



HAL
open science

Mondialisation et système de villes :les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines

Céline Vacchiani-Marcuzzo

► **To cite this version:**

Céline Vacchiani-Marcuzzo. Mondialisation et système de villes :les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines. Géographie. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2005. Français. NNT: . tel-00011351

HAL Id: tel-00011351

<https://theses.hal.science/tel-00011351v1>

Submitted on 11 Jan 2006

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.

UNIVERSITE PARIS 1 PANTHEON – SORBONNE
U.F.R DE GEOGRAPHIE

2005

Thèse pour obtenir le grade de Docteur de l'Université Paris 1 en Géographie
Présentée et soutenue publiquement le 11 avril 2005

Céline VACCHIANI-MARCUZZO

**Mondialisation et système de villes :
les entreprises étrangères et l'évolution
des agglomérations sud-africaines**



Sous la direction de Denise PUMAIN, Professeur à l'Université Paris 1

Membres du jury :

Benoît ANTHEAUME, Directeur de recherche, Institut de recherche pour le développement (IRD)

Alain DUBRESON, Professeur à l'Université Paris 10

Denise PUMAIN, Professeur à l'Université Paris 1, membre de l'Institut Universitaire de France

Céline ROZENBLAT, Maître de Conférences Habilité à l'Université de Montpellier 3

Pierre VELTZ, Professeur à l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées

Mes remerciements vont en tout premier lieu à Denise Pumain, pour m'avoir mise un jour de 1996 sur le chemin de cette terre australe en pleine reconstruction et m'avoir donné envie de continuer à explorer les changements des villes sud-africaines. Votre immense confiance, votre soutien et votre grande qualité d'écoute, la rigueur de vos conseils mais aussi votre disponibilité durant ces quatre dernières années m'ont permis de mener cette recherche à son terme. Sans votre présence, le chemin aurait été assurément plus long et difficile.

Travailler sur un terrain aussi éloigné suppose le soutien de nombreuses personnes. La rencontre avec Neil Dewar m'a permis d'effectuer deux séjours dans des conditions extrêmement favorables. Merci Neil d'avoir été aussi présent et de m'avoir aidée dans de nombreux domaines. Grâce à toi et à l'accueil au sein du département ENGEO, ces quelques mois de travail se sont révélés très profitables. Je remercie aussi vivement Ron J. Davies pour m'avoir aidée à mieux comprendre « son » système de villes. Merci à Anthony Black pour les quelques rencontres très riches que nous avons eues, et qui m'ont aidée à appréhender l'économie sud-africaine.

En France aussi, entrer dans un réseau sud-africain a été très utile pour maintenir le contact et partager des compétences. Que Frédéric Giraut soit ici chaleureusement remercié pour m'avoir intégrée successivement dans deux programmes de recherche franco-sud-africains sur des thématiques différentes et enrichissantes pour mes recherches personnelles.

Merci à Alain Dubresson pour toutes les discussions informelles que nous avons eues à Paris ou à Cape Town au sujet de ces actrices parfois un peu difficiles à comprendre que sont les entreprises multinationales qui souhaitent vivre au sein de la « ville-mère ». Je le remercie aussi pour m'avoir fait l'honneur de participer à ce jury ainsi que tous les autres membres : Benoît Antheaume, Céline Rozenblat et Pierre Veltz.

Que les institutions qui m'ont apporté de nombreux soutiens financiers pour mes missions (le Ministère de la Recherche, l'Institut pour la Recherche et le Développement, l'Institut Français d'Afrique du Sud et le Centre National de la Recherche Scientifique) soient ici remerciées. Dans l'apport de ce confort matériel, je suis aussi très reconnaissante au

Département de Géographie de l'Université du Maine d'avoir toujours fait en sorte que, parallèlement à mes enseignements, mes recherches puissent avancer.

Une thèse ne se fait pas sans quelques personnes clés, engagées elles aussi dans le même processus. Je remercie avant tout Marie Plancq-Tournadre, rencontrée sur ce terrain commun, et qui depuis, a toujours été attentive et efficace, en particulier ces dernières semaines. Qu'elle soit assurée de ma présence à ses côtés pour mener à bien ses recherches.

L'Equipe Paris s'est révélée un cadre de travail extrêmement motivant. Que tous ceux qui participent à la sérénité intellectuelle de ce lieu et qui m'ont aidée dans ce parcours soient ici remerciés. Au cœur de cette Equipe, la salle des doctorants et nouveaux docteurs a été un lieu très stimulant. Mille fois merci à Fabien pour les innombrables discussions sur nos thématiques communes, pour l'aide technique inestimable et sa très grande patience. Merci à Marianne pour notre travail commun sur les villes petites et moyennes sud-africaines en maîtrise, qui a marqué le début de cette aventure. Merci à Cécile, Claire et Clarisse pour rendre le quotidien agréable et m'avoir apporté un soutien sans faille. Que tous mes relecteurs sachent que sans eux la fin aurait été bien plus aride.

Merci à mes amis non géographes, Jean-Charles en premier lieu mais aussi Séverine, qui ont su par leurs compétences apporter des éléments importants dans ce travail.

Et puis, une thèse ne se fait pas sans l'appui des personnes qui partagent notre univers privé. Je remercie ici mes parents pour leur soutien moral, leur très grande disponibilité de grands-parents et pour l'aide matérielle lors des missions sur le terrain.

In fine, trois personnes méritent toute mon attention et mon affection : Romain, pour sa confiance, son amour et son enthousiasme dans les bons moments comme dans les moins bons de ces dernières semaines ; Louise, née au début de cette aventure, pour avoir été l'enfant idéal de la thèse et pour s'être adaptée avec autant de facilité aux séjours sud-africains et aux nouvelles rencontres ; enfin, celui ou celle qui sera bientôt là et qui m'a apporté sérénité et confiance pendant toute cette phase de rédaction.

Je vous dédie cette thèse.

Ndiyanithanda.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	9
CHAPITRE 1 LA MONDIALISATION : UNE PERTURBATION POUR UN SYSTEME DE VILLES ?.....	17
1. MONDIALISATION ET INVESTISSEMENTS ECONOMIQUES	20
2. LES CONSEQUENCES POSSIBLES SUR LES SYSTEMES DE VILLES	42
3. LE CAS SUD-AFRICAIN.....	58
CHAPITRE 2 LOCALISER DANS LES VILLES LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS : SOURCES ET METHODES	79
1. LES DONNEES SUR LA POPULATION : AVANTAGES ET ECUEILS DES RECENSEMENTS DE LA POPULATION.....	82
2. DEFINIR LA VILLE EN AFRIQUE DU SUD.....	98
3. MESURER LA PRESENCE DES ENTREPRISES ETRANGERES, UN INDICATEUR DE L'INTERNATIONALISATION	117
4. UN TRAVAIL D'ENQUETES : LES FACTEURS DE LOCALISATION DANS L'AIRE METROPOLITAINE DU CAP	122
CHAPITRE 3 UN SYSTEME DE VILLES RECENT ET CONTRASTE 1911-2001.....	125
1. DYNAMIQUE A LONG TERME DES VILLES SUD-AFRICAINES : UNE MAJORITE D'URBAINS	127
2. LA HIERARCHIE DES TAILLES DES VILLES : DECONCENTRATION OU METROPOLISATION ?	144
3. VARIATION ET REPARTITION DE LA CROISSANCE AU SEIN DE CE SYSTEME	157
4. DES TRAJECTOIRES D'AGGLOMERATIONS	168

CHAPITRE 4 LA PRESENCE DES ENTREPRISES ETRANGERES EN 2003.....	179
1. CARTE D'IDENTITE DU <i>GREENFIELD INVESTMENT</i>	181
2. LOCALISATION DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS ET HIERARCHIE URBAINE	206
3. LES SPECIALISATIONS ECONOMIQUES DES VILLES	218
CHAPITRE 5 ADAPTATION DES ENTREPRISES OU TRANSFORMATION DU SYSTEME DES VILLES ?	251
1. DYNAMIQUE D'IMPLANTATION SUR LE LONG TERME	253
2. ESSAIMAGE SPATIAL DES IMPLANTATIONS ET HIERARCHIE URBAINE	272
3. APERÇU SUR LES LOCALISATIONS INTRA-METROPOLITAINES : CAPE TOWN	290
CONCLUSION GENERALE	309
ANNEXES.....	315
BIBLIOGRAPHIE GENERALE.....	327
TABLES DES TABLEAUX	349
TABLE DES FIGURES.....	351
TABLE DES MATIERES	355
CARTE DE REPERAGE	360

INTRODUCTION GENERALE

L'Afrique du Sud présente aujourd'hui une image totalement duale, définie par des caractéristiques proches de celles de pays en voie de développement et des caractéristiques proches des pays industrialisés. Cette dualité, née des politiques de développement séparé entre les différentes populations, instaurées avant et pendant l'apartheid, constitue un héritage décisif dans l'appréhension et la compréhension contemporaines de ce pays.

