



HAL
open science

Quelle place pour le Cap dans la mondialisation ? :Stratégies spatiales des IDE et dynamique urbaine

Céline Vacchiani-Marcuzzo

► **To cite this version:**

Céline Vacchiani-Marcuzzo. Quelle place pour le Cap dans la mondialisation ? :Stratégies spatiales des IDE et dynamique urbaine. A. Dubresson et S. Jaglin. Le Cap après l'apartheid. Gouvernance métropolitaine et changement urbain, Karthala, pp.282, 2008. halshs-00333685

HAL Id: halshs-00333685

<https://shs.hal.science/halshs-00333685>

Submitted on 23 Oct 2008

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

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

Quelle place pour le Cap dans la mondialisation ? : Stratégies spatiales des IDE et dynamique urbaine

Céline VACCHIANI- MARCUZZO¹

UMR Géographie-cités, Université de Reims

Dans un contexte d'internationalisation croissante de l'économie, les flux et les échanges tendent à privilégier certaines régions plus que d'autres et surtout certaines villes. Ainsi, à travers la mise en réseau des plus grandes villes à l'échelle planétaire, les métropoles deviennent des pôles de croissance privilégiés, des nœuds d'échanges de plus en plus interdépendants. Plusieurs facteurs expliquent cette sélection : les caractéristiques et les avantages urbains renforcés par des politiques locales aident et encouragent les processus économiques mondialisés car ces territoires fournissent les infrastructures, la force de travail et les capacités d'innovation nécessaires ; l'économie mondiale a changé la structure des emplois et transformé le profil démographique des villes en entraînant une plus forte concentration de la population urbaine ; enfin, les mécanismes de la mondialisation placent les villes dans un contexte de haute compétitivité, de réseaux et de relations d'interdépendance. Ce constat a été établi pour les pays dits du Nord mais devient aussi pertinent pour les pays du Sud.

L'Afrique du Sud est insérée, depuis les découvertes minières de la fin du XIXe siècle, dans des réseaux économiques internationaux. A l'échelle nationale, même si Le Cap reste la Mother City, Johannesburg, première concentration urbaine du pays en raison de son histoire économique spectaculaire, a souvent pris l'ascendant, laissant tout au long du XXe siècle Durban et Le Cap plus en retrait, même si le pays n'a jamais présenté de profil urbain macrocéphale, contrairement à de nombreux pays africains. Cependant, depuis la fin de l'apartheid, la plus grande connexion du territoire aux échanges mondiaux semble changer la donne et reconfigurer les rapports de force, donnant notamment de plus en plus l'avantage aux villes littorales, notamment au Cap.

Mesurer les processus complexes de la mondialisation dans une perspective géographique conduit à s'intéresser aux stratégies spatiales des investissements directs étrangers. En effet, les investissements directs à l'étranger (IDE) constituent l'un des aspects les plus visibles de la mondialisation (Levasseur, 2002 ; Bost, 2004). Aussi, les recherches menées sur les répercussions spatiales des IDE dans les villes sud-africaines (Vacchiani-Marcuzzo, 2005), à travers les stratégies du Greenfield investment (implantation ex-nihilo d'établissements), permettent-elles de mesurer et de différencier les dynamiques des différentes agglomérations. Elles soulignent la place croissante du Cap dans le réseau des villes. D'autres recherches menées récemment en géographie comme en économie (Van der Merwe, 2004 ; Gibb, 2007) mettent en avant la ville du Cap pour sa place et son rôle croissants dans le contexte mondialisé. Le Cap est-elle réellement une nouvelle ville mondiale (*global city*) ? Comment a-t-elle évolué par rapport aux autres grandes villes sud-africaines, notamment depuis la fin de l'apartheid ? Quels sont les facteurs de son attractivité ? Et quel rôle jouent les politiques locales dans cette nouvelle phase de trajectoire urbaine ?

¹ Parmi les villes sud-africaines, Le Cap a été, reste et restera à jamais le lieu où mon amitié avec Marie Plancq-Tournadre est née. Ses compétences, sa grande rigueur et son esprit critique demeurent pour moi des repères essentiels. Nos chemins personnels et nos champs de recherche ont été si fortement liés que poursuivre mes travaux sur Le Cap est aussi un moyen de supporter l'absence.

I. Une agglomération urbaine de plus en plus attractive

Les différentes phases historiques qui caractérisent le développement économique des villes sud-africaines expliquent, en partie, l'accélération ou le ralentissement de la croissance urbaine (Freund, 1999). Elles mettent aussi en évidence l'intégration précoce du pays et notamment des principales villes - exception faite des années les plus sombres de l'apartheid - dans un réseau de relations internationales, essentiellement économiques. Les atouts économiques de l'Afrique du Sud lui ont permis de s'insérer très tôt dans les échanges extérieurs, les premiers flux importants d'investissements étrangers remontant au XIX^e siècle. Par la suite, le pays s'est trouvé relativement isolé par les nombreuses mesures d'embargo prises dans les années 1960². Plus récemment, le contexte mondial dans lequel se trouve l'Afrique du Sud, depuis la fin de l'apartheid, est un paramètre essentiel pour la dynamique urbaine. Depuis les élections de 1994 et la victoire de l'African National Congress (ANC), les relations avec les autres pays ont considérablement évolué et les sanctions ont été progressivement levées (par exemple, la Grande-Bretagne a levé le boycott en mars 1990, la France en mars 1991 et les Etats-Unis en juillet 1991). De plus, cette ouverture du système national a été renforcée, comme partout ailleurs, par le contexte actuel d'internationalisation de l'économie (Sassen, 1991).

1.1. La place du Cap dans les choix de localisation des IDE

L'analyse des implantations d'entreprises étrangères à l'échelle des villes sud-africaines donne des éléments de réponse quant à l'insertion des villes dans la mondialisation et quant aux interactions entre le processus de mondialisation et les villes sud-africaines. L'agglomération de Johannesburg arrive de très loin en tête pour le nombre de sièges sociaux locaux³ des entreprises étrangères implantées, puisqu'elle concentre 70 % des établissements de ce type (tableau 1). C'est aussi la ville que les investisseurs sélectionnent le plus souvent quand il s'agit du choix de la première implantation.

Tableau 1.
Classement des dix premières agglomérations
selon leur nombre de sièges et de filiales étrangers en 2005

Agglomérations	Sièges sociaux « locaux »	Part (%)	Agglomérations	Filiales	Part (%)
Johannesburg	1143	70,0	Le Cap	232	21,0
Le Cap	222	13,6	Durban	222	20,1
Durban	83	5,1	Johannesburg	185	16,7
Pretoria	55	3,4	Port Elizabeth	103	9,3
Port Elizabeth	26	1,6	Pretoria	53	4,8

Source : Recensement de la population et Base CVM, 2005.

² Dès 1960, le Conseil de Sécurité des Nations Unies adoptait une résolution invitant tous les états membres à rompre les relations diplomatiques avec Pretoria, à boycotter les produits sud-africains et à interrompre toutes leurs exportations vers l'Afrique du Sud, y compris les exportations d'armes. Ces sanctions économiques internationales seront accompagnées du boycottage sportif, culturel et universitaire de l'Afrique du Sud. Elles contribueront à sensibiliser l'opinion mondiale au problème de l'apartheid et à maintenir une forte pression sur le gouvernement sud-africain.

³ On nomme « sièges sociaux locaux », les premières implantations d'établissements sur le territoire sud-africain. Les implantations qui suivent et qui dépendent des premières sont nommées ici « filiales ».

Suivent le Cap (13 %) et Durban (5 %), les autres agglomérations se partageant les 12% restant. La répartition spatiale est donc très concentrée dans une seule agglomération. Ainsi, en ce qui concerne la localisation des sièges sociaux des filiales locales des entreprises mondialisées, le niveau métropolitain émerge comme un seuil qui contraint de façon stricte les choix d'implantation. En conséquence, ces choix de localisation tendent à renforcer les dynamiques de métropolisation à l'échelle du territoire.

