



LA CIRCULATION DU CAPITAL
**LA VILLE NÉGOCIÉE:
ENTRE FINANCIARISATION
ET DURABILITÉ**

Thierry Theurillat

Auteur

Thierry Theurillat est collaborateur scientifique au Groupe de recherche en économie territoriale (GRET) de l'Institut de sociologie de l'Université de Neuchâtel. Dans le cadre de deux projets de recherche financés par le Fonds national suisse (FNS), il s'est spécialisé dans la relation entre la financiarisation de l'économie, le développement durable et la production de la ville. Il travaille notamment sur l'importance des intermédiaires locaux pour la question de l'ancrage des capitaux et sur la finance durable. Il est titulaire d'un diplôme post grade à l'Université de Lausanne (DESS en études urbaines) et prépare actuellement sa thèse de doctorat.

Thierry.theurillat@unine.ch

© 2010 by the author

ISSN : 1662-744X



Contact:

MAPS - Maison d'analyse des processus sociaux
Faubourg de l'Hôpital 27
CH - 2000 Neuchâtel
Tél. +41 32 718 39 34
www2.unine.ch/maps
maps.info@unine.ch

Résumé

Cet article propose d'approfondir les travaux sur la géographie urbaine à travers une approche institutionnaliste et territoriale de la durabilité économique. Plus spécifiquement, il porte sur les impacts de la finance de marché sur le construit urbain et sur la production de la ville sous l'angle de la durabilité à partir du concept *de ville négociée*. Nous développons la thèse que la production urbaine nécessite aujourd'hui la présence d'acteurs « ancreurs », capables de négocier les conditions de l'ancrage du capital dans un contexte local moyennant la prise en compte d'enjeux de durabilité. Cette thèse sera démontrée à partir du cas suisse de la production de complexes multifonctionnels urbains qui ont été financés et sont possédés par des acteurs financiers.

Mots clefs:

Financiarisation

Investisseurs institutionnels

Ville néolibérale, ville durable, ville négociée

Mobilité/liquidité et ancrage

Capital

Remerciements

Cet article s'inscrit dans le cadre du projet national de recherche suisse PNR 54 sur le *développement durable de l'environnement construit*. FN 405440-115136/1. Nous tenons à exprimer nos plus vifs remerciements au Fonds national suisse de la recherche scientifique (FNSRS) pour le soutien apporté à notre projet.

Nous tenons également à remercier Hugues Jeannerat et Olivier Crevoisier pour leur travail de relecture et de commentaires incisifs.

Introduction

Comment penser et comprendre les relations entre « finance », « durabilité » et « ville » ? Cet article propose d'approfondir les travaux sur la géographie urbaine à travers une approche institutionnaliste et territoriale de la durabilité économique. Plus spécifiquement, il porte sur les impacts de la finance de marché sur le construit urbain et sur la production de la ville sous l'angle de la durabilité à partir du concept *de ville négociée*.

Les relations entre « finance » et « durabilité » dans le cadre de la production urbaine s'avèrent à priori contradictoires. En effet, afin d'assurer leur compétitivité, les villes doivent disposer d'un environnement construit de qualité contribuant à la performance de l'organisation et du fonctionnement urbain. Or, celui-ci est de plus en plus financé et possédé par des acteurs privés et financiers qui agissent à une échelle de plus en plus internationale. En devenant une classe d'actif financier parmi d'autres (titres d'entreprises, obligations d'Etat, produits dérivés, etc.), l'environnement construit urbain est soumis à la mobilité du capital puisque les acteurs financiers ont la possibilité de comparer les villes et de choisir celles offrant les meilleures « conditions » de rendement du capital. Dès lors, les villes n'ont pas d'autre choix que d'offrir des conditions d'investissement attractives pour les investisseurs privés si l'on considère le construit urbain comme un instrument d'offre économique qui va permettre d'attirer, par la suite, des entreprises, des habitants ou des touristes. A l'opposé, la durabilité, conçue comme la prise en compte de l'organisation socioéconomique et environnementale globale de la ville, peut apparaître comme une contrainte, voire même un frein à l'investissement d'acteurs financiers mobiles.

Le concept de ville négociée permet de penser à la fois mobilité et ancrage du capital dans la ville et de lier « finance » et « durabilité ». En effet, face à la mobilité croissante de l'argent permise par la finance de marché, nous développons la thèse que la production urbaine nécessite aujourd'hui la présence d'acteurs « ancreurs », capables de négocier les conditions de l'ancrage du capital dans la ville. Ces conditions sont comprises, d'une part, comme les modalités d'insertion du capital dans un contexte local. D'autre part, elles se réfèrent à la manière dont la durabilité urbaine est abordée, dans la perspective de la gestion des flux toujours croissants des biens, des consommateurs, de matières et d'énergies, etc.

Ce concept sera démontré à partir du cas suisse de la production urbaine. En effet, ces dernières années, les complexes urbains multifonctionnels (stades de football combinés avec des centres commerciaux ; centres commerciaux et de loisirs ; centres d'affaires), appartenant à des acteurs financiers, se sont multipliés en Suisse. Nous observons la formation d'un véritable marché national des grands projets urbains ayant des caractéristiques particulières de l'ancrage du capital dans la ville.

La première partie de l'article rend compte du processus de financiarisation de l'environnement construit urbain ce qui se traduit par le développement de ce que nous appelons la mobilité/liquidité du capital et qui pose la question de l'ancrage ou du ré-ancrage du capital en ville. Dans la deuxième partie, la notion de ville négociée, qui consiste justement à lier « finance », « ville » et « durabilité » est présentée dans le cadre du marché suisse des complexes multifonctionnels urbains. En conclusion, nous revenons sur le concept de ville négociée permettant de lier la financiarisation et la durabilité dans le cadre des nouvelles modalités de la production urbaine, sur le rôle du local dans l'ancrage durable du capital ainsi que sur les multiples questions concernant les effets à plus long terme de l'ancrage du capital dans la ville en Suisse.

1 FINANCE, VILLE ET DURABILITE

La financiarisation de la ville suppose la mise en place d'une évaluation financière des villes permettant de comparer les investissements. Cette comparaison spatiale, qui peut s'effectuer à deux niveaux, ceux des marchés réels et financiers, peut également se réaliser aujourd'hui à très grande distance puisque la filière d'investissement est de plus en plus internationale. Dès lors, face à des modalités de financement toujours plus variées et distantes, comment le nouveau « spatio-temporal fix » (Jessop, 2001 et 2004) urbain se réalise-t-il ? Nous partons du principe que l'ancrage du capital dans la ville et dans les projets de construction se déroule de manière négociée entre deux idéaux-types. D'un côté, dans le cadre de la *ville néolibérale*, la ville est soumise à la mobilité du capital privé et financiarisé. De l'autre, dans le cadre de la *ville durable*, les modalités de financement et la mobilité du capital ne sont pas abordées.

1.1 LA FINANCIARISATION DE LA VILLE

La ville et l'environnement construit urbain ont, de manière générale, toujours attiré les capitaux (Harvey, 1985). Le processus de destruction/construction de l'urbain (Weber, 2002) a fait l'objet d'investissement et captage de rentes foncière et immobilière pour beaucoup d'investisseurs privés. Durant les dernières décennies, les investisseurs pouvaient être des particuliers ou des institutionnels tels que les sociétés de développement ou sociétés immobilières, les banques ou encore les compagnies d'assurances (Fainstein, 2001). Or, très récemment, la demande d'investissement dans la « pierre » a changé. Dans certains pays, on peut observer l'implication grandissante de nouveaux investisseurs financiers institutionnels dans le financement et la propriété du construit urbain.

La financiarisation de la ville peut être perçue à trois niveaux correspondant à des stades différents de financiarisation. Premièrement, l'intervention d'investisseurs institutionnels en tant que propriétaires du construit urbain transforme les relations entre entrepreneur économique et investisseur-propriétaire immobilier. Deuxièmement, la financiarisation de la ville peut également signifier la transformation d'un actif réel en actif financier, permise par l'intermédiation financière. Troisièmement, la financiarisation de la ville conduit à une nouvelle géographie qui peut se caractériser par un allongement et une complexification de la filière d'investissement.

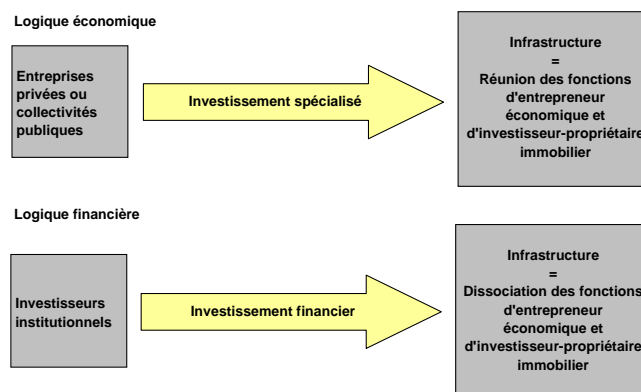
1.1.1 LA DISSOCIATION DE L'EXPLOITATION ECONOMIQUE ET DE LA PROPRIETE SUR LES MARCHES REELS DU CONSTRUIT URBAIN

Traditionnellement, l'investisseur était également l'entrepreneur économique et propriétaire immobilier. En effet, aussi bien les entreprises privées que les collectivités publiques avaient l'habitude de financer les infrastructures pour leurs besoins spécifiques, selon une logique spécialisée. Or, le changement de propriété provoque une rupture (Figure 1). En d'autres termes, le transfert de la propriété d'infrastructures d'entreprises privées ou publiques à des acteurs financiers signifie la *séparation entre les logiques économique et financière* et complexifie les relations entre les fonctions d'entrepreneur économique et locataire immobilier et d'investisseur-propriétaire immobilier.

A côté des placements immobiliers devenus standards (par ex. l'immobilier résidentiel ou de bureaux), les infrastructures urbaines sont des produits qui ont été récemment développés. Celles-ci, traditionnellement en mains publiques, tels que des immeubles (aéroports, stades, bâtiments

universitaires, hôpitaux, prisons, etc.) et des réseaux (télécommunication, énergie, autoroutes, etc.), ou en mains privées (grands centres commerciaux, centres d'affaires, complexes résidentiels, etc.) peuvent aujourd'hui appartenir à investisseurs disposant d'importants moyens financiers. Cette innovation a notamment été favorisée par l'externalisation de la propriété immobilière d'entreprises privées ainsi que par la privatisation de la propriété publique ou le développement de nouvelles formes de partenariat public-privé (PPP) dans le construit urbain, notamment au travers de politiques de renouvellement urbain encouragées par l'Etat dans différents pays européens ces dernières années (Nappi-Choulet, 2002 ; Dixon et Pottinger, 2006 ; Lorrain, 2008).

