

Explorer le web immobilier des migrants indiens

Aurélie Varrel

Avril 2012

Cette contribution part d'un double constat : la diaspora indienne est une cible privilégiée du secteur immobilier indien actuellement en forte croissance ; on observe dans la partie aisée de la diaspora des pratiques transnationales d'investissement dans l'immobilier en Inde. A travers e-diaspora l'auteure a cherché à localiser les lieux et modes d'interface entre le web migrant et le web immobilier indiens, questionnant le rôle joué par les supports en ligne pour cette déclinaison de l'éthnic business. L'exploration a mis en évidence moins une interface que des points de contacts discrets. Les sites migrants restent en périphérie d'un graphe centré principalement sur les sites émanant du secteur immobilier, bien qu'il existe quelques initiatives, de type e-entrepreneuriale, visant à rapprocher les deux sphères.



e-Diasporas Atlas

Explorer le web immobilier des migrants indiens

Aurélie Varrel

avril 2012

The author

Aurélien Varrel is a researcher in geography, at the Centre for South Asian Studies of the Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales in Paris (UMR 8564 – Centre National de la Recherche Scientifique – École des Hautes Études en Sciences Sociales). Her doctoral research focused on highly skilled Indian return migrants in Bangalore (University of Poitiers, MIGRINTER). Currently she is interested in articulating international migration studies and urban studies in the Indian context, for instance the transnational dynamics at stake in the real-estate markets of Bangalore and Chennai.

L'auteur

Aurélien Varrel est chercheuse en géographie au CNRS, au sein du Centre d'Etudes de l'Inde et de l'Asie du Sud, à l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (UMR 8564 CNRS-EHESS). Après une recherche doctorale consacrée aux migrations de retour d'Indiens très qualifiés à Bangalore, réalisée au sein de MIGRINTER, ses travaux actuels s'attachent à articuler études migratoires et études urbaines, notamment en explorant le rôle joué par les acteurs de la diaspora indienne sur les marchés immobiliers des métropoles d'Inde du Sud (Bangalore, Chennai).

Reference to this document

Aurélien Varrel, *Explorer le web immobilier des migrants indiens*, e-Diasporas Atlas, Avril 2012.

Plateforme e-Diasporas

<http://maps.e-diasporas.fr/index.php?focus=section§ion=23>

© Fondation Maison des Sciences de l'Homme - Programme de recherche TIC-Migrations - projet e-Diasporas Atlas - 2012

Fondation Maison des sciences de l'homme
190-196 avenue de France
75013 Paris - France

<http://www.msh-paris.fr>
<http://e-diasporas.fr>

Les Working Papers «TIC-Migrations - e-Diasporas Atlas» ont pour objectif la diffusion ouverte des travaux menés dans le cadre du projet de recherche ANR e-Diasporas Atlas.

Les opinions exprimées dans cet article n'engagent que leur auteur et ne reflètent pas nécessairement les positions institutionnelles de la Fondation MSH.

«TIC-Migrations - e-Diasporas Atlas» Working Papers are produced in the course of the scientific activities conducted in the ANR research project e-Diasporas Atlas.

The views expressed in this paper are the author's own and do not necessarily reflect institutional positions from the Fondation MSH.

Résumé

Cette contribution part d'un double constat : la diaspora indienne est une cible privilégiée du secteur immobilier indien actuellement en forte croissance ; on observe dans la partie aisée de la diaspora des pratiques transnationales d'investissement dans l'immobilier en Inde. A travers e-diaspora l'auteure a cherché à localiser les lieux et modes d'interface entre le web migrant et le web immobilier indiens, questionnant le rôle joué par les supports en ligne pour cette déclinaison de l'ethnic business. L'exploration a mis en évidence moins une interface que des points de contacts discrets. Les sites migrants restent en périphérie d'un graphe centré principalement sur les sites émanant du secteur immobilier, bien qu'il existe quelques initiatives, de type e-entrepreneuriale, visant à rapprocher les deux sphères. Il semble que le web ne soit pas le support principal d'accès de la diaspora au marché de l'immobilier indien, bien qu'il soit une source d'informations riche. Cela reflète aussi le morcellement de ce secteur, qui impose des pratiques davantage translocales que transnationales au sens strict.

Mots-clefs

diaspora, web, internet, migrations, Inde, immobilier

Abstract

This paper starts with two facts: the Indian diaspora is a target for the booming Indian real-estate sector; and investing in real-estate in India has become a favorite transnational practice among the well-off sections of the diaspora. Based on the tools developed by e-Diaspora, I tried to locate the online relations between the migrant Web and the Indian real-estate Web. A more general question related to diaspora studies here is the role of the Internet and the tools it offers ethnic business for reaching out to the diaspora. Results show less an interface rather than mere contact points. The migrant websites are located in the periphery of the graph, which is centered on websites related to the real-estate sector. Though a few e-commerce initiatives aim at creating bridges between the two, they remain fairly scarce. The Web does not seem a central tool for channeling relations between the diaspora and the real-estate sector, even though it is a rich source of information. It also reflects how the sector is divided into local markets in India, which structure practices more at a translocal level rather a transnational one.

Keywords

diaspora, web, internet, migrations, India, Real-estate

Investir dans l'immobilier dans le pays d'origine est une des dimensions de la circulation migratoire (Simon, 2008) : c'est d'abord « construire au pays », ce qui permet des pratiques multi-résidentielles longue distance. C'est aussi un moyen d'épargner et de réaffirmer au pays la position socio-économique d'une famille ; cela permet en outre de conforter des pratiques de circulation des membres de la famille entre ici et là-bas ainsi que la position socio-économique de la famille, migrants et non-migrants. Ce sujet a fait l'objet d'assez peu de recherches, portant surtout sur l'Afrique du Nord et de l'Ouest (Tall, 2009 ; Bertoucello, 2010).

Il faut relier cette question à celle des remises, les transferts d'argent vers le pays d'origine. La Banque Mondiale considère l'Inde comme le premier pays au monde en la matière depuis 2003¹ (Ratha *et al.*, 2011). Le train de mesures mis en place en faveur de la diaspora par le gouvernement indien depuis plus de dix ans, ainsi que la libéralisation de l'économie indienne, ont facilité les remises et les investissements de la diaspora en Inde, que ce soit pour les migrants (Non Resident Indians) [NRI] ou pour des non-ressortissants qui pouvaient justifier de leur ascendance indienne (Persons of Indian Origin) [PIO] (Therwath, 2009). Cela a débridé les possibilités d'investissements immobiliers de la diaspora, qui avaient été longtemps très contrôlés et limités en volume : les immigrés et les membres de la diaspora peuvent désormais acheter des biens immobiliers et fonciers, et beaucoup plus facilement qu'il y a tout juste une décennie².

Parallèlement l'activité immobilière en Inde s'est modernisée, professionnalisée et structurée en un secteur qui participe maintenant des bulles spéculatives immobilières mondialisées (Varrel & Jaitley, 2010). Le *real estate* est devenu ces dernières années une obsession nationale, et au-delà, ce dont témoigne le développement d'initiatives en direction de la diaspora : ainsi chaque année plusieurs « foires immobilières » parcourent les Etats-Unis et le Moyen-Orient pour vendre

des appartements et des maisons en Inde à des migrants aisés. On peut donc parler d'une insertion de l'immobilier dans le champ de l'*ethnic business* destiné à la diaspora indienne, ou encore d'un développement en transnational du secteur immobilier indien. Par ailleurs le secteur immobilier a investi massivement le web qui est devenu un outil marketing et commercial : brochures en ligne, visites virtuelles, possibilité de verser des acomptes en ligne pour l'achat d'un bien, etc. Cela crée un deuxième espace, virtuel celui-là, de mise en relation avec la diaspora anglophone éduquée et compétente technologiquement qui est une clientèle idéale pour le secteur immobilier indien³.

