyola Coindreau Farías	Responsable du service sécurité de SPGG	18.02.2015
3	Maria Magdalena Galvan Garcia	Responsable du service public de SPGG	18.02.2015
4	Juan Ignatio Barragan	Président de la SUMAC	13.03.2015
5	Jorge Longoria	Responsable au développement urbaine San Pedro Garza Garcia (1989-1990)	30.03.2015
7	María Martinez Rodriguez	Architecte de l'Institut Planification urbaine de San Pedro Garza Garcia	02.04.2015
10	Javier de la Fuentes	Membre de l'Agence pour le développement urbain Associé Urbis Membre de la SURMAC (Société civile d'urbanisme de Monterrey)	31.05.2016
9	Maricarmen Elosúa	Responsable du service de développement urbain de San Pedro Garza García	27.06.2016
11	Eugenio Fernandez	Responsable du service de planification urbaine SPGG Garza	09.11.2016
12	Alberto Canavati	Responsable adjoint du service de planification urbaine San Pedro Garza García	09.11.2016
13	José-Luis Duran	Responsable du service de développement urbain de Nuevo León.	29.06.2017
14	Jorge Longoria	Responsable de l'Agence pour la rationalisation et la modernisation du système de transport public de Nuevo León (2015-2018)	06.07.2017
16	Eugenio Fernandez	Responsable du service développement urbain de San Pedro Garza Garcia (2017-2019)	26.07.2018
Secteur privé			
17	Juan Ignatio Barragan	Directeur général de URBIS (Bureau d'étude)	25.01.2015

[268] Fonction occupée lors de la réalisation de l'entretien

[269] Responsable du service traduit le terme espagnol de *Secretario(a)*

18	Patricio Garza	Directeur général Capital Natural (Fond d'investissement) et Directeur général One Development group (Promotion immobilière)	08.03.2015
19	Alexandra Guzman	Responsable District Valle del Campestre à Capital Natural (Fond d'investissement)	26.03.2015
20	Alejandro Cadena	Directeur Commercial One Development group (Promotion immobilière)	15.05.2015
8	Adrian Páez	Directeur général Paga desarrollo (Promotion immobilière)	13.06.2016
23	Ana Cristina Dominguez	Agent immobilier	22.03.2016
21	Monica Villarato	Chargée du projet immobilier Highpark (SPGG)	21.06.2016
22	Marco Garza	Directeur Général GM Capital (Développeur)	01.07.2016
24	Jorge Cuesta	Directeur général Leaf Development (Développeur)	18.01.2017
25	Veronica Parras	Responsable du District Valle del Campestre	22.01.2017
26	Xavier Toussaint Elosua	Propriétaire terrien et entrepreneur du projet FIDEVALLE (1989) Associé U-Calli (Développeur)	22.01.2017
27	Jorge Cuesta - téléphonique	Directeur général Leaf Development (Promotion immobilière)	24.01.2017
28	Alberto De la Garza Evia	Directeur général IDEI (Développeur)	24.01.2017
29	Adrian Leal	Directeur Commercial Martel Desarrollos (Promotion immobilière)	31.01.2017
30	Jaime Azuara	Directeur Financier Capital Natural	28.02.2017
31	Antonio Villareal	Directeur général de Axioma proyectos (Promotion immobilière)	30.05.2017
32	Helmut Schmitz	Directeur des infrastructures TECSalud (Université privée)	02.06.2017
33	Paola Saucedo	Gérante des relations publique Grupo 4S (Promotion immobilière)	06.07.2017
34	Othon Paez	Directeur financier Paez Development (Promotion immobilière)	28.07.2017
35	Ignacio Zamacona de Léon	Associé et héritier de VIDUSA (Promotion immobilière)	04.07.2017
36	Pilco Paez	Directeur général de Paez Development et de Index Capital	05.07.2017
37	Oscar Bulnes	Architecte	11.08.2017
38	Antonio Elosúa Muguerza	Fondateur U-Calli (Promotion immobilière)	23.08.2017
39	Alicia Elosúa Muguerza	Héritière de Lamosa, société qui opère dans les secteurs de la construction et de l'immobilier Habitante de San Pedro	25.08.2017
40	Carlos Joel Martinez	Directeur Financier GM Capital (Développeur)	19.09.2017

41	Sebastian Garza T	Directeur général Gava Capital (Développeur)	03.10.2017
42	Rafael Saavedar	Directeur opérations INSAR (Développeur)	17.10.2017
43	Ivan Jaubert	Analyste financier Artenzia Capital (Fond d'investissement immobilier)	19.07.2018
44	J.L Farias	Membre du Club Campestre	25.07.2018
45	M. Zambrano Lozano	Directeur général Carza (Développeur)	07.06.2019
Société civile			
4	Lezyth Vargas	Présidente COMMIX (Commission Mixte des habitants de San Pedro) - représentante de la société civile	12.03.2015
15	Lezyth Vargas	Idem.	19.10.2017
Entretiens avec les habitants du complexe urbain multifonctionnel Nuevo Sur			
46	Yulli		01.08.2016
47	Rosalinda		02.08.2016
48	Laura		04.08 .2016
49	Jorge		04.08.2016
50	Blanca		06.08.2016
51	Anays		06.08.2016
52	Camille		14.09.2016
53	Anahi		25.08.2016
54	Julie		22.09.2016
55	Isaul		22.09.2016
56	Alejandro		22.09.2016

Note: Comme indiqué dans la thèse, certaines personnes interrogées occupent des fonctions dans le secteur privé et public. Les entretiens ont duré entre 30 minutes et 2h et n'ont pas été enregistrés notamment afin d'éviter une autocensure des enquêtés (cf. Chapitre méthodologique).

Annexe 3. Grille d'entretien avec les habitants du complexe urbain multifonctionnel Nuevo Sur, Monterrey

I) Contexte familial	II) Trajectoire résidentielle
1) Quel âge as-tu ? 2) Quelle est ta profession ? Et celle de ton époux ? 3) Combien de personnes vivent dans ton appartement ?	4) Depuis quand vis-tu ici ? 5) Avant d'emménager à Nuevo Sur, où vivais-tu ? Et avant cela?
III) Pratiques urbaines	**IV) Pratiques sociales**
6) Où vas-tu au supermarché, au pressing, chez le coiffeur, à la banque , acheter des vêtements, payer les services ? 7) Divertissement : faire du sport, où vivent tes amis ? Où vous réunissez-vous ? Où vis ta famille ? Où vous réunissez-vous ? Restaurant, cinéma, te rends-tu à l'église ? Avant de vivre à Nuevo Sur où réalisais-tu ces activités ? 8) Comment te déplaces-tu ? 9) Où vas-tu en vacances ? Lieux répulsifs: 10) Y a-t-il des lieux où tu allais avant et où tu ne te rends plus aujourd'hui ? Pourquoi ? 11) Y a-t-il des lieux proches d'ici que tu considères dangereux ? C'était il y a combien de temps ?	12) Pourquoi as-tu choisi Nuevo Sur ? Quels sont les autres quartiers que tu as visités ? 13) Trois points de Nuevo Sur: Pourrais-tu me citer trois points que tu apprécies de Nuevo Sur ? Pourrais-tu me citer trois points que tu n'apprécies pas de Nuevo Sur ? 14) Participes-tu aux réunions d'administration ? 15) Es-tu satisfait(e) de ton choix ? Si tu avais l'opportunité de déménager, où irais-tu vivre ?