FIGURE 1: DISSOCIATION DES FONCTIONS D'ENTREPRENEUR ÉCONOMIQUE ET D'INVESTISSEUR-PROPRIÉTAIRE IMMOBILIER



Source : élaboration propre

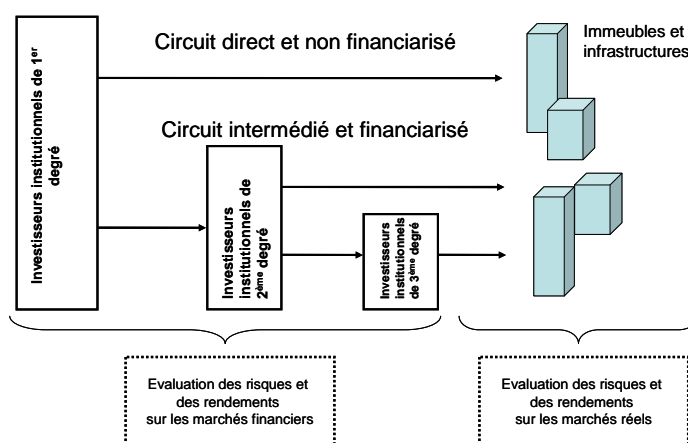
1.1.2 LA TRANSFORMATION DE LA VILLE EN ACTIF FINANCIER PAR L'INTERMEDIATION FINANCIERE

Dans le cadre de la « financiarisation » de la propriété du construit urbain, il importe toutefois de distinguer entre deux types d'investisseurs institutionnels, correspondant à deux types de circuits et logiques d'investissement dans le construit urbain (Theurillat et al., 2010) (Figure 2). Un investisseur institutionnel, de 1^{er} degré (un fonds de pension, un fonds bancaires ou encore un fonds souverain), peut décider d'investir dans le construit de manière directe, en étant alors propriétaire d'objets physiques. Il peut également décider d'investir de manière indirecte, en devenant actionnaires d'institutions financières spécialisées, que nous appelons investisseurs institutionnels de 2^{ème} degré (sociétés d'investissement immobilières ou Real Estate Investment Trust, REIT ; fonds d'investissement immobiliers ou d'infrastructures) appartenant le plus souvent à des groupes bancaires¹. Etant alors les propriétaires des objets physiques, ces dernières appartiennent au nouveau circuit financier, intermédié et financiarisé, qui s'est fortement développé ces dernières années par opposition au circuit financier direct et non financiarisé.

¹ Les appellations sont diverses et varient selon les pays, mais on peut globalement distinguer entre société et fonds d'investissement. Notons que l'on peut également investir dans les infrastructures en devenant actionnaires d'entreprises cotées en Bourse et spécialisées dans les réseaux (télécommunications, électricité ou eau par ex.).

La grande force de cette *nouvelle intermédiation financière* est de pouvoir transformer un actif réel et immobile, un immeuble (une usine ou un centre commercial) ou une infrastructure (un aéroport ou une autoroute), en un actif financier, pour le compte de tiers, c'est-à-dire pour les investisseurs de 1^{er} degré. Cet actif financier qui représente une action ou une part de propriété d'institution financière devient par conséquent plus facilement échangeable, c'est-à-dire liquide et mobile dans l'espace (Corpataux et Crevoisier, 2005). Dans le cas de prise de participation dans des institutions financières cotées en Bourse (REIT par ex.), la liquidité/mobilité des actifs financiers repose sur des marchés financiers organisés. A l'inverse, dans le cas de prise de participation dans des institutions financières non cotées (fonds d'investissement par ex.), dont certaines peuvent être fermées et réservées à certains groupes d'investisseurs et sur une certaine temporalité (fonds en private equity), la liquidité/mobilité des actifs financiers est plus faible et repose sur un échange de gré à gré. Remarquons que les investisseurs institutionnels de 2^{ème} degré peuvent également recourir à d'autres institutions financières spécialisées (de 3^{ème} degré), en y prenant des parts.

FIGURE 2: LES CATÉGORIES D'INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS ET LES DEUX TYPES DE CIRCUITS D'INVESTISSEMENT



Source : élaboration propre

Pour les institutionnels de 1^{er} degré, le grand intérêt de cette intermédiation est de déléguer *la politique d'investissement sur les marchés réels*, et de ce fait la gestion des risques et l'évaluation des rentabilités, à des institutions financières spécialisées et professionnelles. De cette manière, les institutionnels de 1^{er} degré peuvent se comporter selon une *logique de gestion de portefeuilles sur les marchés financiers*. Sur ces derniers, le construit urbain représente une classe d'actif permettant de diversifier les placements des investisseurs. Dans le cadre d'un exercice d'ingénierie et d'allocation financières, les risques et les rendements *financiers* du construit peuvent être comparés entre eux (les risques et les rendements d'un fonds d'investissement avec ceux d'un autre fonds par ex.), mais surtout avec ceux d'autres classes d'actifs financiers (actions et obligations d'entreprises par ex.).

Plus fondamentalement, l'emprise de la finance sur le construit urbain et la ville est à placer dans le contexte global de financiarisation de l'économie. Selon Corpataux et al. (2009) la financiarisation consiste en un processus de construction de la liquidité/mobilité du capital permettant d'investir à distance au sein d'un « espace financiarisé ». Celui-ci s'est peu à peu construit au cours de ces dernières décennies au travers d'importantes réformes institutionnelles (de libéralisation interne et externe : Morin, 2006) et a conduit à saisir toujours davantage de secteurs économiques (entreprises ; construit urbain ; produits dérivés ; micro-finance ; etc.) et de

territoires (pays anglo-saxons, européens, émergents, etc.). En définitive, en donnant la possibilité aux investisseurs de retirer à tout moment leur capital pour le réallouer ailleurs, la liquidité/mobilité des marchés financiers amplifie la séparation entre les fonctions d'entrepreneur économique et d'investisseur-proprétaire financier sur les marchés réels de l'immobilier.

1.1.3 L'ACCROISSEMENT DE LA DISTANCE ET LA COMPLEXIFICATION DE LA FILIERE D'INVESTISSEMENT

La financiarisation de la ville se traduit également sur le plan spatial et s'opère de plus en plus à l'échelle internationale. Cette internationalisation concerne prioritairement les institutions financières appartenant à ce que nous avons appelé la *nouvelle intermédiation financière*, soit les sociétés immobilières (REIT), les fonds immobiliers et d'infrastructures) qui se sont multipliés ces dernières années (Marty, 2005 ; Le Fur, 2006 ; Torrance, 2008). Secondairement, certaines grandes caisses de pension australiennes et canadiennes font figure de pionnières en intervenant directement dans la propriété d'infrastructures urbaines sur les marchés étrangers (Torrance, 2009). Selon Inderst (2009), le marché des infrastructures va encore se développer et s'internationaliser ces prochaines décennies étant donné que le processus de privatisation ou de PPP est à peine commencé dans certains pays européens et dans les pays émergents.

Les opérations de revitalisation urbaine ou le transfert de la propriété d'infrastructures urbaines peuvent conduire à une emprise de la finance sur la ville. Bien que celle-ci soit variable selon les pays, elle peut signifier une complexification et un allongement des circuits d'investissement. En effet, les structures en fonds de fonds, les opérations de (dé)cotation de fonds d'investissement ou encore l'internationalisation et l'interconnexion des marchés de l'immobilier et des infrastructures peuvent amplifier la soumission de la ville à la mobilité/liquidité du capital.

D'un côté, les villes dépendent des comportements des investisseurs (de 1^{er} degré) sur les marchés financiers. Ceux-ci, dans le cadre d'une comparaison financière des risques et des rendements des actifs financiers, sont parfois mimétiques (Orléan, 1999). Or, un changement sur les marchés financiers peut se répercuter sur les politiques d'investissement des institutions financières et, in fine, sur les marchés réels et les villes. De l'autre, afin de capter les capitaux sur les marchés réels, les villes doivent offrir des perspectives intéressantes, de rentes immobilière et foncière pour les investisseurs-proprétaires immobiliers, et de rentabilité économique ou commerciale pour les locataires-entrepreneurs économiques.

Il s'ensuit que les villes sont soumises à une *double logique de comparaison spatiale*, à celle des marchés financiers et à celle des marchés réels, ce qui accroît d'autant plus la concurrence interurbaine (Figure 2). A l'heure où la disponibilité d'infrastructures urbaines de qualité devient un élément très important pour les villes afin de se positionner sur la carte des échanges, l'environnement financier est devenu plus ouvert et plus complexe. Le capital étant plus liquide et mobile, la question des modalités de son (ré)-ancrage se pose avec d'autant plus d'acuité puisque la capacité locale de financement peut être plus faible, notamment en raison de politiques de restriction budgétaire des collectivités publiques.

1.2 L'ANCRAGE ET LA MOBILITE DES CAPITAUX DANS LE CONSTRUIT URBAIN

Afin de comprendre les modalités d'ancrage du capital dans la ville dans le cadre d'une mobilité/liquidité croissante, nous mobilisons deux champs de littérature qui s'intéressent aux relations entre, d'une part, la production et l'organisation de la ville, et d'autre part, le système socio-économique et spatial du capitalisme contemporain. D'un côté, suite à l'article d'Harvey (1989) sur le passage du gouvernement urbain à la gouvernance urbaine, les travaux sur « l'entrepreneurial turn » et la « ville néolibérale » (Jessop, 1997; Hall et Hubbard, 1998 ; Ward, 2003 ; Hackworth, 2007) ont cherché à analyser les effets de « l'actually existing neoliberalism » (Brenner et Theodore, 2002) et « globalism » ajouterions-nous, sur les politiques publiques. Le renforcement de la logique de marché à l'échelle mondiale ayant transformé le cadre spatio-temporel et les modalités de l'intervention étatique. De l'autre, à la suite de recherches sur les liens entre étalement et aménagement urbain (Breheny, 1992 ; Jenks et al., 1996 ; Newmann et Kenworth, 1999 Camagni et al., 2002), les travaux sur la « ville durable » ont cherché à analyser les impacts environnementaux liés à l'étalement urbain et à la « métropolisation des territoires » (Veltz, 2006) sur les politiques publiques. Dans ce cadre, l'accent a été mis sur la manière d'aménager et de planifier la ville dans une optique de maîtrise de la ville étalée.

A partir de ces deux champs de littérature, nous construisons deux idéaux types de ville, **la ville néolibérale et la ville durable**, qui vont nous permettre de souligner les difficultés à penser à la fois la mobilité et l'ancrage du capital dans des contextes locaux ayant des enjeux de durabilité différenciés. Puis, afin d'approcher en situation l'ancrage du capital, nous proposons le concept de **ville négociée**. Les principaux traits des trois types de ville sont mis en évidence, à partir des enjeux structurels, des caractéristiques du construit urbain, des modalités de gouvernance et des aspects territoriaux de l'espace urbain (Figure 3).

1.2.1 LA VILLE NEOLIBERALE

La globalisation et la néolibéralisation sont deux phénomènes politiquement construits et étroitement reliés (Tickell et Peck, 2003) qui marquent les économies et les sociétés contemporaines. L'ouverture des frontières et son corollaire d'accroissement de la mobilité du capital, des biens et des personnes ont considérablement bouleversé l'organisation socioéconomique et spatiale des activités. D'un système essentiellement fondé depuis les années cinquante à une échelle nationale, sur une complémentarité entre une consommation et une production de masse permettant un partage des gains de productivité (système fordiste), le système socioéconomique est devenu plus ouvert et organisé à l'échelle mondiale (système postfordiste) (Benko et Lipietz, 1992). Le renforcement de la logique de marché et de la concurrence à l'échelle mondiale a également transformé les échelles, la nature et la finalité des politiques urbaines. Principalement organisées à l'échelle nationale et appliquées à l'échelle locale dans une optique de limitation sociale et spatiale des effets du développement inégal, les politiques urbaines se sont de plus en plus territorialisées. Ce « retour du local » (Duran et Thoenig, 1996) s'est traduit par la mise en place de politiques de croissance économique axées sur l'offre afin d'attirer des entreprises et des investisseurs, des habitants solvables ou encore des touristes dans un contexte de compétition interurbaine accrue. Jessop (2002) parle de l'émergence d'un Etat de type « schumpéterien » pour qualifier le rôle du marché et la centralité de la compétitivité économique dans les politiques urbaines, tout d'abord des pays anglo-saxons puis des pays européens. Les politiques urbaines peuvent prendre la forme de stratégies de

« glocalisation » puisque la priorité est donnée à l'amélioration de la compétitivité des grandes métropoles nationales afin de se positionner dans la hiérarchie urbaine et l'économie globalisée (Brenner, 2003 et 2004)

Le construit urbain participe à l'offre urbaine comme support de reproduction du capital. La disposition d'infrastructures modernes et diversifiées devient une condition indispensable afin de s'insérer dans la hiérarchie urbaine et d'attirer des entreprises et des habitants. La transformation du paysage urbain est par conséquent un moyen de (re)créer la valeur urbaine et d'améliorer la compétitivité économique. Les projets urbains font l'objet d'évaluations quantitatives essentiellement, le but étant, à travers des analyses de marché (emplois, population et revenus, réseaux de transports, aménités urbaines, etc.) de déterminer le potentiel de rentabilité économique et commerciale (chiffres d'affaires escomptés) et financière (rentes foncière et immobilière ou plus-values escomptées).

