



Norois

Environnement, aménagement, société

247 | 2018

Recherche touristique : perspectives latino-américaines

La fabrique d'un boom immobilier-touristique

Tourisme et spéculation dans le Nordeste brésilien (2000-2010)

The making of a real estate-tourism boom. Tourism and speculation in the Brazilian Northeast (2000-2010)

La fábrica de un "boom" inmobiliario y turístico. Turismo y especulación en el Nordeste de Brasil

Tristan Loloum et Antonio Aledo



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/norois/6439>

DOI : 10.4000/norois.6439

ISBN : 978-2-7535-7629-2

ISSN : 1760-8546

Éditeur

Presses universitaires de Rennes

Édition imprimée

Date de publication : 19 septembre 2018

Pagination : 15-30

ISBN : 978-2-7535-7570-7

ISSN : 0029-182X

Distribution électronique Cairn



CHERCHER, REPÉRER, AVANCER.

Référence électronique

Tristan Loloum et Antonio Aledo, « La fabrique d'un boom immobilier-touristique », *Norois* [En ligne], 247 | 2018, mis en ligne le 19 septembre 2020, consulté le 26 septembre 2018. URL : <http://journals.openedition.org/norois/6439>

La fabrique d'un boom immobilier-touristique Tourisme et spéculation dans le Nordeste brésilien (2000-2010)

*The Making of a Real Estate-tourism Boom
Tourism and Speculation in the Brazilian Northeast (2000-2010)*

*La fábrica de un «boom» inmobiliario y turístico
Turismo y especulación en el Nordeste de Brasil (2000-2010)*

Tristan LOLOUM^a, Antonio ALEDO^b

^a (auteur correspondant), CESR – Intelligence des Patrimoines, Université de Tours – 59 rue Néricault-Destouches, BP 12050, 37 020 Tours Cedex 1. (tristanloloum@gmail.com)

^b Antonio Aledo, Dpto. Sociología I, Universidad de Alicante, Campus de San Vicente del Raspeig, 03080 ALICANTE, Espagne. (antonio.aledo@ua.es)

Résumé : Comme beaucoup de destinations touristiques émergentes, le nord-est du Brésil a fait l'objet dans les années 2000 d'un intense développement immobilier international. Partout sur le littoral, enclaves sécurisées, *resorts* et résidences secondaires se sont développés à la faveur d'une conjoncture internationale propice à l'émergence de bulles immobilières. L'article revient sur les stratégies collectives (publiques et privées) ayant contribué à introduire le Nordeste dans les circuits internationaux de l'immobilier touristique : i) sur le plan des infrastructures avec la mise en place de politiques de développement touristique, ii) sur le plan organisationnel avec l'émergence de nouvelles associations professionnelles, iii) ou sur le plan symbolique avec la production de discours experts et d'images promotionnelles. Ce faisant, l'enquête invite à dénaturer et déconstruire les évidences du développement, souvent présenté comme une conséquence inévitable d'un « potentiel endormi », de dynamiques de civilisation (la démocratisation des loisirs, l'hypermobilité des individus) ou de cycles économiques internationaux. L'étude porte une attention particulière sur les expériences concrètes des entrepreneurs immobiliers et tâche de caractériser d'un point de vue sociologique la structuration de l'offre immobilière-touristique. L'article analyse également le rôle du tourisme dans les processus de spéculation et pose l'hypothèse que les imaginaires touristiques agissent comme des « utopies performatives » qui conduisent à minimiser les risques du marché et à imposer des visions idéalisées de l'avenir.

Abstract: Like many emerging tourism destinations, the north-east of Brazil has been the scene in the 2000s of an intense international real estate development. All along the coast, gated communities, resorts and second homes have spread thanks to an international economic conjuncture favorable to real estate bubbles. The article analyses the public and private strategies that contributed to integrating the Northeast to the international circuits of real estate tourism, whether it is i) materially through public policies and infrastructure programs, ii) collectively through emerging professional associations, or iii) symbolically through expert discourse and marketing. In doing so, the study deconstructs the blatancy of development, often presented as an inevitable outcome of a "latent potential", civilization processes (the democratization of leisure, individual hypermobility) or international economic cycles. The study pays particular attention to the concrete experience of real estate entrepreneurs and tries to define from a sociological perspective the structuration of the real estate tourism offer. The article also considers the role of tourism in speculation processes and raises the hypothesis that tourism imaginaries act as "performative utopias" that end up downplaying the risks of the market, while imposing idealised visions of the future.

Resumen: Como muchos otros destinos turísticos emergentes, el nordeste brasileño ha sido escenario desde el año 2000 de un intenso desarrollo inmobiliario de origen internacional. A lo largo de toda su costa, urbanizaciones y resorts de segundas residencias se han expandido gracias a una coyuntura internacional que favoreció la aparición de burbujas inmobiliarias. Este artículo analiza las estrategias seguidas por el sector público y privado que contribuyeron a integrar el Nordeste dentro de los circuitos internacionales del desarrollo turístico-residencial, ya sea: i) materialmente, mediante la implementación de políticas y programas de construcción de infraestructuras, ii) colectivamente, a través de la aparición de asociaciones profesionales, o iii) simbólicamente, mediante campañas de marketing y los discursos de expertos. El estudio deconstruye la obviedad de la propuesta del desarrollo, a menudo presentado como el inevitable resultado de un potencial latente, el proceso civilizatorio (la democratización del ocio, la hipermovilidad individual) o los ciclos económicos internacionales. El estudio presta especial atención a las experiencias concretas de inversores inmobiliarios e intenta definir desde una perspectiva sociológica la estructuración de la oferta turístico-residencial. Este artículo considera el rol del turismo en los procesos especulativos del suelo y plantea la hipótesis que las imagerías turísticas actúan como “utopías performativas” que minimizan los riesgos del mercado mientras que imponen visiones idealizadas del futuro.

Mots clés : immobilier – spéculation – tourisme – Brésil – Nordeste – littoral

Keywords: real estate – speculation – tourism – Brazil – Northeast – coastline

Palabras clave: inmobiliario – especulación – turismo – Brasil – Nordeste – línea de costa

INTRODUCTION

Le Nord-Est du Brésil¹ a fait l'objet dans les années 2000 d'importants investissements étrangers sous la forme de résidences secondaires et d'enclaves touristiques sécurisées (*resorts, condominiums*) destinées à une clientèle aisée, le plus souvent originaire d'Europe ou des grandes métropoles brésiliennes. Entre 2000 et 2010, le nombre de résidences secondaires dans cette région a doublé, passant de 500 000 unités à un million selon l'Institut Brésilien de Géographie et Statistique (IBGE), une croissance sans équivalent dans le pays. Le Rio Grande do Norte (RN) – l'État dans lequel nous avons réalisé cette enquête – a connu une évolution similaire, passant de 33 000 à 66 000 résidences secondaires (Fonseca *et al.*, 2016). Certains projets immobiliers atteignaient des dimensions gigantesques, prévoyant la construction de complexes de plusieurs centaines voire de milliers d'unités résidentielles et hôtelières adossées à des infrastructures de loisirs (golf, stades de football, circuits de Formule 1, etc.). Cette dynamique spéculative misant sur la transformation du Nordeste en nouvel

El Dorado du tourisme international et des migrations d'agrément s'est progressivement éteinte à partir de la crise internationale de 2008, laissant derrière elle un grand nombre d'ouvrages inachevés et de promesses non tenues.

Dans cet article, nous revenons sur cette période pour comprendre comment s'est construite cette bulle « immobilière-touristique ». À la différence d'analyses économiques expliquant ce boom par la seule conjoncture internationale pré-2008 (il est vrai propice à l'émergence de bulles immobilières), notre enquête se focalise sur les acteurs économiques et politiques de ce boom (Aledo *et al.*, 2013; Loloum, 2015a) et sur leur rôle dans l'insertion du Nordeste dans les circuits internationaux de l'immobilier de loisir. L'objectif est ici de déconstruire un certain nombre de discours économiques ayant conduit à naturaliser l'idée selon laquelle le Nordeste pourrait devenir une destination phare pour touristes et retraités européens. L'enquête interroge notamment les phénomènes de spéculation et en particulier la place des imaginaires touristiques dans les représentations de marché, en posant l'hypothèse que ces imaginaires ont agi comme des « utopies performatives » (Marié, 1982; Cousin, 2005) en compensant les incertitudes du marché et en imposant des visions rassurantes de l'avenir.