Réalisation : L.H.B, 2020

Annexe 4. En-tete des bases de donnees realisees pour l'analyse du reseau social de l'elite de Monterrey

Tableau A: Information professionnelle

Identifiant de la personne	Nom de famille	Prénom	Identifiant de l'entreprise	Nom de l'entreprise	Fonction	Date de début d'occupation du poste	Date de fin d'occupation du poste

Tableau B : Information sur le parcours académique

Identifiant de la personne	Nom de famille	Prénom	Identifiant de l'université ou institution académique	Nom de l'université ou institution académique	Diplôme	Date de debut de la formation	Date de fin de l'obtention du diplôme

Tableau C : Information sur la participation à une ou des associations

Identifiant de la personne	Nom de famille	Prénom	Identifiant de l'association	Nom de l'association	Date de début de participation	Date de fin de participation

Légende: Au total, 204 personnes ont été renseignée durant une période d'enquête qui s'est déroulée entre 2017 et 2018. Ces données ont été collectée lors d'entretiens, de revue de presse et de consultation de sites internet spécifiques (par exemple www.bloomberg.com ou www.linkedin.com); Réalisation : L.H.B, 2019.

ANNEXE 5: LES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS AU MEXIQUE

N°	État	Zones métropolitaine	Nom du projet	Usages[270]	Nom du développeur	Siège social du développeur	Début de la construction	Fin de la construction	Superficie totale en ha	Nombre de tours	Niveaux dans la plus haute tour
1	*Ville de Mexico*	Valle de Mexico	Plaza carso	R ; C ; B ; H	Inmuebles Carso	Ville de Mexico	2008	2016	12	3	18
2	*Ville de Mexico*	Valle de Mexico	Miyana	R ; C ; B ; H	Gigante Grupo Inmobiliario	Ville de Mexico	2014	2019	4,5	5	14
3	*Ville de Mexico*	Valle de Mexico	Latitud Polanco	R ; C ; B ; H	Abilia	Ville de Mexico	2015	2017	1	2	22
4	*Ville de Mexico*	Valle de Mexico	Espacio Condesa	R ; C ; B ; H	ICA	Ville de Mexico	2014	2021	21,5	2	28
5	*Ville de Mexico*	Valle de Mexico	Portal Sur	R ; C ; B ; H	MRP	Ville de Mexico	2016	2018	4,5	4	21
6	*Ville de Mexico*	Valle de Mexico	Parque Jardin	R ; C	Reside	Ville de Mexico	2012	2020	3,4	3	22
7	*Ville de Mexico*	Valle de Mexico	Reforma 222	R ; C ; B ; H	Grupo Danhos	Cuauhtémoc	2001	2007	1,4	3	31
8	*Quintana Roo*	N/A	Cuidad Mayakoba	R ; C ; B ; H	OHL Desarollos	Espagne	2014	2030	409	N/D	N/D
9	Quintana Roo	N/A	Aldea Zama	R ; C ; B ; H	Mayazama	Tulum	2014-N/D	N/D	46	N/D	3
10	*Quintana Roo*	Cancun	Puerto Cancun	R ; C ; B ; H	Mira Companies	Ville de Mexico	2014	2018	117	2	21
11	*Yucatan*	Mérida	Cabo Norte	R ; C ; B ; H	Desarollos Inmobiliarios Cabo Norte	Merida	2014	2019	126	N/D	18
12	*Yucatan*	Mérida	Via Montejo	R ; C ; B ; H	Inmobilia Desarollos	Mérida	2015	2024	25	2	18
13	*Tabasco*	Villahermosa	Villa Brisa	R ; C ; B ; H	Grupo Puerto Aventuras		2014	2015-2022	57	2	21
14	*Tabasco*	Villahermosa	Tabasco Diamante	R ; C ; B ; H	GMP	Villahermosa	2016	2031-2036	23	2	21
15	*Nuevo Leon*	Monterrey	Nuevo Sur	R ; C ; B ; H	U-Calli / Mira Companies	Monterrey	2012	2016	16	4	30
16	*Nuevo Leon*	Monterrey	Arboleda	R ; C ; B ; H	Capital Natural	Monterrey	2014	2018	39	5	38
17	*Nuevo Leon*	Monterrey	Via Cordillera	R ; C ; B ; H	Desarrollos Delta	Monterrey	2011	2022	2	6	25

[270] R: Résidentiel, C: Commercial, B: Bureaux, H: Hôtel

18	*Nuevo Leon*	Monterrey	Punto Central	R ; C ; B	Landa Architectos	Monterrey	2009	2012	1	5	14
19	*Querétaro*	Queretaro	Latitud La Victoria	R ; C ; B ; H	Abilia	Ville de Mexico	2014	2022	81	4	13
20	*Campeche*	N/A	Campeche Country	R ; C ; B ; H	Corporativo Ges		2011	2017	496	5	10
21	Campeche	N/A	Aak-baal	R ; C ; B ; H	ICA	Ville de Mexico	2007	N/D	300	N/D	N/D
22	*Jalisco*	Guadalajara	Andares	R ; C ; B ; H	DMI	Guadalajara	2009	2017	42	2	41
23	*Jalisco*	Guadalajara	The Landmark Guadalajara	R ; C ; B ; H	Thor Urban Capital	Ville de Mexico	2015	2017	1,5	2	36
24	*Jalisco*	Guadalajara	Latitud Providencia	R ; C	Abilia	Ville de Mexico	2015	2020	1,6	4	16
25	*Jalisco*	Guadalajara	Urbania	R ; C	Grupo Central Park Residence	Guadalajara	2015	2018	1,6	3	24
26	*Jalisco*	Guadalajara	Reserva Real	R ; C ; B	Grupo BBVA - Anida	Ville de Mexico	2016	2019	2	3	19
27	*Puebla*	Puebla-Tlaxcala	Club de empresarios Puebla	R ; C ; B ; H	Ideurban	Ville de Mexico	2015	2018	1	3	31

Source: Information croisée entre plusieurs types de sources : Presse spécialisé en immobilier (realestatemarket.com.mx ; inmobiliare.com ; obras.expension.com.mx) ; Article de journaux locaux et nationaux ; Site internet des promoteurs immobiliers et des architectes ; entretiens ; Peynichou (2018)

ANNEXE 6: AMENITES DES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS AU MEXIQUE