De nouvelles formes de gouvernance ont émergé dans le cadre de la mise en place de la « ville entrepreneuriale ou néolibérale ». D'une part, la dynamique de mobilisation des acteurs locaux repose davantage sur une contractualisation des politiques publiques basées sur des partenariats publics-privés (PPP) (Le Galès, 2004). Dans ce cadre, les politiques de revitalisation urbaine peuvent conduire à une privatisation de la gouvernance urbaine. Swyngedouw et al. (2003) soulignent l'émergence de coalitions sociopolitiques particulières, représentatives de l'élite urbaine, et la redistribution du pouvoir et des responsabilités des gouvernements locaux au profit d'agences de partenariats. D'autre part, de nouveaux rapports entre villes et Etat sont apparus. Si les nouvelles formes de la gouvernance locale publique-privée peuvent être liées aux politiques de décentralisation de l'Etat (France, Espagne, Italie), le processus de néolibéralisation des politiques publiques ne signifie pas moins d'Etat ou son recul, mais un rôle nouveau (Lascombes et Le Galès, 2004). En Angleterre, Peck et Tickell (2002) observent que le pouvoir de l'Etat central s'est renforcé depuis les années septante étant donné que l'application de politiques néolibérales, au travers le développement de PPP, est devenue une condition d'obtention de subventions nationales et/ou européennes.

En vue de créer un « good business atmosphere » et de profiter des opportunités du marché, le rôle de la collectivité locale consiste à flexibiliser le foncier et à assurer les bases de la création de la rente foncière et immobilière pour les investisseurs privés (Weber, 2002). L'espace est considéré comme un support sur lequel les infrastructures vont générer des effets économiques positifs pour la ville. Le passé ayant laissé d'importantes traces physiques dans de nombreuses villes (friches urbaines), la régénération urbaine, dans le cadre de programmes nationaux dans plusieurs pays européens (Grande-Bretagne ou France par ex.), est également une transformation sociale et spatiale. De ce fait, la gentrification est une manière de favoriser le retour en ville des classes moyennes supérieures. D'abord destinées aux espaces centraux, les transformations ont peu à peu inclus les espaces périphériques et ont pu constituer des enjeux de « rattrapage » d'inégalités socio-spatiales et de « civilisation » des quartiers populaires (Ward, 2003).

En définitive, les politiques urbaines néolibérales peuvent être comprises comme la mise en place de conditions-cadres favorables à l'attraction d'acteurs privés et du capital financier. Dans ce cadre, la *ville néolibérale* est perçue comme un espace atomisé, fonctionnant comme un aimant et représentant une opportunité d'investissement ciblé, à un moment donné et pour une durée déterminée. Les investisseurs étant par définition mobiles et extérieurs, l'attraction et l'insertion du capital dans la ville sont vus comme un mouvement vertical et descendant, de la sphère « financière » vers l'espace local. Dès lors, la gouvernance publique-privée est un outil de primauté économique et de favorisation du captage des rentes foncière et immobilière au profit des

acteurs privés. Il en découle que la *ville néolibérale* est soumise à une comparaison spatiale des opportunités d'investissement par les investisseurs et, par conséquent, à la menace de l'exit (Hirschman, 1986).

1.2.2 LA VILLE DURABLE

Le concept de développement durable urbain représente la territorialisation du développement durable (DD) à l'échelle urbaine. Selon Boutaud (2005), la ville durable résulte d'un compromis entre la tendance « fonctionnaliste et sur-moderne » de la ville actuelle et « l'écologie urbaine », le but étant d'agir sur la ville existante et de « construire la ville sur la ville » de façon à la rendre plus compacte.

Face au modèle fonctionnaliste de séparation des fonctions urbaines (zonages), le modèle de la ville compacte constitue une alternative. La densification et la mixité fonctionnelle et sociale représentent ainsi des moyens pour contrer les tendances à l'étalement urbain et à la croissance démographique des couronnes, aux fragmentations sociales et fonctionnelles ainsi qu'à l'augmentation de la mobilité notamment individuelle. Les débats ont tout d'abord porté sur la « forme urbaine idéale », au travers notamment d'une coordination entre aménagement du territoire et planification des transports, afin de maîtriser les flux liés aux diverses mobilités urbaines (travail, consommation, loisirs, etc.). Un certain consensus pragmatique semble s'être dégagé sur le fait que la (re)construction de la ville devait se réaliser dans le cadre d'une densité appropriée, dite qualifiée, à partir des formes existantes, c'est-à-dire de villes polycentriques plus ou moins compactes (Dubois-Taine et Chalas, 1997, Sieverts, 1997 ; Böhme et Meyer, 2002). Très coûteux en termes d'équipement et d'infrastructures, l'étalement urbain tend également à alourdir le bilan écologique du fonctionnement urbain. Dès lors, les réflexions ont également porté sur le métabolisme urbain, à partir d'une approche systémique inspirée de l'écologie urbaine et, plus largement, de la biologie (Bochet et Da Cunha, 2003). L'enjeu structurel des villes consiste à adopter une approche écosystémique puisque celles-ci sont fortement consommatrices de matières et d'énergie et émettrices de gros volumes de déchets hors de l'écosystème urbain. Un bouclage des cycles de vie et d'utilisation des ressources énergétiques et naturelles est ainsi préconisé dans différents domaines (modes de production, choix technologiques, styles de vie, modes de transports, etc.). Répondant à la Charte d'Athènes du modèle fonctionnaliste, la charte d'Aalborg fait figure de manifeste d'un modèle de reconstruction de la ville sur la ville, puisant son origine dans l'approche culturaliste de la ville et tendant à s'institutionnaliser (Emelianoff, 2002).

Le construit, et plus généralement les opérations de revitalisation urbaine, est considéré comme un levier de changement vers la durabilité, principalement axée sur la maîtrise des flux liés à la mobilité et à la consommation/émission de matière et d'énergie. Tout d'abord, dans l'optique d'un aménagement plus dense, les nouvelles constructions sont mieux intégrées dans le tissu urbain et dans le réseau de transport. Deuxièmement, afin de freiner la ségrégation spatiale des activités ou de la société, les bâtiments ou les quartiers mêlent différents usages (habitat, bureaux, commerces) et différentes catégories socioprofessionnelles. Finalement, il s'agit de diminuer l'impact sur l'utilisation d'énergie et le rejet de gaz à effet de serre des bâtiments fortement contributeurs (ADEME, 2007).

Dans l'optique de la durabilité, la question urbaine est d'essence publique. La gouvernance urbaine est vue de manière large, interpellant chaque acteur à agir sur son milieu de vie en tenant compte des deux grandes formes d'interdépendances et d'équité sociales. D'une part, celle qui lie l'ici et l'ailleurs (rapport global-local) dans le sens de ne pas reporter les problèmes internes à un territoire à l'extérieur (Zuindeau, 2000). D'autre part, celle qui lie les générations actuelles aux

générations futures. Cette nouvelle forme de démocratie, que certains appellent dialogique où experts et profanes partagent leurs connaissances (Callon et al., 2001) est fondée sur l'idée que le DD constitue un processus d'apprentissage social basé sur la participation, l'information et la concertation (Da Cunha, 2003). Le dépassement des intérêts particuliers et contradictoires serait possible par la prise de parole et la négociation qui permettraient d'arriver à des compromis entre toutes les parties prenantes et à concevoir des actions durables. En tant que lieux de vie partagés, les villes et leurs transformations sont des enjeux démocratiques à réapproprier. L'urbanisme durable est par conséquent un urbanisme citoyen et non celui uniquement d'experts du modèle fonctionnaliste.

Afin d'agir sur la morphologie urbaine et de concevoir une ville plus compacte, l'espace urbain est considéré comme un espace matrice dans le sens où sa transformation, au travers d'opérations de revitalisation urbaine, produit des effets qui vont influencer l'ensemble de la ville et de son organisation socio-économique. La transformation urbaine se réalise dans le cadre d'un agencement global et des relations d'interdépendance entre les différents quartiers urbains. Ceux-ci sont à la fois des lieux d'offre et d'aménité urbaines (diversité et qualité des infrastructures urbaines) et des lieux de vie et d'espaces communautaires (expériences et intensités urbaines). D'une part, par opposition au principe de la « table rase » de l'approche fonctionnaliste, les nouvelles constructions sont insérées dans le paysage urbain existant, dans le but de préserver le patrimoine et la continuité historique de la ville (Emilianoff, 2002). D'autre part, la régénération urbaine consiste également à ne pas renforcer les polarisations sociospatiales, c'est-à-dire de ne pas créer des espaces centraux « gentrifiés » et déconnectés du reste de la ville et des quartiers plus périphériques.

En définitive, les politiques de développement urbain durable se présentent comme la prise en compte du contexte local de manière globale. La *ville durable* est vue non pas comme un simple espace support mais comme un territoire intégré. La transformation urbaine est pensée dans le cadre des multiples relations horizontales entre, d'une part, les différents acteurs de la communauté urbaine, et d'autre part, l'environnement naturel et construit. Des consensus sont à trouver dans un cadre urbain multidimensionnel où la collectivité locale tout comme les investisseurs privés sont des partenaires parmi d'autres acteurs. La mobilité du capital n'entre pas en ligne de compte, le territoire étant vu comme fermé. Les investisseurs privés sont considérés comme « déjà présents et ancrés » et les investissements privés doivent être compatibles avec la limitation et la régulation des impacts environnementaux de la ville étalée. Il en découle que les acteurs privés et financiers sont soumis aux discussions et à la prise de parole (voice ; Hirschman, 1986) des acteurs locaux de la *ville durable*.

1.2.3 LA VILLE NEGOCIEE

Les deux concepts de *ville néolibérale* et *ville durable* apparaissent totalement contradictoires pour penser à la fois la mobilité et l'ancrage du capital dans la ville. Bien entendu, la production urbaine a fait l'objet de multiples travaux, dans différentes disciplines. Cependant, les enjeux liés à la financiarisation et à la durabilité de la ville sont souvent traités de manière séparée. De manière générale, cela résulte des difficultés à rendre compte des interactions entre les sphères réelle et financière de la production urbaine.

De la privation et la financiarisation de la ville vers la durabilité

Parmi les travaux prenant en compte les logiques privées d'investissement et du capital, trois grands champs de littérature sur la production urbaine peuvent être mis en évidence.