« Which are the most appropriate concepts for understanding South African cities? – ideas about the urban process in advanced capitalist societies or those pertaining to urban areas of the developing world? (...) This dilemma (...) draws attention to the persistent dualism of urban studies where virtually discrete literatures exist on Third World cities ».

Ces propos de la géographe sud-africaine S. Parnell (1997) résument bien les difficultés et les interrogations précédant toute analyse sur les villes sud-africaines.

La fin du régime d'Apartheid et l'arrivée d'un homme noir au pouvoir en 1994, associées au contexte international récent d'ouverture de l'économie, créent une toute nouvelle donne politique, économique et sociale, pour le pays le plus riche du continent africain. Conduire une étude sur l'évolution des villes de ce pays suppose de s'intéresser à un objet complexe mais situé au cœur du développement actuel de cette nation australe. Le niveau d'urbanisation du territoire (56,6 % en 2001), sa place de premier PIB en Afrique (160 milliards de dollars en 2003) et le poids de certaines villes à l'échelle continentale et mondiale comme Johannesburg, première place financière du continent, sont autant d'éléments attestant que le pays n'est pas exactement un pays africain semblable aux autres.

De plus, par ses origines de colonie de peuplement relativement récente et par ses années d'apartheid, le pays repose sur des villes aux spécificités fortes, dont les relations ont très tôt fait émerger une organisation en système. Toute analyse de système suppose que l'on

s'interroge sur la nécessité de prendre en compte un tel objet d'étude. La notion de système repose essentiellement sur les relations existant entre les villes (Pred, 1973) :

« Un système de villes est conçu comme un ensemble de villes qui sont interdépendantes de telle manière que tout changement significatif dans les activités économiques, la structure professionnelle, le revenu et/ou la population d'une des villes entraînera directement ou indirectement quelque modification dans les activités économiques, la structure professionnelle, le revenu et/ou la population d'un ou plusieurs autres éléments de l'ensemble »¹.

Dans le cas sud-africain, plusieurs raisons permettent de penser que les villes forment un système significatif d'entités interdépendantes, donc un « objet » d'étude pertinent. En effet, dès l'installation de Cape Town par les Hollandais en 1652, apparaît jusqu'à la moitié du XIX^e siècle un premier système régional entre la ville portuaire et son arrière-pays, doté de plusieurs villes. Le système s'étend par la suite en direction de Durban, autre ville portuaire. Cependant, la découverte des ressources minières (le diamant en 1867 à Kimberley, dans le centre du pays, puis l'or en 1883, à Johannesburg, dans le nord-est) est à l'origine d'une reconfiguration de cette esquisse de système et d'un basculement des centralités urbaines depuis le littoral vers l'intérieur des terres. La complexification et la ramification des réseaux ferrés notamment montrent bien qu'une certaine cohérence émerge à l'échelle interurbaine, les dynamiques des villes entrant dans une phase de co-évolution où croissance économique et croissance démographique sont intimement liées. Cependant, même si cette notion de système fait sens à propos des villes sud-africaines, il est surprenant qu'un seul géographe (Ron J. Davies, 1972) s'y soit intéressé sous cet aspect, dans l'esprit des travaux qui seront conduits par l'Union Géographique Internationale (UGI) et de la Commission sur les villes (Bourne, Dziewonski, Sinclair, 1984). Cette rareté des travaux à l'échelle du système des villes africaines, la plupart des chercheurs s'orientant vers des analyses intra-urbaines (le numéro de *L'Espace Géographique* consacré à l'Afrique du Sud, dirigé par B. Antheaume (1999), en regroupe d'excellents exemples), explique l'originalité de la démarche choisie dans nos recherches qui s'inscrivent dans la continuité de celles de R.J. Davies pour l'Afrique du Sud et de celles menées aux Etats-Unis (Pred, 1973 ; Berry, 1976) ou en Europe (Hall, Hay, 1980 ; Cattán, Pumain, Rozenblat et Saint-Julien; 1994).

¹ «A system of cities is here conceived as a set of cities which are interdependent in such a way that any significant change in the economic activities, employment structure, total income, and/or population of one member city will directly or indirectly bring about some alteration in the economic activities, occupational structure, total income, and/or population of one or more other set members».

Le défi pour tout chercheur réside dans la difficulté de prendre en compte l'ensemble des relations qui existent entre les villes, d'où le choix d'une étude par des voies plus ciblées : celles de l'évolution des tailles de villes et des activités économiques, qui traduisent ces nombreuses interactions. L'évolution de la population des villes est en effet un indicateur de leur aptitude à s'adapter à la succession des cycles économiques et des transformations de la société urbaine.

Dans ce contexte, l'insertion ancienne dans des réseaux d'échanges internationaux de l'Afrique du Sud et l'ouverture économique récente posent la question du lien entre « mondialisation » et dynamique du système des villes. Tout d'abord, la mesure de ce phénomène doit être précisée. Les flux croissants de capitaux entre pays et notamment entre pays du nord et pays du sud, à travers les investissements directs étrangers (IDE), sont une approche relativement satisfaisante de la perturbation externe éventuelle que la mondialisation peut entraîner sur un territoire. Certes, la dynamique spatiale des IDE est un indicateur encore peu utilisé par les géographes pour appréhender la mondialisation de l'économie mais pourtant, selon F. Bost (2004) :

« Cette approche permet d'aborder de manière renouvelée le thème du découpage du monde selon le degré d'attractivité des pays auprès des firmes transnationales ».

Les IDE sont en effet le reflet des stratégies spatiales des entreprises étrangères, devenues aujourd'hui les vecteurs principaux de la mondialisation. Ces flux financiers opposent néanmoins au chercheur géographe l'écueil de leur immatérialité. En cela, les implantations physiques des entreprises étrangères, une des formes de ces investissements, constituent le meilleur indicateur possible pour révéler la participation du pays et de chaque ville à l'ouverture internationale et pour articuler mondialisation et ancrage territorial. Il est ainsi pertinent de tenter de comprendre comment le système de villes sud-africain réagit face à cette perturbation externe que représente le phénomène général de mondialisation, plus particulièrement face à l'arrivée sur son sol d'entreprises multinationales.

Le système urbain évolue-t-il sous l'effet de la mondialisation, comme d'autres systèmes déjà connus ? Peut-on appliquer le modèle de métropolisation - concentration croissante des activités et des hommes dans les plus grandes villes – ou de hiérarchisation à l'échelle du territoire national ? Existe-t-il une sélection des investissements étrangers pour des localisations prestigieuses sur le territoire, telles que les métropoles ? Se produit-il une

polarisation accrue des espaces urbains selon les catégories sociales et raciales ? Ou bien assiste-t-on à d'autres types de régulation, de type plus local et institutionnel (Dubresson, Jaglin, 2002 ; Dubresson, 2003) ? Comment le nouveau contexte économique peut-il stimuler et affermir des centralités existantes ou de nouvelles centralités au sein de ce système ? Enfin, certaines villes peuvent-elles atteindre ce rang de « villes globales » (Sassen, 1991), éléments d'un système urbain supra-national ? Selon P. Veltz (1994), la ville globale est à la fois

« centre de contrôle d'une économie globalisée et maillon d'un réseau transnational d'activités dont la forme la plus achevée est celle de la ronde planétaire incessante des marchés financiers ».

Nous pensons que la dynamique qui s'établit entre un système de villes et le processus de mondialisation peuvent être formalisés, à partir d'hypothèses simplifiées, mais pertinentes, grâce à plusieurs ensembles de travaux : ceux qui ont aidé à préciser les stratégies des entreprises multinationales et analysé les facteurs de leur localisation ; ceux qui ont spécifié les principes d'une nouvelle division internationale du travail, à l'échelle du monde, comme aux échelles régionales ; ceux enfin qui ont mis en évidence les caractéristiques principales de la structure et de l'évolution des systèmes de villes.