N°	Nom du projet	Parc	Culture/ Loisirs	Social (Casa Club, salon d'évenement etc.)	Salle(s) de sport	Restaurants	Héliport	Piscine	Plage privée	Caméras	Gardes 24h/24
1	Plaza carso	X	X	X	X	X				X	X
2	Miyana	X	X	X	X	X	X	X		X	X
3	Latitud Polanco			X	X	X				X	X
4	Espacio Condesa	X	X		X	X		X			
5	Portal Sur									X	X
6	Parque Jardin	X		X	X						X
7	Reforma 222		X		X	X				X	X
8	Cuidad Mayakoba	X	X	X	X	X		X	X	X	X
9	Aldea Zama	X	X		X	X				X	X
10	Puerto Cancun	X	X	X	X	X	X		X	X	X
11	Cabo Norte	X	X	X	X	X		X		X	X
12	Via Montejo	X	X	X	X	X		X		X	X
13	Villa Brisa	X	X	X	X	X		X		X	X
14	Tabasco Diamante	X	X	X	X	X		X		X	X
15	Nuevo Sur	X	X	X	X	X	X	X		X	X
16	Arboleda	X	X	X	X	X	X	X		X	X
17	Via Cordillera	X		X	X	X		X		X	X
18	Punto Central	X	X	X	X	X	X	X		X	X
19	Latitud La Victoria	X		X	X	X		X		X	X
20	Campeche Country	X	X		X	X		X		X	X
21	Aak-baal	X			X	X		X		X	X
22	Andares	X	X	X	X	X		X		X	X
23	The Landmark Guadalajara	X	X	X	X	X		X		X	X
24	Latitud Providencia	X				X		X		X	X
25	Urbania	X	X	X	X	X		X		X	X
26	Reserva Real									X	X
27	Club de empresarios Puebla			X	X	X		X			

Source: *Idem.* Annexe 5

ANNEXE 7: DISTRIBUTION SECTORIELLE PAR MUNICIPALITE DE L'AIRE METROPOLITAINE DE MONTERREY EN 2015

		Secteur d'activité									
		Secteur primaire		Secteur Secondaire		Commerce		Services		Non spécifiée	
Municipalité	**Population active totale**	**Population active**	**Pourcentage**	**Population active**	**Pourcentage**	**Population active**	**Pourcentage**	**Population active**	**Pourcentage**	**Population active**	**Pourcentage**
Apodaca	248993	899,0	0,4	99791	40	44311	18	99848	40	4144	2
El Carmen	14631	147,0	1,0	7165	49	2502	17	4587	31	230	2
García	96946	469,0	0,5	41673	43	15812	16	37911	39	1081	1
General Escobedo	170999	399,0	0,2	66920	39	31771	19	70005	41	1904	1
Guadalupe	292445	540,0	0,2	88572	30	55125	19	142901	49	5307	2
Juárez	131361	610,0	0,5	52382	40	24735	19	51775	39	1859	1
Monterrey	466408	1117,0	0,2	114515	25	89756	19	246645	53	14375	3
Salinas Victoria	19939	634,0	3,2	8844	44	2936	15	7050	35	475	2
San Nicolás de los Garza	180995	413,0	0,2	50767	28	34892	19	90525	50	4398	2
San Pedro Garza García	55535	177,0	0,3	9520	17	7883	14	34170	62	3785	7
Santa Catarina	129238	245,0	0,2	43272	33	20017	15	63051	49	2653	2
Santiago	16550	803,0	4,9	3547	21	2951	18	8876	54	373	2

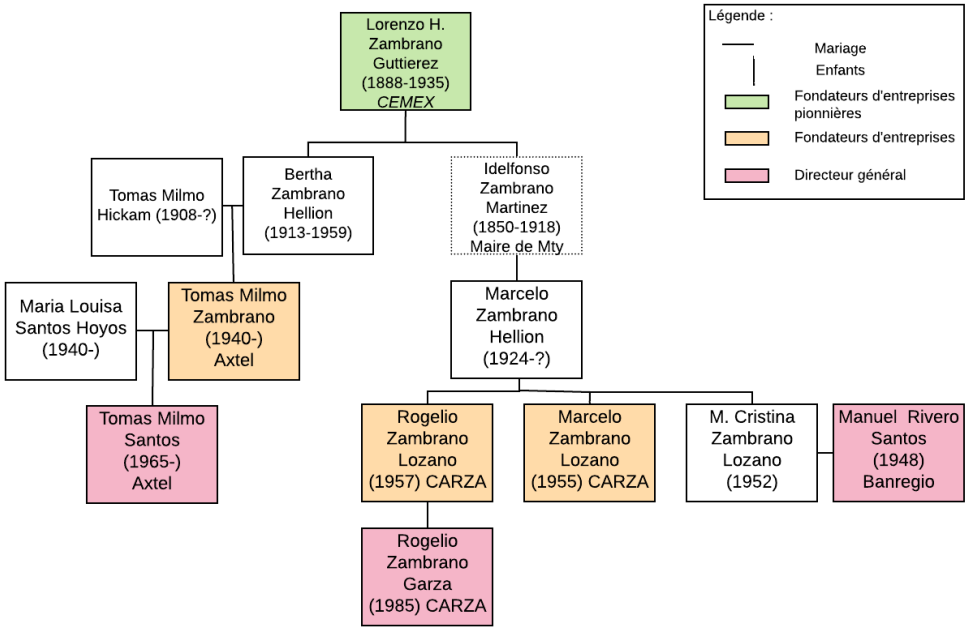
Source: INEGI, Tabulados de la encuesta intercensal 2015-2016

ANNEXE 8: GROUPES D'ENTREPRISES, FAMILLES DE PROPRIETAIRES ET ENTREPRISES DE DEVELOPPEMENT URBAIN

Groupe d'entreprise	Familles propriétaires	Principale(s) entreprise de développement urbain	Acteur(s) principaux années 1970	Secteurs d'activité	Stratégie d'entreprise	Types d'investissements	Secteurs d'investissements	Espaces d'investissements
CEMEX et PROEZA	Zambrano Gutiérrez/ Zambrano Trevino	Campestre del Valle	Lorenzo Zambrano Gutiérrez	Développement immobilier	Diversification puis Entreprise principale	Friends and family et banques	Résidentiels, industriels	SPGG : Valle del Campestre Monterrey: Cumbres et Spacios Guadalupe, Apodaca
		CARZA	Frères Zambrano Lozano	Développement immobilier et industriel				
ALFA	Garza Sada / Garza Lagüera	Casolar	Mauricio Fernandez Garza	Développement immobilier	Diversification puis par mariage	Friends and family et banques	Résidentiel Commercial Bureaux et services, usage mixte, Tourisme	AMM et USA
		Desarrollo Delta	David Garza Lagüera	Développement immobilier				
VITRO et CYDSA	Sada Zambrano / Sada Gonzalez	Constructora Sada Rangel	Raul Sada Rangel	Développement immobilier	Diversification puis entreprise principale	Friends and family et banques	Résidentiels, institutionnels, industriels, infrastructures	SPGG
	Sada Rivero / Sada Rangel	Fomento Urbano de Monterrey	Jorge Sada Rivero	Développement immobilier				
GAMESA	Santos Gonzalez/ Santos de Hoyos	Desarrollo Inmobiliario Coral	Alberto Santos de Hoyos	Développement immobilier	Diversification puis entreprise principale	Friends and family et banques	Résidentiel Bureaux Industriel	AMM et Acapulco
LAMOSA	Elosúa Farías / Elosúa Muguerza	U-Calli	Antonio Elosua Muguerza	Développement immobilier	Reconversion		Résidentiels, institutionnel	AMM
COPAMEX	Maldonado Elizondo	Fomento Inmobiliario del Norte	Carlos Maldonado Elizondo	N/D				
IMSA	Clariond Canales/ Clariond Reyes	Constructora IMSA	N/D	Industriel				