En revanche, la distribution spatiale des filiales de ces premières entreprises (implantations d'établissements intervenant postérieurement, selon un processus classique de diffusion spatiale) est très différente puisque Johannesburg est alors renvoyée à la troisième place du classement dans les choix de localisation, derrière Le Cap (21 % des filiales) et Durban (20 %). Johannesburg est donc bien une « ville-relais » (Bénil, 2001) de la mondialisation tandis que les autres agglomérations du niveau supérieur de la hiérarchie jouent un rôle différent dans le système urbain. Ces deux villes côtières sont très attractives et s'imposent aux investisseurs quand il s'agit de chercher une nouvelle localisation pour l'implantation d'établissements secondaires. Du point de vue des systèmes de villes, le processus d'internationalisation des activités, à travers les stratégies spatiales des IDE, peut être vu comme une innovation et la sélection des plus grandes villes, suivie d'une diffusion plus large, correspond à un processus classique de diffusion hiérarchique de l'innovation (Hägerstrand, 1952 ; Pred, 1977).

1.2. La prise en compte du temps long : la remontée du Cap

La connaissance de la date d'implantation de chaque établissement permet de suivre l'évolution de l'ouverture internationale des villes sur le long terme et de mesurer les conséquences, si elles existent, des sanctions économiques. L'analyse des implantations depuis la première recensée en 1850 (existante encore à ce jour) nous permet de dégager les permanences et/ou les basculements et le lien entre croissance urbaine et croissance des investissements.

A l'échelle des agglomérations urbaines, la distribution spatiale des nouvelles implantations au cours du temps révèle la permanence d'espaces gagnants et d'espaces perdants. En effet, à chaque période, ce sont pratiquement les mêmes agglomérations qui sont sélectionnées. Il y a donc un fort effet de concentration qui révèle une certaine permanence des facteurs de localisation des IDE. Cependant, des changements sont visibles. Si la période 1850-1948 connaît des implantations dans la province du Free State (pour l'exploitation des ressources minières), cette région ne fait plus partie des choix par la suite. L'industrialisation du pays permet, entre 1948 et 1970, de faire émerger de nombreuses sélections urbaines autour de Johannesburg, dans l'ancienne agglomération de l'East Rand notamment ou encore plus à l'est. Ce cœur industriel, dont la croissance urbaine est relativement forte aussi, est avantagé. Depuis 1970, les espaces qui se révèlent les plus attractifs sont les plus grandes villes et les régions côtières. Certaines villes, telles Le Cap, prennent un avantage certain au cours de la période récente. La province du Western Cape s'affirme nettement au cours de la dernière période, soit depuis le début des années 1990 (tableau 2).

Tableau 2
Taux de croissance annuel moyen (%) des implantations par agglomération

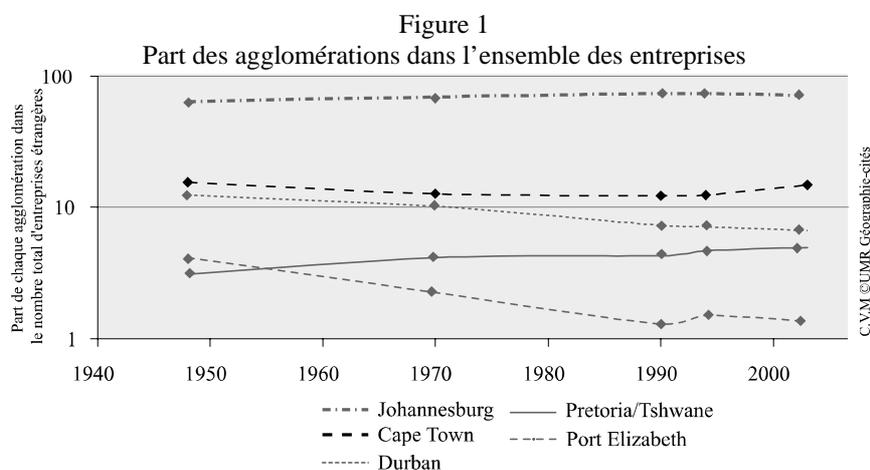
	1948-1970	1970-1990	depuis 1990
Le Cap	3,8	2,6	5,9
Pretoria/Tshwane	6,1	3,0	5,5
Port Elizabeth	1,9	0,0	4,8
Johannesburg	5,1	3,1	4,2
Durban	3,8	1,2	3,6

Source : Base CIS-CVM

L'évolution des implantations des entreprises multinationales dans les agglomérations révèle la préférence manifeste des investisseurs pour les localisations prestigieuses, les plus grandes villes, les métropoles. Cela participe des effets de concurrence entre les villes, liés aux opportunités économiques et aux économies d'échelle, mais de plus en plus au site et aux richesses naturelles, au cadre de vie ainsi qu'au climat de sécurité, soit aux aménités urbaines. La concentration accrue des localisations dans les mêmes métropoles au cours du temps renforce le processus de métropolisation, par le biais des IDE, tout en limitant l'essaimage des implantations sur l'ensemble du territoire, même si certaines agglomérations, oubliées dans les premières années, ont été intégrées plus récemment dans les réseaux d'entreprises ainsi constitués.

Il est possible que s'opère un déplacement progressif des centralités dans les choix de localisation à l'échelle du pays, notamment en faveur du Cap ou de Durban contre Johannesburg. L'ouverture internationale, mesurée par l'arrivée des capitaux étrangers et des implantations d'entreprises, peut-elle conduire à un nouvel ordre spatial au sein du niveau supérieur du système urbain, en termes d'attractivité relative entre les différentes localisations urbaines ? Assiste-t-on de nouveau à un déplacement des centralités existantes, un retour sur les espaces littoraux ? Le rattrapage des villes littorales peut-il être un élément de rééquilibrage territorial en contribuant à un retour de la croissance économique sur les côtes ?

Les courbes de croissance du nombre des nouveaux établissements dans les agglomérations urbaines ne connaissent pas d'accident majeur sur l'ensemble de la période. La domination de Johannesburg est clairement visible, tandis que se profilent d'autres agglomérations dont l'attractivité semble forte. Les évolutions des cinq premières agglomérations dans l'ensemble des villes (figure 1) montrent, outre le poids écrasant de Johannesburg qui perdure, l'ordre des villes qui s'inverse dès 1960 entre Pretoria et Port-Elizabeth au profit de la première. La pente des courbes révèle la remontée récente du Cap et de Pretoria, tandis que stagne Johannesburg et déclinent très légèrement Durban sur la dernière période et plus nettement Port-Elizabeth, qui connaît un déclasserment.



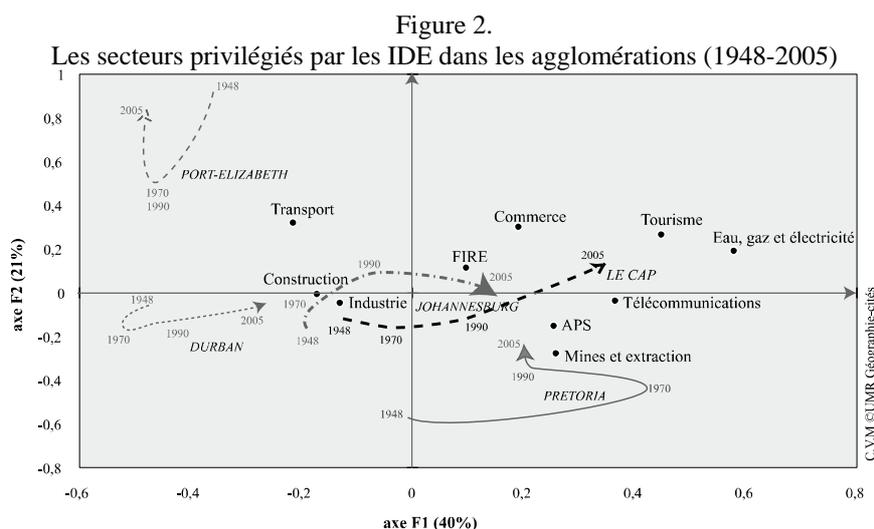
Source : Base CIS-CVM, 2005

Le taux de croissance annuel moyen des entreprises étrangères dans chacune de ces agglomérations confirme ces tendances. Le Cap (avec un taux de 5,9 % par an depuis 1990) accroît son pouvoir attractif sur les entreprises étrangères, suivie par Pretoria puis Port-Elizabeth et enfin Johannesburg. Si l'on compare avec l'ordre existant entre 1948 et 1970, il apparaît un déclassement de Johannesburg et de Pretoria tandis que Le Cap et Port-Elizabeth attirent davantage.