Certains travaux ont examiné les enjeux liés à la régénération urbaine en Europe sous l'angle d'un recours à l'investissement privé, d'abord en Grande-Bretagne puis sur le continent. Les rôles et les comportements d'investissement différenciés d'investisseurs institutionnels ont ainsi été mis en évidence (Adair et al. 1999 et 2003 ; Jones, 1996 ; McGreal et al, 2000 par ex.). Certains ont souligné le rôle important des sociétés de développement dans la réussite des projets urbains (Healy et al., 2002). Guy et al. (2002) mettent plus particulièrement en avant le rôle des promoteurs locaux dans l'identification des opportunités locales d'investissement contrastant avec la vision spatiale ciblée sur les quartiers centraux des villes des investisseurs institutionnels. D'autres ont observé que beaucoup d'opérations de régénération urbaine étaient réalisées sur des bases spéculatives et à court terme par les investisseurs institutionnels (Nappi-Choulet, 2006). Toutefois, ces différentes rationalités n'ont pas été analysées sous l'angle du contexte global de la financiarisation de la ville.

D'autres travaux ont porté sur la financiarisation du construit urbain, notamment des infrastructures urbaines, dans le cadre de la mobilité du capital permise par la finance et de ses impacts territoriaux. L'implication d'investisseurs financiers dans la propriété urbaine peut signifier l'évaluation et la comparaison du paysage urbain sur les marchés financiers, (Babcock-Lumish et Clark, 2008), l'émergence de nouvelles formes de gouvernance « glocale » entre des propriétaires globaux (américains, anglais, etc.) et des investissements locaux (Graham et Marvin ; 2001 ; Torrance, 2008) ou encore la mise en place de nouvelles règles et standards globaux dans le contrôle et le développement des infrastructures (Hall et Bierstecker, 2002). Cependant, les impacts de la finance sur la ville n'ont pas été approchés sous l'angle de la durabilité.

Les relations entre « finance », « ville » et « durabilité » ont fait l'objet de travaux portant sur l'intégration de la durabilité dans la politique d'investissement dans le construit urbain, d'investisseurs institutionnels, et plus spécifiquement de grandes caisses de pension anglo-saxonnes (Hebb 2005a et 2005b ; Hagerman, Clark et Hebb, 2005, 2006 et 2007). Ces dernières sont à l'origine de la création de fonds durables. Le rôle de l'intermédiation financière s'avère essentiel dans la prise en compte des contextes locaux, notamment au travers des agences locales de développement urbain dans le cadre d'opérations de revitalisation avec des critères de durabilité. Cependant, les travaux sur ces différentes expériences n'abordent pas les processus, c'est-à-dire les conditions et les modalités de l'ancrage du capital dans les projets, sous l'angle de la durabilité et des différents acteurs impliqués.

De la durabilité vers la privatisation

Du côté des travaux sur les logiques locales et le territoire, il apparaît que la prise en compte de la financiarisation, soit des rationalités des acteurs financiers et de la mobilité du capital, pose problème.

Précisons tout d'abord que, même dans le cadre de projets d'éco-quartiers ou de quartiers durables, qui se sont développés ces dernières années un peu partout en Europe et où le DD est par définition pris en compte, le bilan peut s'avérer très mitigé. Selon Emilianoff (2005 et 2007), les éco-quartiers sont avant tout des vitrines « écotecnologiques », qui peuvent accentuer les inégalités intra-urbaines en matière de qualité de vie. De plus, malgré les efforts remarquables pour brider la consommation énergétique des infrastructures ou pour encourager la participation citoyenne, les modes et les pratiques de consommations des habitants n'ont pas véritablement changé.

La durabilité dans le construit et les opérations de revitalisation urbaine a fait l'objet d'une multitude d'approches dans différentes disciplines. Les différents travaux de géographes,

urbanistes, sociologues, politologues, etc. mettent globalement l'accent sur le contexte local et les processus, la multiplicité des acteurs, le cadre institutionnel et politique. Toutefois, si les investisseurs peuvent être distingués des promoteurs, ces derniers sont inclus dans le groupe des acteurs économiques, qui peuvent d'ailleurs souvent apparaître comme un groupe homogène. La question du financement du construit n'est généralement pas abordée, si ce n'est par la précision d'un financement public ou privé ou des deux. On part souvent du principe que le capital et les acteurs financiers sont présents. La mobilité/liquidité du capital et l'ancrage n'interviennent pas et aucun lien n'est fait avec le contexte de financiarisation du construit urbain pour éclairer les processus.

La ville négociée : approche en situation de la durabilité et de la mobilité/ancrage du capital

En raison des difficultés à penser à la fois la mobilité et l'ancrage du capital dans la ville, nous développons l'idée que la durabilité urbaine doit être approchée de manière pragmatique au travers du concept de *ville négociée*. En effet, aussi bien le DD que le développement économique sont des référents incontournables pour les politiques urbaines puisque l'enjeu consiste à assurer le développement urbain de manière pragmatique. Dès lors, nous considérons que l'ancrage du capital dans la ville et le construit urbain s'effectue entre les deux idéaux-types de *ville néolibérale* et de *ville durable*.

L'ancrage du capital dans la ville suppose la présence d'*acteurs ancreurs*, c'est-à-dire d'acteurs intermédiaires spécialisés dans la production urbaine. Le construit urbain est pour ces acteurs un projet entrepreneurial puisque leur fonction consiste à développer des projets urbains pour le compte de tiers. Ces acteurs ont la capacité de négocier et de lier les diverses dimensions antagonistes de l'ancrage. Premièrement, les critères économiques et financiers avec les critères de durabilité. Ensuite, les intérêts d'acteurs privés, financiers et économiques, extérieurs avec ceux des acteurs publics et privés locaux. Et finalement, les échelles territoriales, atomisée et courte, d'un investissement avec celles intégrées et longue de la ville.

Le rôle des *acteurs ancreurs* est double. D'une part, il consiste à démarcher un objet urbain particulier/contextualisé auprès d'acteurs privés, financiers (investisseurs-propriétaires) et économiques (locataires-exploitants). Ces derniers ne souhaitent pas s'immiscer dans des débats locaux spécifiques. En effet, ils fonctionnent sur des dynamiques plus globales selon une approche homogénéisante de l'espace (benchmarking). D'autre part, il consiste à négocier auprès des acteurs locaux, privés et publics, le financement du construit urbain utile à la communauté moyennant une anticipation des impacts territoriaux sous l'angle de la durabilité. Cette négociation repose sur un rapport de « loyalty » (Hirschman, 1986), à savoir un compromis entre des acteurs mobiles pouvant jouer l'exit, mais acceptant de prendre la parole (voice) sur des enjeux locaux et ancrés.

En liant les différentes spatialités et temporalités des acteurs sur un projet particulier, les solutions négociées portent sur un territoire « articulé » et une temporalité « plurielle et convergente ». Selon les contextes, ces solutions peuvent déboucher sur un ancrage plus ou moins cohérent du capital sur les plans de la durabilité économique, sociale et environnementale.

FIGURE 3 : LES CARACTÉRISTIQUES DE LA VILLE NÉOLIBÉRALE, DE LA VILLE DURABLE ET DE LA VILLE NÉGOCIÉE

	Ville néolibérale	Ville négociée	Ville durable
Enjeu de départ	Assurer la compétitivité économique dans la hiérarchie urbaine globalisée	Assurer le développement pragmatique de la ville	Diminuer l'empreinte écologique de la ville "étalée"
Construit urbain			
Statut du construit	Support de reproduction du capital	Projet entrepreneurial	Levier de changement
Critères d'analyse	Critères de rendements et risques économiques et financiers	Critères mixtes	Critères multiples de maîtrise des flux urbains (mobilité et matière&énergie)
Gouvernance urbaine			
Acteurs types	Investisseurs	Ancreurs	Communauté urbaine
Type de relations	Verticales externes	Horizontales internes et verticales externes	horizontales internes
Principe supérieur de coordination	Opportunisme	Réalisme	Équité sociale
Base de coordination	Menace de défection (exit)	Loyalty	Prise de parole (voice)
Instrument de coordination	Contrat	Négociation	Participation démocratique
Territoire urbain			
Espace	Espace atomisé et aimant	Espace articulé	Espace intégré et fermé
Temps	Temps court et réversible	Temporalité plurielle et convergente	Projection sur la base du passé
Type d'ancrage du capital	Allocation du capital entre les villes	Ancrage du capital dans la ville	Capital ancré dans la ville

Source : élaboration propre

2 LA VILLE NEGOCIEE EN SUISSE

Cette partie vise à démontrer la pertinence du concept de *ville négociée*. Nous cherchons à rendre compte de la manière dont peut s'effectuer l'ancrage du capital dans la ville à partir du cas des projets immobiliers multifonctionnels, achevés ou en cours, qui se sont multipliés dans les villes suisses ces cinq dernières années. Ces objets urbains, réunissant désormais différentes affectations, commerciales, de loisirs, résidentielles ou de bureaux et combinant des affectations privées et publiques dans le cas de projets en partenariat public-privé (par ex. stades de football avec un centre commercial), se trouvent à l'interface de la « financiarisation et mobilité du capital » et de la « durabilité » de la ville. En effet, ces objets urbains imposants, qui affectent l'organisation socioéconomique et spatiale de la ville et qui génèrent toute une série de flux (déplacements ; consommation de matière et d'énergie), sont de plus en plus financés et possédés par des investisseurs institutionnels. Ainsi, des réseaux d'acteurs se sont constitués, des pratiques et des compromis se sont institutionnalisés créant un véritable marché national.

La mise en évidence de la production et de la construction d'un marché national de la ville négociée repose sur une analyse approfondie de cinq grands projets immobiliers, réalisés de juillet 2007 à mars 2009. A côté de la récolte et de l'analyse de documents spécifiques aux projets (études d'impact, permis de construire, contrats, conventions, etc.), cinq à dix entretiens par projet ont été réalisés auprès des acteurs impliqués (investisseurs-propriétaires ; managers ; promoteurs et constructeurs ; services de l'urbanisme ; etc.). Ceci afin de comprendre *en situation* les trajectoires de ces projets, c'est-à-dire la manière dont sont produites ces complexes et la manière dont la durabilité est prise en compte. Lors des entretiens, des questions relatives aux stratégies d'investissement des acteurs ont également été posées afin de comprendre le fonctionnement du marché. Parallèlement à la récolte et à l'analyse de documents relatifs au marché de la production urbaine (rapport de gestion, législation fédérale en matière d'investissement, documents et ouvrages d'institutions spécialisées, etc.), un atelier, regroupant des acteurs publics et privés, a

été organisé en automne 2008. Cet atelier nous a permis d'avoir un retour sur la recherche et sur notre approche de la durabilité dans les études de cas. Il nous a également permis de récolter des pistes en fonction des rôles, compétences et expériences des acteurs afin de reconstituer la chaîne de la production des complexes urbains. Finalement, des informations ont été récoltées sur neuf autres grands projets récents afin de compléter et de renforcer notre analyse.

Présentant les réseaux d'acteurs et mêlant les échelles (circuits d'investissement, projets et marché), cette démarche de recherche nous permet d'aboutir à une certaine conceptualisation en mettant en évidence les caractéristiques institutionnelles et territoriales de l'ancrage du capital dans ce que nous appelons la *ville négociée*. Tout d'abord, celle-ci est approchée au travers du cas-type de la chaîne de production des complexes multifonctionnels en Suisse (2.1). Ensuite, la construction du marché de la ville négociée se réalise progressivement par diverses mesures de modifications institutionnelles au plan national (2.2).