Partant de ce double constat, et en s'appuyant sur les outils et la méthodologie d'E-diaspora Atlas, la recherche présentée ici consistait en une exploration des éventuels contacts entre le web migrant de la diaspora indienne d'une part, et d'autre part le web immobilier indien : voit-on se constituer une interface ? quels liens et points de rencontre en ligne apparaissent entre ces deux sphères, très différentes par la nature de leurs sites et par leurs finalités ? dans quelle mesure cela témoigne-t-il du développement d'un marché immobilier transnational, qui constituerait une forme originale d'*ethnic business*, et donc une nouvelle modalité de relation entre la diaspora indienne et le pays d'origine ?

La première partie présente le corpus de 225 sites qui a été exploré, corpus qui se veut représentatif mais ne prétend pas à l'exhaustivité. La deuxième partie s'attache à comprendre l'organisation complexe du web immobilier indien, en cherchant à déceler des reflets de la place occupée par la diaspora dans l'économie et la société indienne. La troisième partie met spécifiquement en lumière les points de rencontre directs entre sphère de l'immobilier en ligne et web migrant, et questionne les conditions d'émergence d'un marché immobilier transnational à travers son reflet en ligne.

1. La Banque Mondiale établit ce classement à partir d'évaluations du volume brut de remises reçues par un pays. L'Inde depuis 2003 n'a été supplantée que par la Chine, pour l'année 2004, sachant que trois pays dominent le classement depuis 2003 : le Mexique, l'Inde et la Chine. Pour une analyse critique des données concernant l'Inde, voir Guha, 2011.

2. À l'exception notable des terres à vocation agricole, qui ne peuvent légalement avoir pour propriétaires que des ressortissants indiens.

3. Le corpus étudié ici est constitué uniquement de sites en anglais, qui est la langue de l'enseignement supérieur en Inde, ce qui désigne l'audience de ces sites : des Indiens à la fois éduqués et aisés, s'identifiant à la notion médiatique bien que biaisée de « middle class ». S'agissant de la diaspora cela désigne un public de migrants qualifiés, « cols blancs » ou entrepreneurs, en particulier le public particulièrement connecté des professionnels indiens employés par le secteur de l'informatique mondialisé.

Our fifth
Property show
in USA

Reach
US NRIs
directly through
India Property Show
in USA - Sept 2010

A rare opportunity to directly interact with 2.5 million NRIs / PIOs in USA who are looking for potential investment opportunities across the country


Sept 18, 19	Sept 22, 23	Sept 25, 26
The Domain Hotel (formerly Radisson Hotel) 1085, East El-camino Real Sunnyvale, CA 94087 Tel. 408-247-9800	India House 8888 West Bellfort Street Houston, TX 77031-2406, Tel. (713) 772-7722	Holiday Inn 3050 Woodbridge Ave. Edison, NJ 0887 Tel. 732-661-1000

Lecture on select city scenario, realty trends, investment opportunities and property management services every day at 6.00 pm
Show timings: 12 noon - 9 pm. Entry free

Organised by: **Priya Publications**
Member, Greater Dallas Indo-American Chamber of Commerce (GDIACC)
26/21, South Mada Street, Sri Nagar colony, Saidapet, Chennai 600 015,
Tel. 044- 42043857, 98400 27139.
Email: priyapublications@gmail.com, nagarajan53@gmail.com
Website: www.priyapublications.com

Supported by:
US Asia Business Forum

Online Partner:
Indiaproperty.com



Document n°1 : Flyer annonçant une foire à l'immobilier indien itinérante aux Etats-Unis

Un corpus à l'interface du web migrant et du web immobilier indien : démarche, composition et spécificités

Les sites migrants

Le but de cet exercice étant de voir s'il existe une articulation en ligne entre le web migrant indien et le web immobilier indien, on a retenu différents types de sites migrants ou destinés aux migrants qui traitent du sujet de l'immobilier en Inde et donc de l'investissement transnational.

Le corpus part de quelques portails généraux destinés aux NRI très connus dans la diaspora, qui comportent une ou plusieurs rubriques consacrées

à l'immobilier en Inde dès leur page d'accueil. Le pionnier *NRIonline.com* (www.nriol.com), créé en 1998, est un modèle du genre : il s'adresse aux communautés diasporiques en Amérique du Nord, mais est administré depuis Bangalore en Inde. Il propose de suivre l'actualité indienne (avec des fils RSS dédiés au cricket, au cinéma indien, par exemple), mais encore une foire aux questions sur ce qu'un migrant a le droit de faire ou non au niveau bancaire et financier (notamment des questions très précises sur l'achat, la vente de biens immobiliers en Inde, le rapatriement des fonds liés à ces opérations). *Garamchai.com* se présente en page d'accueil comme un « *Portal for Non Resident Indians, NRIs, and South Asians in North America* ». Ces portails ont pour caractéristique commune de s'adresser à un segment particulier de la diaspora : anglophone, installé en Amérique

du Nord, c'est-à-dire ceux parmi les migrants qui sont particulièrement à même de se lancer dans des investissements transnationaux. J'ai parfois aussi indexé dans le corpus la page consacrée à l'immobilier, comme celle de [garamchai](#) :

« NRI's, especially those looking to migrate back to India are investing in property, houses and real estate in India. Many NRI and Global Indians are also actively investing in real-estate in their 'home' countries including the US, Canada, UK, Singapore and elsewhere. There are several realtors, financiers and other organizations specializing in financing and mortgages for NRIs, high-net worth Indians, Asians and others. This section of GaramChai.com highlights some aspects of real-estate and includes relevant links. Page for Indian NRI / NRI housing / NRI investment in India / real estate investment / real estate web site. »

(source : <http://www.garamchai.com/realtor.htm>, consulté le 08/10/2011 ; éléments mis en gras par l'auteur)

Cette citation souligne le lien entre la question d'un éventuel retour en Inde et celle d'y investir dans l'immobilier. C'est pourquoi cette catégorie de sites est intitulée « NRI & Return » et fait la part belle à des sites portant sur le retour, notamment le portail *R2Iclubforums* (R2I : Return to India).

Le crawl a enrichi cette catégorie en blogs rédigés par des migrants et ex-migrants (une dizaine au total) consacrés au retour en Inde (en cours ou à venir), qui pour la plupart évoquent la question de l'immobilier. Il a aussi permis de récupérer des sites proposant des services spécifiques pour les migrants indiens : conseils en investissements, conseils fiscaux, opérations de transfert bancaires, assurances spécifiques, services de transport et de déménagement internationaux. Certains de ces sites auraient pu entrer dans d'autres catégories créées ensuite (*finance & investment, real estate*), mais dans la mesure où ils s'adressaient délibérément aux migrants (mention du terme NRI dans l'url, contenu de la page d'accueil) ils ont été classés dans cette catégorie. Ils reflètent la commercialisation du web migrant indien : par exemple un des sites proposant des assurances est issu d'un partenariat entre une compagnie d'assurances basée aux Etats-Unis et le portail *nriol.com*, où on trouve cette déclaration d'intention très claire :

« NRIOL.COM, the premier online community since 1998 for the Indian immigrant community provides a range of resourceful services for immigrants and visitors in America. NRIOL.COM provides services such as international shipping quotes and airline ticketing. »

(source : <http://www.nriol.com/about/>, consulté le 15/10/2011).