Les stratégies de localisation des entreprises étrangères, leurs critères de sélection pour un pays, une région ou une ville s'inspirent des principes de la théorie du commerce international supposés intervenir à plusieurs échelles géographiques.

Dans le choix du pays, ce sont les avantages comparés dans la nouvelle division internationale du travail qui expliquent l'investissement (Fujita, Krugman et Venables, 1999) : le coût des facteurs de production (notamment le niveau des salaires, mais aussi celui de certaines matières premières), l'accessibilité (le voisinage immédiat comme le cas du Mexique pour les Etats-Unis ou la position sur de grandes circulations internationales), un marché à conquérir (comme le montre l'essor des investissements en Chine) ou encore la combinaison de l'accessibilité et du marché pour installer une tête de pont continentale (le cas de l'Afrique du Sud étant exemplaire pour le continent africain). Il ne faut pas oublier cependant que dans la majorité des cas, c'est entre des structures économiques comparables que se font les plus grands échanges croisés d'investissements, peut-être en fonction de complémentarités plus subtiles que celles évoquées ci-dessus, mais en vertu aussi d'un accroissement simultané de l'importance des échanges et du développement économique.

A l'échelle des régions et des villes, dans un pays d'accueil des investissements étrangers, ces mêmes facteurs ont une forte probabilité d'apparaître comme déterminants. Le coût du travail et plus généralement de sa reproduction (Aydalot, 1985) tendrait à favoriser les régions périphériques, mais ses variations généralement faibles à l'échelle d'un pays sont compensées par la valorisation d'autres avantages, comme les économies d'agglomération engendrées par les concentrations préexistantes et qui, joints à l'attraction des infrastructures permettant les relations internationales, ont toute chance d'induire des concentrations du développement dans les régions les plus centrales, ou encore dans leurs périphéries proches. Certaines villes ou régions spécialisées, du fait de leurs ressources (par exemple agricoles ou minières) ou de leur situation (villes ports), ou de la captation antérieure de certaines activités attractives (finance) sont également susceptibles de bénéficier avec une plus grande intensité de l'investissement étranger (Bouinot, 2002, 2003).

Enfin, il faut tenir compte des interactions existantes entre les régions et entre les villes. Ces interactions sont particulièrement résilientes dans le cas des villes, au point que leur observation a suscité l'émergence d'une théorie évolutive des systèmes de villes (Pumain, 1997). Cette théorie rend compte de l'universalité et de la persistance de l'organisation hiérarchique, de la trame spatiale des systèmes de villes, ainsi que de la relative durabilité des spécialisations fonctionnelles entre les villes, en termes des relations de concurrence et d'émulation. Ces interactions suscitent une adaptation permanente et incrémentale de chaque ville aux changements sociaux et économiques qui constituent son environnement et qu'elle contribue à créer. Des effets de synergie dans cette dynamique produisent une évolution qui n'est pas continue mais qui apparaît au cours du temps sous forme de grands cycles d'innovation, susceptibles de renforcer la hiérarchie urbaine (métropolisation associée à la captation initiale des innovations par les grandes villes puis à leur diffusion hiérarchique, et simplification par le bas de la hiérarchie due à la contraction espace-temps), ou de faire émerger de nouvelles spécialisations urbaines, dans des secteurs d'activité particuliers par exemple comme les services aux entreprises. Les observations faites à propos de l'évolution de nombreux systèmes de villes qui sous-tendent cette théorie justifient donc d'ajouter une série d'hypothèses, fondées sur la relative autonomie de la dynamique des systèmes de villes, aux perspectives d'évolution des villes sud-africaines confrontées à la mondialisation.

Nous proposons ainsi d'enrichir ainsi la géographie générale des systèmes de villes au sens où, connaissant l'état du système, nous pouvons faire des hypothèses sur l'impact d'une

perturbation extérieure, soit ici l'arrivée d'investissements extérieurs et d'entreprises étrangères et sur la façon dont le système va l'absorber. Pour cela, nous utiliserons différents types de sources et données. En effet, un effort de collecte d'information originale (concernant la base de données sur les entreprises étrangères) et de construction d'information pertinente (pour la base des agglomérations urbaines) a été effectué. A cela s'ajoute un travail d'entretiens sur un échantillon d'entreprises implantées à Cape Town afin d'enrichir les conclusions d'informations plus localisées.

Les méthodes utilisées pour analyser ces informations s'inscrivent dans le champ de l'analyse des données (notamment avec l'utilisation d'analyses factorielles) et de l'analyse spatiale, mais la maîtrise des systèmes d'information géographique et de la cartographie a également été nécessaire pour assurer l'intégration et la visualisation de ces informations.

Nous avons choisi une démarche d'analyse qui s'inscrit dans le temps long, car seule une telle approche permet d'observer la dynamique du système urbain et de la qualifier de ce point de vue face au « choc » externe plus récent de la présence étrangère, rendue explicite par l'implantation d'entreprises. Cette nouvelle forme de croissance, plus brutale, provoque éventuellement d'autres sélections dans le système des villes que celles qui avaient eu lieu jusque là. Aussi, est-il pertinent de juger une dynamique de court terme par rapport à une structure forgée sur le long terme, même s'il peut sembler paradoxal d'avoir besoin de revenir loin en arrière, d'avoir recours aux dynamiques passées pour mesurer un processus contemporain. On peut ainsi comparer les inflexions présentes, dans leur ampleur, avec celles qui dans le passé ont entraîné des sélections, comme par exemple le choix de chefs-lieux², les implantations du commerce maritime au XVII^e et XVIII^e siècles, la ruée vers l'or ou vers les diamants au XIX^e siècle ou encore l'industrialisation classique au XX^e siècle.

Plusieurs questions peuvent ainsi être émises quant à l'évolution du système des villes de la nouvelle Afrique du Sud, réintégrée officiellement dans le marché économique mondial depuis dix ans, face à la croissance, à l'accélération du rythme des arrivées des investissements directs étrangers sur le territoire. Cette insertion accrue dans la

² Un programme de l'Institut de Recherche et de Développement (IRD) «Territoires, marges et dynamiques urbaines : les enseignements sud-africains» codirigé par F. Giraut, IRD et B. Maharaj, Université de Durban-Westville, auquel nous avons participé de 2000 à 2002, était en partie consacré à l'effet chef-lieu. Les actes du colloque final sont accessibles en ligne (<http://iga.ujf-grenoble.fr/teo/Innovation/introduction.htm>).

mondialisation, processus encouragé par le gouvernement de Thabo Mbeki, à travers notamment le programme du *Growth, Employment and Redistribution* (GEAR), se matérialise par les *plants* (implantations *ex nihilo* d'établissements) des multinationales qui permettent de créer localement richesses et emplois.

Nous pourrions apporter des réponses, grâce à l'analyse de deux dimensions : d'une part la croissance urbaine (existe-t-il une co-évolution des villes ?) et d'autre part les liens entre entreprises étrangères et villes, qui se traduisent par les processus éventuels de diffusion. Ainsi, nous souhaitons analyser les effets éventuellement perturbateurs d'une ouverture économique croissante sur le système urbain sud-africain mais également observer à l'échelle du système urbain les conséquences spatiales de ce processus économique mondial. Cela devrait nous permettre de mesurer le risque d'accentuation des disparités spatiales et de déséquilibre inter-urbain et/ou les phénomènes de rattrapage. Nous faisons l'hypothèse que le choix des localisations géographiques par les investisseurs est donc déterminant pour les dynamiques économiques des territoires. Conduit-il à des processus de concentration, d'accentuation des disparités régionales ou au contraire de rattrapage sur le long terme? La conjoncture que représente la mondialisation, qui fragilise un pays en transition comme l'Afrique du Sud, entraîne-t-elle un risque brutal, une perturbation à l'échelle du système des villes ? Ou bien le système urbain est-il suffisamment structuré et intégré pour être résilient ?