2.1 LA CHAÎNE DE PRODUCTION DE LA VILLE NEGOCIEE

La production de la ville négociée suppose la mise en réseau de plusieurs groupes d'acteurs ayant des rôles et des intérêts différenciés et situés à des niveaux institutionnels et territoriaux différents. Le processus négocié de l'ancrage du capital dans la ville doit également être analysé de manière séquentielle.

2.1.1 LA MISE EN RESEAU SPATIALE D'ACTEURS MOBILES ET ANCRES

De manière générale, le montage et la coordination de nouveaux projets de construction sont généralement assurés par des promoteurs. Ceux-ci prennent les risques du développement de projets pour les vendre à des tiers et réaliser des gains. Les promoteurs (par ex. les bureaux d'architectes/ingénieurs indépendants ou de développement de sociétés immobilières) s'occupent des aspects liés aux concepts technique et économique des bâtiments. Ils peuvent également coordonner les travaux de construction réalisés par les entreprises générales. Cependant, le processus de marchandisation d'objets urbains de grande taille implique la réunion de multiples compétences entrepreneuriales sur les plans technique, juridique, économique ou encore financier. En cumulant plusieurs métiers (promoteur et constructeur, voire gestionnaire) et en étant surtout capables d'assurer la plus grande part de la coordination de projets complexes aux différentes phases, les **entreprises totales** peuvent être perçues comme les **acteurs ancreurs** centraux de la production de la ville négociée en Suisse.

Quatre acteurs ancreurs (Karl Steiner, Losinger/Marazzi, HRS et Allreal) jouent un rôle déterminant, non seulement dans la coordination entre les différents acteurs spécialisés (architectes/ingénieurs ; constructeurs ; experts immobiliers, juristes, etc.), mais surtout en faisant le lien avec deux groupes d'acteurs, ayant des rôles et des intérêts différenciés, voire antagonistes et agissant à des *niveaux territoriaux différents* (Figure 4). D'un côté, l'acteur ancreur doit démarcher un objet urbain auprès d'acteurs privés, généralement extra-locaux et mobiles. Parmi ces derniers, on trouve les investisseurs-propriétaires et les exploitants-locataires. De l'autre, l'acteur ancreur doit démarcher la *faisabilité technique de l'inscription spatiale d'un objet dans l'espace urbain ainsi que ses impacts territoriaux* auprès des acteurs locaux. Il peut s'agir d'acteurs publics ou privés.

Les négociations avec les acteurs privés extra-locaux

Les négociations avec les investisseurs institutionnels et futurs propriétaires potentiels portent sur les *aspects financiers*. Le construit urbain est pour eux un actif financier procurant une rente fixe et régulière basée sur les loyers et reposant également sur une augmentation escomptée de la valeur foncière dans le temps. Parallèlement, l'achat d'un objet urbain peut s'effectuer pour des raisons de spéculation et de plus-values anticipées.

En Suisse, les investisseurs institutionnels privés intéressés et ayant les capacités à investir dans les grands projets urbains sont relativement peu nombreux. Ce sont, d'une part, les institutions qui appartiennent au circuit direct et non financiarisé où les rendements sont, in fine, versés aux assurés sous formes de prestations. Il peut s'agir des grandes caisses de pension (de la Confédération ou de cantons) et des assurances (Suva, Winterthur, Swiss Life par ex.). D'autre part, ce sont les institutions qui investissent pour le compte de tiers et qui appartiennent au circuit indirect et financiarisé dans lequel les rendements sont ensuite distribués aux actionnaires sous formes de dividendes. On trouve les principaux fonds immobiliers cotés (du Crédit Suisse et UBS) et les deux principales sociétés immobilières cotées (Swiss Property et Swiss Prime Site) ainsi que les fondations de placement des grandes banques qui ne sont toutefois pas cotées (Swisscanto, UBS et Crédit Suisse). Par conséquent, ces institutions financières doivent tenir compte des comportements des investisseurs (de 1^{er} degré), sur les différents marchés financiers et à une échelle internationale pour ce qui concerne plus particulièrement les institutions cotées.

Les négociations avec les exploitants et futurs locataires potentiels portent sur les *aspects économiques*. L'objet urbain est pour ces acteurs un espace de travail puisque les locaux sont des supports destinés à réaliser des chiffres d'affaires. Les locataires-exploitants sont aujourd'hui presque toujours les mêmes. En Suisse, il s'agit des grands distributeurs commerciaux (Migros, Coop ou Manor), des chaînes de l'habillement ou du sport, des chaînes hôtelières et de la restauration ou encore des grands distributeurs cinématographiques qui agissent à une échelle nationale, voire internationale.

Les négociations avec les acteurs locaux

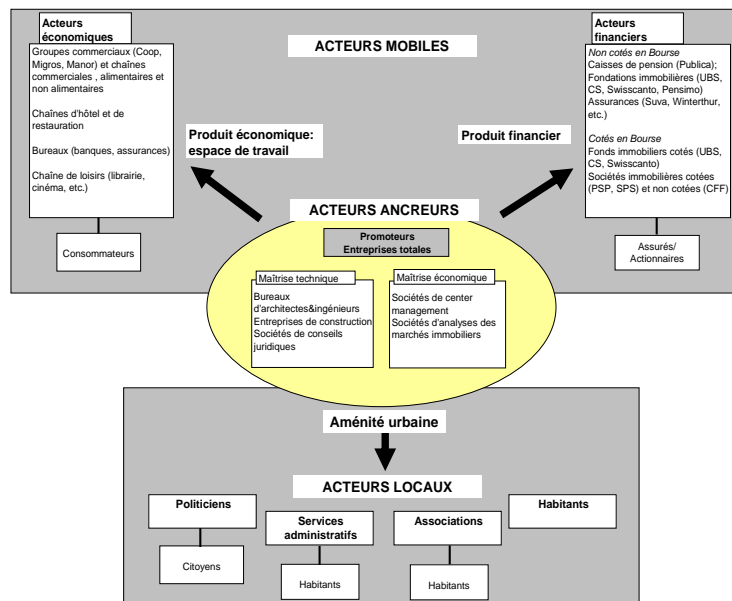
Le démarchage se réalise, prioritairement, auprès des acteurs publics qui se préoccupent des *intérêts collectifs* et par là-même assurent des services publics. Dans ce cadre, le rôle des acteurs publics est double. D'un côté, la municipalité intervient en tant qu'institution administrative spécialisée, de planification de l'espace urbain et de régulation du construit, et, parfois, en tant que partenaire direct dans le cas de partenariat public-privé (PPP). De l'autre, la municipalité est également une institution politique composée d'élus ayant des visions différentes du développement urbain. Par exemple, pour un politicien, pour lequel il est important d'être connu et de réaliser des projets, un objet urbain peut être une preuve de succès avec certains aspects de durabilité qui sont valorisés (ex. réalisation d'un projet comme bien public, utilisation du Label Minergie², etc.). Plus globalement, l'objet urbain est une aménité urbaine envers les habitants, contribuant également à l'attractivité urbaine à l'échelon régional, voire national.

L'acteur ancreur peut également répondre à des demandes d'acteurs privés. Certaines associations (de protection de l'environnement ou de quartier par ex.) jouent un rôle important en

² Il s'agit de la déclinaison suisse du label de référence Haute Qualité Environnementale en matière de construit.

intervenant sur des enjeux de durabilité. Des particuliers peuvent également intervenir pour défendre des intérêts individuels.

FIGURE 4: LA CONFIGURATION TERRITORIALE DES ACTEURS ET LE RÔLE DES ACTEURS ANCREURS



Source : élaboration propre

2.1.2 LE DEROULEMENT SEQUENTIEL DES NEGOCIATIONS

Ayant une approche intégrée où le projet est pensé de la conception à la phase d'exploitation dans une optique de rentabilité, les principaux acteurs ancreurs (entreprises totales) sont également capables d'articuler les acteurs et les logiques en présence en fonction des différentes phases. Trois grandes phases sont à distinguer (Figure 5).

Des négociations séquentielles et cloisonnées entre les acteurs locaux et extra-locaux

La première phase, qui peut durer plusieurs années voire décennies, est essentielle puisque c'est à ce stade que les caractéristiques économiques, financières, techniques et durables de l'objet urbain sont négociées et définies. Si le rôle de l'acteur ancreur consiste à négocier l'ancrage avec des acteurs situés sur deux niveaux territoriaux, les négociations se déroulent également de manière séquentielle et en deux temps selon un processus d'« allers et retours » entre les niveaux territoriaux.

Dans un premier temps, les négociations portent sur *les aspects techniques et les impacts de l'objet sur le territoire urbain avec un certain nombre d'enjeux de durabilité*. Celles-ci se déroulent au niveau local et avec les acteurs locaux. Pour l'acteur ancreur, l'enjeu est double. D'une part, un certain nombre d'exigences techniques et durables doivent être satisfaites afin d'obtenir le permis de construire délivré par la collectivité publique. D'autre part, les solutions de durabilité négociées ne doivent pas compromettre pas la viabilité économique ni pénaliser la rentabilité financière du projet en raison d'un renchérissement des coûts trop élevé.

De manière générale, les complexes multifonctionnels, privés ou en partenariats public-privé, développés par les principaux acteurs ancreurs reposent sur un modèle technique de construction

et d'organisation de site participant à la densification urbaine. En effet, ces complexes sont situés en pleine ville ou à la lisière des villes, et non dans des zones périurbaines. Ils intègrent pleinement l'idée de la reconstruction de la ville en ville, en particulier par le recours à des architectes de prestige et à la prise en compte du bâti existant (valeur patrimoniale). De plus, ils regroupent de nombreuses affectations, enrichissant également les sites en termes non seulement de densité quantitative, mais aussi d'organisation urbaine et de diversité des activités.

D'autres enjeux de durabilité peuvent être également débattus. Ceux-ci peuvent être initiés par les acteurs locaux, ou encore par les acteurs ancreurs, suite aux contacts avec les futurs investisseurs-propriétaires et/ou locataires-exploitants. Avec la multiplication des projets, ces enjeux négociés ont tendance à devenir standards et institutionnalisés (figurant dans le permis de construire). Ils se réfèrent principalement à la notion d'éco-efficacité puisque les complexes sont systématiquement pensés en termes de métabolisme urbain relativement aux questions de trafic (avec leur insertion dans le réseau de transports publics, la dimension du parking accompagnée dans certains cas d'une limite des flux de trafic), de gestion énergétique (normes Minergie, installation de panneaux solaires, système de chauffage/refroidissement, etc.) et de gestion de la construction (en termes de coûts et d'efficacité avec la réutilisation des déchets et la diminution des trajets des camions). On trouve également différentes mesures en termes d'aménagement de l'espace, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur (création de zones de verdure ou maintien d'espaces naturalisés). Observons que les enjeux sociaux ne sont pas vraiment thématiques. Ils sont compris comme la garantie d'un accès public ou se résument aux retombées positives de l'objet urbain sur la ville et ses habitants en termes d'offre (centres commerciaux et de loisirs comme espace de rencontre ; présence d'affectations publiques : stade de football ou de salles de sport).

Dans un deuxième temps, les négociations portent sur *les aspects économiques et financiers* avec les acteurs privés extra-locaux. Ces négociations sont *directement liées aux diverses mesures techniques et de durabilité discutées au niveau local*. Pour l'acteur ancreur, le but est de parvenir à la vente du projet urbain afin de rentabiliser sa prise de risque initiale.