1.3 La tertiarisation du profil économique du Cap : un atout majeur

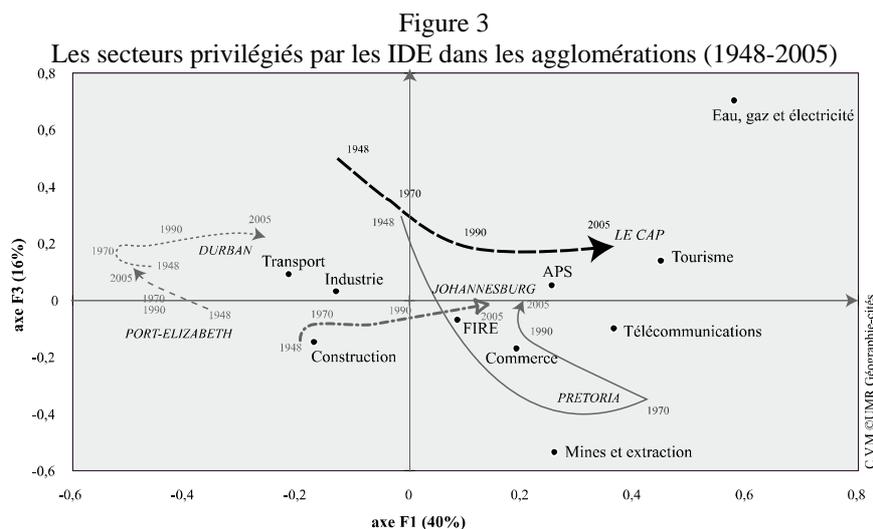
L'analyse des trajectoires des plus grandes agglomérations sud-africaines depuis 1948 selon les secteurs privilégiés par les IDE dans chaque agglomération apporte de nombreux éléments de réponse quant à cette croissance de l'attractivité du Cap.

Une analyse factorielle des correspondances (figures 2 et 3) est menée sur les cinq premières agglomérations en fonction du poids que représentent les implantations étrangères dans chaque secteur d'activité. Les deux plans factoriels, représentant successivement la première et la deuxième dimensions (figure 2), puis la première et la troisième (figure 3), mettent au jour une relative convergence entre les trajectoires des villes.



Source : Base CIS-CVM, 2005

L'orientation sectorielle des investissements vers des villes de plus en plus tertiarisées est très net. Qu'il s'agisse des FIRE (*Finance, Insurance, Real Estate Services*, soit les activités financières et immobilières) ou encore des APS (*Advanced Producer Services*, soit les services aux entreprises), les grandes métropoles sud-africaines sont de plus en plus intégrées. Dans le cas du Cap, outre la diversification de la base économique (viticulture, tourisme, activité immobilière, industrie automobile, etc.), le rôle de la fonction portuaire est un atout majeur qui explique en partie la concentration récente des investissements dans cette ville côtière.



Source : Base CIS-CVM, 2005

Deux hypothèses peuvent guider l'interprétation de cette trajectoire : soit le processus de concentration des implantations à Johannesburg, dominant jusqu'en 1990, arrive à un stade de maturité, de saturation, ce qui explique la diffusion des implantations, au sein du même cycle d'innovation, dans des villes de niveau légèrement inférieur, donc une certaine redistribution et déconcentration des investissements ; soit cette évolution est le résultat d'une autre dynamique, propre aux très grandes villes et liée au renouveau de la croissance économique sur les littoraux et à l'attractivité d'aménités ou de secteurs d'activité particuliers. Les deux processus peuvent tout à fait co-exister et expliquer cette dynamique inverse entre Johannesburg et les villes littorales comme Le Cap.

Le Cap a vu son nombre moyen d'entreprises étrangères presque décupler depuis le milieu du XXe siècle. Depuis 1990, elle attire les nouvelles implantations encore davantage que les autres agglomérations, de sorte que son poids relatif dans l'ensemble du système urbain en termes d'accueil des entreprises étrangères s'accroît. Le retour de l'économie sur les côtes (via les investissements étrangers) qui semble s'amorcer est certainement lié à une plus forte tertiarisation mais aussi à la fonction de ville-port, essentielle dans des activités tournées vers l'exportation. Cela signifie que les entreprises multinationales, après avoir choisi leur localisation dans les périodes précédentes, en fonction des ressources locales, exploitent plutôt aujourd'hui les avantages comparés du territoire sud-africain. Ce résultat est une preuve majeure de l'insertion du Cap à l'échelle mondiale.

II. Les stratégies spatiales des IDE à l'échelle des localisations intra-métropolitaines

Le Cap apparaît ainsi comme une ville très attractive dans les choix de localisations des IDE. Une série d'entretiens menés auprès d'entrepreneurs étrangers implantés au Cap permet de mieux cerner les motivations de ces localisations et de comprendre les raisons de cette croissance localisée. Le Cap, à l'échelle du territoire national, concentre 454 implantations d'entreprises étrangères et occupe la deuxième place pour le nombre des sièges sociaux locaux accueillis mais la première place pour les filiales (232, soit 21 %). Si, à l'échelle du système des villes, l'agglomération apparaît comme un espace gagnant depuis quelques années, et si à ce titre les investisseurs disposent du pouvoir de bouleverser ou au moins de contribuer à une reconfiguration du niveau supérieur de la hiérarchie, quelles sont les explications qu'ils donnent de cette situation, par rapport à l'ensemble des autres villes d'une part et à l'échelle intra-urbaine, d'autre part ?

2.1. Les implantations étrangères au sein du Cap

Les investisseurs étrangers sélectionnent des localisations au sein de l'aire métropolitaine qui privilégient grandement le CBD en premier lieu puisque 40 % des sièges et filiales présentes choisissent ce lieu central (figure 4). C'est une observation essentielle dans la dynamique urbaine car le centre du Cap est très attractif et l'est même de manière croissante, loin d'être répulsif comme il peut l'être à Johannesburg où les entreprises étrangères au contraire privilégient le deuxième CBD que constitue Sandton au nord de l'agglomération.

Les autres localisations privilégiées sont les zones portuaires (Foreshore, Waterfront) et la zone industrielle de Paardeen Eiland, tout comme le nouveau centre de Milnerton (avec notamment la création de Century City, centre commercial immense, doublé d'un parc d'attraction et d'une nouvelle zone d'activités (Kalaora, 2002). Plus éloignées du centre, se trouvent les deuxièmes et troisièmes grandes zones industrielles de la ville, Epping Industria puis à proximité de l'aéroport, Aiport Industria. Hormis le CBD, la localisation des implantations serait-elle essentiellement liée aux infrastructures ? Notons que la desserte routière est relativement restreinte au Cap, Du fait de sa position géographique et que seules trois routes importantes y convergent, la N1 (vers Milnerton et le Nord), la N2 (vers l'aéroport et le sud-est) et la N7 (vers la Namibie). Le transports publics (train et autobus) étant défectueux (voir chapitre 4), la voiture est le moyen de transport le plus utilisé, d'où des contraintes d'encombrement routiers quotidiens.



Source : Statistics SA (fond SIG), Base CIS-CVM, 2005

2.2. *L'entreprise multinationale à l'échelle locale: le point de vue des dirigeants d'entreprises étrangères*

L'objectif poursuivi, à travers les entretiens avec les entreprises étrangères⁴ est de valider les hypothèses posées à partir de l'étude des processus généraux et notamment le renforcement du Cap en terme d'attractivité.