Pour mener cette analyse, il importe, tout d'abord, de réfléchir à cette articulation entre mondialisation et système des villes, à l'interaction entre un processus économique mondial et un système spatial national (Chapitre 1). Comment mesurer la mondialisation ? Quel indicateur pertinent pouvons-nous choisir ? Comment s'organise un système de villes en lien avec l'innovation économique ? Enfin, quelle place et quel rôle tient l'Afrique du Sud dans ces dynamiques ?

Afin de cerner les objets d'étude ainsi définis, il est impératif de nous interroger sur les sources disponibles et sur les méthodes de constitution de bases de données cohérentes et originales (Chapitre 2). L'Afrique du Sud, comme beaucoup d'autres pays dans le monde, ne dispose pas de sources fiables et exactes sur sa population, d'autant plus que les politiques d'apartheid n'ont pas procédé à des mesures en adéquation avec la réalité pendant de nombreuses années. Comment, en tant que chercheur géographe, pouvons-nous remédier à ces lacunes ? Autre difficulté, la définition de ce qui est urbain et de ce qui ne l'est pas n'est

pas clairement établie. Quelle définition de la ville choisir et comment justifier sa pertinence sur le temps long (1911-2001) ? Obtenir des sources concernant les investissements étrangers n'est pas non plus immédiat et la constitution de la base de données sur les entreprises étrangères a été un long chemin pour assurer cohérence et exactitude.

Une fois les objets mesurés et définis, les deux voies d'analyse sont ensuite explorées. Dans le chapitre 3, l'état de l'urbanisation sud-africaine au XX^e siècle, les inégalités de taille du système des villes et ses processus de croissance sont tout d'abord interrogés. L'objectif est ainsi de mesurer l'adaptation du système sur le long terme, les bifurcations éventuelles des trajectoires des villes et de visualiser les croissances et déclin des entités urbaines.

Dans ce cadre établi, nous proposons une présentation de la localisation des entreprises étrangères à l'heure actuelle (Chapitre 4). Cette première approche, statique, permet d'évaluer l'impact de l'investissement étranger sur le territoire sud-africain et de connaître les principaux acteurs et vecteurs (qui ? dans quel secteur ? et bien sûr où ?). Un cadrage du processus d'implantation en relation avec les spécialisations économiques propres au pays, à différentes échelles géographiques, est nécessaire pour appréhender les éventuelles cohérences ou divergences entre l'économie endogène et l'économie exogène. Une première approche du lien entre distribution des tailles de villes et distribution des entreprises est ainsi présentée.

Face à cette image instantanée, il nous a semblé utile dans un dernier temps (Chapitre 5) d'analyser les implantations des entreprises étrangères dans le système des villes sur la longue durée, comme un processus ancien afin de mieux évaluer les bifurcations éventuelles et les changements subis par les villes, en termes de croissance et de spécialisation. Le système des villes sud-africaines s'adapte-t-il ou se transforme-t-il sous l'effet du processus économique mondial ?

CHAPITRE 1

LA MONDIALISATION : UNE PERTURBATION POUR UN SYSTEME DE VILLES ?

*J'ai été frappé de voir à quel point la planète
s'était rétrécie pendant mes années de prison ;
qu'un Inuit vivant sur le sommet du monde puisse
regarder la libération d'un prisonnier politique à
l'extrémité méridionale de l'Afrique me stupéfiait.*

Nelson Rolihlahla Mandela

Les références à un processus de mondialisation, devenues omniprésentes dans le discours scientifique, ne datent pas seulement de la seconde moitié du XX^e siècle et n'ont pas toujours porté les mêmes significations. Dans son *Histoire de l'utopie planétaire* (1999), A. Mattelart fait remonter au début du XVI^e siècle l'émergence du « globalisme » comme spatialité dans la conscience moderne. Il montre également comment « le marché est en passe de réussir là où ont échoué les grands empires et les grandes religions : fusionner l'ensemble des êtres humains dans une communauté globale ». Il rappelle ce mot de Roland Barthes dénonçant le mythe unanimiste de la « *grande famille des hommes* » qui repose sur une mystification consistant à « *placer la Nature en fond de l'Histoire* ». Le dernier avatar de cette idéologie étant selon lui « *la thèse de la convergence ou standardisation culturelle sur une planète vue à travers la lorgnette exclusive et excluante des « communautés de consommateurs » ou consumption communities, unités de base du libre déploiement de la totalité marchande* ».

Ce n'est pas nécessairement souscrire à la nouvelle « *market mentality* » (K. Polanyi, 1947) que de s'intéresser aux processus concrets par lesquels se réalise progressivement le « *bonheur glacé des multinationales* ». L'observation des implantations d'entreprises étrangères apparaît jusqu'ici dans la littérature scientifique comme l'un des meilleurs moyens de suivre et de mesurer la progression de l'imbrication des économies nationales. Les villes sont souvent privilégiées dans ces analyses car elles constituent très souvent les principaux points d'entrée des investissements étrangers. Cependant, alors que la plupart des travaux consacrés aux « villes globales » (Sassen, 1991) ou aux « villes mondiales » (GaWC³) traitent principalement des processus de mise en réseau des villes de la « Triade », Etats-Unis, Europe et Asie de l'Est, il nous a semblé utile de scruter les expressions géographiques de ce processus dans un pays moins développé, porteur d'une forte originalité historique, géographique et sociale.

L'intervention de la mondialisation dans un territoire national sera donc observée à partir de l'implantation d'entreprises étrangères dans un système de villes. Ce processus réalise l'articulation de deux échelles géographiques : celle des flux mondiaux, qui se traduit par l'émergence de réseaux spatialisés, peut-être aussi par l'intégration de certaines villes dans un réseau de villes mondiales (*global cities*); celle du système de villes d'un pays, qui s'est progressivement constitué par des interactions de portées multiples et de natures beaucoup plus complexes. Comment cette articulation se réalise-t-elle en général ? La sélection de l'extérieur va-t-elle induire une transformation des positions des villes dans le système ? En termes systémiques, constitue-t-elle une perturbation significative, un choc extrême, susceptible de modifier la trajectoire dynamique de ce système ? Peut-on assimiler au contraire l'absorption de cette nouveauté à un processus habituel de diffusion de l'innovation, qui s'effectue le plus souvent en s'adaptant à la hiérarchie, dans un système de villes ? Les particularités du système des villes héritées de sa longue histoire sont-elles susceptibles d'avoir des effets en retour sur les modalités de cette diffusion ? Il convient de préciser quelles réponses ont été apportées à toutes ces questions dans d'autres pays avant de proposer des hypothèses au sujet de l'Afrique du Sud.

Etudier un tel cas particulier suppose un double enjeu. Il s'agit d'abord de préciser les caractéristiques du processus d'investissement dans un pays marqué par une dualité sociale et

³ *Globalization and World Cities*, <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>

par une longue mise à l'écart politique et économique. Il faut ensuite analyser comment ces flux d'investissement se répartissent entre les villes, en s'interrogeant sur leur capacité éventuelle à transformer le système des villes. Nous commencerons donc par rappeler quelles sont les principales orientations des flux d'investissement étranger dans le monde, et comment ils contribuent en général à la mise en réseau des villes, avant de formuler des hypothèses quant aux particularités attendues du cas sud-africain.

1. MONDIALISATION ET INVESTISSEMENTS ECONOMIQUES

Parmi toutes les expressions envisageables de la mondialisation, celle qui se traduit par des investissements économiques présente un intérêt particulier pour l'analyse géographique. D'une part, les informations disponibles, élaborées pour des comptabilités nationales ou internationales, se réfèrent à des entités qu'il est possible de localiser à des échelles plus grandes, régionale ou urbaine : entreprises ou établissements créés ou acquis par des capitaux étrangers permettent un suivi localisé. D'autres changements liés au processus de mondialisation, comme des transformations sociales ou culturelles, seraient à la fois plus difficiles à saisir et à mettre en rapport avec les lieux. D'autre part, ces investissements de capitaux, en particulier lorsqu'ils se traduisent par des implantations nouvelles, sont potentiellement porteurs d'un certain développement régional ou urbain, par les créations d'emplois directs et indirects qu'ils assurent et les transferts de connaissances qu'ils opèrent.

Il convient cependant de bien préciser les enjeux et les définitions afin de mieux mesurer quelle peut être la portée de ces flux d'investissements pour un territoire donné.