Pour ce faire, nous nous sommes intéressés aux politiques publiques de développement touristique qui préparaient le terrain pour l'arrivée d'investissements internationaux depuis les années 1990, aux stratégies collectives des professionnels du secteur

1. Aussi connue comme le « Nordeste », le nord-est du Brésil est une région administrative composée de neuf États réunissant près de 56 millions d'habitants (2015) dont la grande majorité se concentre dans les métropoles du littoral : Salvador, Recife, Fortaleza, Natal, Maceió. Caractérisé par des indicateurs socio-économiques en dessous de la moyenne nationale, le Nordeste est aussi connu comme étant la région de plus ancienne colonisation. C'est notamment dans cette région que se concentrèrent les premières plantations sucrières et les principaux centres d'esclavage (Théry, 2012).

immobilier brésilien pour attirer et nouer des partenariats avec les capitaux étrangers, et aux différents médiateurs de marché (experts, salons immobiliers, publicitaires) ayant relayé et amplifié les discours « haussiers » et les images promotionnelles du Nordeste à l'international. L'article se démarque ainsi d'un certain nombre d'interprétations se cantonnant à une description générique et homogène du « secteur » immobilier-touristique, souvent associé aux grandes entreprises multinationales. En tant qu'anthropologues, nous voulions observer de près les expériences concrètes d'individus impliqués dans ce domaine d'activité pour approcher le phénomène autrement qu'à travers la grammaire marxiste d'une géographie critique, alors dominante dans les recherches brésiliennes sur le sujet (Leal et Lacerda, 2010; Dantas, Clementino et Ferreira, 2010; Silva et Ferreira, 2011), voyant dans l'internationalisation de l'immobilier de loisir une forme d'expansion spatiale du capital (Harvey, 2001). Loin des grands modèles théoriques – orthodoxes ou critiques – prêtant une force immanente au marché, nos entretiens nous ont donné à voir une réalité autrement plus complexe, composée non pas seulement de grands groupes cotés en bourse, mais aussi de petits promoteurs opportunistes et de « profanes » complètement étrangers au secteur, se lançant dans l'immobilier à la suite d'une reconversion professionnelle ou personnelle. Cette approche de la globalisation touristique « par le milieu », c'est-à-dire en prise avec des acteurs ordinaires, nous a permis de comprendre certains principes sociologiques de structuration – par homologie – de ce marché international.

L'enquête de terrain a été réalisée entre 2009 et 2012, c'est-à-dire à une période de rétraction des investissements qui invitait les acteurs à un retour réflexif sur les années d'effervescence immobilière. Les données empiriques ont été collectées à travers une dizaine d'entretiens qualitatifs avec des investisseurs et entrepreneurs européens et brésiliens (constructeurs, promoteurs, agents immobiliers) présents dans l'État du Rio Grande do Norte, en particulier à Natal, Ponta Negra et Pipa, qui sont les principales destinations balnéaires de la région².

2. Les participants de l'enquête ont été contactés sur place après un inventaire des récents projets immobiliers-touristiques (résidences secondaires en lotissement sécurisé ou condominium). Les entretiens portaient sur les thèmes suivant: profil sociodémographique, motivations initiales d'investir au Brésil, parcours professionnel, relation avec acteurs locaux et internationaux (partenaires, clients, administrations, travailleurs, prestataires,

Nous avons également réalisé des observations participantes dans trois salons immobiliers internationaux où étaient représentés les acteurs dominants du marché³. Enfin, nous avons également exploité plusieurs magazines spécialisés et autres matériaux publicitaires (brochures, vidéos, affiches, maquettes) pour comprendre l'univers de signes et de discours relayés par les professionnels de l'immobilier de loisir.

CARACTÉRISTIQUES DU BOOM IMMOBILIER-TOURISTIQUE DANS LE NORDESTE

L'euphorie immobilière commence au début des années 2000 avec un accroissement de la fréquentation de touristes nationaux et internationaux. À titre d'exemple, entre 2002 et 2005, le nombre de vols hebdomadaires directs entre des villes européennes et Natal passe de 5 à 18. Cette augmentation a pour effet de diminuer le prix des billets, ce qui accentue en retour l'attractivité commerciale de la région. En 2006, le Rio Grande do Norte reçoit un total de 2 186 880 visiteurs, dont 30 % d'étrangers. Les touristes européens jouissent alors d'un taux de change particulièrement avantageux : un euro s'échange pour près de 4 réaux entre 2003 et 2005. Cette hausse de fréquentation touristique coïncide avec une forte augmentation des investissements immobiliers et hôteliers étrangers : 90 % des investissements étrangers dans le Rio Grande do Norte entre 2001 et 2006 sont d'origine européenne, dont 56 % portugais et 14 % espagnols (Ferreira *et al.*, 2009, p. 129). Parmi ces capitaux, la part dédiée au secteur immobilier et touristique augmente de façon exponentielle jusqu'en 2008 (figure 1). La crise de 2008 affecte durablement la clientèle touristique internationale et le secteur aérien est également durement touché. La pénurie de touristes européens est néanmoins compensée par une croissance soutenue du tourisme national (figure 2), induisant une réorientation progressive de l'offre d'hébergement vers la clientèle aisée des métropoles brésiliennes.

etc.), accès au foncier, procédures administratives, intégration dans le contexte local, situation familiale.

3. Nous avons participé à trois salons immobiliers en tout : le « *Nordest Invest* » à Natal en 2010, le « *Barcelona Meeting Point* » et « *l'ADIT Investment Madrid* » en 2011, tous deux en Espagne). À travers ces événements, nous cherchions à interroger le rôle des discours experts, des représentations publicitaires et des réseaux internationaux d'acteurs dans la construction des cadres de perception du marché immobilier et touristique au Nordeste.

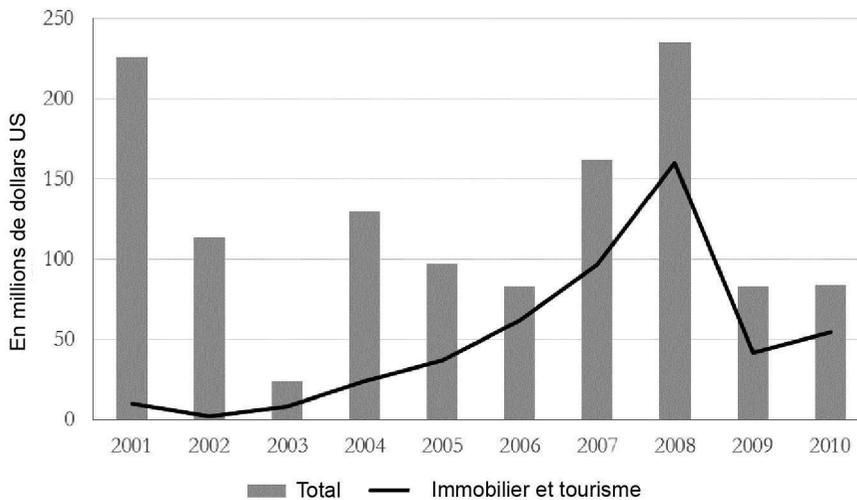


Figure 1 : Évolution de la part des investissements immobiliers et touristiques dans le total des IDE dans le Rio Grande do Norte (adapté de Bezerra et al., 2013)

Evolution of the share of real estate and tourism investments in Rio Grande do Norte

Contribución de las inversiones inmobiliarias y turísticas en el total de las inversiones extranjeras en el Rio Grande do Norte

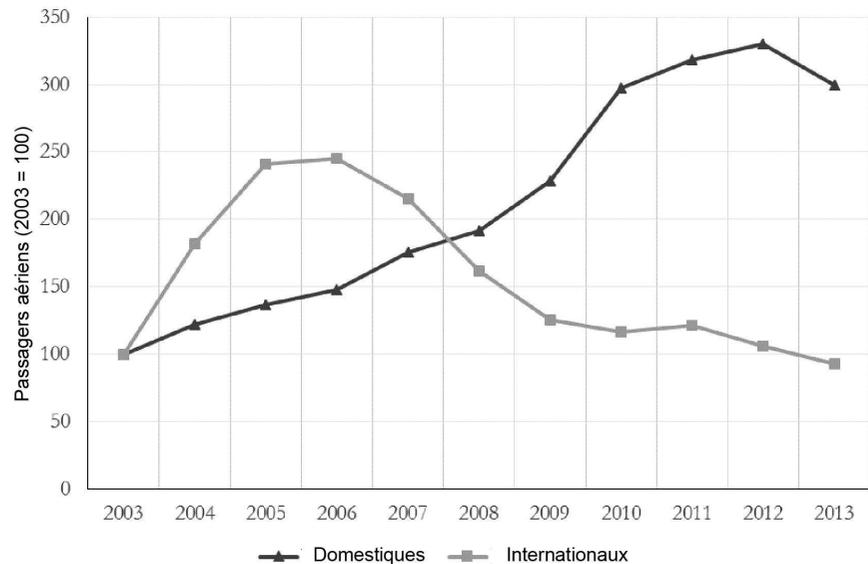


Figure 2 : Évolution du trafic aérien intérieur et international, Aéroport Natal, 2003-2013 (Source Infraereo)

Evolution of domestic and international passengers, Natal Airport, 2003-2013

Evolución del tráfico aéreo interno e internacional, Aeropuerto de Natal, 2003-2013

Schématiquement, on peut distinguer deux phases de développement immobilier avant la crise en 2008. La première (2000-2005) est caractérisée par des « stratégies opportunistes » (David, 2012) et un secteur immobilier-touristique fragmenté, composé d'investisseurs « pionniers » et d'entrepreneurs isolés, disposés à prendre des risques dans un marché mal sécurisé où les pourvoyeurs professionnels manquent. Le développement foncier est encore précaire ce qui complique les démarches administratives : négociations avec un grand nombre de petites propriétaires, vérification des droits de propriété, négociation avec les autorités publiques. Durant cette première phase de développement, les projets d'investissements sont limités en taille et se résument à quelques dizaines voire centaines de

résidences. On peut ainsi interpréter l'arrivée des petits entrepreneurs comme une étape préalable à un développement de plus grande envergure : « A "too risky" market, in the financial investors' perception, is a market where financial investors do not identify adequate and sufficient demand. It is also a market where land development is needed, i.e. where buying land implies negotiating with many different small owners, verifying their property rights, and negotiating with public authorities for legal authorizations and public services » (David, 2012).