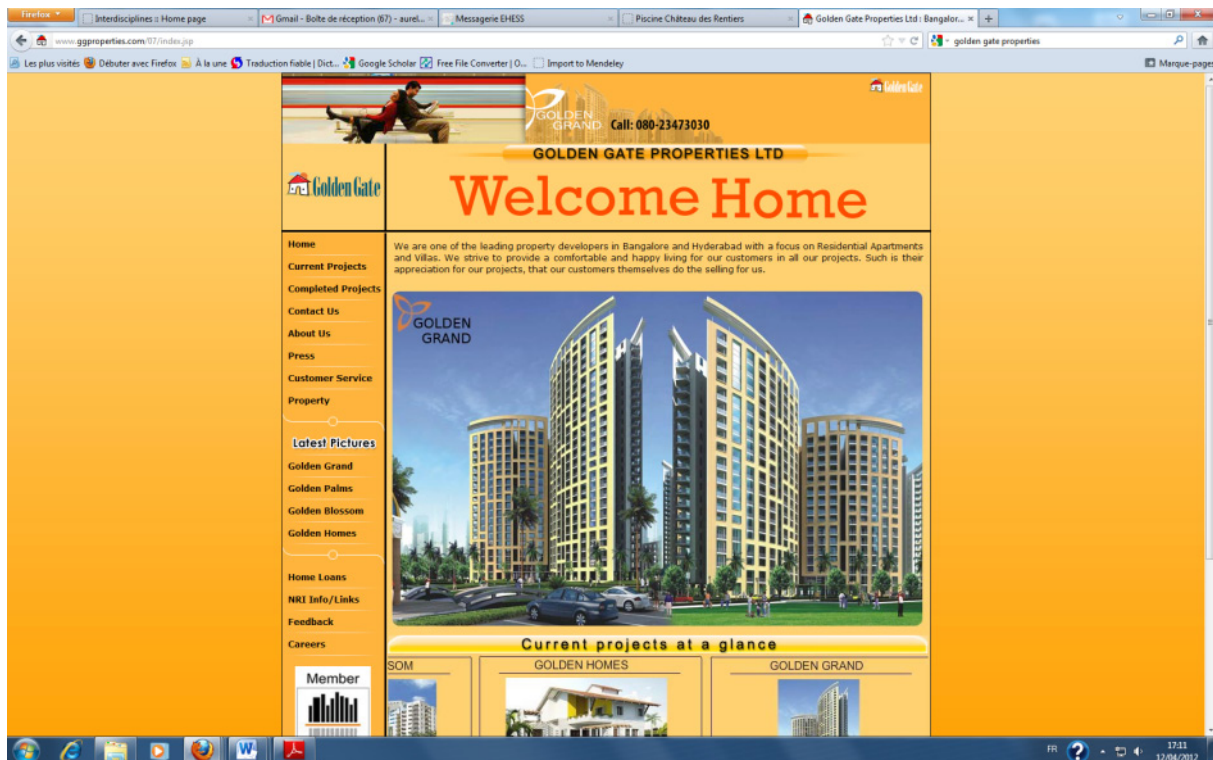
Cela donne un cluster diversifié de 23-25 sites (2 url sont des pages particulières indexées au sein de portails) : une partie des sites est proche du e-commerce ; les blogs ont une vocation différente, en ce qu'ils participent à la construction d'un espace en ligne gratuit d'échanges et de capitalisation du savoir-migrer. Cela se voit à leur position et à leur insertion à l'intérieur du graphe, soulevant la question du degré et des modalités d'articulation de ces sites avec le reste du corpus, dominé numériquement par la sphère de l'immobilier.

Des sites de promoteurs à un corpus immobilier dense et complexe

Le corpus immobilier a été constitué à partir d'une trentaine de sites web de promoteurs immobiliers sélectionnés parce qu'ils témoignaient d'une démarche en direction de la clientèle diasporique : soit la page d'accueil comportait un onglet « NRI » à l'exemple de la page d'accueil reproduite dans le document n°2, soit parce qu'ils avaient participé à un salon de l'immobilier indien itinérant organisé aux Etats-Unis en 2010 (doc n°1)⁴.

Les résultats de plusieurs crawls sur ce corpus de départ et ses versions étendues ont fait émerger une profusion de sites web liés au secteur de l'immobilier indien. Il convient d'expliquer que j'ai fait le choix d'arrêter à ce stade les crawls et d'opérer des sélections dans la masse de sites référencés afin de garder un corpus restreint. J'ai préféré le limiter à des sites liés principalement aux marchés immobiliers des villes de Chennai et Bangalore en Inde, dont j'ai une assez bonne connaissance offline. Quelques sites immobiliers liés à d'autres villes ont été conservés, mais j'ai souhaité éviter la profusion et le parasitage. Ce corpus prétend donc à une représentativité délibérément limitée.

4. Source : Priya Publications, entretien, août 2010. Il s'agit d'une entreprise indienne spécialisée dans la communication pour le secteur immobilier : elle publie deux magazines spécialisés et organise des foires immobilières à l'étranger (doc. n°1).



Document n°2 : Page d'accueil du site de Golden Gate Properties, présentant l'onglet « NRI Info / Links »

Le classement des sites collectés en catégories distinctes a été long, et je vais m'attacher ci-dessous à éclaircir les choix opérés.

Les portails immobiliers (real estate sector_portal)

J'ai opéré une distinction entre les sites web de promoteurs immobiliers et les portails immobiliers : ces derniers relaient les offres d'un nombre variable de sites de promoteurs. La plupart des portails proposent en outre des outils de recherche par ville, type de recherche (achat ou location), type de produit (maison, appartement, par taille). Un site très connu en Inde est [99 acres.com](http://99acres.com), qui aurait été désigné comme le portail immobilier le plus utilisé par un échantillon de 1700 NRI en 2011 ([NRIonline 2011 report](#), [Juxtconsult](#)). Beaucoup de ces sites sont liés entre eux, ce qui rend la partie gauche du graphe où ils sont concentrés très dense.

Les portails commerciaux (commercial)

Beaucoup de ces portails appartiennent à des entreprises spécialisées dans le e-commerce, qui développent une gamme variée de portails à but

commercial : portail immobilier, portail commercial, site de petites annonces, site matrimonial, etc. Les portails commerciaux sont souvent les piliers de ces bouquets de sites et de portails. Dans ces bouquets les différents portails s'adressent plus ou moins directement à la diaspora et bien sûr renvoient aux autres sites d'un même groupe. Par exemple le portail immobilier 99acres.com est organiquement lié, dans le même bouquet, au grand portail commercial et publicitaire naukri.com, très connu en Inde (cf. Graphe n°2), ainsi à sa déclinaison naukrigulf.com (site non inclus dans le graphe), qui publie des offres d'emplois dans les pays du golfe arabo-persique où la diaspora indienne est très présente. Autre exemple, le portail immobilier Makaan.com appartient au People Group, entreprise dédiée au e-commerce qui fait partie du conglomérat détenu par la famille Mittal ; il est ainsi organiquement lié au plus grand site matrimonial indien, shaadi.com (non inclus dans le graphe), qui dès sa page d'accueil propose des annonces matrimoniales classées par pays, pour la diaspora (Diminescu *et al.*, 2010, p.25). De cette manière les portails immobiliers disposent de relais puissants vers la diaspora. Eux-mêmes

renvoient ensuite souvent directement vers des sites de promoteurs ([56% des liens sortants de la catégorie commerciale pointent vers des sites de promoteurs](#)). Ils sont autant de sites communs avec d'autres corpus développés dans E-diaspora (cf. Leclerc, Percot & Venier).