1.1 Mesurer la mondialisation

1.1.1 Les processus économiques à l'oeuvre

Entreprendre une quelconque mesure de la mondialisation suppose de choisir une définition pour un terme polysémique, trop souvent invoqué et surtout extrêmement flou. Le phénomène est, certes, très ancien et peut se définir comme « *la diffusion de l'influence et de l'emprise du capitalisme à la surface du globe* »⁴ (Carroué, 2004). Mais nous nous intéressons davantage à

⁴ Plusieurs temps de la mondialisation peuvent être envisagés (d'après Carroué, 2004, reprenant une périodisation suggérée par F. Braudel) :

- La première mondialisation : du XV^e au XIX^e siècle ; période de développement du capitalisme marchand en Europe occidentale, des grandes découvertes et de la confrontation entre les « économies-monde » européenne et asiatique.
- La deuxième mondialisation : du XIX^e à 1918 ; période des révolutions industrielles qui bouleversent les économies européennes leur assurant une domination inégalée à l'échelle mondiale (associée à l'importance de l'empire colonial). La période se termine par la Première Guerre mondiale qui engendre une nouvelle donne au sein des rapports de force, laissant la première place à une puissance émergente, les Etats-Unis.
- La troisième mondialisation : période qui démarre dans les années 1970-1980, après une longue période de repli, de crises et la Deuxième Guerre mondiale, où le système capitaliste a dû s'adapter et se mettre parfois en retrait. Plusieurs facteurs ont contribué à l'émergence d'une seule « économie-monde » :

son acception actuelle, dans le domaine économique, en tant que traduction du terme de « *globalization* » apparu dans les années 1980. Parmi les multiples définitions existantes, retenons celle-ci :

« Mouvement complexe d'ouverture des frontières économiques et de déréglementations qui permettrait aux activités économiques de s'étendre à l'ensemble de la planète et ferait perdre aux Etats une partie de leur autonomie. Ce processus déterminerait aussi la création de réalités transnationales : zones monétaires, production mondialisée, nouvelles formes d'institutions politiques ou économiques ».

Dans cette définition (Géneau, Staszak, 2000), les processus généraux qui transforment les économies tendent à s'affranchir de la notion de frontière.

En ce sens, le terme de mondialisation est plus général que celui d'internationalisation, car ce dernier désigne seulement des échanges effectués par et entre les Etats, sans nier l'existence de la frontière et tout en conservant les marchés intérieurs. Dans le cas de la mondialisation, l'échelle envisagée n'est plus celle des Etats mais l'échelle planétaire et les flux qui la construisent se rapportent à des entités à tous les niveaux géographiques.

Il n'est pas question ici d'envisager ce phénomène mondial d'ouverture économique des territoires sous tous ses aspects. Nous l'examinons à travers deux processus :

- Le premier concerne l'internationalisation des entreprises par le biais du rayonnement des entreprises multinationales⁵ qui diffusent et localisent à l'étranger leurs établissements⁶,

croissance et mobilité des flux d'investissements étrangers, des marchandises et de l'information grâce aux nouvelles technologies de la communication et de l'information (NTIC).

⁵ Définies comme des « *firmes de grande taille exploitant des filiales dans de nombreux pays et dont le capital est pris dans un processus d'accumulation international sur la base d'un processus productif, lui-même international. [...] Les multinationales se sont surtout développées à partir des années 1960. Elles sont les artisans principaux de la division internationale du travail et jouent désormais un rôle prépondérant et toujours croissant dans l'économie mondiale.* » P. George, *Dictionnaire de Géographie*, 1995. Elles sont le plus souvent entendues comme des entreprises possédant une unité de production à l'étranger dans au moins deux pays, avec un minimum de détention de 10 % du capital. Le terme de « transnationales » est parfois préféré à celui de « multinationales » car ne sont réellement multinationales que les entreprises issues de « *petits Etats aux économies très ouvertes dont le marché de consommation et la base productive sont de taille insuffisante* » comme par exemple le géant suisse Nestlé (Carroué, 2002). La plupart des entreprises engagées dans des opérations à l'étranger gardent en effet une assise très forte sur leur marché national. Nous emploierons indifféremment les deux termes par la suite, restant cependant consciente que « transnationales » (traduction française de *Transnational Corporation -TNC*) est sans doute plus légitime car ces entreprises relèvent avant tout d'un seul pays

⁶ Le terme « entreprise » relève d'une notion juridique. L'entreprise est un acteur de l'espace économique. Il s'agit d'« *un système avec une structure (locaux, personnel) et un réseau de flux (physiques, financiers et d'information). C'est un système ouvert : elle est en relation avec son environnement économique, technique, institutionnel, culturel, etc. qui est évolutif* » (Rozenblat, 2004). L'établissement (ou bureau ou agence pour les entreprises de services) sert au fonctionnement de l'entreprise, il est situé en un lieu défini. Il est la manifestation

en colonisant ainsi des marchés extérieurs. Il s'agit pour ces entreprises de maintenir ou d'augmenter leurs parts de marché ou de prendre avantage de conditions de production plus favorables dans certains pays. Ce processus est ancien, continue à se pratiquer actuellement et a même pris de l'ampleur dans les trente dernières années. Les investissements étrangers directs, les créations ou rachats d'entreprises ont ainsi la capacité de faire émerger sur les territoires où ils se localisent, non seulement des emplois et des richesses, mais aussi des innovations éventuelles.

- Ce premier processus s'est doublé, après la Deuxième Guerre mondiale, de l'internationalisation du capitalisme financier, liée aux capitaux flottants. Ces flux d'investissement, cette diffusion des capitaux s'effectuent selon la règle du profit maximal pour l'investissement et donc en fonction de la recherche de localisations dans les zones de plus forte croissance à l'échelle mondiale.

Même si ce deuxième processus pèse de plus en plus lourd dans l'économie mondiale, il est très difficile à saisir et à mesurer, car il reste immatériel et particulièrement lié aux aléas de la conjoncture économique et politique. Par contre, le premier processus est plus aisé à cerner, il est sans doute aussi plus durable car il correspond à de l'investissement matérialisé par la localisation d'entreprises. C'est ainsi un moyen pertinent et précis d'étudier le processus général d'internationalisation et plus généralement de mondialisation (Bost, 2004).

1.1.2 Les investissements directs à l'étranger : un phénomène ancien en croissance forte depuis les années 1980

▪ *Définitions du processus*

« *Les investissements directs à l'étranger (IDE) constituent certainement l'un des aspects les plus visibles de la mondialisation* » (Levasseur, 2002). Cette visibilité, cette matérialisation, sont essentielles quand il s'agit de mesurer un phénomène économique à l'échelle mondiale et régionale. Selon le Fonds Monétaire International, un investissement direct se produit quand une entité non-résidente prend un intérêt durable dans une entreprise résidente. La notion de « résidence » est à différencier de celle de nationalité, car elle désigne toute entreprise dont le

géographique de l'entreprise. Un grand groupe peut ainsi comprendre un ensemble de filiales (définies comme des entreprises qui appartiennent à une autre entreprise à hauteur d'au moins 50 % et disposant d'une autonomie juridique) soumises à une stratégie globale définie par la société-mère. Ex : une maison-mère (siège social) en France peut implanter une filiale en Afrique du Sud et ensuite plusieurs établissements soumis à cette entreprise.

siège social est situé dans ce pays. « Si, par exemple, un ou plusieurs associés de nationalité française implantent le siège social de leur entreprise aux Pays-Bas, la dite entreprise (la société-mère) est résidente des Pays-Bas et toute opération entre la société-mère et ses filiales implantées à l'étranger (exemple : en France) sera recensée comme un flux d'investissement direct entre les Pays-Bas et la France » (Levasseur, 2002). Ce type de transfert correspond par exemple au cas de la multinationale sud-africaine *Anglo American*, fondée en 1917 par Ernest Oppenheimer, qui, entre autre, domine le secteur minier (or, diamants et charbon) et a décidé de déménager son siège social à Londres. L'investissement étranger direct est donc, selon la CNUCED⁷, un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société-mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). L'investissement direct étranger (IDE) implique que l'investisseur exerce une influence appréciable sur la gestion de l'entreprise bénéficiaire. Cet investissement englobe à la fois la transaction initiale entre les deux entités et toutes les transactions ultérieures entre elles et entre filiales étrangères, qu'elles soient constituées ou non en sociétés. Par convention, une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur acquiert au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie.