Dans la seconde phase du boom (2006-2008), la consolidation des réseaux institutionnels et professionnels internationaux précipite l'arrivée de grandes multinationales immobilières et touristiques bien intégrées dans les circuits financiers interna-

tionaux, et pour la plupart originaires d'Europe ou des métropoles du Sud-Est brésilien⁴. Il s'agit désormais de projets de plus grande taille. Selon le Secrétariat du Tourisme du RN, les 70 projets initiés en 2005 représentent un total de 27 250 lits, soit 60 % de la capacité existante à l'époque dans tout l'État (39 252 lits)⁵. C'est dans ce contexte que sont annoncés des « mégaprojets » comme le Grand Natal Golf du Grupo Sánchez, d'origine espagnole, ou encore le projet *Cabo de São Roque*, annoncé en grande pompe et « balle au pied » par un David Beckham torse nu sur la plage venu prêter son nom et son image à cet ambitieux complexe résidentiel et sportif, associant terrains de football, circuit de Formule 1 et villas de luxe. Financée par un riche héritier de l'empire suédois du surgelé Findus, la première phase du projet *Cabo de São Roque* est chiffrée à 350 millions d'euros, investis sur 1 400 hectares de terrain côtier. En tout, les six mégaprojets annoncés dans le RN concentrent à eux seuls près de 70 000 résidences, une douzaine de terrains de golf et une dizaine de terrains de foot.

L'offre de résidences secondaires dans des enclaves sécurisées (*condomínios nios fechados*) est principalement destinée à une clientèle étrangère, en particulier durant les premières années du boom. Une enquête réalisée en 2007 pour le ministère du Tourisme brésilien (FGV, 2008) montre que 66 % des propriétaires étrangers de résidences secondaires ont entre 40 et 69 ans, 72 % sont des hommes et 65 % ont un diplôme d'enseignement supérieur. Il s'agit donc d'une population plutôt âgée, masculine et relativement éduquée. L'étude révèle par ailleurs l'importance des groupes d'investissement internationaux dans ce secteur de marché : 30 % des ressources financières allouées à l'achat de résidences secondaires sont le fait de sociétés étrangères contre 6 % seulement de sociétés brésiliennes, 42 % proviennent de fonds de particuliers et 22 % de prêts bancaires (FGV, 2008, p. 26). Le boom immobilier-touristique a donc essentiellement été alimenté par des capitaux de particuliers (à titre individuel ou réunis en *pools* d'investissement), de sociétés et de banques internationales.

LA FABRIQUE D'UNE ÉVIDENCE

Si l'on se fie au discours des agents immobiliers, le boom serait la conséquence logique d'un potentiel jusque-là sous-exploité. Pour reprendre les mots d'un promoteur interrogé, le littoral du Nordeste est « une région qui n'attendait qu'à être découverte ». Pourtant, en s'intéressant au secteur immobilier et touristique au début des années 2000, on comprend que ce discours est lui-même le fruit d'une construction, et que la « mise en tourisme » (Équipe MIT, 2005) du Nordeste ne relève nullement d'une quelconque « destinée naturelle », mais bien d'un long travail d'accommodement du territoire et du marché, mené entre différents acteurs publics et privés pour intégrer le littoral nordestin aux circuits internationaux de l'immobilier et des loisirs.

Il est vrai que le contexte économique international des années 2000 semble particulièrement favorable aux investissements « dans la pierre ». Les crises asiatiques de la fin des années 1990, l'éclatement de la bulle informatique en 2000 et les attentats du 11 septembre 2001 ont suscité une grande instabilité des marchés financiers, rapidement compensée par les banques centrales (américaine et européenne) au moyen de taux d'intérêt historiquement bas permettant d'éviter les risques de récession. Cette conjonction d'incertitude financière et d'abondance de liquidités a conforté certains marchés réputés sûrs comme l'immobilier (souvent désigné comme une « valeur refuge »). En Europe, le champ immobilier fait l'objet de profondes restructurations depuis les années 1990. Une première crise en 1991 précipite l'entrée en lice de grandes banques d'affaires anglo-saxonnes (Morgan Stanley, Goldman Sachs, Lehmann Brother) et de fonds opportunistes (« vautours ») dans l'immobilier qui rachètent les créances immobilières douteuses des banques et les biens invendus (Nappi-Choulet, 2012).

L'introduction de nouveaux outils de crédit et de titrisation (type *subprimes*) jusqu'alors réservés au monde de la finance transforme le marché immobilier en multipliant les possibilités de financement. En Espagne, par exemple⁶, les grandes entreprises familiales (régionalement ancrées) qui dominaient

4. Originaires de São Paulo surtout, capitale économique et financière du pays.

5. Alex Régis, Turismo lidera investimentos no RN, *Tribuna do Norte*, 14.11.2005.

6. On pourrait étendre cette observation à beaucoup d'autres pays européens, comme la France (Pollard, 2007b) ou le Portugal, marquée dans les années 1990-2000 par la financiarisation de divers secteurs économiques, et en particulier l'immobilier.

traditionnellement le secteur immobilier commencent à capitaliser en bourse dans les années 2000 et multiplient les opérations de fusions-acquisitions à l'international (Pollard, 2007a). Un processus similaire de financiarisation du secteur immobilier se produit au Brésil, en particulier à São Paulo, où siègent les plus grands promoteurs et la Bourse financière (Royer, 2009 ; Rolnik, 2015). Dans ce contexte de montée en puissance du pouvoir économique des acteurs immobiliers internationaux, les littoraux touristiques des pays émergents (Amérique latine, Maghreb, Europe de l'Est) apparaissent comme une aubaine pour les investisseurs, non seulement pour conquérir de nouveaux marchés, mais aussi pour diversifier leur portefeuille face à la crise qui s'annonce. En effet, le marché immobilier européen, en croissance depuis le milieu des années 1990, commence à montrer des signes d'affaiblissement dès 2002. Les premières alertes à la « bulle immobilière » sont émises dès 2002 par la Banque d'Espagne (dans son rapport annuel de 2002) et le Fonds Monétaire International. Le second chapitre du *World Economic Outlook* de 2003 titre d'ailleurs de façon prémonitoire : « *When Bubbles Burst* ». À cela s'ajoute la sur-fréquentation des côtes du sud de l'Europe, qui tendent à affaiblir leur attractivité touristique. En Espagne, les promoteurs se reportent désormais vers la troisième voire quatrième ligne de côte pour construire de nouveaux lotissements, compensant la distance de la plage par l'agrément de parcours de golf et de centres de loisirs (Aledo, 2008). C'est dans ce contexte qu'un certain nombre de chercheurs espagnols commencent à s'intéresser à la reproduction de ce modèle immobilier-touristique dans d'autres destinations émergentes d'Amérique Centrale et des Caraïbes (Cañada et Blázquez, 2011).

Face à la volonté d'expansion des acteurs immobiliers et touristiques européens dans les années 2000, le Nordeste est présenté comme un prolongement possible du marché ibérique pour retraités européens et autres « migrants de style de vie » (Benson et O'Reilly, 2009). Dans les brochures recueillies au cours du travail de terrain, les publicitaires insistent sur la position extrême-orientale du Nordeste pour souligner la proximité de ce « coin du continent » latino-américain avec l'Europe, accessible à l'époque en à peine six heures de vol depuis

Lisbonne⁷. Les côtes du Nordeste sont alors régulièrement comparées au sud de l'Europe (un « nouvel Algarve », une « nouvelle Costa del Sol »). On en vante le climat particulièrement clément : sa température constante de 28 °C, son air marin dont la pureté serait même « reconnue par la NASA ». Les discours postmodernes participent également à normaliser les idées d'hyper-mobilité et de la multi-résidentialité. Dans ce sens, Gustafson (2001) n'hésite pas à parler de « normalité translocale ».

Sur Internet, on publie les photos des plus spectaculaires paysages côtiers (les plages, les dunes, les falaises, la forêt atlantique) parcourus par des touristes à l'arrière d'un *buggy* décapotable, en short de bain et cheveux au vent. On souligne les avantages comparatifs du littoral du Rio Grande do Norte, moins « balnéarisé » que Fortaleza, Recife mais aussi Rio ou le littoral de l'État de São Paulo (Guarujá). On met également en avant la stabilité économique et politique du Brésil, ses prix avantageux par rapport au marché européen, sans oublier ses habitants « chaleureux, accueillants et pacifiques ». À la différence des grandes métropoles du sud, Natal est alors présentée comme une ville sûre, avec des chiffres de délinquance parmi les plus bas du Brésil⁸. Soigneusement combinés, ces éléments donnent une explication toute faite à l'avalanche d'investissements étrangers. Les propos de cet avocat et consultant espagnol interrogé en 2007 par un quotidien local (*Tribuna do Norte*) sont emblématiques d'un discours qui tend à naturaliser le boom immobilier et à le traiter comme une évidence : « Ce qui se passe, c'est une vague naturelle d'investissements à Natal, pour plusieurs raisons. La première, c'est que la ville a la réputation d'être sûre et est identifiée par l'Européen comme une ville tranquille. La deuxième parce que c'est la ville la plus proche de l'Europe, on est vraiment le coin du continent. Troisième raison, les beautés naturelles, très connues, aussi bien sur le Littoral Nord que le Littoral Sud. Par conséquent, le promoteur

7. La fréquentation de l'aéroport de Natal a fortement changé après 2006, avec une baisse significative du nombre de passagers internationaux (cf. figure 2). Les vols internationaux ne représentent aujourd'hui que 3,8 % du total des passagers de l'aéroport de Natal (source Infraero, 2016) et Lisbonne est la seule destination européenne desservie par vols directs réguliers. Milan est également desservi mais uniquement par des vols charters saisonniers.