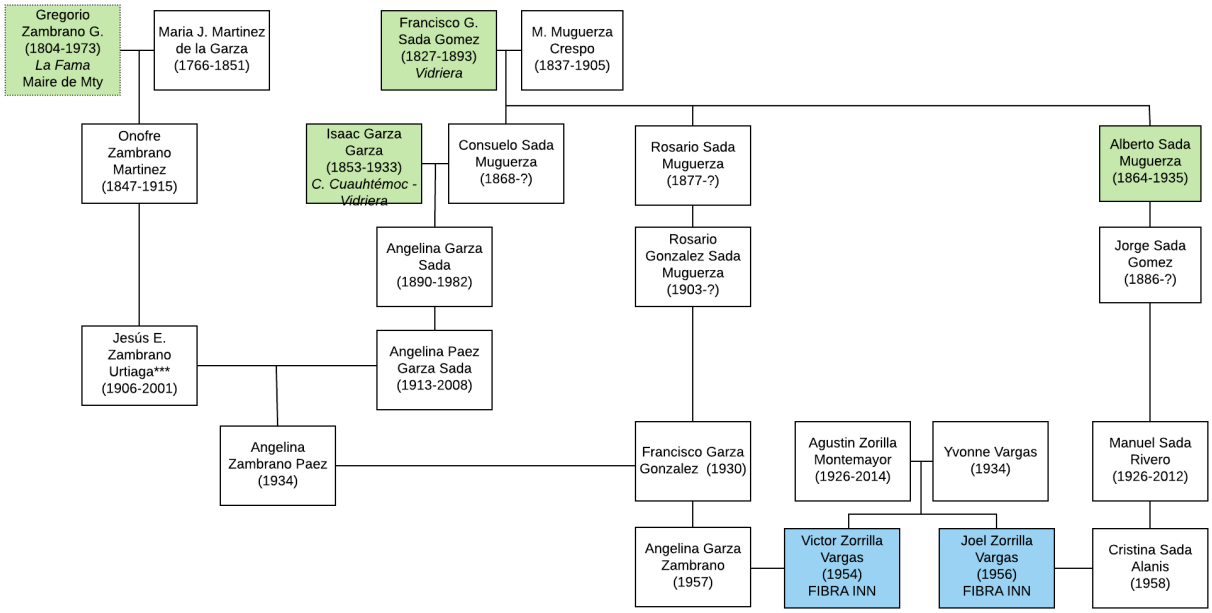
Source: Entretiens, Palacios (2010)

ANNEXE 9: PRINCIPALES ACTIVITES PROFESSIONNELLES DES PROCHES DE MARCELO ZAMBRANO LOZANO.



Source : Base de données réalisée sur le réseau social de l'élite de Monterrey (entretiens, consultations de sites internets généalogiques, archives). Réalisation : L.H.B 2018

ANNEXE 10: LES MARIAGES DES FRERES ZORRILLA VARGAS



Source : *Idem* Annexe 9. Réalisation : L.H.B, 2020

ANNEXE 11: ARTICLE SUR L'INVESTISSEMENT DANS LES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS REDIGE PAR P. GARZA GARZA

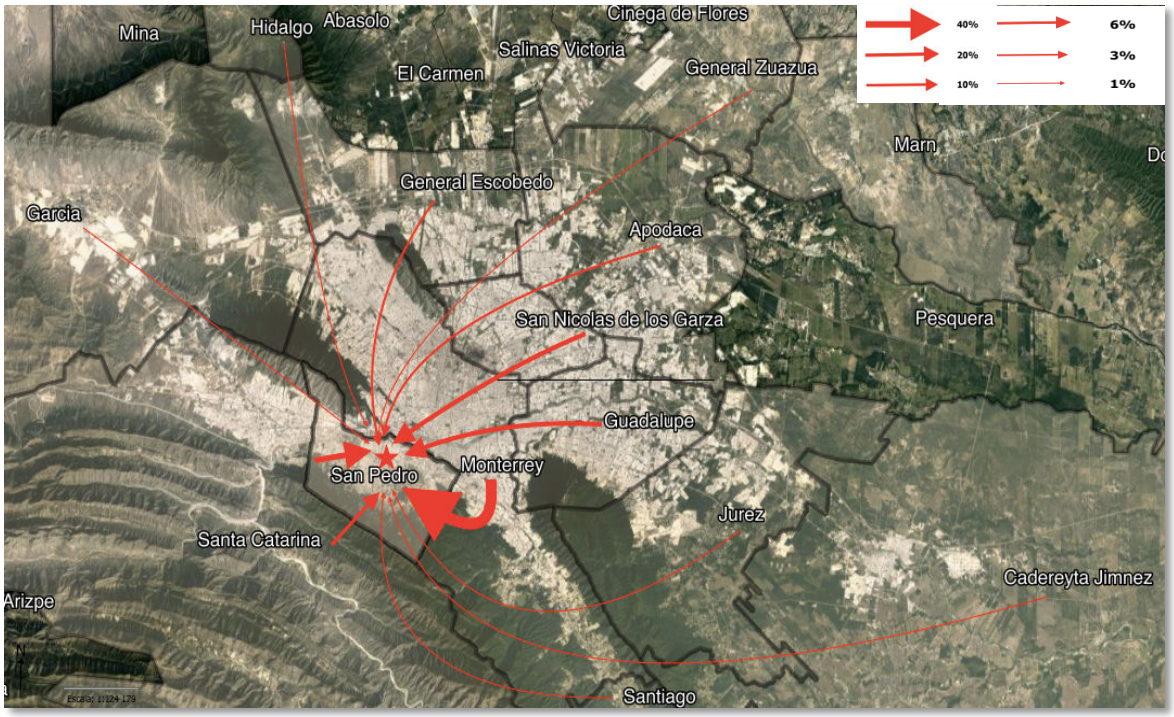
Titre: ¿Por qué invertir en usos mixtos?
Auteur: Patricio Garza Garza, directeur général du fond d'investissement Capital Natural
Date: 12/07/2016
Revue: Real Estate Market
Lien: https://realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/19567-por-que-invertir-en-usos-mixtos

El uso mixto es uno de los principales factores para que las personas encuentren un balance con su entorno y promueve la densificación en las ciudades, de tal modo que se reduzca la distancia entre actividades del día a día, al tener los satisfactores cercanos. Ésto en el futuro disminuirá el uso del automóvil e incentivará a la población a vivir las ciudades caminando, paseando en los parques y disfrutando de los espacios públicos y privados. Por ello Capital Natural invierte en proyectos con estas características.

¿Por qué invertir en Real Estate?
En México, el Real Estate se ha consolidado, en gran medida, gracias a la participación activa de los principales inversionistas institucionales, quienes con excelentes proyectos, han promovido el desarrollo en todo el país. Es un negocio que cuando se da bien estructurando, desde la búsqueda del terreno hasta la gestión del entorno, conceptualización, desarrollo y operación del mismo, se traduce en mejoras sustanciales para nuestra comunidad, a través de la creación de empleos, generación de lugares de entretenimiento, servicios de mejor calidad, rendimientos seguros para los inversionistas y un desarrollo urbano y de infraestructura fundamentales para la evolución de nuestro país.

¿Por qué en Arboleda?
Arboleda es un proyecto de usos mixtos que parte del objetivo de generar comunidad mediante el balance de usos y actividades, con un alto enfoque a las familias.
De la mano de César Pelli y más de 20 consultores nacionales e internacionales, el proyecto fue diseñado con la mejor tecnología y los principales estándares, logrando tener uno de los mejores lugares en México para vivir, trabajar y disfrutar en un mismo lugar. Todo esto gracias a su excelente ubicación -en el corazón de San Pedro Garza García – en Monterrey, altos estándares de seguridad, con andadores peatonales y estacionamientos subterráneos regulados y su diversión en parques, zonas de juegos para niños, restaurantes, entretenimiento y comercios de todo
tipo.