2.2.1. *Le choix de l'Afrique du Sud*

A l'échelle mondiale, le choix de l'Afrique du Sud par les entreprises interrogées ressort comme une volonté forte de s'implanter dans le seul pays émergent d'Afrique subsaharienne. Une grande part de ces entreprises est présente uniquement en Afrique du Sud. Le pays bénéficie d'une image extrêmement positive, comparé à ses voisins, notamment le Zimbabwe. La stabilité politique, avec l'une des Constitutions les plus progressistes, et la puissance économique sont les premiers atouts énoncés. Les interlocuteurs, qu'ils soient sud-africains ou expatriés (très peu de salariés expatriés sont présents dans les entreprises, le salariat local est dominant), portent un discours très optimiste sur l'avenir du pays et sur les opportunités en termes d'affaires notamment. Ils soulignent souvent qu'à l'échelle mondiale, les compétences du pays sont sous-estimées alors que le cadre pour les investissements étrangers est relativement favorable. Le choix de l'implantation au Cap a été fréquemment fait après la fin de l'apartheid pour la majorité des entreprises rencontrées, le siège social de la compagnie Shell étant une exception puisqu'il fait partie des premiers établissements (1902) tout comme l'entreprise spécialisée dans les transports Allied Pickfords (1904) ou encore Total, arrivé en 1954. Pour tous les autres, ce serait l'entrée dans la démocratie qui a motivé leur décision d'investissement.

Du point de vue des stratégies de localisation sur le territoire, aucun interlocuteur ne déclare importante la proximité du pouvoir politique. En revanche, être proche du pouvoir financier et économique et d'un réseau bien structuré de services aux entreprises de type conseils et assurance est essentiel. L'existence d'accords bilatéraux entre leur pays d'origine et l'Afrique du Sud joue aussi un rôle dans les possibilités d'échanges commerciaux et surtout dans la relation de confiance qui s'instaure entre, par exemple, les Etats-Unis ou l'Union européenne et l'Afrique du Sud. Tous s'accordent sur le fait qu'il est relativement aisé d'investir sur le territoire, qu'il n'existe aucun risque financier important mais ils déplorent cependant que les mesures incitatives en faveur des IDE ne soient pas encore plus favorables (la réglementation est jugée trop stricte et les taxes encore trop élevées). Il existe une exception à ce discours unanime : les entreprises du secteur automobile qui reconnaissent que les avantages du MIDP (Motor Industry Development Program⁵) sont extrêmement motivants.

Une autre caractéristique positive qui explique le choix du pays à l'échelle continentale est la haute qualité des infrastructures, qu'elles soient matérielles avec les réseaux de transport routiers, maritimes ou aériens (un bémol est apporté quant au réseau ferré et une critique unanime accable les transports collectifs) ou immatérielles, qu'il s'agisse du téléphone mais plus encore de la connexion Internet, très utilisée au quotidien au sein des réseaux d'entreprises, notamment entre ces entreprises locales et la maison mère à l'étranger. Notons que parmi ces technologies de communication, le rôle de l'Afrique du Sud comme terre d'accueil des centres d'appels (*call centres*) émerge depuis peu de temps et prend une grande

⁴ L'échantillon des personnes rencontrées répond à plusieurs critères (nationalité, secteur d'activité, localisation de l'établissement dans la ville, ancienneté de l'implantation, nature de l'établissement –siège ou filiale, etc.). Il s'agit soit du directeur ou son adjoint, soit le responsable des stratégies d'investissement (un chargé de communication n'ayant pas la même connaissance de l'entreprise et de ses choix stratégiques d'implantation).

⁵ Programme de développement de l'industrie automobile.

ampleur comme nouveau secteur d'activité et d'emploi. Shell, par exemple, a installé son premier centre mondial d'appels en Afrique du Sud.

En dépit de ces facteurs positifs en faveur du choix sud-africain, les personnes rencontrées s'accordent aussi sur certaines caractéristiques défavorables ou pour le moins contraignantes et problématiques pour les investisseurs étrangers. Parmi les différents facteurs énoncés, il apparaît que le marché sud-africain est de taille trop réduite à l'échelle internationale, en comparaison avec les autres pays émergents comme la Chine et l'Inde, très souvent cités dans les entretiens.

La question de la qualification insuffisante de la main-d'œuvre est relevée. Le recrutement pour des emplois non ou peu qualifiés ne pose pas de réel problème, comme les conducteurs de poids lourds chez Allied Pickfords, les vendeuses à domicile chez Amway ou encore les ouvriers de l'automobile chez NGK. Cependant, au niveau supérieur de l'organigramme de l'entreprise, il est plus délicat de trouver des personnes compétentes et formées, notamment dans la population noire. Cet écueil renvoie à la politique de discrimination positive mais aussi au BEE (Black Economic Empowerment). Les mesures de discrimination positive consistent à donner l'avantage dans le recrutement, à niveau de diplôme égal, à une personne noire ou à une femme plutôt qu'à un homme blanc, et les entrepreneurs étrangers reconnaissent honnêtement qu'ils ont relativement bien appliqué ces mesures en faveur des femmes mais très peu en faveur des Noirs, notamment en raison du manque de formation. De plus, quand les entreprises arrivent à recruter des individus à un niveau de qualification élevée, elles savent que ces nouveaux employés ne vont pas rester, le *turnover* étant très important car ils sont très recherchés dans l'ensemble des secteurs (le cas des éditions de Cambridge University Press est relativement spécifique, la directrice soulignant la trop grande présence des femmes par rapport aux hommes). Mais les discours les plus angoissés, enthousiastes ou fortement opposés, s'expriment à propos du BEE. C'est certainement sur ce point que les désaccords étaient les plus forts au sein de notre échantillon. Rappelons que les mesures du BEE ont comme objectif, outre une plus forte présence de personnel non-blanc dans les entreprises, une prise de participation importante des populations noires dans l'entreprise.

Ce programme veut ainsi partager le pouvoir économique en donnant toutes ses chances d'émerger à une classe moyenne noire, qui détiendrait une part du capital économique. Depuis sa mise en place, plusieurs secteurs d'activité sont soumis à une charte (mines, finances, etc.), dont ils doivent suivre l'échéancier et les quotas fixés. Les entreprises étrangères sont soumises à ces mesures de la même manière que les entreprises nationales. Si nos interlocuteurs approuvent le principe général, déclarant que « *le pays a besoin d'une classe moyenne noire, la classe blanche n'étant pas suffisante pour soutenir la croissance* » comme l'exprime le directeur du groupe allemand Arabella, spécialisé dans le tourisme, beaucoup déplorent le manque de communication autour du BEE (ce qui est peu justifié compte tenu des nombreuses publications et interventions à ce sujet) et surtout ils sont inquiets quant à l'avenir de leur société, notamment quand celle-ci est issue d'un groupe familial, comme Arabella ou Amway. Selon eux, il est difficile de faire comprendre aux maisons-mères l'utilité de ce partage du pouvoir. Nous devons relever ici un manque manifeste d'équité ou de « *fair play* » de la part de nombreuses personnes rencontrées quant à cette nouvelle politique, jugée comme « *une perte de puissance économique et une perte de compétitivité sur le plan international pour l'entreprise* » comme l'a déclaré un directeur. Cependant, face à ce discours, d'autres, certes peu nombreux, ont montré une attitude différente et au contraire, favorable au BEE, déclarant que c'était la seule chance pour le pays de s'en sortir et qu'il valait mieux réfléchir aux applications des mesures très en amont, avant même l'implantation. Il est vrai qu'il semble plus facile aux nouveaux arrivants de prendre en compte le BEE qu'aux entreprises anciennement installées. Sur cet aspect, l'information obtenue au sein des

entretiens est à relativiser, il est délicat d'échapper aux discours formatés et d'obtenir des avis sincères sur la question.