8. Entre 2005 et 2015, l'État du Rio Grande do Norte a connu l'augmentation la plus importante du taux d'homicides parmi les États brésiliens, soit 232 %, passant de 13,5 à 44,9 homicides pour 100 000 habitants entre ces deux dates (Source IPEA, *Atlas da Violência* 2017).



immobilier identifie très facilement que pour bien vendre à Natal, il faut parier sur un volume plus grand, étant donné qu'il y a une grande demande pour cette ville. Si vous allez à Rio ou Florianópolis, vous avez plus de mal à vendre. Natal quant à elle se vend toute seule⁹. »

On voit ainsi se constituer une prophétie auto-réalisatrice : en naturalisant l'attractivité économique du littoral *potiguar*¹⁰, on justifie les sommes colossales investies, qui en retour confirment l'attractivité économique, qui elle-même justifie davantage d'investissements, et ainsi de suite. Ce discours est relayé par d'importants bureaux de consulting (Richard Ellis, HVS International) qui diffusent des études d'expertise dans les grands salons immobiliers internationaux, à l'image du rapport de HVS International intitulé « *Tourism-Real Estate investments in Brazil* », préparé pour le Salon Immobilier de Lisbonne de 2005. Les objectifs du rapport sont clairs : « exposer, de manière objective et impartiale, les motifs pour lesquels le moment actuel est considéré adéquat pour investir dans des projets immobiliers-touristiques au Brésil » (HVS, 2005, p. 2). Le rapport se base sur des indicateurs macroéconomiques (PIB, risque-pays, taux d'inflation, taux de change, taux d'intérêt, *rankings* Moody's et Standard & Poor's) ainsi que des indicateurs touristiques (flux de passagers aériens, nombre de vols charters). Le rapport cible tout particulièrement la clientèle européenne, jugeant la demande brésilienne encore « négligeable » (HVS, 2005, p. 23). Le portrait du « marché touristique nordestin » est tiré à grands traits, sans prendre en considération les singularités des différents États et des sous-régions¹¹. Son évolution future est objectivée à l'aide de schémas simplistes rendant évident le « cycle vertueux » induit par le tourisme international (figure 3 – **planche I**).

L'INSERTION DANS LES CIRCUITS IMMOBILIERS-TOURISTIQUES INTERNATIONAUX

L'afflux d'investissements immobiliers au Nordeste n'est pas qu'une simple conséquence de la conjoncture internationale. Il faut aussi rendre compte du travail de « séduction » accompli par les pouvoirs publics, à travers le marketing touristique et les programmes d'infrastructures, et par les acteurs collectifs des secteurs immobiliers et hôteliers pour capter des capitaux sur les marchés internationaux.

Pour les dirigeants nationaux, l'insertion du Nordeste dans les circuits touristiques internationaux passe par le *Programme de Développement Touristique du Nordeste* (PRODETUR-NE), mis en place dès 1995. Un accord financier est signé entre le Gouvernement fédéral et la Banque Interaméricaine de Développement (BID) pour créditer le programme. Au total, ce sont près de 626 millions d'USD injectés lors de la première phase (PRODETUR I, 1995-2001) puis 400 millions dans la seconde (PRODETUR II, 2001-2008). La tutelle administrative de la BID encourage les installations à haut rendement. Ces fonds sont alloués en priorité à des projets d'infrastructures (figure 4) concentrés dans des « pôles de développement touristique¹² » pensés selon la théorie des pôles de croissance¹³ pour attirer le capital international (Loloum, 2015b). Autrement dit, le PRODETUR est principalement utilisé pour urbaniser les pôles de développement touristiques, ce qui a pour effet de favoriser les acteurs immobiliers (Cruz, 2000).

L'intensification des flux économiques entre le Brésil et les pays émetteurs est facilitée par un encouragement de la coopération économique internationale. La Chambre de commerce espagnole au Brésil (CCBB) ainsi que l'Institut espagnol du commerce et des exportations (ICEX) soutiennent les publications, comme la revue bimensuelle *Brasil-Espanha* créée en 2005, ou encore des rapports sur

9. João Maria Alves, « Natal é a preferida do Nordeste », *Tribuna do Norte*, 02.12.2007.

10. Gentilé du Rio Grande do Norte.

11. Le Nordeste est en effet une vaste région avec des disparités internes importantes pouvant avoir de grandes répercussions sur le marché touristique, ne serait-ce qu'en termes géographiques (différences entre le littoral sud humide et le littoral nord aride par exemple) ou en termes d'infrastructures (des aéroports diversement desservis par les vols internationaux par exemple).

12. Ils sont implantés à proximité des grands aéroports et reliés entre eux par un réseau d'autoroutes côtières : la *Translitorânea* dans le Maranhão, la *Costa do Sol* dans le Ceará, la *Rota do Sol* dans le Rio Grande do Norte, la *Linha Verde* dans l'État de Bahia.

13. Théorie développée dans les années 1960 par des économistes du développement et consistant à concentrer des investissements publics et privés dans des quartiers industriels spécifiques, censés devenir des moteurs économiques pouvant entraîner le développement local et diffuser progressivement la croissance sur le reste du territoire.

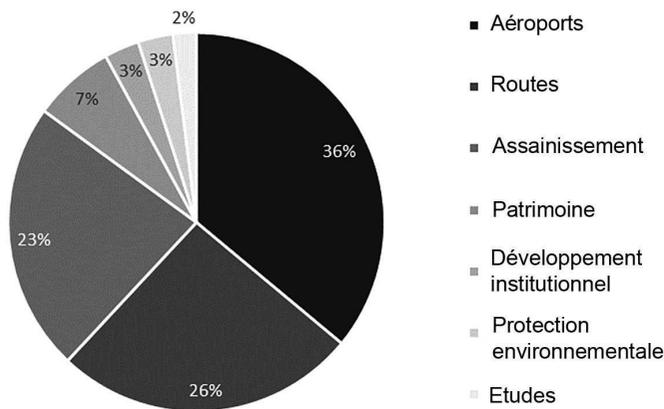


Figure 4 : Répartition des investissements du PRODETUR I dans le RN, 1995-2001 (source Banco do Nordeste)

Distribution of investments by PRODETUR I in RN, 1995-2001
Distribución de las inversiones del PRODETUR I en el RN, 1995-2001

« L'internationalisation de l'entreprise espagnole au Brésil » (Arahuetes *et al.*, 2009). Du côté brésilien, l'Entreprise brésilienne du tourisme (EMBRATUR) – une entité dépendante du ministère du Tourisme – est en charge de la politique de promotion touristique. Elle est aussi partenaire des différents événements promotionnels internationaux (salons, séminaires) et publie en collaboration avec la Fondation Getúlio Vargas – la principale institution privée brésilienne d'enseignement supérieur et de recherche – un rapport d'expertise sur le « Marché des touristes étrangers de résidence secondaire au Brésil » (FGV, 2008). En ce qui concerne les entreprises, c'est l'Agence de Promotion des Exportations (APEX-Brésil) qui joue le rôle de consolidation des échanges économiques avec l'extérieur. Elle est le principal partenaire institutionnel du secteur immobilier brésilien pour organiser les salons internationaux dans les capitales du Nordeste et représenter l'entrepreneuriat brésilien à l'étranger.

Acteurs touristiques et immobiliers savent également porter leurs intérêts. Dès les années 1990, les hôteliers prospectent de nouveaux marchés en participant activement aux salons touristiques internationaux. Les acteurs immobiliers s'organisent sous la forme d'une association professionnelle, l'association pour le Développement immobilier et touristique dans le Nordeste (ADIT), créée en 2006 à l'initiative du syndicat des constructeurs de l'État d'Alagoas. Dirigée par de grands constructeurs de la région l'ADIT réunit des acteurs de toute la région : agences immobilières, constructeurs, promoteurs,

avocats et architectes. L'objectif premier de cette association est de proposer des interlocuteurs « professionnels » (légitimes) aux investisseurs étrangers. On voit ainsi se former un véritable « cluster » immobilier-touristique autour des principaux constructeurs de la région. L'essentiel du travail de l'ADIT va consister à organiser chaque année un grand salon spécifique au Nordeste, le *Nordeste Invest*, qui organise la rencontre entre investisseurs internationaux, constructeurs régionaux, dirigeants politiques et experts.