Les sites d'informations sur l'immobilier (real estate sector_info)

Cet autre type de sites, apparu avec le crawl, diffère des portails immobiliers en ce qu'ils rendent compte de l'actualité du secteur, mais sans offrir d'outils de recherche. Certains sont des ressources riches, qui sont des outils pour les professionnels du secteur (<http://www.indianrealtynews.com>, <http://www.accomodationtimes.com>), parfois le pendant en ligne d'un magazine papier : *realestatetimes.in* est associé au magazine *Property News* par exemple. D'autres, qui prennent la forme technique de blogs s'apparentent à des supports promotionnels qui alignent les publicités pour des projets immobiliers (<http://apartmentdelhi.wordpress.com>, <http://bproperties.blogspot.com>) ou renvoient sur des portails (37% des liens sortants). Ils n'émanent pas directement des entreprises évoquées précédemment mais correspondent à un troisième type d'acteurs du secteur, d'ailleurs quelques-uns proposent des services payants. On développera plus loin leur rôle, car ils sont le support de stratégies entrepreneuriales volontaristes vers la clientèle diasporique tout à fait originales (cf. 3.B).

On reviendra plus loin sur l'ensemble des sites frontières.

Ce que le graphe donne à voir : l'œcoumène de l'immobilier en ligne

Topologie générale : un graphe dense et sa couronne de sites isolés

Au premier abord le graphe obtenu comporte une partie centrale dense, surtout la partie située en gauche et en bas du graphe. De manière surprenante et originale par rapport aux autres graphes générés dans E-diaspora Atlas, il est entouré par une ceinture de sites web isolés et complètement excentrés, qui forment une sorte de couronne. Si on se penche sur la composition, on constate que la partie gauche et basse, la plus dense, concentre les sites immobiliers (sites web de promoteurs et portails immobiliers), ainsi que quelques portails

commerciaux. La partie droite est plus diverse : elle comprend tous les sites institutionnels relevant du gouvernement indien apparus dans le crawl, l'essentiel des sites migrants, ainsi que les sites d'information sur l'immobilier et les sites de conseils en investissements financiers et bancaires. La couronne comporte des sites de toutes sortes, sauf des portails commerciaux et des sites institutionnels.

De manière attendue ce graphe est dominé numériquement par les sites liés au secteur immobilier, mais par ailleurs les sites migrants sont relégués en périphérie, localisés pour la plupart dans « l'angle supérieur droit » de la partie centrale du graphe, voire dans la couronne. Ce que donne à lire ce graphe, ce sont donc avant tout des modes d'organisation de l'immobilier en ligne, mais où nous allons nous attacher à discerner l'insertion des sites migrants et les sollicitations dans la direction de la diaspora, qui sont discrètes mais réelles.

Les autorités

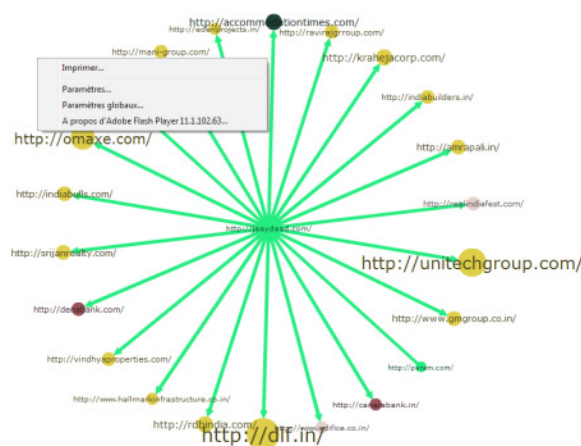
Il est frappant que l'autorité majeure du graphe soit le site web de la banque centrale indienne (*Reserve Bank of India*, www.rbi.org.in) [RBI]. Elle occupe une position légèrement décentrée, plutôt à droite du graphe, mais n'est pas excentrée, contrairement aux sites web d'autres institutions gouvernementales indiennes qui ont été retenues parce qu'elles jouent un rôle vis-à-vis de la diaspora (Confédération des Industries Indiennes, Ministères des Affaires Étrangères et de la Diaspora, interfaces officielles pour la diaspora telles que IBEF et OIFC) (cf. Therwath). Ces dernières se trouvent vraiment excentrées, complètement à droite, et ne sont reliées au graphe que par trois sites passerelles qui sont à cheval entre l'institutionnel et l'économique : Banque Centrale indienne, Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie, site de la Bourse nationale à Bombay (*National Stock Exchange*, www.nseindia.com). Étant donnée la nature commerciale de ce corpus, il semble naturel que des sites d'institutions gouvernementales restent à l'écart.

La situation du site de la RBI, pointé par 23 autres sites de catégories variées, s'explique par la nature des informations qu'on trouve sur ce site : en effet il est la source de diffusion des textes légaux et réglementaires pour tout ce qui relève de l'investissement, de l'achat et de la vente de biens immobiliers, mais aussi des transferts d'argent, notamment de devises ; par ailleurs les immigrés

Les autres autorités, avec plus de 10 liens entrants, sont essentiellement des sites de grands promoteurs immobiliers : *Sobha* (18 liens entrants), un promoteur important du sud de l'Inde devance *DLF* (16 liens entrants), le plus grand promoteur du pays et d'autres entreprises importantes du secteur (*Prestige*, *Unitech*, *Brigade Parsvnath*, *Omaxe*) qui opèrent à l'échelle d'au moins plusieurs grandes villes indiennes. Beaucoup de ces entreprises sont cotées en bourse, ce qui explique que leurs sites pointent vers le site de la Bourse de

Le graphe est structuré en grande partie par des portails immobiliers, renvoyant sur de nombreux sites immobiliers : *Jayadaad* (21), *Hanureddy* (18), *ChennaiREALTIES* (15). Cela pallie le fait que les sites de promoteurs soient « par essence » des sites fermés sur eux-mêmes, avec des affinités en ligne choisies, conformément à leur vocation d'outil auto-promotionnel. Cela n'empêche pas qu'il y ait de nombreux sites complètement isolés ou reliés à seulement un portail immobilier,

Document n°3 : Graphe ego-centré de Jayadaad.com



comme le montre l'exemple de l'étoile formée à partir du site jayadaad.com (doc.n°3). Cela souligne la portée limitée des sites de promoteurs : ce sont avant toute chose des vitrines, un simple moyen de communication que leur designer ni leur propriétaire ni leur gérant (qui peuvent être trois instances différentes) ne prennent souvent pas la peine d'insérer dans des réseaux (pas de lien sortant), qui ne suscitent pas toujours beaucoup d'intérêt (pas de lien entrant), ce qui ne doit toutefois pas être confondu avec le succès de l'entreprise de référence.

Les sites supports d'information, en particulier les plus importants, jouent un rôle de **connecteurs** dans la topographie du graphe : situés au milieu ou dans la partie droite, moins dense, ils mettent en relation sites de promoteurs, portails immobiliers et sites commerciaux, ainsi que sites migrants. Ils densifient les parties centrale et droite du graphe, un peu à l'écart de la zone la plus dense. Ainsi nriol.com pointe vers Indian-realtynews.com, qui est organiquement lié à Nri-RealtyNews.com et au portail immobilier Indian-Ground.com (3 sites développés par la même entreprise, Indian Ground Realty Mantra).