Un autre sujet difficile est celui du risque sanitaire et notamment de l'épidémie de Sida. Devant l'absence de réaction du président Thabo Mbeki, le Sida est aujourd'hui une menace pesante à la fois pour la croissance démographique du pays (l'espérance de vie risque de passer en dessous de 40 ans) mais aussi pour la croissance économique (Pison, 2002). En effet, une partie de la population touchée (environ un adulte sur cinq est séropositif ou malade du SIDA, ce qui place le pays à la première place des pays touchés sur le continent), correspond à une classe d'âge entière, potentiellement active. L'inquiétude pour les entrepreneurs est donc de souffrir dans les prochaines années d'un manque de main-d'œuvre. Face à la prise en compte du fléau, là aussi, les discours divergent. Tous ont mis en place une politique d'information au sein de l'entreprise mais pour la plupart, le dispositif s'arrête là. A l'inverse, certains groupes sont extrêmement pionniers dans le processus de réaction comme Lafarge (voir encadré 1).

Enfin, quelques-uns de nos interlocuteurs reviennent sur l'incertitude de la monnaie, car le rand est en effet caractérisé par sa forte volatilité. Depuis quelques années, le flottement du rand vis-à-vis des grandes devises est un paramètre inquiétant pour les investisseurs. Après une forte baisse en 2001, il connaît actuellement une hausse depuis 2002 et cela constitue un risque supplémentaire pour la compétitivité des entreprises installées. Il est aujourd'hui particulièrement onéreux de produire sur le territoire sud-africain et ce niveau du Rand peut être un frein aux investissements futurs. Cependant, ce facteur étant extrêmement fluctuant, il est difficile de le prendre en compte sur la durée.

2.2.2. *Le choix du Cap*

Une fois énoncés ces facteurs de localisation à l'échelle nationale, quels sont ceux qui correspondent plus spécifiquement au choix du Cap ? Pour certaines entreprises, le choix du Cap s'insère dans une diffusion logique des établissements sur le territoire. La nécessité de la répartition en plusieurs établissements apparaît très liée au secteur d'activité. En effet, des groupes comme Lafarge (dont les produits ne sont pas destinés à l'exportation et qui travaillent essentiellement pour le marché local) ou comme Shell (la distribution d'énergie devant être au plus près de la demande) ont besoin de répartir spatialement leurs nombreux établissements. Ce réseau mis en place comprend donc la ville du Cap comme une étape indispensable. C'est une des raisons possibles pour lesquelles Le Cap arrive en tête pour le nombre de filiales et seulement en deuxième position pour les sièges. En effet, une fois la première implantation établie à Johannesburg, Le Cap intervient au cours du développement des activités dans le pays selon un schéma logique qui suit la hiérarchie des centralités. Le cas de Shell est différent puisqu'il s'agit ici du siège social local (de nombreuses entreprises pétrolières, très anciennement implantées, se localisent dans la ville mère portuaire).

A l'inverse, d'autres investisseurs étrangers ont choisi Le Cap comme unique localisation sud-africaine, après un processus de sélection relativement réfléchi comme pour l'entreprise japonaise NGK (voir encadré 2) ou par simple perception positive de la ville. C'est notamment le cas pour les éditions de Cambridge. La direction de la maison mère a décidé d'une implantation en Afrique, ce fut l'Afrique du Sud et elle a choisi Le Cap comme unique établissement, car la tradition universitaire y est plus ancienne qu'ailleurs, le secteur de l'édition y est relativement florissant (les éditions Longman y sont aussi installées) mais aussi pour des raisons de sécurité et d'esthétisme, le cadre de vie urbain étant jugé excellent.

2.2.3. Pourquoi cette localisation dans le territoire métropolitain ?

Les entreprises rencontrées sont localisées dans les sites stratégiques de la ville : les deux zones industrielles de Paardeen Island et de Epping Industria, la zone jouxtant l'aéroport (Aéroport Industria) mais aussi et surtout la zone centrale de la ville (CBD et Gardens) et enfin, la zone réaménagée et en plein essor du port (Foreshore, espace au sein duquel on peut différencier le Waterfront). Cette façade maritime, redynamisée depuis la fin de l'apartheid, regroupe différents secteurs d'activités, la zone du Waterfront étant plus orientée vers le tertiaire et celles du Foreshore, vers des activités plus réellement liées au port (logistique par exemple). L'ouverture récente en 2003 du nouveau International Convention Center⁶ (ICC), lieu stratégique pour accueillir des conférences de rang international, est un facteur supplémentaire expliquant la croissance des implantations étrangères dans cette aire, à l'image du groupe Arabella, qui a remporté l'appel d'offres municipal pour la construction d'un hôtel et érigé l'Arabella Sheraton au sein du ICC.

Les établissements tournés vers l'industrie se localisent dans des zones plus vastes, où l'espace est plus disponible et accessible, comme la société de transports Allied Pickfords ou la raffinerie Caltex Oil. Par contre, les sièges sociaux de Shell et Total se situent en centre ville pour le premier et au Waterfront pour le second, voisin par ailleurs du nouveau bâtiment du siège de British Petroleum (BP).

2.2.4. Les facteurs essentiels du choix

L'économie urbaine est jugée plus satisfaisante qu'ailleurs : le taux de croissance moyen annuel a été en effet supérieur à la moyenne nationale jusqu'en 2004. Cette croissance repose sur certains secteurs-clés où les investissements étrangers sont importants : production et distribution d'énergie, industrie pharmaceutique, centres d'appels, services financiers, industrie du film, les activités immobilières et bien évidemment les secteurs du vin et du tourisme. Les infrastructures présentent les meilleurs avantages avec la présence du port (classée comme essentielle dans les motivations des investisseurs ainsi que celle de l'aéroport), comme les pires inconvénients, le trafic routier étant jugé pire qu'ailleurs dans le pays à cause du nombre insuffisant de voies desservant le CBD. Cependant, le facteur d'accessibilité arrive en tête des facteurs jugés déterminants dans le choix de localisation, révélant aussi la très grande orientation des entreprises implantées vers l'exportation de leur production.

L'autre point fort avancé concerne la formation de la main-d'œuvre. Si, à l'échelle nationale, tous s'accordent sur le manque de main-d'œuvre qualifiée, ils sont unanimes pour dire que le niveau de compétence est bien supérieur au Cap. En général, cette avance en termes de niveau d'éducation est mise en relation avec la composition de la population : la part importante des *Coloured* et le plus faible poids relatif de la population noire sont présentées comme un avantage certain par les entrepreneurs. Ils estiment que les *Coloured*, dont le niveau de scolarisation est supérieur à celui des Noirs, sont plus qualifiés dans tous les domaines recherchés de compétence. On peut souligner quelques spécificités comme le savoir-faire des ouvriers *coloured* dans la menuiserie spécifique aux aménagements intérieurs des bateaux, qualification devenue importante car le secteur de la construction nautique est en plein essor. A l'inverse, certains déplorent la plus grande difficulté pour trouver des personnes noires qualifiées par rapport à Johannesburg.

⁶ Centre de congrès international

Alors que le risque (à la fois pour l'aspect financier de l'activité et aussi pour le personnel) est évalué comme un facteur déterminant, montrant qu'il est pris en compte, dans la réflexion menée en amont de la décision de localisation, les directeurs d'entreprises interrogés déclarent que les risques sécuritaires de localisation au Cap étaient auparavant moins importants comparés à la situation des autres grandes villes du pays. Même s'ils sont désormais considérés comme semblables et réels, ils ne constituent pas une entrave à l'investissement et ne sont pas considérés plus élevés qu'ailleurs. Ils sont l'un des paramètres à prendre en compte avant de s'implanter.

Plus anecdotique certainement, mais tous les interlocuteurs en parlent, est la qualité de vie propre au Cap, qui n'existe nulle part ailleurs. Le *Cape Town lifestyle* est avancé comme argument supplémentaire dans le choix de localisation, concentrant climat méditerranéen, deux façades maritimes (Océan Atlantique et Océan Indien), relief montagneux, espaces verts et jardins associés à un arrière-pays viticole.