Le calcul de l'IDE, qui informe sur l'ampleur des flux de capitaux de long terme entre les économies, repose sur deux types de flux et sur des stocks :

- Les apports d'IDE ou IDE entrants (*Foreign Direct Investments inflows – FDI inflows*) dans le pays déclarant comprennent les capitaux fournis (soit directement, soit par le biais d'entreprises apparentées) par un investisseur étranger direct à une entreprise de ce pays (entreprise bénéficiaire).
- Les sorties d'IDE ou IDE sortants (*Foreign Direct Investments outflows - FDI outflows*) du pays déclarant comprennent les capitaux fournis (soit directement, soit par le biais d'entreprises apparentées) par une société résidant dans ce pays (investisseur étranger direct) à une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire).

⁷ La CNUCED est la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, traduction française de l'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*). Cette institution publie chaque année un rapport sur l'investissement dans le monde (*World Investment Report*) dont nous avons utilisé de nombreuses données.

- Le stock d'IDE est la valeur de la part des capitaux et des réserves (y compris les bénéfices non distribués) attribuable à l'entreprise mère, plus l'endettement net des filiales de l'entreprise. Les données sur les stocks d'IDE sont présentées en valeur comptable ou au coût d'acquisition et témoignent donc des prix en vigueur au moment où l'investissement a été réalisé. Les stocks d'investissement direct en provenance de l'étranger correspondent à la valeur des capitaux et des réserves détenus dans le pays par des entreprises résidant dans un autre pays. Cette mesure a l'avantage, par rapport à celle des entrées d'IDE, d'être moins sensible aux effets de conjoncture politique et économique⁸.

Précisons aussi, qu'au sein des flux d'investissement étranger, sont généralement comptabilisés ensemble flux indirects et flux directs (Tableau 1.1) mais que seule la deuxième catégorie (les investissements directs) nous intéresse dans notre démarche.

Les IDE s'inscrivent donc dans le processus plus général de l'investissement international. Cependant, en dépit de leur importance croissante, aucune théorie unifiée n'existe à ce jour. Une interprétation théorique des IDE supposerait de répondre à six questions :

- Qui est l'investisseur ?)
- Quel type d'investissement ?
- Pourquoi aller à l'étranger ?
- Où investit-on ?
- Quand l'entreprise décide-t-elle d'aller à l'étranger ?)
- Comment, dans quelles conditions, l'entreprise va-t-elle à l'étranger ?)

⁸ Les stocks sont plus facilement utilisables que les flux dans une analyse géographique dans la mesure où ils sont moins sensibles aux effets de conjoncture. « Ils enregistrent les IDE à leur valeur comptable, figurant au bilan des firmes ; ils incorporent également la dépréciation des capitaux investis (stock effectif), de même que le réinvestissement des bénéfices réalisés localement. Ils évaluent ainsi l'ensemble des actifs détenus à l'étranger et non leur seul financement » (Bost, 2004).

Tableau 1.1
Les types d'investissement étranger

<p>L'investissement indirect étranger (IIE)</p>	<p>Il s'agit de flux d'investissements, généralement de court terme et sans intention de contrôler les entreprises, effectués par placement boursier ou par prise de participation par actions (<i>portfolios</i> ou portefeuilles) ou par prêts consentis à des compagnies étrangères.</p> <p><i>“It refers to the purchase of foreign stocks, bonds or other securities. In contrast to FDI, foreign portfolio investors have no controlling interest in the investment, which is typically a short-term one. The relative ease with which portfolio investment can enter and exit countries has been a major contributing factor to the increasing volatility and instability of the global financial system.”</i></p>
<p>L'investissement direct étranger (IDE)</p>	<p>1) Les implantations ex nihilo (Greenfield investment) : quand l'investisseur étranger crée une filiale ou une unité de production dans le pays, apportant localement emplois et richesses.</p> <p><i>« where the foreign investor establishes a new venture in the host country that creates jobs and output”</i></p> <p>2) Les opérations de fusions-acquisitions (FA ou M&A, <i>Mergers and Acquisitions</i>) : impliquent l'achat d'une partie d'une entreprise existante voire sa restructuration complète (Brownfield investment) ou des parts dans un processus de privatisation.</p> <p>Ce type d'investissement n'entraîne pas de création d'emplois et représente la majeure partie de l'investissement direct étranger.</p> <p><i>“ It refers to the purchase of land, equipment or buildings or the construction of new equipment or buildings by a foreign company. FDI also refers to the purchase of a controlling interest in existing operations and businesses (known as mergers and acquisitions). Multinational firms seeking to tap natural resources, access lucrative or emerging markets, and keep production costs down by accessing low-wage labour pools in developing countries are FDI investors. Classic examples of FDI include American banks taking over Korean ones or Canadian mining companies building mines in Brazil.”</i></p>

Source : CNUCED, 2004

Plusieurs principes ont ainsi été invoqués pour tenter de résumer les critères qui ont été à l'origine de l'investissement. Quelques tentatives de cadre théorique peuvent ici être présentées :

- Le Paradigme OLI. Cette première approche dite « éclectique » des IDE a été mise en place par J. Dunning (1977) et repose sur une synthèse de plusieurs types d'avantages qui peuvent expliquer qu'une entreprise décide d'investir à l'étranger :
 - *O : Ownership Advantages* : cela concerne les avantages spécifiques propres à l'entreprise en termes de compétences technologiques, de savoir-faire qui déterminent une implantation dans un nouveau marché.
 - *L : Locations Advantages* : il s'agit ici d'analyser les avantages comparés que représente le choix de tel ou tel pays d'accueil en termes de coût de production, de main d'œuvre, ou encore en termes d'exploitation d'économies d'échelles.
 - *I : Internatization Advantages* : cela fait référence aux moyens en termes d'organisation et de transaction dont dispose l'entreprise pour investir ailleurs, au mode d'entrée choisi pour s'implanter, à la structure du marché, etc.
- Les théories plus récentes du commerce international (Markusen, 1995) intègrent les IDE et se sont enrichies de ces analyses concernant les entreprises transnationales. Elles prennent en compte aujourd'hui d'autres critères comme la concurrence imparfaite, la différenciation des produits, les économies d'échelle (à proximité des différents marchés ou processus de concentration dans une seule localisation, etc.).

▪ *Les déterminants pour les pays investisseurs*

Les investissements directs effectués à l'étranger sont un symbole de la très grande mobilité géographique du capital productif et l'un des vecteurs essentiels de la mondialisation. La fragmentation de la production à l'échelle mondiale n'est pas un phénomène récent mais l'ampleur sans précédent prise par les flux d'investissements étrangers depuis les années 1980 marque une réelle rupture dans le contexte du commerce international. L'interdépendance et, de fait, la concurrence entre les pays se sont rapidement accrues par le biais de l'activité des entreprises transnationales. Les fusions et acquisitions constituent, à l'échelle mondiale, le moteur essentiel de ces flux. Cependant, le niveau de développement des pays est un critère de différenciation important entre les deux types d'investissement direct étranger. En effet, si les fusions-acquisitions dominent les IDE dans les pays développés, ce sont encore aujourd'hui les créations d'établissements (*Greenfield investment*) qui demeurent majoritaires