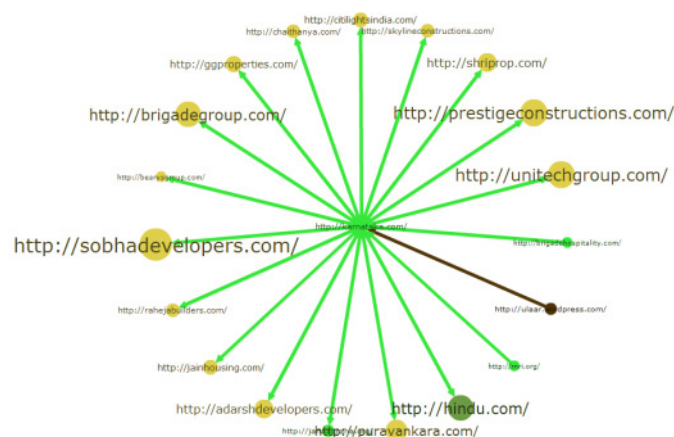
Des sites immobiliers à un œcoumène en ligne du secteur

En ligne des stratégies existent pour augmenter la visibilité en ligne du secteur immobilier : cela consiste à lier des sites très différents (mis en frontières) mais susceptibles d'attirer le type de clientèle visée. Ce qui est donné à voir est l'environnement socio-culturel d'une activité économique haut de gamme, d'où l'emploi du terme

œcoumène, mais aussi des stratégies de captation en ligne de clients potentiels. Je vais m'attacher ici à montrer la manière dont on peut ainsi viser une clientèle aisée et cosmopolite.

Grâce au crawl en effet sont apparus des liens avec des activités qui ne relèvent pas directement de l'immobilier, développées de manière plus ou moins visible par des groupes immobiliers eux-mêmes ou avec leur participation financière (stratégies de diversification). J'ai ainsi retenu et classé en « *border* » et « *real estate border* » plusieurs sites qui pointent ou sont pointés par le site du groupe immobilier Brigade, un des plus importants de Bangalore : activités d'hôtellerie (www.brigade-hospitality.com), club privé réservé aux habitants des complexes résidentiels de Brigade dans le sud de Chennai (www.woodroseclub.com), école pour les mêmes (www.brigadeschools.org) ; renvoi depuis le site d'un des golfs de Bangalore (www.kga.com). Cela augmente la visibilité en ligne du site principal du groupe. Le site de Brigade est pointé aussi par le portail non institutionnel karnataka.com (doc n°4). L'articulation, par ce portail qui se comporte comme un hub, de sites immobiliers avec d'autres types de sites permet d'élargir de manière considérable leur audience potentielle, par le jeu des liens hypertextes. Il pointe vers différentes entreprises immobilières basées à Bangalore mais aussi vers deux organisations locales qui ont des liens connus avec la diaspora : l'ONG *Janagrabhaa* (créée par des ex-migrants et largement plébiscitée dans la diaspora) et l'association *ReturnedNRI* (www.rnri.org), association d'ex-migrants dont le site sert de catalyseur à des actions de développement au Karnataka financées

Document n°4 : Graphe ego-centré de karnataka.com



par des organisations diasporiques, en particulier des associations locales d'immigrés sud-indiens installés aux États-Unis⁶. Par ailleurs un sponsor majeur de RNRI, auquel elle est liée dans le graphe, est le groupe immobilier Sobha, dont on a vu l'identité particulière d'entreprise issue de la diaspora.

Si ce graphe est dominé par le web immobilier et son œcoumène, cette partie s'est attachée à souligner les traces discrètes mais réelles de la diaspora au cœur de celui-ci : autorités significatives (Banque Centrale ; Sobha entreprise immobilière issue de la diaspora), sites connectant web immobilier et web migrant, œcoumène qui fait la place à des organisations s'adressant directement à la diaspora. C'est un reflet de l'imbrication (croissante ?) du fait diasporique dans l'économie et la société indienne. La partie suivante porte sur les passerelles directes entre web migrant et web immobilier, et sur les ressources du web pour le développement d'un marché immobilier transnational.

Entre le web l'immobilier et le web migrant : distance, points de contacts et dynamiques translocales

Dans cette partie nous allons nous pencher particulièrement sur les modalités de contact entre le web migrant et le web immobilier indien. Partant de l'étude du cluster NRI, relativement isolé, nous allons ensuite étudier quelques sites qui créent des passerelles entre les deux sphères, avant de voir les raisons empêchant de faire apparaître un marché immobilier transnational en ligne, pour l'instant du moins.

Un cluster NRI périphérique et modérément relié au graphe

Sur le graphe les sites « NRI & Return » sont regroupés dans une position périphérique, en haut à gauche du graphe central. Cette position est comparable à celle des sites institutionnels même s'il n'y a pas de liens entre ces deux sous-ensembles, ce qui est au demeurant paradoxal

6. Concernant les activités de l'association RNRI, et l'importance particulière qu'elle accorde à son site web, je m'appuie sur une enquête menée entre 2004 et 2006 (entretiens avec différents membres, observation, analyse de documents) (Varrel, 2008).

dans la mesure où les sites officiels retenus sont ceux d'organismes développés à destination des migrants comme le Ministère de la Diaspora (www.moia.nic.in). Ce cluster de sites web migrants a une densité interne élevée mais est peu pointé, et ses sites pointent pour la plupart vers seulement deux sites extérieurs : le site du quotidien national anglophone de référence *The Hindu* (<http://hindu.com>) qui est le seul site médiatique conservé dans le corpus pour cette raison, la Banque Centrale (www.rbi.org.in).

Les sites passerelles sont une poignée :

- la page « immobilier » du portail NRI garamchai (www.garamchai.com/realtor.htm/) pointe vers plusieurs portails immobiliers (propertywala, realestateonline, indianguid) ;
- Le blog r2blore (<http://r2blore.chitra-aiyer.com>) occupe une position originale, entre web migrant et web immobilier : il est mieux inséré dans la partie dense du graphe, situé dans la périphérie droite du sous-ensemble bangaloreen, car il pointe notamment des sites immobiliers qui en font partie, comme ceux de Sobha, Adarsh, Prestige7 ;
- le portail NriOnline pointe vers les supports d'informations bien connectés que sont AccommodationTimes et NriRealtyNews (doc n°5).

Au total on observe une certaine distance entre la partie dense du graphe et ce cluster périphérique, mal relié, plus proche des clusters financier et institutionnel que de la sphère immobilière dont les types de sites et le fonctionnement sont assez différents. En outre ce cluster est mal structuré par des portails concurrents pas forcément très efficaces, à l'image du portail *Window2india* créé en 2007 par un groupe de media important à destination des NRI, et qui apparaît presque isolé, tout en haut de la partie centrale du graphe.

7. Ce blog a fait l'objet d'une étude antérieure : je l'ai observé durant toute une année et ai rencontré son auteure en mars 2009. Ouvert en 2006 comme une sorte de journal en ligne d'un retour de migration, il a rapidement évolué vers un lieu d'échange d'informations sur la migration et sur Bangalore entre la blogueuse et les nombreux commentateurs (au moins 20 commentaires par billet). Le blog est ainsi devenu un lieu interactif de mise en relation et de diffusion d'informations parfois très précises. Cela peut expliquer qu'il cite davantage de liens, notamment vers des sites immobiliers, que le reste des blogs.

Des points d'accroches discrets témoignant de démarches e-entrepreneuriales tournées vers l'immobilier transnational : NriRealtyNews et IndianRealEstateBoard

Ici nous allons analyser quelques points de connexion qui créent des articulations fines pour des pratiques transnationales d'investissement immobilier.