Encadré 1 :
Une multinationale française du bâtiment :
l'exemple de Lafarge

Le groupe Lafarge s'est implanté en 1997 en installant simultanément plusieurs établissements dans leurs différents secteurs d'activité (Ciment, Granulats et Béton et Toiture). Lafarge SA est donc la filiale à l'échelle mondiale de l'entreprise française. Les entretiens successifs avec le directeur général en Afrique du Sud, basé au siège social local à Johannesburg et le directeur de l'implantation régionale au Cap ont permis d'appréhender les stratégies de localisation. Le type de marchandises produites, difficilement transportable et non exportable, explique le grand nombre d'implantations sur le territoire sud-africain (plus d'une dizaine, réparties dans toutes les provinces) et leur forte orientation vers le marché national. Si les positions du groupe ne diffèrent pas vraiment de celles que nous avons évoquées avec les autres entretiens, le groupe se détache nettement sur la question du Sida. En effet, comme d'autres (trop rares) grandes multinationales comme Unilever par exemple, la politique suivie est extrêmement active et réactive face à l'épidémie. La mise en place d'une « *hotline* » (numéro d'appel gratuit) pour les employés leur permet d'avoir accès, outre des conseils, à des médecins, spécialement assermentés par le groupe qui peuvent leur dispenser les médicaments nécessaires (antirétroviraux) sans frais et même s'ils n'ont aucune couverture sociale. Autant dire que cette entreprise est pionnière dans ce domaine (Le Monde, 2004⁷).

III. Le rôle des politiques publiques

L'analyse des différents entretiens permet d'expliquer le gain d'attractivité de la ville du Cap pour les investisseurs étrangers et de comprendre le rôle des acteurs locaux dans leurs stratégies de localisation.

3.1. Les avantages certains du Cap, facteurs majeurs du rattrapage économique et du succès à l'échelle internationale

Le Cap n'a pas eu à gérer de passé industriel « problématique », c'est-à-dire que n'ayant pas connu une phase d'industrialisation aussi intense que Johannesburg par exemple,

⁷ L'article du quotidien *Le Monde*, le 22 mai 2004 « Le Sida, un risque croissant pour les entreprises » donne une large part au cas de Lafarge sur cette question.

elle n'a pas subi de plein fouet la crise qui touche des zones entières de l'East Rand, à l'est de Johannesburg. L'agglomération ne comporte pas de vastes zones de friches industrielles à reconvertir.

La ville bénéficie indéniablement d'un avantage concernant la qualification et la compétence de la main-d'œuvre disponible, principalement lié à la composition particulière de la population. La présence d'une population *coloured*, davantage diplômée et/ou qualifiée dans des secteurs particuliers permet aux entreprises de ne pas connaître d'importants problèmes de recrutement. Par ailleurs, la part d'étudiants obtenant leur *matric* (équivalent du baccalauréat) dans la province du Cape de l'ouest est de 80 %, alors que la moyenne nationale est autour de 56 %.

La présence du port est un atout économique certain. Cette infrastructure est devenue essentielle dans les choix de localisation pour des investisseurs étrangers fortement orientés vers l'exportation. La présence de zones industrielles à proximité attire les investissements. Le faible coût du transport favorise les provinces côtières en général. A titre d'exemple, le coût d'un trajet maritime Le Cap-Rotterdam pour des marchandises est équivalent à celui d'un trajet aérien Le Cap-Johannesburg.

Le développement de secteurs en forte croissance et à forte valeur ajoutée ces dernières années contribue à attirer des investisseurs étrangers car les avantages comparés sont importants.

C'est notamment le cas de l'industrie du film, publicitaire ou artistique. Si Miami, aux Etats-Unis, était, jusque là, la capitale mondiale des tournages publicitaires, Le Cap est en train de la concurrencer grâce à la présence de sites naturels recherchés et grâce à des coûts de tournage très bas. Un grand nombre de spots français sont désormais tournés sur les plages de Camps Bay ou de Clifton. Prenant conscience du phénomène, la municipalité du Cap a lancé la construction d'un immense complexe de studios cinématographiques, à mi-chemin entre le CBD et Somerset West (Cape Town Film Studios Complex), afin de favoriser les tournages en intérieur, pour les publicités comme pour les films. Depuis le lancement du projet, de nombreux investisseurs européens et américains se sont engagés. Au total, 120 opérations de tournage ont produit 52 millions de rands depuis juillet 2005.

Un autre secteur très lucratif est celui du tourisme. La ville est la première destination touristique du pays, devant le Parc national du Kruger, et les aménités naturelles (paysages, climat, flore, etc.) sont un atout incontestable. Des exemples d'investissements étrangers comme ceux du groupe Arabella (hôtels, centres de thalassothérapie, etc.) sont nombreux et le secteur de la construction bénéficie également de cet essor. De plus, l'accueil d'événements internationaux comme la coupe du monde de football organisée par l'Afrique du Sud en 2010 est à l'origine d'investissements spectaculaires au Cap dans les secteurs du tourisme et du bâtiment.

Enfin, d'autres secteurs nouveaux comme la construction nautique (depuis 1994, ce secteur a connu une croissance de 120% et exporte plus de 80% de sa production), l'installation des centres d'appel (*call centres*) ou encore les compétences dans les technologies de l'information et des télécommunications (ICT) attirent de plus en plus de capitaux étrangers.

La place et le rôle du CBD dans la ville bénéficient largement à la croissance économique du Cap. L'effort réel des politiques locales pour rénover, aménager et sécuriser le centre-ville, notamment à travers le partenariat public-privé que constitue le Cape Town Partnership (chapitres 7 et 8) est unanimement salué par les interlocuteurs. Détenir un centre aussi dynamique sur le plan économique, sans problème (apparent) de sécurité, renforce son image de localisation privilégiée par les entreprises (la criminalité dans le quartier des affaires aurait diminué de moitié depuis 1999, date de lancement du partenariat). Notons cependant que les problèmes de pauvreté et d'insécurité sont certes absents du centre mais refoulés en proche périphérie. Il est néanmoins incontestable qu'avec la régénération du CBD, Le Cap dispose d'un atout supplémentaire.

Encadré 2 :
**Une implantation japonaise dans le secteur automobile : l'exemple de NGK
 Ceramics**

L'entreprise japonaise d'industrie automobile NGK Insulators a installé, en 2000, son unique établissement à ce jour NGK Ceramics au Cap (Black, Gelb, 2004), dans la zone industrielle de l'aéroport. Grâce aux avantages du MIDP et à l'aide du WESGRO (l'entreprise faisant partie des rares à connaître parfaitement cette institution, ayant même été hébergée pour le temps de la conception du projet dans les bureaux du WESGRO), l'entreprise de pots catalytiques a choisi le site du Cap, après une longue étude des avantages comparés entre les différents sites possibles. Le Cap s'est révélé gagnant en raison de son port (pour l'importation des matériaux en provenance essentiellement d'Europe), du niveau de qualification de sa main-d'œuvre et surtout par l'absence forte de concurrents du même secteur. En effet, si Port-Elizabeth concentrant les plants de ce type, il leur a semblé plus judicieux de s'éloigner de cette zone.

3.2. Le rôle des politiques locales : un échec relatif

Les acteurs locaux, concernés par le développement économique de la ville (représentants de la municipalité, de la Chambre de commerce ou de la province du Western Cape) comme ceux engagés plus précisément dans la promotion de la ville auprès des investisseurs étrangers (Wesgro) jouent-ils un rôle auprès des entreprises étrangères dans leur décision d'implantation au Cap ? Quel est le lien entre les politiques locales mises en place et la réalité des localisations ? Les mesures incitatives mises en place au niveau local influence-t-elle les décisions prises à l'échelle mondiale ?