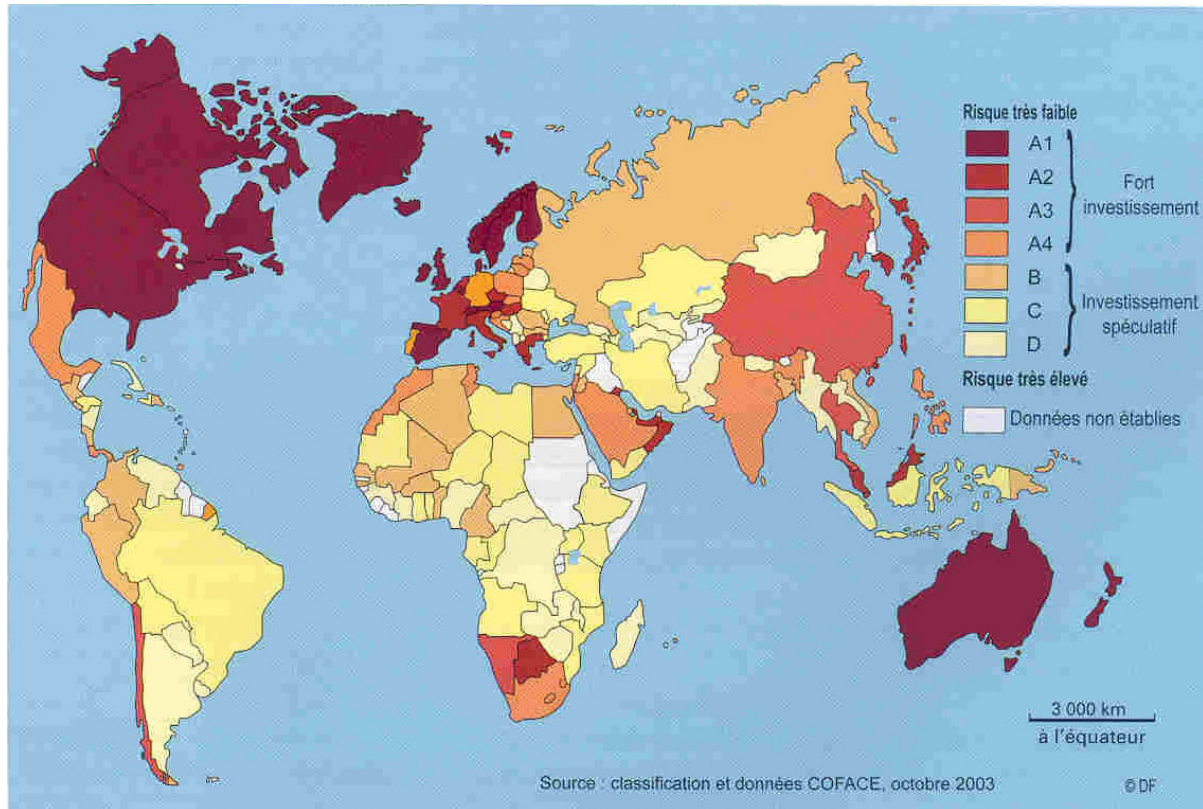
dans les modalités d'implantation dans les pays en développement. Cependant, les privatisations en cours et les politiques de déréglementation menées dans certains de ces pays favorisent actuellement la croissance du « *Brownfield investment* » (Tableau 1.1). La CNUCED estime que, dans les années 1990, plus de 1 000 modifications ont été faites aux régimes nationaux réglementant les IDE dont la très grande majorité en faveur d'une plus grande attraction.

Comment expliquer cet engouement ? Quels sont les déterminants qui expliquent cette croissance des investissements en direction des pays en développement ? Quel intérêt y trouvent les investisseurs ? Dans un contexte croissant de capitalisme de marché, dans un cadre économique où triomphe l'idéologie libérale, il est essentiel pour les acteurs économiques de trouver de nouveaux débouchés, de nouveaux marchés pour leur production. Pour cela, ils vont chercher le maximum d'avantages dans leurs choix de localisation. Au sein de la nouvelle division internationale du travail, les entreprises recherchent différentes localisations en fonction de la spécialisation de telle ou telle fonction dans le processus de production, toutes choses égales quant au niveau de qualification requis. De fait, l'exploitation des différentiels de salaires entre pays investisseurs et pays ciblés est un élément déterminant. De plus, l'état des moyens de communication dans les pays choisis, la qualité des infrastructures de transport, des réseaux de circulation de l'information (télécommunications, Internet, etc.) sont d'autres facteurs décisifs et attractifs tout comme la taille du marché, la stabilité politique et économique ou encore l'existence de zones de faibles taxations (Lim, 2001). Les progrès effectués dans le secteur des technologies de l'information et de la communication s'affirmant dans de nombreux pays (Didelon, 2004), la dispersion des localisations des différentes étapes du système productif des entreprises s'accroît. Aussi, la part faite aux pays en développement dans cette réorganisation de la production à l'échelle mondiale est-elle de plus en plus conséquente.

Par ailleurs, la note attribuée aux pays en fonction du risque pris pour les investisseurs est aussi déterminante. En effet, plusieurs agences de notation dans le monde (*Moody's*, *S&P* et *Fitch*) mettent en place un système relativement complexe pour évaluer les risques pris par les investisseurs en choisissant tel ou tel pays. Ce classement est en effet très consulté et permet d'apprécier le risque financier existant à court, moyen ou long terme dans les pays. En France, la Coface (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) est un

groupe d'assureurs crédits qui travaille pour le compte de l'Etat et qui couvre le risque économique pris par les investisseurs.

Figure 1.1
Les risques financiers dans le monde vus depuis la France



Source : L. Carroué, 2004

L'Afrique du Sud est ainsi relativement bien classée à la fois dans le classement de la COFACE (Figure 1.1) mais aussi par les autres agences de notation.

▪ *Les déterminants pour les pays d'accueil*

Du côté des pays en développement, quelles sont les attentes des acteurs politiques et économiques vis-à-vis de ces flux d'investissements ? Pourquoi le fait d'attirer les investisseurs étrangers devient-il une préoccupation gouvernementale de plus en plus affirmée, comme le montre la CNUCED (2004) ? En effet, une des grandes tendances caractérisant les IDE à l'échelle régionale et mondiale est le développement considérable des efforts déployés par les pays d'accueil pour les attirer. Ainsi, pour les entreprises multinationales, bénéficier de nouvelles règles locales d'implantation induit des changements

dans les stratégies et choix de localisation des différentes étapes de la production. Dans la plupart des pays du Sud et notamment dans les pays dits « émergents »⁹, attirer des flux d'investissements étrangers, que ce soit sous forme de capitaux ou sous forme de créations de nouveaux établissements, est essentiel dans la mesure où leur impact est important sur la croissance économique et plus précisément, sur les secteurs de l'emploi, de la recherche et du développement.

Cependant, aucun accord international n'existe pour établir une quelconque régulation des flux d'IDE dans le monde. Le projet de l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) mis en place dès 1995 a été mis en échec car il entraînait trop de contraintes pour les entreprises étrangères désireuses d'investir. Aussi, dans ce contexte, les traités d'investissements bilatéraux se sont fortement développés, leur nombre ayant été multiplié par vingt ces quarante dernières années (Carroué, 2002). Ils permettent de mettre en place des réglementations, souvent inégales, pour la diffusion des capitaux en provenance des pays industrialisés vers les pays du Sud : les accords mis en place entre l'Union européenne et la *Southern African Development Community* (SADC) ou entre les Etats-Unis et la *Southern African Customs Union* (SACU) pour le continent africain en sont des exemples.

La question des conséquences sur le développement des espaces choisis par les investissements reste controversée. Quelle est la part qui revient réellement aux pays d'accueil, compte tenu du retour important d'une partie de la production ou des capitaux vers les pays riches ? Il est nécessaire de prendre en compte cette question très débattue. Les IDE ne sont pas forcément synonymes de développement local sur le long terme, tout dépend du type d'investissement et des capacités des pays d'accueil à pouvoir tirer profit de ces flux. Les IDE peuvent aussi être néfastes ou, du moins, entraîner des retombées négatives sur les régions réceptrices. C'est notamment le cas avec les choix d'implantation des industries polluantes dans les pays en développement. Un débat est actuellement en cours sur le lien éventuel pouvant exister entre les industries polluantes et leurs implantations dans des pays où les réglementations en vigueur en matière de protection de l'environnement sont faibles (Dean *et al.*, 2004). L'OCDE¹⁰ n'observe pas pour le moment de mouvements généraux de

⁹ « Expression forgée au cours des années 1990 dans les milieux financiers. Il s'agit d'un groupe d'une vingtaine de pays en voie de développement rapide et d'Europe orientale (leur inventaire ne donne lieu pour le moment à aucune liste officielle) ayant incontestablement tiré profit de la mondialisation de l'économie » (Bost, 2004). Le seul pays émergent sur le continent africain est l'Afrique du Sud.