Revenons d'abord sur le support d'information en ligne / site NRI *NriRealtyNews*. Ce site offre beaucoup de contenus pour NRI, par exemple des listes d'associations indiennes à l'étranger assez complètes, mais pointe seulement deux portails immobiliers dont *IndianGround* [qui offre lui aussi pas mal de contenu pour NRI](#) (doc n°5). En fait les deux sites appartiennent à la société Indian Ground Realty Mantra (IGRM), basée à Gurgaon, *IndianGround* étant chronologiquement le premier site qu'elle a créé. IGRM contrôle aussi *IndianRealtyNews*, un bon support d'informations sur l'immobilier avec lequel *NriRealtyNews* partage la mise en page et certains contenus (fils rss d'information similaires). Cela donne à voir une stratégie commerciale originale visant pour une fois de manière évidente et proactive la clientèle diasporique, qui s'appuie sur trois sites web aux contenus proches et aux liens forts. Dans le graphe cela confère un statut d'autorité de *IndianGround*, qui occupe une position privilégiée entre web migrant et web immobilier.

Le second cas est le seul site du cluster NRI qui soit pointé par un portail immobilier,

*CommonFloor*⁸ : il s'agit du portail NRI r2iclubforums.com, lequel constitue une autorité dans ce cluster peu polarisé. Ce site n'est pas un portail classique : au-delà de la page d'accueil comportant les flux RSS habituels d'information, il faut s'inscrire pour avoir accès aux forums et fils de discussion. Né sous la forme d'un groupe de discussion Sify en 2002 (puis MSN), le site a ouvert dans le web 2.0 en 2007 dans deux buts :

« Primary Purpose: To provide a common virtual meeting point for Return to India (R2I) related discussions. And help every one to plan the finance, investments, taxes with all available information.

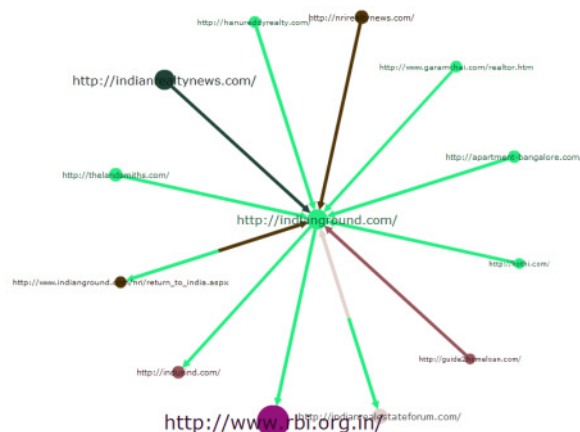
Secondary Purpose: To provide a board for discussing Non-R2I related subjects by NRI, PIO, and R2Ied. This is in essence, the lounge. »

Source : <http://www.r2iclubforums.com/forums/content.php/81-About-Us>, consulté le 10/10/2011

Dès la page d'accueil *r2iclubforums* offre un onglet « Real Estate » qui depuis l'automne 2010 fait basculer sur un site propre, IndianRealEstateBoard.com [IREB] (cette création serait due à un problème de place d'après le site). Sur IREB les *topics* de discussion sont consacrés à l'immobilier

8. *CommonFloor* est un portail original : il adjoint aux fonctionnalités habituelles d'un portail (présentation de projets et de promoteurs, outils de recherche pour la location et l'achat) une plate-forme d'échanges pour les propriétaires, occupants et associations de copropriété d'une même résidence qui fonctionne sous la forme de groupes de discussions.

Document n°5 : Graphe ego-centré de Indianguround.com



pour l'essentiel. Cela a permis le glissement des quelques 36 000 adhérents de R2I vers ce site dédoublé consacré à l'immobilier. Un traitement statistique rapide mené à partir des listes d'inscrits, mentionnant leur lieu d'origine et de leur lieu actuel de résidence (fournis sur une base déclarative au moment de l'inscription) fait apparaître une moitié de migrants (personnes déclarant être nées en Inde et résider à l'étranger) parmi les personnes enregistrées sur IREB : ce cas d'hybridation délibérée entre un site migrant et un site immobilier met en évidence des dynamiques sociales d'investissements immobiliers dans l'espace transnational que le web, *a fortiori* le web 2.0, permet de structurer, en faisant d'Internet un lieu d'échanges entre investisseurs à travers les différentes localisations de la diaspora et en Inde.

En fait l'architecture d'IREB est largement calquée sur celle d'un autre site, [IndianRealEstateForum](http://IndianRealEstateForum.com/) (IREF), qui semble plus ancien, avec deux fois plus de membres⁹. Les contenus sont relativement similaires, extrêmement riches : fils

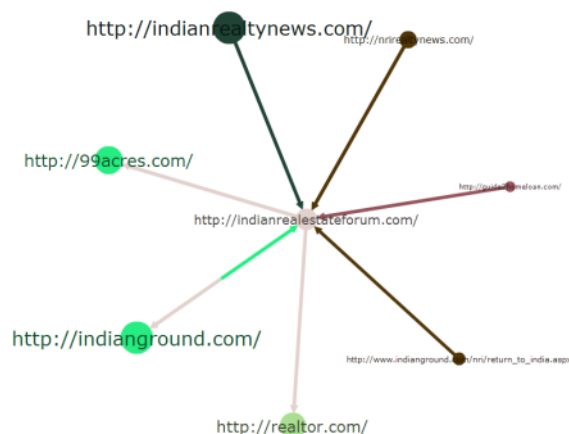
9. Il n'a pas été possible de trouver des informations sur le site d'IREF (rubrique type « à propos de ») renseignant l'utilisateur sur ses origines, ses modes de fonctionnement et d'administration, ce qui est une différence notable avec IREB. Cela laisse suspecter un site de forums géré de manière commerciale ; un indice possible serait la publicité, qui est beaucoup plus présente sur le site d'IREF que sur celui d'IREB.

de discussion par ville, par promoteur, par projet, thèmes plus généraux (politique et immobilier, éthique dans l'immobilier). Les deux sites semblent en émulation : IREF dispose même d'un onglet « NRI's lounge ». Toutefois une analyse précise des contenus semble indiquer qu'IREB est mieux documenté sur le sud de l'Inde, et IREF sur le nord : apparaît ici une segmentation régionale des marchés immobiliers et des portails immobiliers, qui distingue nettement les deux sites.

Sur le plan topologique, la différence de nature entre ces deux sites se traduit par leur position dans le graphe et par leur niveau de citation : IREB est en position très excentrée, dans le cluster NRI, relié uniquement à *R2Iclubforums*. Comme le montre le graphe et le document n°6, IREF est à l'inverse très bien inséré au cœur du graphe à droite, parmi des sites financiers, des portails immobiliers et à proximité de sites de promoteurs. Par ailleurs il est cité par tous les sites du groupe Indian Ground Real Mantra et pointe lui-même vers deux portails immobiliers, dont un portail américain (realtor.com).

On peut conclure qu'*IndianRealEstateBoard* semble un cas original de réappropriation par la sphère du web migrant d'un modèle développé dans la sphère immobilière, jouant jusque sur la proximité des noms de sites. Cela témoigne de dynamiques de rapprochement et d'interpénétration, fussent-elles ponctuelles.

Document n°6 : graphe ego-centré de IndianRealEstateForum.com



Pourquoi on ne peut parler d'un marché immobilier transnational en ligne

Si on veut parler de pratiques immobilières transnationales, il faut poser la question de l'accès en ligne à un marché immobilier national en Inde, avec des fonctionnements qui permettent à certaines entreprises, au moins, d'être actives à l'échelle du pays et de proposer aux acheteurs diasporiques des produits équivalents dans différentes régions.

Certes dans ce corpus on trouve les quelques sites présentant des projets de villes privées (*integrated townships*) construites par le même promoteur selon des plans a priori similaires dans différentes régions du pays. Plusieurs projets de ce type ont été lancés en Inde depuis le milieu des années 2000 avec une publicité massive, à l'initiative de conglomérats économiques majeurs : ce sont saharacityhomes.com, hiranandaniupscale.com, mahindraworldcity.com, référencés dans ce corpus. On constate qu'ils ne sont pas particulièrement pointés.