Annexe 12 : Lieux de vie des employes dans le District de Valle del Campestre



Légende : La carte représente les municipalités où les habitants du DVC résident : 40% des enquêtés viennent de Monterrey, 20% de Santa Catarina, Guadalupe et San Nicolas et entre 6% et 1% des municipalité d'Hidalgo, Escobedo, Apodaca, Zuazua Réalisation : ALA Consultoria, 2017, présentée dans le rapport de l'enquête de mobilité DVC pour Capital Natural.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Cartes

Carte 1. L'aire metropolitaine de Monterrey, au nord-est du mexique 22
Carte 2. Localisation des CUM et PIB par habitants au Mexique. 107
Carte 3 Secteurs d'emploi de la population active dans les municipalites de l'AMM en 2015 122
Carte 4. Niveau socio-economique des menages de l'AMM 123
Carte 5. Localisation des complexes urbains multifonctionnels de l'AMM 125
Carte 6. Localisation des cas d'etude 126
Carte 7. *Monterrey durant l'industrialisation (1900-1950)* 194
Carte 8. De Monterrey a San Pedro, le glissement des lieux de vie des elites au XX^{e} siecle 195
Carte 9. Quartiers residentiels de San Pedro (1940-1980) 199
Carte 10. Les investissements de ckd par carza dans l'amm (2019) 259
Carte 11. Localisation des developpements immobiliers et urbains de Gava Capital 261
Carte 12. Localisation des districts de developpement specifiques (DDE) a San Pedro Garza 280

Planches cartographiques

Planche cartographique 1. Localisation des cum et pib du secteur financier des aires metropolitaines 112
Planche cartographique 2. Croissance urbaine de l'AMM (1960-2000) 200

Graphiques

Graphique 1. Amenites proposees dans les CUM Mexique (en nombre de projets concernes) 94
Graphique 2. Production brute totale par habitant dans le secteur des services financiers et assurances au Mexique, en 2018 108
Graphique 3. Origine des promoteurs de complexes urbains multifonctionnels 116
Graphique 4. Origine des cabinets d'architecture selon la localisation des complexes urbains multifonctionnels 118
Graphique 5. Concentration du capital par les grandes entreprises du Nuevo Leon en 1994 170
Graphique 6. Évolution des groupes familiaux (1713-2015) 188
Graphique 7 Repartition des CKD selon le secteur de placement en 2017 243
Graphique 8. Homicides au Mexique et au Nuevo Leon, 1990-2018 (pour 100 000 habitants) 323

Encadrés

Encadre 1. Chambre Nationale de Commerce de Monterrey et coup d'État (1913). 156
Encadre 2. Chambre de commerce de Monterrey et instabilites gouvernementales (1914) 157
Encadré 3. Des industries à la production de la ville 177
Encadré 4. Delta Desarrollos: alliances matrimoniales et fusions d'entreprises 184
Encadré 5. Le projet de la Macroplaza 203
Encadré 6. INFONAVIT : un institut national cree par des acteurs de marche 207
Encadré 7. De l'association des promoteurs de Monterrey a la CANADEVI 207
Encadré 8. Paseo Santa Lucia : un grand projet urbain en partenariat public-prive 219
Encadré 9. Structure du conseil de participation citoyenne pour le developpement urbain (codeur) de l'agence pour la planification du developpement urbain (APDUNL) 226
Encadré 10. Punto Central: le premier complexe urbain multifonctionnel de l'AMM, en 2008 273
Encadré 11. Les Instituts municipaux de la planification urbaine au Mexique 282
Encadré 12. Les mariages, entre exhibition et intimite. 319

Matériaux sociologiques

ARBRE GENEALOGIQUE 1. PREMIERES FAMILLES D'INDUSTRIELS DE MONTERREY 160
ARBRE GENEALOGIQUE 2. DE L'INDUSTRIE AU DEVELOPPEMENT URBAIN, ILLUSTRATION PAR LA GENEALOGIE DES GRANDES FAMILLES DE MONTERREY 182

GRAPHE 1. LIENS ÉCONOMIQUES, POLITIQUES ET SOCIAUX ENTRE LES ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT URBAIN 211

Photographies

PHOTOGRAPHIE 1. MAISON DE JEU POUR ENFANT DANS UNE PROPRIÉTÉ DE SAN PEDRO GARZA GARCÍA 59
PHOTOGRAPHIE 2. LA VILLE PRIVEE EN CONSTRUCTION 89
PHOTOGRAPHIE 3. LE PROJET MIYANA : UNE RUPTURE DANS LE TISSU URBAIN PAR LA VERTICALITE ET LA DENSITE DU BATI. 99
PHOTOGRAPHIE 4. VUE D'ENSEMBLE DU COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL ARBOLEDA 128
PHOTOGRAPHIE 5. AU NORD D'ARBOLEDA, LA PARTIE RESIDENTIELLE 128
PHOTOGRAPHIE 6. L'URBANISATION DE SAN PEDRO EN 1944 : ENTRE CENTRE HISTORIQUE ET QUARTIER RESIDENTIEL DE L'ELITE 191
PHOTOGRAPHIE 7. PRÉSENTATION DU PROJET DISTRICT VALLE DEL CAMPESTRE PAR LE FONDS D'INVESTISSEMENT CAPITAL NATURAL À LA MUNICIPALITÉ. 271
PHOTOGRAPHIE 8. ANNONCE OFFICIELLE DES TRAVAUX DE L'AVENUE ALFONSO REYES DANS LE CADRE DU RENOUVELLEMENT DU DVC . 292
PHOTOGRAPHIE 9. AMENAGEMENTS URBAINS AU CŒUR DU DISTRICT ARMIDA 300
PHOTOGRAPHIE 10. HABITER À SAN PEDRO GARZA GARCIA 305
PHOTOGRAPHIE 11. RESIDENCE FAMILIALE DERRIERE DE HAUTS MURS A HAUTEUR DE RUE 308
PHOTOGRAPHIE 12. LE QUARTIER RESIDENTIEL EXCLUSIF D'OLINALA : FAIBLE DENSITE ET PRESERVATION DES ESPACES VERTS 308
PHOTOGRAPHIE 13. AFFICHE DE CAMPAGNE DE MAURICIO FERNANDEZ GARZA SUR LA GRILLE D'UNE MAISON 325

PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 1. LA MULTIFONCTIONNALITE DANS LE PROJET ANDARES (GUADALAJARA). 96
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 2. DES ESPACES DE CONSOMMATION ET DE LOISIRS DESTINES AUX CLASSES SOCIALES AISEES 97
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 3: LE RETOUR DE LA MARCHE DANS LES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS 104
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 4. LATITUD, UN PROJET URBAIN DECLINE A MEXICO, A GUADALAJARA ET A QUERETARO 120
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 5: AU CŒUR DU COMPLEXE ARBOLEDA, COMMERCES, LOISIRS ET RESTAURATION 129
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 6: *LES RÉSIDENTS D'ARBOLEDA* 130
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 7. AMENITES DE LA TOUR CASSEA 131
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 8 LA CASA CLUB 132
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 9: DISPOSITIFS DE SECURITE DANS LES TOURS RESIDENTIELLES DES CUM 133
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 10. TRAVAUX DE RENOUVELLEMENT URBAIN DU DISTRICT VALLE DEL CAMPESTRE 136
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 11 AMENAGEMENTS POUR L'ACCES PIETON UNIVERSEL DANS LE DVC 137
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 12 LE BOULEVARD SOFIA, L'EMPREINTE URBAINE DE CAPITAL NATURAL 138
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 13. DIAGNOSTIC SOCIO-URBAIN DU DVC 139
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 14. AVANT/APRES : LE PROJET FIDEVALLE, SAN PEDRO GARZA GARCIA 220
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 15. FETE DANS L'ENCEINTE DU DOMICILE D'UN MEMBRE DE L'ELITE DE SAN PEDRO 312
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 16. AXES ROUTIERS AU NOM DE FONDATEURS D'INDUSTRIES DE MONTERREY 315
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 17. SAN PEDRO DE PINTA, RECONCENTRER LES ACTIVITES DE L'ELITE 332
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 18. INVISIBILITE DES EMPLOYES 344
PLANCHE PHOTOGRAPHIQUE 19. DES ESPACES POUR PIETONS HETEROGENES AUTOUR DU PROJET ARBOLEDA 346

Schémas

Schema 1. Acces du complexe urbain multifonctionnel Andares (municipalite de Zapopan, zone metropolitaine de Guadalajara). 100
Schema 2. Le renouvellement urbain du district Valle del Campestre 135
Schema 3. Planification urbaine de GM Capital dans le district Valle Oriente 141
Schema 4. Les filieres de la construction a Monterrey 174
Schema 5. Groupes familiaux de l'elite de Monterrey (1713-2015) 186
Schema 6. Organisation institutionnelle des partenariats public-prive (FIDEVALLE, ADUNL, et CERU) de l'AMM 217
Schema 7 : Renovation urbaine du projet Santa Lucia 219
Schema 8. Le projet urbain de fidevalle, San Pedro Garza Garcia 223
Schema 9. Les CKD et FIBRA : de nouveaux instruments financiers 236
Schema 10. Fonctionnement d'un Fonds d'investissement immobilier (Fideicommis/FIBRA) 237
Schema 11. Structure reglementaire depuis l'emission de CKD jusqu'aux projets immobiliers 241
Schema 12. Differentes formes de commercialisation des projets immobiliers 242
Schema 13. Integration de conseillers immobiliers au montage financier de la levee des CKD 246
Schema 14. Chaine de la production urbaine par les developpeurs 251
Schema 15. Investissement des fonds institutionnels dans la production urbaine 255
Schema 16. Conseil fondateur du Parc Rufino Tamayo 294
Schema 17.Institutions membres du conseil d'administration et de la direction de l'association du Parc Rufino Tamayo 294
Schema 18. Le quartier Las Calzadas et ses differents niveaux de fermeture 310

Tableaux

Tableau 1: Échelles spatiales et modes de planification des projets urbains 45
Tableau 2. Documents legislatifs regulant le developpement urbain 75
Tableau 3. Complexes urbains multifonctionnels de la ville de Mexico 109
Tableau 4: Complexes urbains multifonctionnels de l'aire metropolitaine de Guadalajara, Jalisco 111
Tableau 5. Complexes urbains multifonctionnels a Merida, Villahermosa, Queretaro et Puebla 113
Tableau 6. Complexes urbains multifonctionnels touristiques 115
Tableau 7. Étapes de la premiere phase du projet district Valle del Campestre 143
Tableau 8. Les premieres industries de Monterrey au XIX^{e} siecle 152
Tableau 9. Des premieres industries aux groupes d'entreprises de Monterrey 165
Tableau 10. Production totale des activites industrielles en 1980: participation de Monterrey et d'autres entites federales 166
Tableau 11. Nombre de nouvelles entreprises enregistrees par groupe et par secteur d'activite, Monterrey (1970-1982) 168
Tableau 12. Entreprises de developpement urbain selon les groupes d'entreprise et les familles de proprietaires 176
Tableau 13. Évolution des entreprises de developpement urbain a Monterrey 183
Tableau 14. Proprietaires des terrains de la zone Valle Oriente. 221
Tableau 15. Caracteristiques des douze FIBRA existant au Mexique 239
Tableau 16. Entreprises de promotion immobiliere utilisant des CKD 244
Tableau 17. Principales caracteristiques des CKD et des FIBRA 248
Tableau 18. Types d'entreprises de developpement urbain de l'AMM en 2020 253
Tableau 19 Entreprises finançant le renouvellement urbain du projet District Valle del Campestre 291

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS 5

SOMMAIRE 6

GLOSSAIRE 8

INTRODUCTION GENERALE 11

CHAPITRE 1

LA PRIVATISATION DE LA PRODUCTION URBAINE : UNE ENTREE PAR LES GRANDS PROJETS 23

INTRODUCTION 24

1. LA JONCTION ENTRE VILLE ET MARCHE 25
   1.1. Une nouvelle organisation économique depuis les années 1970 ..... *25*
   1.2 De la financiarisation de l'économie à la financiarisation de la production urbaine *27*
   1.3 Le foncier comme actif financier ? *30*
   1.4 Les instruments de la financiarisation de la production urbaine *33*
2. GOUVERNANCE URBAINE ET ACTEURS DE MARCHE 35
   2.1. Régimes politiques urbains et acteurs économiques : une approche nord-américaine *36*
   2.2. L'urbanisme entrepreneurial : pratiques et méthodes *39*
   2.3. Les élites, des acteurs de marché comme les autres ? *41*
3. LES PROJETS URBAINS, UN NOUVEL OUTIL DE PRIVATISATION DE LA PRODUCTION DE LA VILLE ? 43
   3.1. Qu'est-ce qu'un projet urbain aujourd'hui ? *43*
   3.2. Le projet urbain : un produit financièrement rentable *48*
   3.3. Projet urbain et privatisation de la ville *52*

CONCLUSION 57

CHAPITRE 2

UNE IMMERSION DANS « UN TOUT PETIT MONDE » 59

INTRODUCTION 60

1. L'ENTREE SUR LE TERRAIN 61
   1.1 L'expérience du terrain *61*
   1.2 L'accès aux membres de l'élite *62*
   1.3 Se positionner sur le terrain : gérer l'empathie *66*
2. METHODOLOGIE D'ENQUETE 68
   2.1 Une ethnographie d'entreprise : entrer dans la boîte noire du promoteur *68*
   2.2 L'histoire de la constitution de l'élite de Monterrey *70*
   2.3. Observation et collecte de documents sur les entreprises et projets urbains *72*
   2.4. Entretiens semi-directifs *76*
3. DIFFERENTS OUTILS D'ANALYSE 80
   3.1 Analyser les réseaux d'acteurs de la production urbaine *80*
   3.2. La cartographie *85*
   3.3 Les matériaux qualitatifs et le croisement des sources *85*

CONCLUSION 87

CHAPITRE 3

DU COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL AU DISTRICT : PRIVATISER LA VILLE..... 89