Les négociations concernent en priorité la rentabilité et le risque économiques de l'objet urbain planifié puisque l'ancrage d'un investisseur dépend du taux d'occupation des surfaces. Les complexes urbains multifonctionnels sont des projets relativement novateurs à l'échelle du pays. C'est à partir de premiers projets combinant des stades de football et des centres commerciaux que d'autres projets, que l'on peut regrouper sous le vocable de « Urban Entertainment Center », se sont développés en Suisse. Différentes analyses d'accessibilité et d'aire de marché sont par conséquent réalisées afin de démontrer le potentiel de rentabilité économique d'un projet en fonction des choix d'affectations commerciales.

Certaines mesures de durabilité visant à réduire le trafic individuel et à encourager l'utilisation des transports publics ou de la mobilité douce (par la diminution de la dimension du parking ou la fixation de limites des flux) ou encore à réduire le volume des surfaces commerciales (par des mesures de protection du patrimoine ou la garantie d'un espace ouvert et public selon les cas) touchent au cœur de la rentabilité économique du projet. Elles sont par conséquent âprement négociées et peuvent retarder l'avancement du projet. Parallèlement, les termes de risques et de rendements économiques, basés sur les chiffres d'affaires escomptés, sont étroitement liés aux aspects techniques des bâtiments (configuration des surfaces, équipements divers - système de chauffage/eau, éclairage, etc.) ainsi que de prises en charge des coûts d'aménagements des locaux par les exploitants. En général, le démarchage concerne en premier lieu les principaux groupes commerciaux du pays puisqu'ils font office d'aimants pour ensuite attirer d'autres chaînes

commerciales. Les collectivités publiques en tant que futurs locataires peuvent également être des éléments stabilisateurs pour les projets.

Les négociations avec les investisseurs intéressés se concrétisent au fur et à mesure de l'avancement des autres négociations. D'une part, celles concernant le contenu technique et de durabilité du projet « supportable » en termes de rentabilité économique. D'autre part, celles concernant la rentabilité financière à partir des loyers exigibles et calculés sur une certaine période. Les investisseurs institutionnels entrent en matière dans le financement, partiel ou total, de certains enjeux de durabilité à partir du projet considéré globalement (prix du terrain et de l'infrastructure) et des revenus qu'il est susceptible de dégager au cours de son exploitation future. En ce qui concerne les enjeux liés à l'efficacité à long terme d'un objet urbain, principalement énergétique et de connexion aux réseaux de transport, notamment public, les investisseurs finaux acceptent de prendre positivement en compte des dépenses qui améliorent cette efficacité, c'est-à-dire de considérer ces dépenses comme des investissements. Parallèlement, d'autres dépenses sont réalisées sous l'étiquette de la durabilité mais ne portent pas sur le cœur économique de l'infrastructure (pose de capteurs photovoltaïques ou de toits naturalisés). Ces mesures ont avant tout une fonction symbolique et permettent de justifier du caractère durable du projet face, principalement, à l'opinion publique. Ces dépenses peuvent être considérées comme des coûts d'obtention du permis de construire. Quant au risque financier du projet, il peut être réduit par la multifonctionnalité, par le taux de location ou par la fiabilité des exploitants.

La délivrance du permis de construire par la collectivité publique apporte la valeur économique au projet et concrétise les négociations économiques et financières qui se soldent par la signature d'un contrat de propriété entre l'investisseur et l'acteur ancreur. Ce contrat comprend aussi bien la propriété foncière et immobilière (voire sa location), l'exploitation (baux de location déjà conclus) que la réalisation de la construction. Etant donné que la rentabilité du projet est fixée avec des investisseurs-propriétaires qui achètent le projet « clé en mains », c'est le prix du terrain, appartenant à la collectivité publique ou à un privé (particuliers, entreprises), ou de sa location, qui va être ajusté ex-post et qui va permettre de sceller les négociations. Finalement, la signature du contrat de propriété marque le retrait de l'acteur ancreur et l'ancrage de l'investisseur en tant que propriétaire et responsable principal de l'objet urbain ainsi que des exploitants en tant que locataires.

La phase de construction : relation bilatérale entre le nouveau propriétaire et l'acteur ancreur

La phase de construction est relativement courte et met en relation le nouveau propriétaire et l'acteur ancreur. Ce dernier, conformément au contrat d'entreprise générale passé avec l'investisseur-propriétaire, est responsable de la qualité technique de l'objet en construction. Dans ce cadre, l'acteur ancreur cherchera à optimiser ses coûts, par rapport au prix global résultant du développement et de la construction du projet. Quant à l'investisseur-propriétaire, il pourra chercher à optimiser l'utilisation des surfaces et des volumes. C'est également à ce stade que s'effectue le démarchage des locataires si toutes les surfaces n'ont pas été louées.

Par conséquent, durant cette phase, dominée par une logique de maîtrise technique et économique d'exécution du projet, divers enjeux imprévus ou non précisés dans le permis de construire ou les contrats peuvent surgir (d'entreprise générale, de bail, de mandat de démarchage, etc.). Ici également, différents enjeux relatifs à la durabilité devront être abordés et résolus (par ex. la qualité et le coût du matériel dans le cas d'une construction avec le label Minergie).

La phase d'exploitation : le bilan à plus long terme de la qualité des négociations

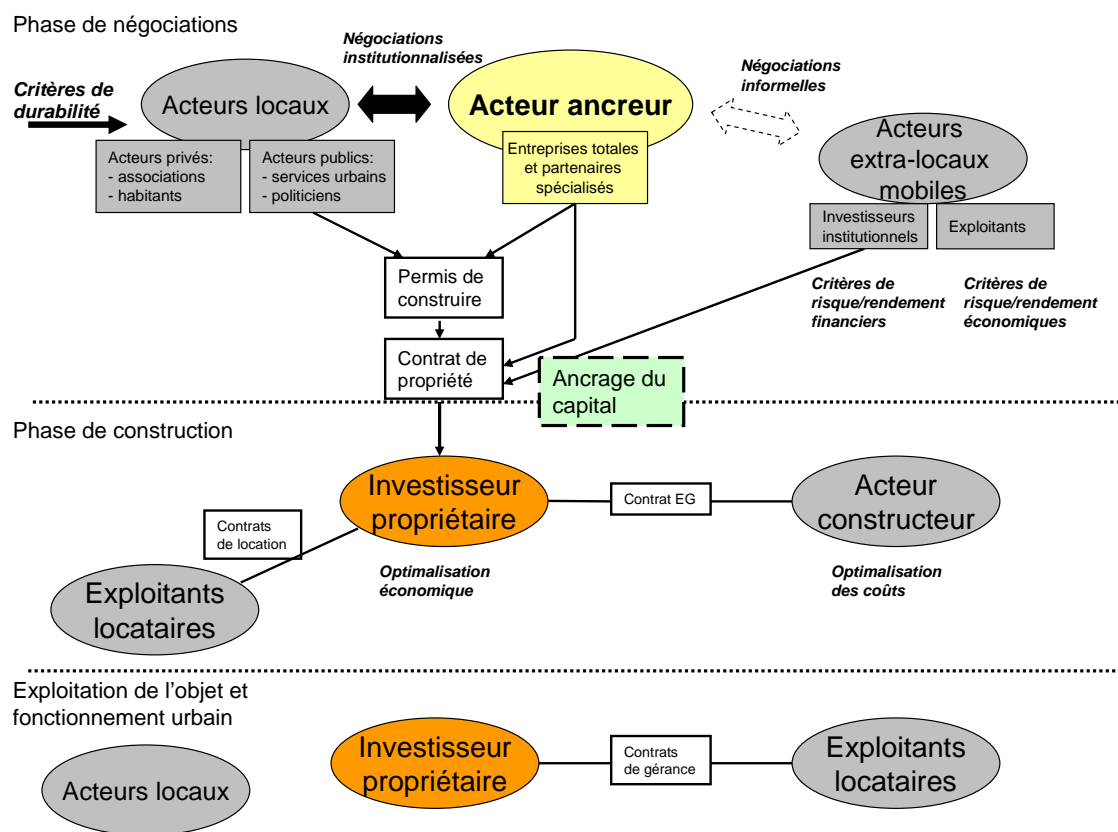
La phase d'exploitation du projet s'inscrit dans le long terme. Les investisseurs-propriétaires ainsi que les locataires-exploitants vont pouvoir mesurer la rentabilité ou non de leur investissement de départ. Du point de vue de la durabilité, c'est la phase durant laquelle un bilan des effets sur le territoire peut être établi.

Tout d'abord, le rôle des acteurs ancreurs consiste à parvenir à des accords locaux afin de rentabiliser leur prise de risque initiale. D'un côté, ils doivent satisfaire et négocier un certain nombre d'exigences techniques et d'enjeux de durabilité. De l'autre, ils doivent convaincre les acteurs privés de la viabilité économique et de la rentabilité financière de l'ancrage. Par conséquent, les acteurs ancreurs se trouvent dans une position paradoxale. Ils sont confrontés à une prise de parole contrainte en matière de durabilité locale et de menace de défection de la part des acteurs privés mobiles. Avec l'accumulation d'expériences et de connaissances, ces acteurs sont parvenus à trouver des solutions de plus en plus standardisées afin de prendre en compte la durabilité de contextes locaux. Ils sont également parvenus à ancrer des acteurs privés selon un processus séquentiel et cloisonné, leur permettant de ne pas se mêler directement des débats locaux. De ce fait, le rôle d'interface spatiale et temporelle des acteurs ancreurs est également un rôle de traduction puisque les multiples aspects qualitatifs liés à la durabilité et aux impacts territoriaux locaux sont traduits en données économiques et financières, respectivement en termes quantitatifs de coûts/risques/rendements. Cette manière pragmatique de lier des logiques contradictoires de l'ancrage du capital peut déboucher sur un certain nombre de solutions satisfaisantes qui doivent cependant être appréciées à plus long terme.

Ensuite, l'ancrage territorial négocié des acteurs privés porte sur des temporalités différentes. Pour les investisseurs-propriétaires institutionnels, les objets urbains sont des actifs financiers, qu'il s'agit de gérer selon une logique financière, à distance et par l'intermédiaire de sociétés de gestion (pouvant appartenir à l'acteur ancreur). Leur ancrage à long terme dépend de leur politique stratégique d'investissement, qui peut également dépendre des opportunités de plus-values dans le cas de revente. La durée de l'ancrage des locataires-exploitants est contenue dans les baux, entre 5 et 20 ans en principe. Bien que ces contrats soient renouvelables, le retrait ou la faillite d'un locataire-exploitant principal peut s'avérer problématique.

Finalement, les collectivités locales sont bien évidemment ancrées à long terme, contrairement aux élus politiques pour lesquels ils pouvaient être importants qu'un projet se fasse rapidement. Des problèmes et des coûts imprévus pour les collectivités publiques peuvent alors surgir (liés à la sécurité et au vandalisme, à la sous-évaluation de l'impact de location sur le budget de fonctionnement dans le cas d'un PPP par ex.).

FIGURE 5 : LA PRODUCTION DE LA VILLE NÉGOCIÉE EN SUISSE



Source : élaboration propre

2.2 L'INSTITUTIONNALISATION DE LA PRODUCTION DE LA VILLE NEGOCIEE

Le marché suisse des grands projets urbains est aux mains d'acteurs nationaux qui forment un réseau stable et qui ont accumulé des compétences, bien que l'on puisse observer une certaine internationalisation. Parallèlement, suite à la multiplication des projets et à la diffusion d'un projet pilote de PPP, la mise en place du marché suisse de la production de la ville négociée se réalise par des modifications institutionnelles.