Tous les acteurs liés au pouvoir municipal s'accordent pour dire que le réel défi à relever est d'attirer les investissements dans le CBD et dans les zones défavorisées. Pour cela, les sphères locales et provinciales de gouvernement tentent de développer un environnement favorable et d'aider les secteurs potentiellement les plus attractifs, mais le plus difficile est de résoudre le dilemme permanent entre la compétitivité économique de la ville et la réduction de la pauvreté. L'activité des membres de Wesgro est uniquement centrée sur les investisseurs étrangers dans la province. Cependant, alors que leur travail est de promouvoir la région à l'extérieur (le nombre de publications pour vanter les mérites de la ville, « *the best location in the world* » est à ce titre, assez impressionnant), il est surprenant de constater la méconnaissance de l'institution par une grande part des investisseurs étrangers, ce qui relativise l'importance de l'action de cette agence locale dans les stratégies de localisation des investisseurs étrangers. Wesgro (voir chapitre 7) estime qu'au moins 50 % des implantations passent par son intermédiaire, mais force est de constater que cette proportion est surestimée.

De la même manière, les actions des pouvoirs locaux révèlent leur efficacité toute relative. En effet, les axes de développement privilégiés mis en place au sein du Metropolitan Spatial Development Framework (voir chapitre 3) sont fragiles et peu efficaces, ce qui confirme « *l'échec d'une tentative de régulation locale spatialisée* » (Dubresson, 2005). Les acteurs politiques tentent de constituer des nœuds et des corridors de développement au sein de l'agglomération, principalement dans des zones pauvres, celles correspondant aux townships des Cape Flats, notamment. Or, force est de constater la rareté des entreprises étrangères implantées dans ces secteurs de croissance attendue. Risque sécuritaire trop important ? Marché trop éloigné ? Infrastructures des transports en commun trop déficientes ? Aucune réponse définitive ne peut être apportée si ce n'est que les décisions de localisation des investisseurs étrangers « court-circuitent » nettement les relais locaux et leurs objectifs de croissance économique spatialisée tout en profitant des bénéfices de certaines actions menées

par les pouvoirs locaux et notamment la sécurisation et la rénovation du CBD. Ce résultat est en accord avec les observations de Dubresson (2003) :

« La transformation en cours de la base économique est surdéterminée à d'autres échelles que celle de la métropole et à des niveaux de décision sur lesquels le gouvernement local a assez peu de prise, même si l'efficacité de sa politique d'externalités en association ou non avec les autres sphères de gouvernement (amélioration des infrastructures, des grands équipements, sécurisation du CBD, financement de multiples partenariats, marketing actif en faveur du site et du Cape life style) nourrit l'attractivité du territoire métropolitain. »

Ce court-circuitage des politiques locales est relativement inquiétant pour le développement économique local à long terme. Il révèle une très forte asymétrie dans la relation établie entre les entrepreneurs étrangers et la sphère locale de gouvernement du territoire urbain où ils décident d'investir. En dépit de cet échec des politiques locales en faveur des espaces de pauvreté, Le Cap attire de plus en plus d'investisseurs étrangers dans de nombreux secteurs dynamiques, créant des emplois et des richesses nouvelles. Il revient aux pouvoirs locaux de trouver de nouvelles formes de redistribution de cette croissance.

Conclusion

A l'échelle nationale, comme à l'échelle internationale, plusieurs indicateurs et plus précisément les stratégies spatiales des investisseurs étrangers, convergent pour faire du Cap la deuxième ville sud-africaine insérée dans la mondialisation après Johannesburg. Le rattrapage dont fait état cette agglomération en termes d'attractivité pour les implantations d'entreprises étrangères permet d'observer la diffusion depuis Johannesburg du processus de mondialisation. Par ailleurs, l'agglomération dispose d'atouts spécifiques, propres à sa localisation littorale et à son histoire urbaine, atouts qui lui permettent de bénéficier du retour de la dynamique économique dans les villes côtières, aux dépens de la province intérieure du Gauteng.

« Même si elle ne peut être un concurrent de premier rang, Le Cap affiche des caractéristiques propres aux villes mondiales telles que le dynamisme croissant de la part des urbanistes et des aménageurs pour attirer des investissements étrangers, les campagnes stratégiques de marketing et l'accueil d'événements de très haut niveau qui fournissent de précieux enseignements à une ville aspirant au titre de ville mondiale secondaire. » Gibb (2007 : 540).

A la suite de Gibb (2007), nous pouvons avancer que l'insertion croissante de la ville du Cap dans un système supranational participe du renouveau de la dynamique des villes sud-africaines et il est légitime de se demander si le Cap ne devient pas de plus en plus conforme à un modèle de ville mondiale caractéristique des pays émergents. La dégradation sociale à des échelles intra-métropolitaines, notamment la forte croissance de la pauvreté et des inégalités, contraint toutefois la coalition politique actuellement au pouvoir à repenser, dans le cadre de la nouvelle stratégie de développement économique et humain (EHDS, voir chapitre 9) le rôle que doit jouer le gouvernement métropolitain, à la fois dans la gestion des défis sociaux mais aussi dans l'encouragement de la croissance économique. A ce titre, des partenariats entre la municipalité et les investisseurs étrangers doivent être formulés et de nouveaux arrangements s'imposent, le court-circuitage des politiques publiques par les IDE ne pouvant être qu'un handicap à long terme dans le développement urbain.

Références bibliographiques

- Ajayi S. I., 2003, « Globalisation and Africa », *Journal of African Economies*, vol. 12, n° 1, pp. 120-150.
- Aydalot P., 1985, *Economie régionale et urbaine*, Paris, Economica.
- Bach D.C., (dir.), 1998, Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique sub-saharienne, Paris, Karthala.
- Bénit C., 2001, La fragmentation urbaine à Johannesburg : recomposition des pouvoirs locaux, mobilités de travail et dynamiques résidentielles dans la ville post-apartheid, Thèse de doctorat, université de Poitiers.
- Black A., 2000, « FDI Trends, Causes, Issues », *Workshop Paper, Project on Acquisition Strategies in Emerging Markets*, London Business School, 14 p., inédit.
- Black A., Gelb S., 2004, « Foreign Direct Investment in South Africa » in S. Estrin S., K. E., (dirs.), *Investment strategies in Emerging Markets*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 174-207.
- Black A., Gelb S., 2004, « South African Case Studies », in S. Estrin, K.E. Meyer (dirs.), *Investment strategies in Emerging Markets*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 209-242.
- Board C., Davies R.J., Fair T.J.D., 1970, « The structure of the South African Space-Economy: an integrated approach », *Regional Studies*, vol. 4, pp. 367-392.
- Bost F., 2004, « Les investissements directs étrangers, révélateurs de l'attractivité des territoires à l'échelle mondiale », *Mappemonde*, 75(3), 8 p.
- Butler D., Bentley V., Philips-Baker V. (dirs.), 2000, *Major companies of Africa South of the Sahara*, London, Graham & Whiteside, (6^e ed.)
- Calitz E., 1997, « The South African economy in an integrated global economy: features, prospects and implications », in *A future South Africa? Prospects for 1999 and beyond*, Stellenbosch, Centre for International and Comparative Politics, pp. 45-62.
- Carim X., 1994, « Some trends in foreign direct investment: Implications for South Africa », *Southern African Perspectives*, Cape Town, Centre for Southern African Studies, University of Western Cape, 24 p.
- Carmody P., 2002, « Between Globalisation and (Post) Apartheid: the Political Economy of Restructuring in South Africa », *Journal of Southern African Studies*, vol. 28, n° 2, pp. 255-275.
- Centre for Development and Enterprise, 1996, *Cities and the global economy: new challenges for South Africa*, CDE Research 3, October 1996, Johannesburg.
- City of Cape Town, 2006, State of Cape Town 2006, Development issues in Cape Town, Cape Town.
- Cooper H., 1992, *The Impact of foreign investment on post-war South-African economic development*, Cape Town, PhD School of Economics, University of Cape Town.
- Davies R. J., 1972, *The Urban Geography of South Africa*, Institute for Social Research, Durban, University of Natal.
- Dubresson A., 2003, Spatialités économiques et dynamiques urbaines au Cap (Afrique du Sud) : une approche géographique de la régulation , Géotropiques/IRD, Document de travail, 19 p., inédit.
- Dubresson A., 2005, « Métropolisation institutionnelle et spatialités économiques au Cap (Afrique du Sud) », *Revue Tiers Monde*, 181, pp. 21-44.
- Dubresson A., Jaglin S., 2002, « La gouvernance urbaine en Afrique subsaharienne. Pour une géographie de la régulation », in F. Bart., J. Bonvallot, R., Pourtier (dirs.), *Historiens et Géographes*, Regards sur l'Afrique, pp. 67-75
- Duncan D., 1992, « Foreign and local investment in the South Africa motor industry », *South African Journal of Economic History*, vol. 7, n° 2, pp. 53-81.
- Dunning J., 1994, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Londres, Addison Wesley.
- Estrin S., Meyer K.E. (dir.), 2004, *Investment strategies in Emerging Markets*, Cheltenham, Edward Elgar.