Comme tout rituel de transaction, les salons sont des mises en scène socialement efficaces (Sora, 2002), ils incarnent ce que Saskia Cousin (2005) qualifie d'« utopie performative », qui donne forme au secteur immobilier-touristique, produit de l'interconnaissance entre les acteurs et impose des représentations légitimes du marché. Confiné dans l'espace d'exposition et ses coulisses, le salon recrée un entre-soi favorable à la rencontre entre des acteurs fondamentalement hétérogènes. Ce faisant, il renforce l'autonomie du secteur, mais aussi sa déconnexion vis-à-vis de l'extérieur. Nécessaire pour créer des liens et consolider les réseaux, ce fonctionnement en vase clos apparaît ainsi propice aux logiques de « bulle ».

LES HOMOLOGIES DE LA RENCONTRE

L'analyse de l'offre immobilière-touristique internationale laisse apparaître un champ divisé entre, d'un côté, un pôle composé de petits entrepreneurs « pionniers » disposés à la prise de risque, prêts à nouer des alliances sur le tas avec les agents économiques locaux, à investir « par amour » (Loloum, 2018) et à traiter en personne avec les administrations locales¹⁴; et de l'autre un pôle de « big players » constitué de grands constructeurs brésiliens en lien permanent avec les dirigeants régionaux et nationaux, et avec des groupes immobiliers étrangers associés au

14. On peut prendre l'exemple de Pablo, un « technicien en climatisation » originaire d'Espagne, devenu agent immobilier à Natal, « un peu par hasard » : « C'est le propriétaire d'un grand resort qui m'a introduit au sujet, il voulait me vendre un appartement, et puis ensuite il a voulu que j'installe la climatisation dans certains appart'. J'ai vu qu'il y avait des possibilités en termes de vente, il y avait des infrastructures très primaires. [Mais tu avais déjà une expérience dans le négoce immobilier?] Ce n'est pas que je me dédais à la vente, mais j'avais des amis, des amis bien introduits. Et puis pour être originaire d'Alicante [Espagne], j'avais une certaine idée de comment ça marchait. L'expérience que j'avais acquise sur la Costa Blanca, j'essayais de l'implanter là-bas. »



capital financier international¹⁵. Ce constat nous renvoie à l'hypothèse de Dezalay et Garth (2002) selon laquelle les espaces économiques internationaux se construiraient par homologie structurale entre acteurs nationaux. Dans l'ouvrage *La mondialisation des guerres de palais*, Dezalay et Garth émettent l'hypothèse que c'est « l'homologie structurale » entre les positions sociales des élites politiques dans leurs espaces nationaux respectifs qui conditionne la réussite ou l'échec de l'exportation d'un modèle. C'est notamment la raison pour laquelle ces auteurs s'opposent au discours du « transnational », qui suppose la disparition des divisions nationales. Pour Dezalay et Garth, l'internationalisation ne signifie pas l'annulation des enjeux nationaux, mais bien une coïncidence à un niveau supranational des luttes de champs nationalement ancrées.

Dans le cas qui nous intéresse ici, il faut distinguer les tentatives de petits entrepreneurs semi-professionnels et isolés, court-circuitant les réseaux « *mainstream* » du marché immobilier international, des grands groupes immobiliers multinationaux et financiarisés nouant des alliances avec les élites régionales et nationales brésiliennes (politiques et immobilières) dans l'idée d'investir dans des projets de grande envergure. Autrement dit, il faut considérer les divisions et les homologies sociales de chaque côté de la relation (Loloum, 2017). On comprend ainsi que les petits entrepreneurs étrangers soient tendanciellement attirés vers les petits entrepreneurs brésiliens pour nouer des partenariats et faire affaire. Cette homologie s'applique également aux interlocuteurs politiques : tandis que les petits entrepreneurs négocient avec les administrations municipales, les grandes multinationales s'adressent aux cercles d'influence de l'État. L'univers des salons immobiliers internationaux et des grandes fictions immobilières est dès lors un monde à part de celui des petits entrepreneurs étrangers et des petits *resorts* de quelques dizaines d'appartements, négociés au cas par cas avec les avocats des communes du littoral. Ces catégories d'acteurs se traduisent par des formes différentes de mise en tou-

risme, des différenciations spatiales, et surtout des dimensionnements bien distincts. Alors que les projets « pionniers » se trouvent relativement intégrés au tissu urbain existant¹⁶ (figure 5 – **planche I**), les mégaprojets proposés par les *big players* supposent la création de gigantesques complexes conçus *ex nihilo*, en dehors des villes, et le plus souvent adossés à des infrastructures sportives de luxe (parcours de golf, circuit de course automobile, etc.).

Cette approche par les classes sociales et par les homologies invite ainsi à repenser les grilles de lecture envisageant les relations internationales entre « centre » et « périphérie » (Wallerstein, 2002) sous l'angle d'une « dépendance associée » (Cardoso, 1988) entre élites brésiliennes et élites occidentales¹⁷. Ces « associations » ne concernent pas uniquement les élites, elles se nouent aussi à divers échelons sociaux, entre homologues nationaux et étrangers, selon des logiques d'adéquation sociologique. On peut d'ailleurs se demander si la notion de « dépendance » n'est pas aujourd'hui dépassée pour penser les relations économiques internationales dans le Brésil contemporain, au vu de la montée en puissance des élites brésiliennes sur la scène économique internationale et de la capacité de l'État à freiner les investissements étrangers. La section suivante suggère en effet une relative « dépendance » des entrepreneurs étrangers face aux aléas des régulations institutionnelles et autres « coûts de transaction » associés à l'introduction dans un marché émergeant difficilement lisible.

HEURS ET MALHEURS DES SPÉCULATEURS

L'effervescence du marché touristique dans les années 2005-2007 encourage les prises de risque et les excès. Le sentiment de toute-puissance économique transmis par l'abondance de touristes et les taux de change exceptionnellement bas a fait naître les plus grandes ambitions, abondamment relayées par la publicité et les salons. Mais l'activité immobilière est autrement plus complexe que la réalité blanchie des fictions publicitaires, *a fortiori* dans un

15. On peut regrouper parmi ce pôle des promoteurs et constructeurs civils (*Ecocil, Ar Construções, Tropical Resort Ltda*) et des agences immobilières (*Century 21, Cohar, Synergy*), des organisations professionnelles (*Conseil Fédéral des Agents Immobiliers, Fédération des Dirigeants d'Entreprise, Fédération des Industries, Syndicat des Constructeurs*), et des organismes publics de développement économique (*Chambre Brésil-Portugal, Secrétariats de Tourisme d'Alagoas, Bahia, Sergipe et Pernambuco, Mairie de Natal, Ministère du Tourisme, Banque du Nordeste du Brésil*).

16. Néanmoins, s'agissant d'enclaves résidentielles et touristiques, les condominiums perpétuent l'urbanisme « insulaire » propre aux villes sud-américaines contemporaines (Bidou-Zachariassen et Giglia, 2012).

17. Fernando Henrique Cardoso constatait que les élites nationales latino-américaines étaient souvent contraintes de s'associer à des intérêts étrangers pour compenser les difficultés d'accès au crédit.

marché touristique émergeant comme le Nordeste, encore faiblement institutionnalisé. Les relations interpersonnelles et les projections imaginaires tendent alors à compenser les incertitudes du marché. À Natal, les histoires de faillites fracassantes ne manquent pas.

En tête de liste figure le « cas » Nicolas Mateos, un entrepreneur espagnol d'une quarantaine d'années au cœur d'une vaste affaire d'escroquerie immobilière se déroulant entre Murcie (Espagne) et Touros, une petite localité côtière à 85 km au nord de Natal choisie pour accueillir le complexe *Lagoa do Coelho*, l'un des plus ambitieux projets de ces dernières années : plus de 12 827 résidences, un terrain de golf et 123 piscines prévus d'ici 2012, pour un investissement total de 700 millions d'euros. Près de 500 personnes avaient déboursé une avance pour l'achat d'un appartement, s'élevant jusqu'à 40 % de la valeur totale des unités, alors même que l'établissement ne disposait pas encore des autorisations requises. L'affaire a fait grand bruit en Espagne et dans le milieu immobilier de Natal, aboutissant à l'incarcération en 2010 de l'entrepreneur, sans que l'argent détourné ne soit jamais retrouvé. Récemment, en février 2014, Nicolas Mateos a de nouveau été inculpé par la Justice espagnole pour blanchiment d'argent à l'occasion d'une opération policière logiquement appelée « Opération Brésil¹⁸ ».