INTRODUCTION..... 90

1. LE COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL, UN PROJET URBAIN PRIVE 91
1.1. Du quartier fermé au complexe urbain multifonctionnel 91
1.2. Répartition des complexes urbains multifonctionnels à l'échelle du Mexique 106
2. PRODUIRE LA VILLE PRIVEE A MONTERREY..... 121
2.1. Les complexes urbains multifonctionnels à Monterrey 121
2.2. Cas d'étude de la ville privée : du complexe urbain multifonctionnel au district 126
2.3. Le rôle des fonds de gestion d'investissements : de l'immobilier à l'aménagement urbain..... 142

CONCLUSION 146

CHAPITRE 4

LE ROLE DE L'ELITE LOCALE DANS LA CROISSANCE ECONOMIQUE AU XX^{E} SIECLE 147

INTRODUCTION..... 148

1. 1890-1940 : L'EMERGENCE DE L'ELITE DANS UN CONTEXTE DE REVOLUTION ET DE RECONSTRUCTION NATIONALE..... 149
1.1 L'industrialisation du Nuevo León (1890-1910)..... 149
1.2. L'organisation des entrepreneurs face à la Révolution (1911-1920)..... 154
1.3. Crise, nouvelles industries et amplification des réseaux énergétiques (1920-1940) 158
2. 1940-2000 : DIVERSIFICATION ET ACCUMULATION DU CAPITAL PAR L'ELITE *REGIOMONTANA* 163
2.1. 1940-1982 : Conditions de la constitution des groupes d'entreprises..... 163
2.2. 1982-2000 : tertiarisation et ouverture internationale..... 169
3. CONSOLIDER LE CAPITALISME FAMILIAL : L'ENJEU DES ENTREPRISES DE DEVELOPPEMENT URBAIN 172
3.2 Conditions de financement de la production urbaine 180
3.3 Le marché du développement urbain : les grands groupes des années 2000 183
4. PLUS D'UN SIECLE DE REPRODUCTION SOCIALE AU SEIN DE L'ELITE DE MONTERREY..... 185

CONCLUSION 189

CHAPITRE 5

LE POUVOIR DE L'ELITE SUR LE DEVELOPPEMENT URBAIN 191

INTRODUCTION..... 192

1. L'EMERGENCE D'UNE AIRE METROPOLITAINE CONSTRUITE PAR L'ELITE 193
1.1 L'influence de l'élite dans l'organisation socio-spatiale de Monterrey 193
1.2. San Pedro Garza García, une municipalité sur mesure pour l'élite de Monterrey (1950-2000)..... 196
2. L'ELITE ET LES INSTITUTIONS PUBLIQUES 206
2. 1 Le rôle de l'élite dans la formation d'institutions et d'organismes publics..... 206
2.2 L'encastrement social des acteurs de marché..... 210
3. LES GRANDS PROJETS URBAINS DE L'AIRE METROPOLITAINE DE MONTERREY 213
3.1 Les partenariats public-privé..... 214
3.2 Le Conseil de réhabilitation urbaine et le grand projet de Santa Lucía : un partenariat public-privé déguisé 218
3.3 : Le projet Valle Oriente : planification et gestion privée 220
3.4 L'Agence pour le développement du Nuevo León : une tentative de planification à l'échelle métropolitaine 225

CONCLUSION 231

CHAPITRE 6

QUAND LES HERITIERS ENTRENT DANS LE JEU DE L'INVESTISSEMENT FINANCIER 233

INTRODUCTION 234

1. DE NOUVEAUX INSTRUMENTS DE FINANCEMENT DE LA PRODUCTION URBAINE AU MEXIQUE : CKD ET FIBRA 235
   1.1. Les fonds d'investissement immobilier cotés en Bourse (FIBRA) *236*
   1.2 Les certificats de capitaux de développement (CKD) *240*
   1.3. Les principales caractéristiques des FIBRA et des CKD *247*
2. MOBILISATION DE FONDS ET D'INSTRUMENTS FINANCIERS IMMOBILIERS A MONTERREY 250
   2.1. Multiplication des activités dans la chaîne de production de la ville *250*
   2.2. La levée de CKD : dimensions sociales et spatiales des investissements financiers *256*

CONCLUSION 269

CHAPITRE 7

LES ACTEURS DE MARCHE AU CŒUR DE LA PRODUCTION ET DE LA GESTION DE LA VILLE 271

INTRODUCTION 272

1. LE ROLE CENTRAL DES ACTEURS DE MARCHE DANS LA GOUVERNANCE URBAINE 273
   1.1. Les complexes urbains multifonctionnels dans les documents d'urbanisme *273*
   1.2. Sécuriser les investissements: les districts *278*
   1.3. Les stratégies de légitimation des acteurs de marché à produire de la ville *285*
2. L'AMENAGEMENT URBAIN SOUS LE CONTROLE DU MARCHE 289
   2.1. Les étapes de projets rythmées par les financements des entreprises *289*
   2.2. L'intervention des cabinets de conseil en immobilier *296*
   2.3 La privatisation de la gestion urbaine *298*

CONCLUSION 303

CHAPITRE 8

LA VIE PRIVEE DES ELITES : ENTRE AGREGATION ET SEGREGATION SPATIALE 305

INTRODUCTION 306

1. LES ESPACES DE GESTION ET DE TRANSMISSION DES DIFFERENTS CAPITAUX AU SEIN DE L'ELITE 307
   1.1. L'espace résidentiel : lieux et liens du pouvoir *307*
   1.2. Une éducation « entre-soi » *315*
   1.3. Les tiers-lieux de l'élite *318*
2. ENCLAVE URBAINE ET BULLES URBANO-RESIDENTIELLES 322
   2.1. Du blindage de San Pedro à l'enclave urbaine *324*
   2.2. Les bulles urbano-résidentielles des classes aisées *337*

CONCLUSION 350

CONCLUSION GÉNÉRALE 351

BIBLIOGRAPHIE 359

ANNEXES 372

ANNEXE 1: PARTICIPATION A DES EVENEMENTS 374
ANNEXE 2 ENTRETIENS REALISES DURANT LA THESE 376
ANNEXE 3. GRILLE D'ENTRETIEN AVEC LES HABITANTS DU COMPLEXE URBAIN MULTIFONCTIONNEL NUEVO SUR, MONTERREY 379
ANNEXE 4. EN-TETE DES BASES DE DONNEES REALISEES POUR L'ANALYSE DU RESEAU SOCIAL DE L'ELITE DE MONTERREY 379
ANNEXE 5: LES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS AU MEXIQUE 380
ANNEXE 6: AMENITES DES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS AU MEXIQUE 382
ANNEXE 7: DISTRIBUTION SECTORIELLE PAR MUNICIPALITE DE L'AIRE METROPOLITAINE DE MONTERREY EN 2015 383
ANNEXE 8: GROUPES D'ENTREPRISES, FAMILLES DE PROPRIETAIRES ET ENTREPRISES DE DEVELOPPEMENT URBAIN 384
ANNEXE 9: PRINCIPALES ACTIVITES PROFESSIONNELLES DES PROCHES DE MARCELO ZAMBRANO LOZANO. 385
ANNEXE 10: LES MARIAGES DES FRERES ZORRILLA VARGAS 385
ANNEXE 11: ARTICLE SUR L'INVESTISSEMENT DANS LES COMPLEXES URBAINS MULTIFONCTIONNELS REDIGE PAR P. GARZA GARZA 386
ANNEXE 12 : LIEUX DE VIE DES EMPLOYES DANS LE DISTRICT DE VALLE DEL CAMPESTRE 387

TABLE DES ILLUSTRATIONS 388

GRAPHIQUES 388
ENCADRES 388
MATERIAUX SOCIOLOGIQUES 389
PHOTOGRAPHIES 389
SCHEMAS 390
TABLEAUX 390

TABLE DES MATIÈRES 391

La élite en sus territorios.