Ce premier élément empirique va dans le même sens que des résultats empiriques (Namburu, 2007 ; Varrel, 2008 ; Rouanet, 2010) qui tendent à montrer que la situation actuelle est (encore ?) éloignée d'un marché immobilier unifié. Il s'agit plutôt pour le moment de marchés immobiliers largement segmentés entre métropoles et Etats. La région urbaine de la capitale – *National Capital Region* ; la région de Mumbai, incluant Pune ; Bangalore ; Chennai ; Hyderabad ; Kolkata ; le Kerala sont autant de marchés immobiliers à part entière, dominés par des promoteurs locaux et régionaux. Cette segmentation trouve un reflet dans la répartition et le degré de densité des liens entre les sites web immobiliers qui ont pu être géographiquement identifiés (graphe « Areas » : <http://e-http://maps.e-diasporas.fr/index.php?focus=nodeattribute&graph=64&map=54&nodeattribute=4§ion=23>). Les sites web de promoteurs, et dans une moindre mesure les portails immobiliers, ont été classés par marché immobilier (ramené aux grandes métropoles indiennes), en fonction de leur ville d'ancrage initial. Une catégorie Inde entière (*All India*) a été ajoutée pour une quinzaine de sites : grandes entreprises, réseaux de villes privées et entreprises des catégories frontalières. Lorsque l'on observe le graphe « Areas » où les sites sont classés ainsi géographiquement (« areas »), une répartition des sites par

affinités spatiales apparaît : les sites liés à l'Inde du Sud se regroupent préférentiellement dans la partie située en haut à gauche, tandis que les sites d'entreprises ancrées historiquement dans le nord du pays (NCR, Kolkata) se trouvent plutôt en bas vers la droite, sans toutefois que ces localisations soient exclusives.

Une bande de portails immobiliers situés entre ces deux regroupements et fonctionnant comme des hubs assurent des connections entre les deux ensembles : hanureddyrealty.com¹⁰, makaan.com, 99acres.com. Néanmoins il faut noter qu'ils pointent surtout des sites de promoteurs majeurs, souvent présents dans plusieurs villes et donc parfois classés dans la catégorie « All India ». D'ailleurs les portails peuvent aussi se comporter dans certains cas de manière régionale, pointant surtout des sites de la même région, ce que leurs noms laissent parfois augurer (chennairealities.com).

Si on pousse l'analyse comparative jusqu'à examiner le degré de densité des liens et la topologie des sites au sein d'une même catégorie géographique, on constate que le degré d'organisation en ligne des marchés immobiliers locaux est disparate. Prenons l'exemple des marchés bangaloreen et chennaiite tels qu'ils nous apparaissent ici¹¹ :

- Un sous-système bangaloreen se dessine nettement : les 28 sites web classés « Bangalore » apparaissent relativement groupés dans la partie droite haute du graphe, et ils sont bien reliés entre eux (sauf 4) par différents portails (karnataka.com, bengalurealties.com, bangalorebest.com), avec le taux de densité interne (liens entre les sites de la catégorie) le plus élevé (5,4 %).
- Ce cas apparaît radicalement différent de celui de Chennai. Sur les 37 sites chennaiites, seuls 13 sont reliés entre eux et 16 se trouvent dans la couronne de sites isolés qui entoure le graphe. Le taux de densité interne est d'à

10. Hanureddy Realities est une chaîne regroupant une douzaine d'agences immobilières situées essentiellement dans la moitié sud de l'Inde (le nom de Reddy est lui-même typique du sud du pays), à l'exception notable de celle installée à Irvine, en Californie, ce qui en fait un cas intéressant d'entreprise transnationale.

11. Les interprétations qui suivent sont faites à la lumière de connaissances acquises sur ces marchés, leurs acteurs et leur fonctionnement, pour Bangalore depuis 2004 dans le cadre de ma recherche doctorale, pour Chennai depuis 2010 dans le cadre du projet européen Chance2Sustain (FP7-CNRS). Je remercie en outre Hortense Rouanet et Ludovic Halbert (LATTS) pour leurs éclairages sur ces questions.

peine 1%, la plus faible des catégories comprenant plus de 10 sites. On n'oserait utiliser le terme « sous-système » employé pour Bangalore.

Le rapport au web et son mode d'utilisation comme ressource par les entreprises du secteur immobilier dans ces deux villes apparaissent très différents, ce qui reflète des marchés aux modes de fonctionnement assez différents, avec des dynamiques d'interpénétration économique qui restent encore trop limitées pour permettre des transferts de savoir-faire commerciaux et technologiques se traduisant dans la visibilité en ligne.

A l'aune de ce corpus on ne peut donc pas parler d'une offre immobilière en ligne unifiée et simple d'accès, ce qui rend évidemment plus difficile d'y discerner des dynamiques transnationales, qui sont certes ponctuelles mais bien réelles. Par ailleurs, si on reconnaît la fragmentation régionale des marchés immobiliers, qui se traduit juste dans la topologie du graphe, il semble plus indiqué de parler de dynamiques translocales d'investissement dans l'immobilier, entre la diaspora d'une part, et des acteurs économiques encore localisés plutôt à l'échelle d'une ville ou d'une région en Inde.

Conclusion

Cette exploration des contacts entre le web diasporique et le web immobilier indien a produit au total des résultats qui semblent assez maigres au premier abord : les points de contact entre web immobilier et web diasporique sont réels, comme l'a montré la deuxième partie, mais discrets, à l'exception de sites qui relèvent d'une démarche e-entrepreneuriat volontariste, qui ont été analysés dans la troisième partie. La diaspora investit sur le bouillonnant marché immobilier indien, mais ces pratiques sont peu visibles en ligne. Cela s'explique aussi par l'usage inégal du web par les promoteurs (sites de qualité très variable) et le fonctionnement encore très local du marché immobilier indien : la troisième partie a mis en évidence la manière dont le graphe est structuré par des logiques régionales. Les e-pratiques dont nous avons essayé ici de mettre en évidence les traces seraient d'autant plus discrètes qu'elles sont plus translocales que transnationales, dans un marché encore très fragmenté. Tout ceci se reflète dans l'allure originale de ce graphe entouré d'une couronne de sites non reliés.

Il est évident que les migrants ne sont pas le moteur de l'activité immobilière indienne, fût-elle de son segment haut de gamme, ce qui peut pour partie expliquer le peu de visibilité en ligne des pratiques (Varrel, 2008) : la discrétion en ligne reflète le caractère mineur du phénomène. Ici je rejoins M. Bertrand lorsqu'elle met en garde contre la tentation de donner une « survisibilité » aux migrants, par rapport à d'autres facteurs explicatifs des dynamiques urbaines en Afrique (2009, p.162). Dans le cas qui a été examiné ici, c'est d'autant plus vrai qu'il s'agit d'une pratique élitiste : elle concerne une minorité éduquée, anglophone, aisée et encore liée à l'Inde de la diaspora. Si ce type de migrants est systématiquement mis en avant par la sphère politique et médiatique en Inde depuis plus de dix ans (Therwath, 2009) ils sont « visibles mais peu nombreux », pour paraphraser D. Diminescu au sujet d'une population et d'un type de visibilité bien différents (2003).