Au-delà du scandale de *Lagoa do Coelho*, d'autres témoignages révèlent les erreurs commises par certains entrepreneurs étrangers. Il y a potentiellement beaucoup de choses qui peuvent mal tourner dans une entreprise immobilière, surtout dans un marché émergeant encore peu sécurisé par les institutions. Dans l'extrait ci-dessous, l'ancien porte-parole de l'ADIT dans le RN et grand constructeur de Natal mobilise l'argument d'une singularité brésilienne pour justifier la place des constructeurs en tant qu'intermédiaires légitimes de tout projet immobilier international : « Il y a une différence entre les manières de faire affaire en Europe et ici. Il y a eu beaucoup de problèmes à cause de ça. Ici, si tu veux réaliser un projet, tu vas voir un promoteur [incorporadora]. C'est ce que je fais ici : c'est mon bureau d'ingénierie qui va contacter un agent immobilier pour trouver du foncier, un architecte pour le dessin,

un ingénieur pour le projet de structure et de terrassement, le comptable, le conseiller environnemental et ainsi de suite... Le conseiller environnemental, c'est lui qui fait l'étude d'impact et qui la présente à l'IDEMA. Moi je coordonne tout ça. En Europe ça ne se passe pas comme ça, tu vas plutôt voir un architecte. Ici, l'architecte il ne sait pas faire ça. Du coup il va demander à un comptable qui va lui faire payer très cher et qui n'a pas l'habitude. Et puis il va te faire payer une commission pour ça. Tous ceux qui sont allés voir un bureau d'architecte se sont plantés. Il y a eu beaucoup de filouterie [picaretagem] là-dessus » (Jorge M., constructeur civil brésilien).

Les critiques portent également sur certains intermédiaires immobiliers choisis par les étrangers. C'est le cas par exemple des *buggeiros* (conducteurs de buggy), qui sont amenés à jouer un rôle de « courtiers en foncier ». Proches des populations locales, les *buggeiros* connaissent bien le territoire côtier. Ils l'arpentent à longueur de journée avec les touristes. Leurs véhicules se faufilent partout, même dans des zones de dunes et de forêt atlantique particulièrement recherchées par les spéculateurs en quête de terrains bon marché et à fort potentiel de valorisation, mais qui sont aussi des espaces sensibles du point de vue environnemental et par conséquent protégés. Pour Daniel F., directeur d'une agence immobilière de Pipa, l'une des principales destinations touristiques du RN, le recours à des intermédiaires « informels » a induit beaucoup d'acheteurs en erreur : « Les personnes sérieuses te recommandent des personnes sérieuses. Il y a des gens, au lieu d'aller voir une agence immobilière, qui ont acheté par l'intermédiaire d'un gars du coin, avec le buggeiro, en pensant qu'ils allaient acheter moins cher. Mais le buggeiro il a juste un ou deux terrains à te montrer, il ne te donne pas d'autre option, il ne connaît pas la législation environnementale, il ne connaît rien. Après, les gens ils venaient vers nous pour nous revendre des maisons alors qu'ils les avaient payées beaucoup plus cher que ce qu'elles valaient. D'autres ont carrément acheté des terrains sans se rendre compte qu'ils étaient situés dans des aires protégées non constructibles. Avant d'acheter, il faut bien s'informer. Mais tu as des gens qui ne se rendent pas compte qu'ils ont affaire à des arnaqueurs. [...] Ça donne des projets dans des endroits très jolis, mais qui ne répondent pas aux exigences du marché, des maisons à côté de la mer, mais qui n'ont pas de

18. Alicia Negre, Ricardo Fernández, El rastro de Nicolás Mateos lleva a reventar una gran trama de blanqueo de capitales, *La Verdad*, 07.02.2014.

vue sur la mer. Autrement dit, tous ont le même problème, c'est qu'ils sont mal conseillés » (Daniel F., agent immobilier).

Il existe potentiellement beaucoup d'éléments qui peuvent faire échouer un projet immobilier : que ce soit la bureaucratie environnementale, souvent plus stricte lorsqu'il s'agit de projets étrangers (Loloum, 2016), l'insécurité foncière, les réseaux de relation autour du projet (partenariats économiques fragiles, conflits avec certains prestataires, etc.), les variations du taux de change et des prix du transport aérien entre la prise de décision et la mise en œuvre du projet, etc. Nous avons remarqué par ailleurs que de nombreux projets d'entreprise étaient adossés à des reconversions professionnelles ou des changements de statut familial (séparation, divorce, mise en couple, retraite), ce qui complexifie encore davantage la nature des projets, les attentes projetées et les incertitudes face à l'épreuve de l'internationalisation (Loloum, 2017).

« LES RÊVES SONT FAITS POUR ÊTRE RÉALISÉS » ? FICTIONS IMMOBILIÈRES ET SPÉCULATION

« Spéculation : du latin *speculari*, contempler, observer d'en haut ; voir aussi *speculum*, relatif au miroir ; qui vient de *specio*, relatif à la vision ; voir aussi spectacle » (Dictionnaire Littré).

Sur le bord d'une route côtière du nord de Natal, un grand panneau publicitaire planté au pied de dunes de sable affiche le regard séducteur d'Antonio Banderas accompagné du slogan « *les rêves sont faits pour être réalisés* » (figure 6). Imprimé à l'effigie d'un grand groupe espagnol, le Grupo Sánchez, il annonce la construction d'un gigantesque complexe touristique de plus de 40 000 appartements et 8 hôtels de luxe, installé dans une région de dunes, d'estuaires, de mangroves et de forêt atlantique située à la périphérie nord de Natal, la capitale. Les publicités du projet décrivent l'endroit comme « l'une des rares zones d'expansion de la métropole, à 15 km au nord de la ville [...] avec des estimations de 30 % de retour sur investissement par an ». La vidéo promotionnelle décrit le projet à grands traits, sur fond d'images pittoresques et de plages brésiliennes. Le joueur de football brésilien Ronaldo (« Fenômeno ») a également apporté sa

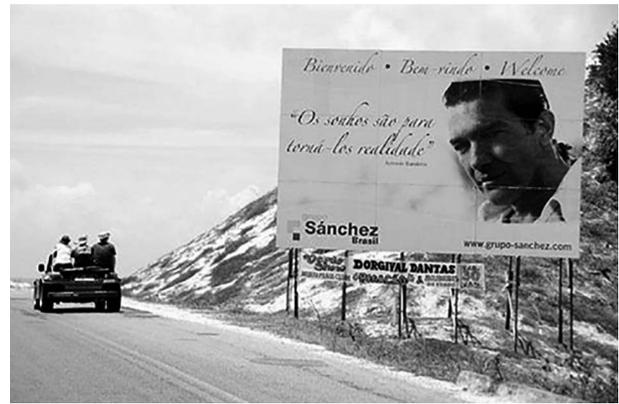


Figure 6 : « Les rêves sont faits pour être réalisés ». Antonio Banderas posant pour un grand groupe immobilier espagnol (photo Wagner Lopes, 2010)

“Dreams are made to come true”: Antonio Banderas posing for a large Spanish real estate company

“Los sueños están hechos para cumplirse”. Antonio Banderas posando para un grupo inmobiliario español”

caution symbolique à l'ouvrage. Le *masterplan* du projet (figure 7 – **planche II**), digne des plus grands *resorts* américains, fait état d'une surface totale de 2025 hectares s'étalant sur 4 km de côte, 2 133 lits hôteliers, 41 595 unités résidentielles et 5 terrains de golf (de 60 ha chacun). La prévision est d'attirer 166 000 personnes, dont 118 000 « résidents », en créant près 47 700 emplois dans les secteurs du service, du nettoyage et du commerce. Situé à cheval entre deux municipalités, Extremoz et Ceará-Mirim, le *megaresort* concerne un bassin de population de près de 82 000 habitants, soit un tiers de moins que la population estimée du projet, dont 47 % touchent moins d'un salaire minimum par mois (Silva et Ferreira, 2010). Mais plus de six ans après l'annonce du projet, force est de constater que le rêve d'Antonio Banderas ne se réalisera pas. Après être passé dans les mains de plusieurs groupes d'investisseurs différents, et après de nombreux démêlés avec les administrations environnementales locales, la crise économique a finalement eu raison du projet.

Des projets comme celui-ci, l'État du Rio Grande do Norte (RN) en a connu au moins six au cours des années 2000, sans qu'aucun ne « sorte du papier » – pour reprendre l'expression brésilienne (*sair do papel*). Comment expliquer que des projets aussi colossaux aient pu être envisagés dans de tels déserts d'infrastructure ? Pour l'un de mes informateurs, un agent immobilier espagnol installé à Natal, ces mégaprojets seraient tous des « coups de bluff » consistant à faire miroiter revenus fiscaux et emplois aux dirigeants

politiques afin de négocier des terrains constructibles ou des requalifications de sol. Il est vrai que sur un plan politique, ces annonces flattent la région et suscitent de grandes attentes parmi les populations locales, dont la grande majorité considère que toute opportunité de développement est bonne à prendre pour améliorer la situation socioéconomique de la région, encore très précaire malgré les améliorations vécues durant les années 2000¹⁹.