- Freund B., 1999, « Economie et ville d'apartheid », in P. Gervais-Lambony Ph., S. Jaglin, A. Mabin (dirs.), *La question urbaine en Afrique australe*, Johannesburg, Paris, IFAS-Karthala, pp. 31-47.
- Fujita M., Krugman P., Venables A. J., 2001, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MIT Press.
- Gelb S., 2002, *Foreign Companies in South Africa: Entry, performance and impact*, Johannesburg, The Edge Institute.
- Gibb M., 2007, « Cape Town, a secondary global city in a developing country », *Environment and Planning C*, 25 (4), pp. 537-552.
- Gilroy B.M., Gries T., Naude W.A. (dirs.), 2005, *Multinational Enterprises, Foreign Direct Investment and Growth in Africa: South African Perspectives*, Heidelberg: New York, Springer, Physica-Verlag, 305 p.
- Hart G.P., 2002, *Disabling Globalization: places of power in post-apartheid South Africa*, Pietermaritzburg, University of Natal Press.
- Heese K., 2000, « FDI in South Africa 1994-1999: confronting globalization », *Development Southern Africa*, 17(3), pp. 389-400
- Knox P.L., Taylor P. J., 1997, *World cities in world system*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Koelble T.A., 1999, *The global economy and democracy in South Africa*, New Brunswick, N.J, Rutgers University Press.
- Krugman P.R., 1991, *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press.
- Lemon A., Rogerson C.M. (dirs.), 2002, *Geography and Economy in South Africa and its Neighbours*, Aldershot, Ashgate.
- Levasseur S., 2002, « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », *La mondialisation et l'Europe, Revue de l'OFCE*, hors Série, mars 2002, pp. 103-152.
- Lim E-G., 2001, « Determinants of, and the Relation between, Foreign Direct investment and Growth: Summary of the Recent Literature », *Working Paper, 175, International Monetary Fund*, Washington D.C.
- Lo F., Marcotullio P.J., 2000, « Globalisation and Urban Transformations in the Asia-Pacific region: A review », *Urban Studies*, 37(1), pp. 77-111
- Mucchielli J.L., 1998, *Multinationales et mondialisation*, Paris, Le Seuil.
- Mucchielli J.L., Mayer T., 1998, « Les déterminants des investissements directs à l'étranger : Le choix des IDE/Exportations et les choix de localisation dans les modèles récents » in B., Lassudrie-Duchêne, *Connaissances économiques, Approfondissements*, Paris, Economica, pp. 307-324.
- Padayachee V, Valodia I, 1999, « Malaysian investment in South Africa: South-South relations in a globalizing environment? », *Journal of contemporary African Studies*, 17(2), pp. 287-297
- Parnell S., Pieterse E., Swilling M., Wooldridge D., 2002, *Democratising Local Government, The South African Experiment*, Landsdowne, University of Cape Town Press.
- Pison G., 2002, « Le sida va-t-il entraîner un recul de la population de l'Afrique au sud du Sahara ? », *Populations et Sociétés*, n°385, 4 p.
- Pred A. R., 1977, *City-Systems in Advanced Societies*, Londres, Hutchinson University.
- Pumain D., Rozenblat C., 1993, « The Location of Multinational Firms in the European Urban System », *Urban Studies*, vol. 10, pp. 1691-1709.
- Rogerson C.M., 1981, « Spatial perspectives on United Kingdom investment in South Africa », *South African Geographical Journal*, 63(2), pp. 85-106.
- Rogerson C.M., 1987, « Decentralization and the location of Third World multinationals in South Africa » in R. Tomlinson, M. Addleson (eds.), *Regional restructuring under apartheid: urban and regional policies in Contemporary South Africa*, Johannesburg, Ravan Press, pp. 294-308.
- Sassen S., 1991, *The Global City*, Princeton, Princeton University Press.
- Sassen S., 2000, *Cities in a world economy*, Thousand Oaks, Pine Forge Press.

- Slaughter M.J., 2002, « Does Inward Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries? », *Working Paper 08, Center for Economic Policy Analysis (CEPA)*, New York, New School
- South African Cities Network, 2006, *State of the Cities Report*, 220 p, Braamfontein, www.sacities.net.
- Storper M., 2000, « Territoires, flux et hiérarchies dans l'économie globale », *Géographie, Economie, Société*, 2(1), pp. 3-34.
- Taylor M., Thrift N., (eds.), 1982, *The Geography of multinationals: studies in the spatial development and economic consequences of multinational corporations*, Londres, Croom Helm.
- Taylor P. J., Walker D. R. H., Beaverstock J. V., 2002, « Firms and their Global Services Networks » in S. Sassen (ed), *Global Networks, Linked Cities*, New York, Routledge, pp. 93-115.
- Taylor P.J., Catalano G., Walker D.R.F., 2002, « Measurement of the world city network? », *Urban Studies*, 39(13), pp. 2367-2376.
- Thisse J.-F., Vanypersele T., 1999, « Métropoles et concurrence territoriale », *Economie et Statistique*, vol. 326-327, pp. 19-30.
- Tomlinson R., Beauregard R., Mangcu X., (eds.), 2003, *Emerging Johannesburg: perspectives on the postapartheid city*, New York, Routledge.
- Turok I., 2001, « Persistent Polarisation Post-Apartheid? Progress towards Urban Integration in Cape Town », *Urban Studies*, 38(13), pp. 2349-2377.
- United States Bureau of Foreign Commerce Near Eastern and African Division, 1969, *Investment in Union of South Africa: conditions and outlook for United States investors*, New York, Greenwood Press.
- Vacchiani-Marcuzzo C., 2003, « Mondialisation, investissements étrangers et évolution du système des villes sud-africaines », *Géographie et Cultures*, Mondialisation/Métropolisation, n° 48, pp. 41-59.
- Vacchiani-Marcuzzo C., 2005, *Mondialisation et systèmes de villes : les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines*, Paris, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, thèse de doctorat.
- Van der Merwe I.J., 2004, « The Global Cities of Sub-Saharan Africa: Fact or Fiction? », *Urban Forum*, 15(1), pp?.
- Veltz P., 1994, « Les ressorts de la métropolisation », *Le Débat*, n° 80, pp. 186-189
- Vickers B., 2002, *Foreign Direct Investment (FDI) Regime in the Republic of South Africa*, Institute for Global Dialogue, Paper for the CUTS (Centre for International Trade, Economics and Environment), section 3.2, Midrand.
- Welsh D. (dir.), 1997, *Investing in South Africa: the opportunities and the political risks*, Cape Town, Omega Investment Research (Pty)Ltd.
- Williams D., 1996, « Analysing the Regional Impact of Foreign Manufacturing Firms », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 87(1), pp. 259-265.
- Yusuf S., 2003, « Globalisation and the Challenge for Developing Countries », *Journal of African Economies*, 12(1), pp. 35-72.