On en arrive à poser la question de la place des NRI dans les stratégies des sites et portails immobiliers (es fameux « onglets NRI » comme celui présenté dans le document n°1) : dans quelle mesure les onglets et rubriques dédiés aux NRI font-ils partie d'une sorte de modèle, répliqué d'un site à l'autre, qui ne correspond qu'à une fraction de la demande ? Plus largement quel rapport entre cette mise en avant des NRI et leur part de l'activité réelle du secteur immobilier ? D'après des entretiens menés avec des professionnels du secteur et l'observation des échanges sur les forums, on se rend compte que le web immobilier ne saurait répondre qu'à une étape de collecte d'informations préliminaires ; suivent des visites de terrain, des négociations préalables à l'achat qui sont menées éventuellement à distance (par un proche du migrant), mais qui débordent largement la sphère du virtuel. Les sites web de promoteurs et les portails immobiliers sont donc avant tout des vitrines, où des informations sont disponibles, mais leur fréquentation n'est sans doute qu'un moment et qu'une des sources d'information mobilisées ; les sites web sociaux en sont une autre. Les migrants sont apparus de manière active dans une démarche d'investissement immobilier sur les sites du web social, blogs et forums, où le dialogue en ligne est vif entre migrants et non-migrants et où s'établissent des ponts vers l'action (échanges d'informations entre investisseurs, mobilisation contre des promoteurs indécents, groupes de discussion entre propriétaires). Nos observations conforteraient donc les

travaux classiques sur l'*ethnic business*, insistant sur l'importance de la confiance réciproque et des réseaux d'interconnaissance ancrés dans des réseaux sociaux patiemment construits (Waldinger *et al.*, 1990), toutes caractéristiques qui ne sont pas fondamentalement remises en cause mais reconduites de manière originale par le développement des pratiques en ligne.

Bibliographie

Bertrand Monique (2009) « Les migrants internationaux dans les villes ouest-africaines », *Politique africaine* (114), p. 156-170

Bertoncello Brigitte (2010) « Diaspora, développement et urbanisation : des Burkinabè de l'étranger acteurs des projets urbains de Zaca et Ouaga 2000 à Ouagadougou (Burkina Faso) », *Annales de Géographie*, 2010/5, n° 675, p. 560-583

Diminescu Dana *et al.* (2010) « Le web matrimonial des migrants », *Réseaux* 1/2010 (n° 159), p. 15-56

Gueye Cheikh (2002). *Touba, la capital des Mourides*. Paris : Karthala.

Diminescu Dana (dir.) (2003) *Visibles mais peu nombreux. Les circulations migratoires roumaines*. Paris : Maison des Sciences de l'Homme.

Guha Puja (2011) *Measuring International Remittances in India. Concepts and Empirics*, Bangalore, National Institute of Advanced Studies, Provincializing Globalization Working Papers n°1.

Kanchana Radhika (2012) « Indian "White Collar" Migrants in Qatar », *E-Migrinter*, n°8, disponible en ligne : <http://www.mshs.univ-poitiers.fr/migrinter/index.php?text=e-migrinter/08sommaire2012&lang=fr>

King Anthony D. (2004) *Spaces of Global Cultures. Architecture, Urbanism, Identity*. Londres, Routledge.

Namburu Manoj (2007) *Moguls of Real Estate*. Bangalore : Roli Books.

Ratha Dilip, Mohapatra Sanket, Silwal Anil (2011) *Recueil de statistiques 2011 sur les migrations et les envois de fonds*. Washington : Banque Mondiale.

Rouanet Hortense (2010) *Fabriquer la world city: Bangalore et ses promoteurs*. Université Paris 1, Mémoire de master en géographie.

Simon Gildas (2008) *La planète migratoire dans la mondialisation*. Paris : Armand Colin.

Tall Serigne Mansour (2009) *Investir dans la ville africaine. Les émigrés et l'habitat à Dakar*. Paris : Karthala.

Therwath Ingrid (2009) « Le développement par l'exil : le cas de l'Inde », In Jaffrelot C., Lequesne A. (dir.) *L'enjeu mondial. Les migrations*. Paris : Presses de Sciences-po.

Varrel Aurélie, Jaitley Isabelle (2010) « Immobilier », In Landy F. (dir.) *Dictionnaire de l'Inde contemporaine*, Paris : Armand Colin, p. 261.

Varrel Aurélie (2008) *Back to Bangalore*. Université de Poitiers, Thèse de doctorat en géographie.

Waldinger Roger, Aldrich Howard, Ward Robin (1990). *Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies*. Newbury Park : Sage.

Working Papers e-Diasporas, Avril 2012.

Houda Asal, *Dynamiques associatives de la diaspora libanaise : fragmentations internes et transnationalisme sur le web.*

Houda Asal, *Community sector dynamics and the Lebanese diaspora: internal fragmentation and transnationalism on the web.*

Kristina Balalovska, *Discovering 'Macedonian diaspora'. A Web cartography of actors, interactions and influences.*

Anat Ben-David, *The Palestinian Diaspora on The Web: Between De-Territorialization and Re-Territorialization.*

William Berthomière, « *A French what ?* » : *À la recherche d'une diaspora française. Premiers éléments d'enquête au sein de l'espace internet.*

Tristan Bruslé, *Nepalese diasporic websites, signs and conditions of a diaspora in the making?*

Tristan Bruslé, *Les sites diasporiques népalais, signes et conditions d'une diaspora en formation ?*

Anouck Carsignol, *South Asianism : Militantisme politique et identitaire en ligne.*

Sylvie Gangloff, *Les migrants originaires de Turquie : Des communautés politiquement et religieusement dispersées.*

Teresa Graziano, *The Italian e-Diaspora: Patterns and practices of the Web.*

Teresa Graziano, *The Tunisian diaspora: Between "digital riots" and Web activism.*

David Knaute, *Discovering the Zoroastrian e-diaspora.*

Priya Kumar, *Transnational Tamil Networks: Mapping Engagement Opportunities on the Web.*

Priya Kumar, *Sikh Narratives: An Analysis of Virtual Diaspora Networks.*

Priya Kumar, *Palestinian Virtual Networks: Mapping Contemporary Linkages.*

Simon Le Bayon, *Le Web pour une approche qualitative et quantitative de la diaspora bretonne ?*

Eric Leclerc, *Le cyberspace de la diaspora indienne.*

Eric Leclerc, *Cyberspace of the Indian diaspora.*

Emmanuel Ma Mung Kuang, *Enquête exploratoire sur le web des Chinois d'outremer. Morphologie du web et production de la diaspora ?*

Sabrina Marchandise, *Investir le web social des étudiants marocains en mobilité internationale. Une méthode imposée par le terrain.*

Francesco Mazzucchelli, *What remains of Yugoslavia? From the geopolitical space of Yugoslavia to the virtual space of the Web Yugosphere.*

Oksana Morgunova, *National Living On-Line? Some aspects of the Russophone e-diaspora map.*

Mayhoua Moua, *Figures médiatisées d'une population en situation de dispersion : Les Hmong au travers du Web.*

Marie Percot & Philippe Venier, *Les migrant indiens du Kérala à travers le Web.*

Dilnur Reyhan, *Uyghur diaspora and Internet.*

Dilnur Reyhan, *Diaspora ouïghoure et Internet.*

Yann Scioldo Zürcher, *Mémoires et pressions sur la toile ? Étude des Français rapatriés coloniaux de la seconde moitié du vingtième siècle à nos jours.*

Marta Severo & Eleonora Zuolo, *Egyptian e-diaspora: migrant websites without a network?*

Ingrid Therwath, *Cyber-Hindutva: Hindu Nationalism, the diaspora and the web.*

Ingrid Therwath, *Cyber-Hindutva : le nationalisme hindou, la diaspora et le web.*

Aurélien Varrel, *Explorer le web immobilier des migrants indiens.*