L'anthropologue Michel Marié avait déjà remarqué la propension du tourisme à générer « des utopies incapables de se greffer sur des possibles » (Marié, 1982). Pour lui, « ces grands projets remplissent des fonctions indicibles qui ne sont pas celles derrière lesquelles ils se cachent » (Marié, 1982). La fonction essentielle de ces utopies touristiques serait ainsi d'être « consensuelles », de permettre de masquer les conflits, la crise et la « non-communicabilité des espaces sociaux » en focalisant l'attention sur des « objets sécurisants » : « L'objet touristique serait alors cette sorte de catharsis, de neuroleptie par laquelle les notables et citoyens communient au spectacle d'une réalité blanchie, nivelée de toute aspérité, parce que la vraie réalité, celle de la crise, ne peut être regardée en face » (Marié, *ibid.*). La convocation de « visions magiques [...] appelant les participants à imaginer un paysage qui n'existe pas encore » (Tsing, 2005) permet ainsi de contourner les freins d'accès aux ressources naturelles et minimiser les discours protectionnistes. L'hyperpersonnalisation des projets immobiliers est une autre manière de contourner l'incertitude et de générer des utopies performatives. Que ce soit à travers la figure d'une star de cinéma ou d'un « super-entrepreneur » à la Nicolas Mateos ou – dans une autre mesure – à la Trump (Jönsson et Baeten, 2014), cela participe d'une tendance de l'aménagement néolibéral qui consiste, contre toute théorie économique, à imposer des choix par la croyance en la capacité des « super-riches » à changer la destinée d'une région tout entière (Hay, 2013).

CONCLUSION

Si le contexte économique international a clairement joué un rôle dans le déferlement d'investissements étrangers, il ne s'agit nullement d'une consé-

quence mécanique de l'abondance de liquidités sur les marchés. Ce serait ignorer les stratégies mises en place pour insérer le littoral du Nordeste dans les circuits internationaux de l'immobilier de loisir et naturaliser le discours du développement.

Ces stratégies passaient, *premièrement*, par des investissements publics dans les infrastructures urbaines (de transports essentiellement) et dans le marketing, effectués depuis les années 1990 à travers les programmes de développement touristique (PRODETUR-NE), soutenus par la Banque Interaméricaine de Développement. *Deuxièmement*, par des stratégies organisationnelles et de lobbying de la part des principaux acteurs immobiliers afin d'attirer les capitaux étrangers, réguler un secteur immobilier chaotique, produire des représentations légitimes du marché immobilier-touristique nordestin (représentations elles-mêmes relayées à l'international par des experts ayant pignon sur rue dans les principaux salons immobiliers et magazines spécialisés), et faire pression sur les gouvernements pour flexibiliser les régulations institutionnelles sous prétexte de lutter contre « l'insécurité juridique ». Et *enfin*, par des stratégies individuelles du « *too big to fail* » mises en place par des grands groupes immobiliers ou par des promoteurs charismatiques, misant sur des fictions publicitaires cautionnées par des célébrités du show-business pour imposer une vision radieuse du futur et vendre des appartements sur plan à des clients étrangers confinés dans des représentations touristiques idéalisant le territoire.

Aussi, face à certaines visions théoriques présentant le développement immobilier-touristique comme un mouvement univoque du capitalisme, des centres de l'Occident vers les périphéries du loisir, il faut rappeler le protagonisme des acteurs nationaux, régionaux et locaux (publics et privés) dans la préparation du territoire et l'attraction des capitaux étrangers. Le boom immobilier-touristique doit ainsi être envisagé comme le résultat d'un phénomène de poussées (un accès facilité aux liquidités avant 2008, la conquête de nouveaux marchés, la démocratisation et l'extension géographique des migrations de style de vie) et d'attractions (la promotion touristique, les investissements publics en infrastructures, les stratégies de captation du capital international, etc.). De même, contre les représentations communes de l'investisseur capitaliste tout-puissant, on peut souligner la vulnérabilité de cer-

19. Pour un état des lieux en français de la situation socioéconomique du Nordeste, voir Théry (2012).

tains investisseurs étrangers face aux dédales de la bureaucratie environnementale, municipale ou judiciaire, aux alliances risquées avec des partenaires locaux pas toujours fiables et bien intentionnés, aux aléas de l'expatriation dans un pays où ils restent perçus comme des « gringos » ou des « touristes ». On ne peut réduire les acteurs internationaux à un groupe homogène ou à une simple catégorie statistique (« investissements directs étrangers »). Difficile en effet de comparer les petits entrepreneurs pionniers investissant dans de petits lotissements avec les grands groupes immobiliers cotés en bourse projetant des complexes de plusieurs centaines d'appartements. Une lecture sociologique du tourisme international invite à dépasser des grilles d'oppositions binaires de type Nord/Sud ou centre/périphérie pour penser les relations de conflit et de collaborations sous l'angle des positions objectives et des homologies de position dans les différents univers nationaux.

Loin de l'image stéréotypée du promoteur immobilier charismatique (ou super-entrepreneur) usant du spectacle de la publicité, de « l'instinct entrepreneurial » ou du « bluff » pour imposer ses projets, beaucoup d'entrepreneurs « aventuriers » ont aussi été victimes de leur propre folie des grandeurs, des évidences fabriquées, des illusions du marché touristique et des désillusions de la crise. On peut enfin s'interroger sur la finalité réelle de certains mégaprojets proposés au paroxysme de la bulle, tant ils paraissaient démesurés par rapport à la demande supposée²⁰, par rapport au contexte social local (marqué par la pauvreté et le manque de main-d'œuvre qualifiée) et aux difficultés d'aménagement territorial (précarité des infrastructures, conflits avec les organismes environnementaux). La construction de telles fictions immobilières apparaît dès lors davantage comme un moyen d'acquérir des parcelles de terre à bon marché, négocier des permis de construire avec les autorités locales (amadouées par la perspective de créations d'emplois et de retombées économiques) et faire reclasser des zones rurales en zones constructibles, autrement dit réaliser de juteuses plus-values foncières sans avoir posé la moindre pierre.

20. Comment imaginer par exemple qu'un seul complexe touristique composé de 5 terrains de golf puisse trouver une clientèle suffisante alors que l'État ne disposait jusqu'alors aucune infrastructure de golf, et par conséquent de très peu de potentiels golfeurs (hormis d'hypothétiques touristes Européens)?

Bibliographie

- ALEDO A., 2008. De la tierra al suelo: la transformación del paisaje y el Nuevo Turismo Residencial, *Arbor: Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 184 (729), p 99-113.
- ALEDO A., LOLOUM T., ORTIZ G., GARCIA-ANDREU H., 2013. International Residential Tourism in North East Brazil: a Stakeholder Analysis, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 142, p. 3-24.
- ARAHUETES A., ALMEIDA J.S.G. DE, CUNHA A.M., 2009. *Brasil : La internacionalización de la empresa española. Estudio monográfico sobre el entorno económico y las oportunidades de inversión en Brasil*, Madrid, Instituto Español de Comercio Exterior, 255 p.
- BENSON M., O'REILLY K., 2009. *Lifestyle Migration: Expectations, Aspirations and Experiences*. Ashgate Publishing Group, 168 p.
- BEZERRA M.M. DE O., CORREIA A.L., MENDONÇA A.R.R., CLEMENTINO M.L.M., 2013. Formação, sustentação ou implosão de uma bolha imobiliária? A dinâmica de preços no mercado de imóveis de Natal no período 2005-2010, *Economia e Sociedade*, 22 (1), p. 167-196.
- BIDOU-ZACHARIASEN C., GIGLIA A., 2012. Vers la ville « insulaire »? Tendances globales, effets locaux, *Espaces et Sociétés*, 150 (3), p. 7-14.
- CAÑADA E., BLÁZQUEZ B. (dir.), 2011. *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*, Managua, EDISA, 410 p.
- CARDOSO F.H., 1988. Desenvolvimento dependente-associado e teoria democrática, in STEPAN A. (dir.), *Democratizando o Brasil*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, p. 443-482.
- COUSIN S., 2005. Le tourisme culturel exposé au Salon, *Ethnologie française*, 35 (1), p. 55-62. DOI : 10.3917/ethn.051.0055
- CRUZ R.C.A., 2000. *Política de turismo e território*, São Paulo, Contexto, 167 p.
- DANTAS E.W.C., CLEMENTINO M.L.M., FERREIRA A.L., 2010. *Turismo e imobiliário nas metrópoles*, Rio de Janeiro, Letra Capital, 224 p.
- DAVID L., 2012. The social construction of real estate markets' risk. The case of a financial investments cluster in Mexico City, *Urban Research Journal*, 9. DOI : 10.4000/articulo.2163.
- DEZALAY Y., GARTH B.G., 2002. *La mondialisation des guerres de palais. La restructuration du pouvoir d'État en Amérique latine, entre notables du droit et « Chicago Boys »*, Paris, Seuil, 207 p.
- ÉQUIPE MIT, 2005. *Tourismes 2. Moments de lieux*, Paris, Belin, 349 p.
- FERREIRA A.L., SILVA A.F.C., FONSECA M.A.P., 2009. Dinâmica imobiliária, turismo e meio ambiente: novos cenários Urbanos, in CLEMENTINO M.L.M., PESSOA Z.S. (dir.), *Natal, uma metrópole em formação*, São Paulo, EDUC, p. 115-142.
- FGV, 2008. *Mercado de Turistas Estrangeiros de Segunda Residência no Brasil. Relatório Executivo*, Brasília, Fundação Getúlio Vargas, 32 p.