Le marché suisse de la ville négociée : un marché oligopolistique qui s'internationalise

Les principaux acteurs privés les plus importants complexes urbains en Suisse, récemment construits ou projetés, forment un groupe restreint. Cinq entreprises totales, une dizaine de gros investisseurs institutionnels, deux principaux distributeurs (en lien avec d'autres chaînes de distribution plus spécialisées) constituent l'ossature de pratiquement tous les projets. Ces acteurs ont comme caractéristique d'être tous en position dominante sur leur marché et d'être des acteurs nationaux.

Le réseau de production, de financement et d'exploitation de ces complexes est stabilisé en Suisse. Les projets se succèdent et donnent lieu à l'établissement de rapports de confiance et à une accumulation de compétences tant dans la maîtrise économique, financière, juridique et technique, que dans les modalités de négociation et de partenariat.

Toutefois, une certaine internationalisation des marchés immobiliers s'opère. Premièrement, les investisseurs institutionnels suisses ont de plus en plus la possibilité d'investir à l'étranger. Plusieurs fonds immobiliers spécialisés au sein des principales institutions (UBS, CS, Swisscanto) et également au sein d'autres institutions (fondation immobilière Pensimo) ont été créés ces dernières années. Ensuite, de plus en plus d'investisseurs étrangers, institutionnels et privés, s'intéressent aux marchés immobiliers suisses, notamment aux objets de plus de 25 millions de CHF (Wuest&Partner, 2007). Quand bien même les rendements (cash-flow) sont comparativement plus faibles, les différents marchés immobiliers suisses sont considérés comme très stables. Ces investissements sur le marché suisse s'effectuent notamment par l'achat direct de bâtiments en Suisse ou par l'entrée dans le capital de sociétés immobilières suisses (Wuest&Partner, 2008).

Cette internationalisation de l'immobilier s'est également traduite dans l'achat de complexes multifonctionnels. Le projet de «Ebisquare » dans la région de Lucerne a été récemment acquis par une filiale d'une société immobilière française possédant plus de 70 grands centres commerciaux en France, en Espagne et en Italie. En outre, un fonds étranger est actuellement propriétaire du complexe « Stade de Suisse » à Berne.

En dernier lieu, on peut observer que certaines entreprises totales agissent au niveau international. Ce peut être en intervenant de la Suisse à l'étranger (Karl Steiner ou HRS par ex.), mais aussi, de l'étranger en Suisse, par la prise de contrôle d'entreprises suisses par des acteurs étrangers (Losinger appartient au groupe Bouygues Construction par ex.).

L'effet en retour sur le cadre législatif

La constitution d'un réseau stable basé sur des convergences d'intérêts ainsi que la consolidation des caractéristiques des complexes débouchent aujourd'hui sur un mouvement de modification du droit afin de faciliter la production de la ville négociée.

A côté des différentes associations professionnelles, des entrepreneurs généraux, des investisseurs immobiliers ou des fonds de placement, une association « PPP Suisse » s'est mise en place en 2006 avec pour objectif principal de promouvoir le développement de partenariats publics-privés dans différents secteurs et notamment dans l'immobilier et les infrastructures de réseaux (construction et exploitations des infrastructures de réseaux de transports, d'énergie, etc.). Dans ce cadre, la révision en cours du droit fédéral sur les marchés publics dans le sens d'un renforcement de la coopération avec le secteur privé et de l'intégration de nouveaux instruments permettra de faciliter des montages en PPP dans le domaine de la construction (Bolz, 2005).

Parallèlement, la récente modification de la Loi sur les placements collectifs (LPCC) donne notamment plus de flexibilité aux fonds immobiliers suisses, tant sur les marchés financiers que réels de l'immobilier (UBS, 2008). Premièrement, les fonds peuvent effectuer des placements dans d'autres fonds immobiliers et sociétés immobilières cotées en Bourse ou sur un marché réglementé, jusqu'à concurrence de 25% de la fortune totale du fonds. Deuxièmement, les fonds immobiliers sont autorisés à investir dans des terrains à bâtir et des immeubles en construction jusqu'à concurrence de 30% (20% auparavant). Ils peuvent ainsi davantage investir dans les grands projets de construction.

Finalement, la flexibilisation des investissements immobiliers en Suisse repose également sur une ouverture aux acteurs étrangers. Pour l'instant, seul le financement de grands projets à caractère commercial est autorisé pour les investisseurs étrangers (avec une limite maximale de 10% de logements). Or, l'abrogation de la Loi fédérale sur l'acquisition d'immeubles par des personnes à l'étranger, permettra aux investisseurs étrangers d'acquérir des immeubles d'habitation.

CONCLUSION

Le but de cet article a été de développer une approche permettant d'aborder les relations entre « finance » et « durabilité » dans le cadre de la production urbaine. Ces relations paraissent à priori contradictoires. D'un côté, l'ancrage et le territoire ne sont pas pensés puisque la *ville néolibérale* est vue comme une superposition d'espaces atomisés et fonctionnant comme des aimants attirant le capital. Etant mobiles, les investisseurs financiers ne souhaitent pas s'immiscer dans les débats locaux et peuvent jouer l'exit. De l'autre, la mobilité et l'ancrage du capital ne sont pas pensés puisque la *ville durable* est vue comme un territoire intégré et fermé. Les investisseurs financiers sont considérés comme ancrés et comme des acteurs parmi d'autres participants au débat local (voice).

Nous sommes partis du principe que l'ancrage du capital dans la ville se réalise de manière pragmatique et négociée, dans le cadre de ce que nous avons appelé la *ville négociée*. Cet ancrage suppose la présence d'*acteurs ancreurs* ayant les capacités de négocier et de lier les dimensions antagonistes de l'ancrage. Plus globalement, le concept de *ville négociée* ou de *territoire négocié* permet de penser le développement local dans le cadre d'interactions toujours plus fortes avec l'extérieur et cela à longue distance. Face à des dynamiques globales, la compétitivité des territoires repose de manière croissante sur la construction de ressources spécifiques à partir d'un ancrage de capitaux, de compétences et de connaissances toujours plus mobiles. Cela passe par des modalités d'intermédiation locale-globale particulières ou, en d'autres termes, le développement de *milieux ancreurs*.

L'ancrage du capital dans la ville s'opère de manière particulière en Suisse. Un petit nombre d'acteurs ancreurs (entreprises totales) sont au centre d'un réseau d'acteurs privés et sont capables, en raison des expériences et des compétences acquises par la multiplication des projets, de négocier territorialement les projets urbains. En articulant les échelles spatiales et temporelles du projet et des acteurs, elles fournissent des packages « clés en main » à des investisseurs institutionnels. Ces packages sont le résultat de négociations dissociées qui se déroulent sur deux niveaux territoriaux et de manière séquentielle. Premièrement, les aspects techniques et de durabilité sont négociés principalement avec les acteurs locaux, publics et privés. Deuxièmement, les aspects économiques et financiers, étroitement reliés aux aspects techniques et durables, sont négociés avec les acteurs privés extra-locaux et mobiles (exploitants et investisseurs). En d'autres termes, les acteurs ancreurs, en effectuant tout le travail de l'entrepreneur immobilier, sont à l'origine de l'ancrage du capital dans un contexte local, dont certains aspects liés à la durabilité sont de plus en plus intégrés et standardisés.

La ville négociée comme une nouvelle ville néolibérale financiarisée ?

Avec la standardisation de la production urbaine et de la durabilité qui résulte de notre cas d'étude, on peut se poser la question du glissement de la ville négociée vers une « nouvelle ville néolibérale financiarisée ». En effet, les différentes solutions qui se réfèrent essentiellement à la

notion d'éco-efficacité en matière de consommation d'énergie et de gestion du trafic, représentent des coûts d'investissement « supportables » pour les acteurs privés. Cette interprétation privée du DD qui permet de légitimer, d'une part, l'ancrage des acteurs économiques et financiers, et d'autre part, la qualité du travail des acteurs ancreurs, peut révéler la faiblesse des acteurs locaux. Ces derniers qui sont à chaque fois novices peuvent souffrir sur ce marché d'une certaine asymétrie dans les capacités de conception et de gestion des projets face aux acteurs privés d'importance nationale, voire internationale. Pour certaines villes, notamment de taille moyenne ou petite, les conditions négociées de l'ancrage peuvent être minimales puisque la priorité va au développement économique et à l'attractivité urbaine, dans le sens de la « ville néolibérale ».

La ville négociée avec la durabilité au centre du processus

L'intervention d'acteurs privés de plus en plus divers, financiers, économiques et spécialisés, dans la production urbaine remet fortement en cause le rôle et les compétences des acteurs locaux, notamment des services urbains spécialisés. Face à la complexité des processus, la fixation d'objectifs de durabilité et leur gestion peuvent s'avérer problématique. Il s'ensuit que l'enjeu principal pour les acteurs publics consiste à développer des capacités à entrer en négociation. Cela passe notamment par une meilleure connaissance et intégration des rationalités des différents acteurs privés. Les réflexions en termes de durabilité urbaine doivent en effet se faire tout en amont des projets urbains et en parallèle avec les modalités de financement, les types d'activités économiques et les aires de marché. L'intégration des logiques privées suppose également le développement de compétences d'analyses techniques, juridiques, économiques et financières (méthode de calcul des coûts, types de contrats, etc.) de manière à avoir une vision globale et à orienter les négociations vers des solutions innovantes et situées de durabilité.

Des effets à plus long terme difficiles à évaluer

Les négociations de solutions adaptées aux contextes locaux sont primordiales étant donné qu'un certain nombre d'effets à long terme de l'ancrage du capital dans la ville sont actuellement difficiles à évaluer. On peut tout d'abord mentionner la nature et l'ampleur des effets des complexes urbains sur la ville, par exemple sur l'organisation générale du trafic, le prélèvement de la rente commerciale, la capitalisation sur le sol ou encore les impacts sociaux et culturels. On peut également se poser des questions quant à la durabilité économique de ces complexes en raison d'un surinvestissement actuel lié à une convergence d'intérêts des acteurs nationaux. Les principaux distributeurs ont en effet une stratégie d'occupation de l'espace vis-à-vis de leurs concurrents étrangers tandis que les principaux investisseurs cherchent à placer dans de grands projets à l'échelle nationale. En outre, si pour l'instant le marché de la production urbaine est aux mains d'acteurs nationaux intéressés sur le long terme, l'internationalisation du marché des infrastructures peut venir complexifier les négociations de l'ancrage du capital et de la durabilité. Les stratégies d'investissement peuvent s'avérer plus liquides et mobiles dans le sens où les acteurs financiers misent sur la réalisation de plus-values à court terme. De manière générale, les changements de propriétaires ou les variations de cours des marchés financiers peuvent avoir des impacts importants sur l'exploitation et l'entretien des complexes ainsi que sur les prix des marchés immobiliers régionaux.