Financiarización, privatización y grandes proyectos urbanísticos en Monterrey (México).

¿Cómo toma la élite las riendas de la producción urbana y construye la ciudad por sí misma? Esta cuestión se está explorando en San Pedro Garza García, el municipio más rico de México, ubicado en el Área Metropolitana de Monterrey, en el noreste del país. Lugar de residencia de la élite desde la década de 1950, el municipio ahora se reurbaniza a partir de grandes proyectos que adoptan los modos de producción de la ciudad global. La financiarización de la ciudad acelera un proceso de privatización de las formas productivas y urbanas, cuya tesis destaca su historicidad.

Durante más de un siglo, la coincidencia entre el crecimiento económico y la consolidación de la élite ha dado ritmo a la producción de la ciudad. El estudio de la producción del territorio de la élite, desde diferentes ángulos de enfoque, económico, político, social, permite la comprensión de un territorio particular de agregación social muy fuerte. El análisis de los proyectos urbanísticos iniciados por estas familias numerosas desde 2010 permite comprender cómo los fondos y herramientas financieras que movilizan, gracias a la creación de fondos de inversión, se convierten en palancas de poder fortaleciendo su control sobre la gobernanza urbana local. La planificación de proyectos en los que el suelo es considerado un activo financiero y el establecimiento de proyectos a través de fondos de inversión generan una privatización de la gestión urbana. Estos cambios permiten a las élites acentuar el aislamiento del municipio, en el que emergen varios objetos urbanos en diferentes niveles de cierre (desde torres y barrios hasta grandes proyectos urbanos).

El estudio se realiza a nivel de individuos, aquellos que se ven afectados por el gran proyecto a diario: gerentes generales de fondos de inversión y grandes empresas, funcionarios electos y residentes. El análisis en red de estos actores y sus familias revela la homogeneidad de esta clase social. Cruzado con la observación de los métodos de financiación de grandes proyectos, este trabajo muestra su monopolio en el acceso e inversión de capital financiero. Esta tesis confirma procesos históricos: estas familias hicieron la ciudad industrial del siglo XX tanto como hoy hacen esta ciudad global. Las nuevas escalas de privatización de la ciudad, generadas por la lógica financiera, parecen reconfigurar el espacio metropolitano, entre dinámicas renovadas de agregación y segregación social.

Palabras clave: gobernanza urbana, grandes proyectos urbanos, ciudad privada, financiarización, actores del mercado, élite, producción urbana.

L'élite en ses territoires.
Financiarisation, privatisation et grands projets urbains à Monterrey (Mexique).

Comment l'élite prend-elle les rênes de la production urbaine et fait-elle la ville pour elle-même ? Cette question est explorée à San Pedro Garza Garcia, la municipalité la plus riche du Mexique, localisée dans l'Aire Métropolitaine de Monterrey, au nord-est du pays. Lieu de résidence de l'élite depuis les années 1950, la municipalité est dorénavant réaménagée à partir de grands projets urbains adoptant les modes de production de la ville globale. La financiarisation de la ville accélère un processus de privatisation de la production et des formes urbaines dont la thèse met en évidence l'historicité.

Depuis plus d'un siècle, la coïncidence entre croissance économique et consolidation de l'élite rythme la production de la ville. L'étude de la production du territoire de l'élite, à partir de différents angles d'approches, économique, politique, social, permet la compréhension d'un territoire particulier de très forte agrégation sociale. L'analyse des projets d'aménagement urbain à l'initiative de ces grandes familles depuis 2010 permet de saisir comment les fonds et outils financiers qu'elles mobilisent, grâce à la création de fonds d'investissement, deviennent des leviers de pouvoir renforçant leur contrôle sur la gouvernance urbaine locale. La planification de projets dans lesquels le foncier est envisagé comme actif financier et la mise en patrimoine des projets par les fonds d'investissement génèrent une privatisation de la gestion urbaine. Ces mutations permettent aux élites d'accentuer l'enclavement de la municipalité, dans laquelle surgissent plusieurs objets urbains aux différents niveaux de fermeture (des tours et quartiers aux grands projets urbains).

L'étude est conduite à hauteur des individus, ceux que le grand projet concerne au quotidien : directeurs généraux des fonds d'investissements et des grandes entreprises, élus, et habitants. L'analyse de réseau de ces acteurs et de leurs familles révèle l'homogénéité de cette classe sociale. Croisée à l'observation des modes de financement des grands projets, ce travail donne à voir leur monopole quant à l'accès et à l'investissement de capitaux financiers. Cette thèse confirme des processus historiques : ces familles ont tout autant fabriqué la ville industrielle du XX^{e} siècle qu'elles fabriquent aujourd'hui cette ville globale. Les nouvelles échelles de privatisation de la ville, engendrées par les logiques financières, semblent reconfigurer l'espace métropolitain, entre dynamiques renouvelées d'agrégation et de ségrégation sociale.

Mots clés: gouvernance urbaine, grands projets urbains, ville privée, financiarisation, acteurs de marché, élite, production urbaine.

Elite in its territories.
Financing, privatization and urban projects in Monterrey (Mexico).

How does the elite take charge of urban production and make the city for itself? This question is explored in San Pedro Garza Garcia, the richest municipality in Mexico, located in the Metropolitan Area of Monterrey, in the northeast of the country. Home to the elite since the 1950s, the municipality is now being redeveloped from large urban projects adopting the production methods of the global city. The financialization of the city is accelerating a process of privatization of production and urban forms, of which this thesis highlights the historicity.

For more than a century, the coincidence between economic growth and the consolidation of the elite has set the pace for the city's production. The study of the production of the elite territory, from different angles of approach, economic, political, social, allows the understanding of a particular territory of very strong social aggregation. The analysis of urban development projects initiated by these large families since 2010 enables us to understand how the funds and financial tools they mobilize, through the creation of investment funds, become levers of power that strengthen their control over local urban governance. The planning of projects in which land is considered as a financial asset and the capitalization of projects by investment funds generate a privatization of urban management. These changes allow the elites to accentuate the isolation of the municipality, in which several urban objects are emerging at different levels of closure (from high-rise buildings and neighborhoods to major urban projects).

The study is conducted at the level of individuals, those who are affected by the major project on a daily basis: managing directors of investment funds and large companies, elected officials, and residents. The network analysis of these actors and their families reveals the homogeneity of this social class. Crossed with the observation of the modes of financing of major projects, this work reveals their monopoly on access to and investment of financial capital. This thesis confirms historical processes: these families manufactured the industrial city of the 20th century just as much as they manufacture this global city today. The new scales of privatization of the city, engendered by financial logics, seem to reconfigure the metropolitan space, between renewed dynamics of aggregation and social segregation.

Keywords: urban governance, urban project, private city, financialization, market players, elite, urban production