- FONSECA M.A.P., BASTOS M.L., LÚCIA A., LIMA R.M.M., 2016. Segunda residência e a construção dos vínculos afetivos e territoriais no Polo Costa das Dunas, *Pasos: Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 14(5), p. 1229-1240.
- GUSTAFSON P., 2001. Retirement migration and transnational lifestyles, *Ageing & Society*, 21, p. 371-394. DOI: [https://doi.org/10.1017/S0144686X01008327].
- HARVEY D., 2001. *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*, New York, Routledge, 429 p.
- HAY I. (dir.), 2013. *The geographies of the super-rich*, Cheltenham, Edward Elgar, 265 p.
- HVS, 2005. *Brasil Investimentos Turístico-Imobiliários*, São Paulo, HVS International.
- JÖNSSON E., BAETEN G., 2014. Because I am who I am and my mother is Scottish: neoliberal planning and entrepreneurial instincts at Trump International Golf Links Scotland, *Space and Polity*, 18(1), p. 54-69. DOI: 10.1080/13562576.2013.878431.
- LEAL S., LACERDA N., 2010. *Novos padroões de acumulação urbana na produção do habitat: olhares cruzados Brasil-França*. Recife, Editora Universitária UFPE, 460 p.
- LOLOUM T. 2015a. La situation touristique. Reconfigurations sociales dans une station balnéaire brésilienne. *Tsantsa: revue suisse d'ethnologie*, 20, p. 116-120.
- LOLOUM T., 2015b. Des moineaux au bord du ruisseau : politiques touristiques et développement, *Via@ Tourism Review*, 1(7), [http://viatourismreview.com/fr/2016/04/ph1/].
- LOLOUM T., 2016. Le gouvernement de la nature. Conflits socio-environnementaux et régulations institutionnelles sur le littoral touristique brésilien, *L'espace politique*, 21(1). DOI : 10.4000/espacepolitique.3716.
- LOLOUM T., 2017. Contacts par homologie? La fabrique des affinités en situation touristique. *Espacestemp.net*, Travaux, 01.11.2017, [https://www.espacestemp.net/articles/contacts-par-homologie/].
- LOLOUM T., 2018. Investissements par amour. Économies intimes de l'immobilier touristique au Brésil, *Téoros: revue de recherche en tourisme*, 37(2), [http://journals.openedition.org/teoros/3337].
- MARIÉ M., 1982. *Un territoire sans nom*, Paris, Klincksieck, 176 p.
- NAPPI-CHOULET I., 2012. Le logement à l'heure de la financiarisation de l'immobilier, *Esprit*, 2012(1), p. 84-94.
- POLLARD J., 2007a. Les grands promoteurs immobiliers espagnols, *FLUX Cahiers scientifiques internationaux réseaux et territoires*, 70, p. 74-87.
- POLLARD J., 2007b. Les grands promoteurs immobiliers français, *FLUX Cahiers Scientifiques Internationaux*, 69 (3), p. 94-108.
- ROLNIK R., 2015. *Guerra dos lugares. A colonização da terra e da moradia na era das finanças*, São Paulo, Boitempo, 423 p.
- ROYER L.O., 2009. *Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas*. Thèse de doctorat d'Architecture et Urbanisme, Universidade de São Paulo, 193 p.
- SILVA A.F.C., FERREIRA A.L., 2011. O Imobiliário-Turístico e o Nordeste brasileiro: dinâmicas econômicas e urbanas sobre o litoral, *Revista Geográfica de América Central*, 2, p. 1-15.
- SILVA A.F.C., FERREIRA A.L., 2010. Imobiliário-turístico e políticas territoriais: conflitos, debates e o futuro do litoral nordestino, in *Actas del XI Coloquio Internacional de Geocrítica, La planificación territorial y el urbanismo desde el diálogo y la participación. Actas del XI Coloquio Internacional de Geocrítica*, Universidad de Buenos Aires, 2-7 de mayo de 2010.
- SORA G., 2002. Frankfurt y otras aduanas culturales entre Argentina y Brasil. Una aproximación etnográfica al mundo editorial, *Cuadernos de Antropología Social*, 15, p. 125-143.
- THERY H., 2012. La région-problème, le Nordeste, in THERY H., *Le Brésil*, Paris, Armand Colin, p. 119-141.
- TSING A., 2005. *Friction: An Ethnography of Global Connection*, Princeton, Princeton University Press, 321 p.
- WALLERSTEIN I., 2002. *Le capitalisme historique*, Paris, La Découverte, 124 p.



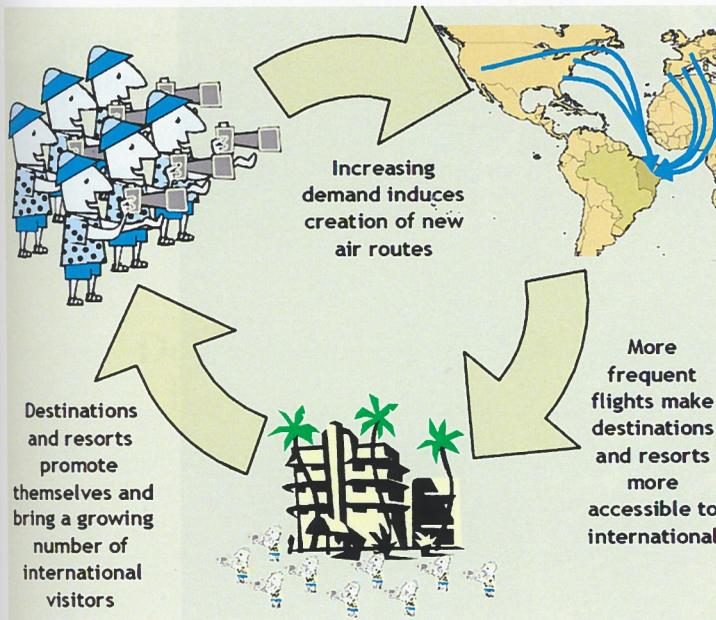


Figure 3 : Le « cycle vertueux » du tourisme selon les experts (source HVS, 2005)

The "virtuous cycle" according to experts
El « círculo virtuoso » del turismo según los expertos (Fuente: HVS, 2005)

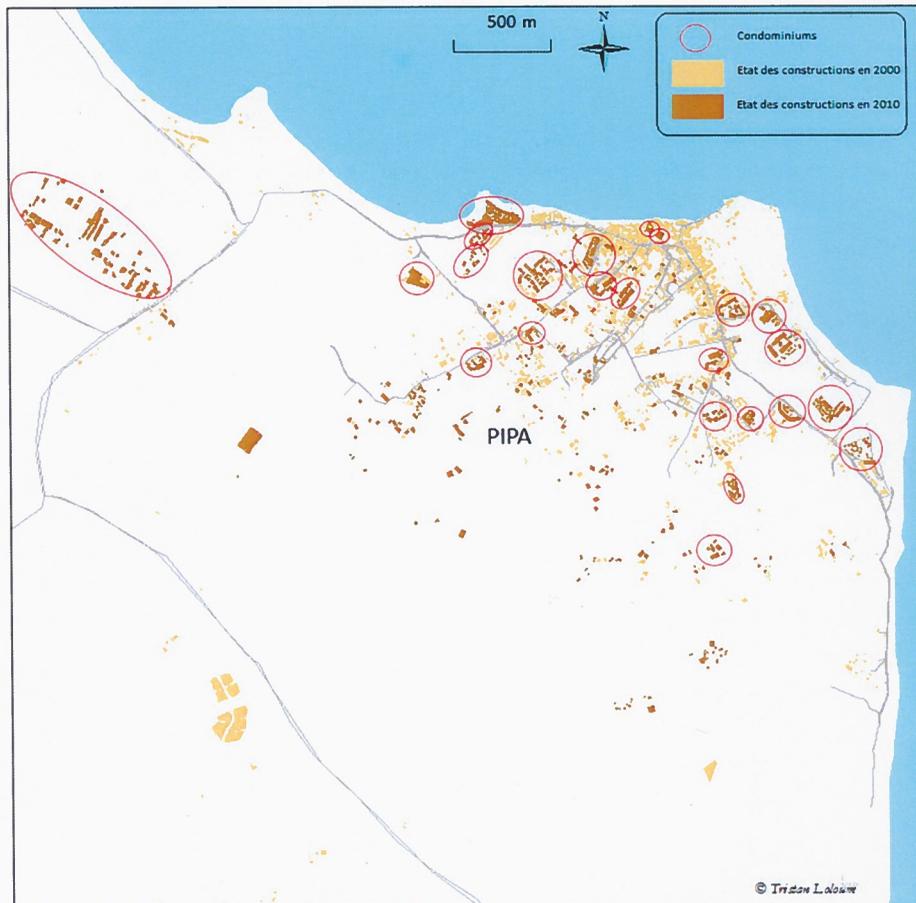


Figure 5 : Multiplication des constructions de condominiums (enclaves résidentielles) dans la station balnéaire Praia da Pipa (2000-2010)

À noter à gauche sur le plan l'apparition *ex urbe* d'un grand lotissement sécurisé, signe d'une nouvelle phase d'expansion spatiale de la station. Source : effectué à partir du Plan Directeur de Tibau do Sul et d'images Google Earth 2000-2010.

Spread of gated communities in the seaside resort of Praia da Pipa (2000-2010)

Construcción de condominios residenciales en Praia da Pipa (2000-2010)



Figure 7 : Masterplan du projet Grand Natal Golf (source HCP Architecture & Engineering)
Grand Natal Golf's masterplan
Plan Maestro del proyecto Gran Natal Golf (Fuente: HCP Architecture & Engineering)