BIBLIOGRAPHIE

- Adair, A., Berry J., McGreal, S. et al. (1999), "Evaluation of Investor Behaviour in Urban Regeneration", *Urban Studies*, vol. 36, no 12, pp. 2031-45.
- Adair, A., Berry J., McGreal, S. et al. (2003), "Urban Regeneration and Property Investment Performance", *Journal of Property Research*, vol. 20, no 4, pp. 371-86.
- ADEME (2007), *Construire durable, une question d'énergie et de financement ?*, Paris.
- Babcock-Lumish, T. L. and Clark, G. L. (2008), Pricing the economic landscape: Global financial markets and the communities and institutions of risk management, in Westcoat J. L. and Johnston, D. M. (Eds), *Political economies of landscape change*, Dordrecht: Springer Netherlands, pp. 145-68.
- Benko, G. et Lipietz, A. (1992), *Les régions qui gagnent*, Paris : PUF.
- Bochet, B. et Cunha A., Métropolisation, forme urbaine et développement durable, in Cunha A. et Ruegg J., *Développement durable et aménagement du territoire*, Lausanne : PPUR, 2003, p. 23-41, 2003.
- Böhlme, C. et Meyer, U. (2002), "Plaidoyer pour la densification des villes", *La Revue durable*, no 2, pp. 29-32.
- Bolz, U. (2005), *Public Private Partnership in der Schweiz : Grundlagenstudie – Ergebnis einer gemeinsamen Initiative von Wirtschaft und Verwaltung*, Zürich: Schulthess Editions.
- Boutaud, A. (2005), *Le développement durable : penser le changement ou changer le pansement ?* Thèse de doctorat de l'Ecole nationale supérieure des mines de St-Etienne et Université Jean Monnet.
- Breheny, M. J. (1992), *Sustainable development and Urban Form*, London: Spon.
- Brenner, N. (2003), Glocalization as a state spatial strategy ; urban entrepreneurialism and the new politics of uneven development in Western Europe, in Peck, J. and Yeung, H (Eds), *Remaking the Global Economy: Economic-Geographical Perspectives*, London: Sage, pp. 197-215.
- Brenner, N. (2004), *New States Spaces. Urban Governance and the Rescaling of Statehood*, Oxford: Oxford University Press.
- Brenner, N. et Theodore, N. (2002), "Cities and the Geographies of « Actually Existing Neoliberalism »", *Antipode*, 34 (3), pp. 349-79.
- Callon Michel, Lascoumes Pierre et Barthe Yannick, *Agir dans un monde incertain*, Paris : Seuil, 2001.
- Camagni, R., Gibelli, M-C., Rigamonti, P. (2002), "Urban mobility and urban form: the social and environmental costs of different patterns of urban expansion", *Ecological Economics*, no 40, pp. 217-29.
- Corpataux, J. et Crevoisier, O. (2005), "Increased capital mobility/ liquidity and its repercussions at regional level: some lessons from the experiences of Switzerland and UK", *European and Urban Regional Studies*, vol. 4, n° 12, pp. 315-34.

- Corpataux, J., Crevoisier, O. et Theurillat, T. (2009), The Expansion of the Finance Industry and Its Impact on the Economy : a Territorial Approach Based on Swiss Pension Funds, *Economic Geography*, 85 (3), pp. 313-34.
- Cunha, A. (2003), Développement durable: éthique du changement, concept intégrateur, principe d'action, in Cunha, A. et Ruegg, J. (éds.), *Développement durable et aménagement du territoire*, Lausanne.
- Dixon, T. J. et Pottinger, G. (2006), "Lessons from Real Estate Partnerships in the UK : Drivers, Barriers and Critical Success Factors", *Property Management*, Vol. 24, no 5, pp. 479-95.
- Dubois-Taine, G. et Chalas, Y. (Eds), *La ville émergente*, La Tour d'Aigues : Ed. de l'Aube.
- Duran P., Thoenig J.-C. (1996), "L'Etat et la gestion publique territoriale", *Revue française de science politique* (45; 6), pp. 580-623.
- Emelianoff, C. (2002), "La notion de ville durable dans le contexte européen : quelques éléments de cadrage", *Enjeux et politiques de l'environnement, Cahiers français*, no 306, pp. 28-35.
- Emilianoff, C. (2005), L'urbanisme durable en Europe, à quel prix ?, in Maréchal, J.-P. et Quenault, B. (Eds), *Le développement durable : une perspective pour le 21^{ème} siècle*, PUR, pp. 203-16.
- Emilianoff, C. (2007), "Les quartiers durables en Europe, un tournant urbanistique?", *Urbia*, no 4, pp. 11-30.
- Fainstein, S. (2001), *City Builders: Property, Politics and Planning in London and New York: 1980-2000*, 2nd Edition, Universtiy Press of Kansas.
- Guy, S., Henneberry, J., and Rowley, S. (2002), "Development Cultures and Urban Regeneration", *Urban Studies*, vol. 39, no 7, pp. 1181-96.
- Hackworth, J. (2007), *The Neoliberal City. Governance, Ideology and Development in American Urbanism*, Ithaca, Cornell University Press.
- Hagermann L., Clark G. L. et Hebb T. (2005), "Pension Funds and Urban Revitalization, New York Case Study: Competitive returns and a revitalized New York", *Working Papers in Employment, Work and Finance*, WPG 05-13, School of Geography, Oxford.
- Hagermann L., Clark G. L. et Hebb T. (2006), "Massachussetts Pension Reserves Investment Management Board: urban investing through a transparent selection process", *Working Papers in Employment, Work and Finance*, WPG 06-16, School of Geography, Oxford.
- Hagermann L., Clark G. L. et Hebb T. (2007), Investment Intermediaries in Economic Development: Linking public pension funds to urban revitalization, *Working Papers in Employment, Work and Finance*, WPG 07-09, School of Geography, Oxford
- Hall, R. and Bierstecker, T. (2002), *The emergence of private authority in global governance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hall, T. et Hubbard, P. (1998), *The Entrepreneurial City: geographies of politics, regime and representation.*- Chichester: John Wiley and Sons-
- Harvey, D. (1985), *The urbanization of capital*, Oxford: Basil Blackwell.
- Harvey, D. (1989), From managerialism ton entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism, *Geographiska Annaler*, 71, pp. 3-17.

- Healy, P., Davoudi, S. and O'Toole, M. (2002), Property-led Urban Regeneration: an Assessment, in: Healy et al. (Eds), *Rebuilding the City: Property-led Urban Regeneration*, London: E. and F. N. Spon, pp. 277-89.
- Hebb T. (2005a), "Public Pension Funds and Urban Revitalization, California Case Study A: Private Equity CalPERS' California Initiative", *Working Papers in Employment, Work and Finance*, WPG 05-15, School of Geography, Oxford.
- Hebb T. (2005b), "Public Pension Funds and Urban Revitalization, California Case Study B: Real Estate CalPERS' California Urban Real Estate Initiative", *Working Papers in Employment, Work and Finance*, WPG 05-16, School of Geography, Oxford.
- Hirschman A. "Défection (exit) et prise de parole (voice): l'état du débat", in Hirschman, A. (éd.), *Vers une économie politique élargie*, Paris, 1986, pp. 57-87.
- Inderst, G. (2009), "Pension Fund Investment in Infrastructure", *OCDE Working Paper on Insurance and Private Pensions*, no 32, OCDE Publishing.
- Jenks, M., Burton, E. and Williams K. (1996), *The compact city: a sustainable form?*, London: Spon.
- Jessop, B. (1997), The entrepreneurial city: re-imagining localities, redesigning economic governance or restructuring capital, in Jewson N. and MacGregor S. (Eds), *Transforming cities: contested governance and new spatial divisions*, Routledge, London, pp. 28-41.
- Jessop, B. (2001), The crisis of the national spatiotemporal fix and the ecological dominance of globalizing capitalism. *International Journal of Urban and Regional Studies* 24:273–310
- Jessop, B. (2002), Liberalism, Neoliberalism, and Urban Governance: A State-Theoretical Perspective, *Antipodes*, 34 (3), pp. 452-72.
- Jessop, B (2004), spatial fixes, temporal fixes and spatio-temporal fixes, in Castree N. and Gregory D. (Eds), *David Harvey: A Critical Reader*, Blackwell, Oxford, pp. 142-166.
- Jones, C. (1996), Urban regeneration, property development and the land markets, *Environment and Planning C*, vol. 14, pp. 269-79.
- Lascombes, P. et Le Galès, P. (Ed.) (2004), *Gouverner par les instruments*, Paris : Presses de Sciences Po.
- Le Fur, E. (2006), Panorama des fonds immobiliers dans le monde, *Revue management et avenir*, vol. 2, no 8, pp. 87-116.
- Le Galès, P. (2004), A chaque ville sa gouvernance.- in *Sciences Humaines* (hors série), no 441, p. 34-38.
- Lorrain, D. (2008), L'industrie de la finance et les infrastructures (1) : les fonds privés d'investissements, *Flux*, vol. 1, no 71, pp. 78-91.
- Marty, G. (2005), La dynamique des fonds immobiliers en Europe, *Lettre de l'Observatoire de l'Épargne Européenne*, juin, 12, pp. 13-17.
- Graham, S. and Marvin, S. (2001), *Splintering urbanism: networked infrastructures, technological mobilities and the urban condition*, London: Routledge.
- McGreal, S., Adair, A. Berry, J. et al. (2000), Accessing private sector finance regeneration: investor and non-investor perspectives, *Journal of Property Research*, vol. 17, no 2, pp. 109-31.

- Morin F. (2006), *Le nouveau mur de l'argent : essai sur la finance globalisée*, Paris : Seuil.
- Nappi-Choulet, Ingrid (2002), Corporate Property Outsourcing in Europe: Present Trends and New Approach for Real Estate Economics, paper presented at IPD European Property Strategies Conference, Wiesbaden, 16-17 May.
- Nappi-Choulet, Ingrid (2006), "The Role and Behaviour of Commercial Property Investor and Developers in French Urban Regeneration: The Experience of the Paris Region", *Urban Studies*, vol. 43, no 9, pp. 1511-35.
- Newman O. et Kenworth, J. (1999), *Sustainability and cities: overcoming automobile dependence*, Washington: Island Press.
- Orléan, A. (1999), *Le pouvoir de la finance*, Paris : Odile Jacob.
- Peck, J. and Tickell, A. (2002), Neoliberalizing Space, *Antipode*, 34 (3), pp. 380-404.
- Sieverts, T. (1997), *Zwischenstadt: zwischen Ort und Welt, Raum und Zeit, Stadt und Land*, Braunschweig und Wiesbaden: Vieweg Verlag.
- Swyngedouw, E., Moulaert, F. and Rodriguez A. (2003), Neoliberal Urbanization in Europe: Large-Scale Urban Development Projects and the New Urban Policy, *Antipode*, 34 (3), pp. 547-82.
- Theurillat T., Corpataux J. et Crevoisier O. (2010), "Property Sector Financialisation: The Case of Swiss Pension Funds (1994-2005)", *European Planning Studies*, 18 (2), pp. 189-212.
- Torrance, M. I. (2008), Forging Glocal Governance? Urban Infrastructures as Networked Financial Products, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 32, no 1, pp. 1-21.
- Torrance, M. I. (2009), The Rise of a Global Infrastructure Market through Relation Investing, *Economic Geography*, 85 (1), pp. 75-97.
- UBS (2008), *Immo-Update*, mai, Bâle.
- Veltz, P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires: l'économie d'archipels*, Paris : PUF.
- Ward, K. (2003), Entrepreneurial urbanism, state restructuring and civilizing "New" East Manchester, *Area*, vol. 35, no 2, pp. 116-27.
- Weber, R. (2002), Extracting Value From the City: Neoliberalism and Urban Redevelopment, *Antipode*, 34 (3), pp. 519-40.
- Wuest&Partner (2007), *Immo-monitoring : Analysen&Prognosen Fokus Geschäftsflächenmarkt*, no 3, Zürich.
- Wuest&Partner (2008), Investitionsverhalten indirekter Anlagegefässe, in *Immo-monitoring*, no 1, pp. 54-79.
- Zuindeau B. (Ed.), *Développement durable et territoire*, Villeneuve d'Ascq : Presses Universitaires du Septentrion, 2000.