¹⁰ Organisation de développement et de coopération économiques. Cette constatation est faite dans un rapport de T. Jones, chef de division à l'OCDE, 2003.

délocalisation vers ce qui est nommé des « havres de pollution » (*pollution havens*), c'est-à-dire vers les pays peu exigeants en matière environnementale. Des normes laxistes dans le domaine de l'environnement ne constitueraient pas un atout décisif pour attirer des investissements directs étrangers, en particulier parce que les firmes transnationales sont soumises à la pression des consommateurs, des organisations non gouvernementales (ONG) et des médias, qui sont de plus en plus attentifs aux questions d'environnement. Cependant, l'existence d'un phénomène de « gel réglementaire » (*regulatory chill*) dans les pays en développement, c'est-à-dire une certaine passivité dans la législation en matière de protection de l'environnement et de risques industriels, n'est pas à exclure. Certains pays pourraient ainsi hésiter à édicter des réglementations plus contraignantes, de crainte de mécontenter les multinationales installées sur leur sol. Dean *et al.* (2004) montrent que la faiblesse des lois en matière d'environnement en Chine est un facteur d'attraction très important pour les entreprises très polluantes qui souhaitent s'associer avec des partenaires venant de Hong Kong, Macao ou Taïwan. De même, les propos énoncés par l'OCDE peuvent être nuancés par d'autres travaux comme ceux de Wagner et Timmins (2004) qui, à partir des localisations d'investissements de six industries allemandes, valident l'hypothèse du choix des « havres de pollution » pour les IDE venant d'industries polluantes.

Cependant, même si l'impact sur le développement est parfois limité, il peut s'avérer très efficace dans certains domaines clés pour la croissance des pays d'accueil. Dans la mesure où les entreprises multinationales qui investissent apportent capital, technologie, nouveau mode d'organisation et nouvelles pratiques de gestion, dans la mesure où elles améliorent les technologies utilisées et le niveau de qualification de la main d'œuvre, elles élargissent inévitablement la base de production des pays d'accueil. Ces derniers espèrent ainsi pouvoir augmenter leur compétitivité et bénéficier de transferts d'innovations et de technologies tout en accédant à une meilleure formation de la main d'œuvre. Le continent africain voit, par exemple, dans les investissements directs étrangers en provenance des entreprises transnationales, un moyen d'améliorer sa compétitivité, et une voie pour générer plus de croissance par le biais des retombées induites, les *spillovers* (Gilroy *et al.*, 2005).

Au sein des pays en développement ou plus précisément au sein des « pays émergents », devenus une destination dominante pour les IDE, il apparaît clairement que les gains et les bénéfices les plus importants qui peuvent être attendus des investissements se situent dans le domaine de la diffusion et du transfert des connaissances et des compétences (Meyer, Estrin,

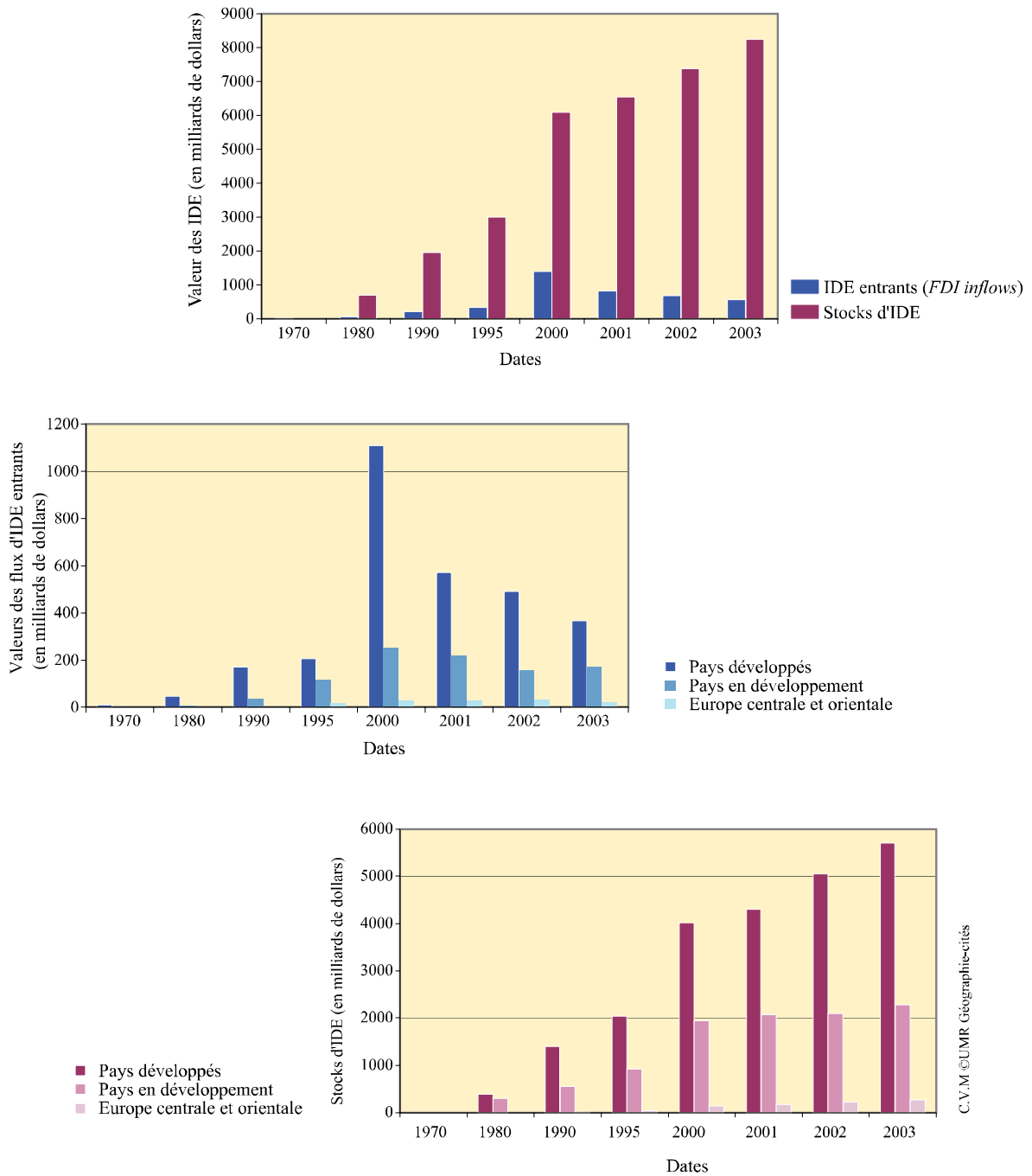
2004). Cette corrélation évidente entre les IDE et les *spillovers* pour les pays hôtes est un résultat mis en avant dans de nombreuses analyses d'économistes (Lim, 2001), tout comme le lien entre l'amélioration en termes de formation et de compétence de la main d'œuvre locale par le biais des implantations étrangères (Slaughter, 2002).

▪ *Une forte croissance mais une inégale distribution spatiale*

La croissance des investissements a été quasiment ininterrompue depuis le début des années 1980, sauf années exceptionnelles. L'année 2001 est un exemple de ce déclin des IDE, lié au ralentissement de l'économie mondiale à partir de 2000. Ces exceptions mises à part, une très forte et rapide croissance associée à une diversification de leur provenance en termes de pays, d'entreprises et de secteurs, caractérisent la dynamique des IDE à l'échelle mondiale et régionale depuis 1970. A cette date, les flux entrants (*FDI inflows*) dans le monde représentaient 13 milliards de dollars, 55 milliards en 1980, 208 milliards en 1990 pour atteindre en 2003, 560 milliards (Figure 1.2). Après une très courte baisse, durant la période 2000-2003, la tendance est à la reprise de croissance des flux d'investissements directs étrangers depuis 2003. Conséquence de cette croissance, le stock d'IDE a aussi très fortement augmenté. De moins de 1 000 milliards de dollars en 1980, le stock d'IDE mondial est passé à plus de 8 000 milliards de dollars en 2003, pesant pour près d'un quart dans le PIB mondial.

Si l'on observe les mêmes indicateurs par grands sous-ensembles mondiaux (Figure 1.2), les flux d'IDE entrants sont toujours majoritaires sur l'ensemble de la période dans les pays développés (même si en baisse depuis 2000). Dans les pays en développement, tout comme en Europe centrale et orientale, ils enregistrent une stagnation voire une augmentation depuis 2002. Pour ce qui est des stocks d'IDE, les pays riches connaissent une croissance régulière depuis 1970 tout comme les pays moins développés, même si leur part ne représente qu'un tiers environ de celle du premier groupe de pays.

Figure 1.2
Les IDE dans le monde (IDE entrants et stocks d'IDE) 1970-2003

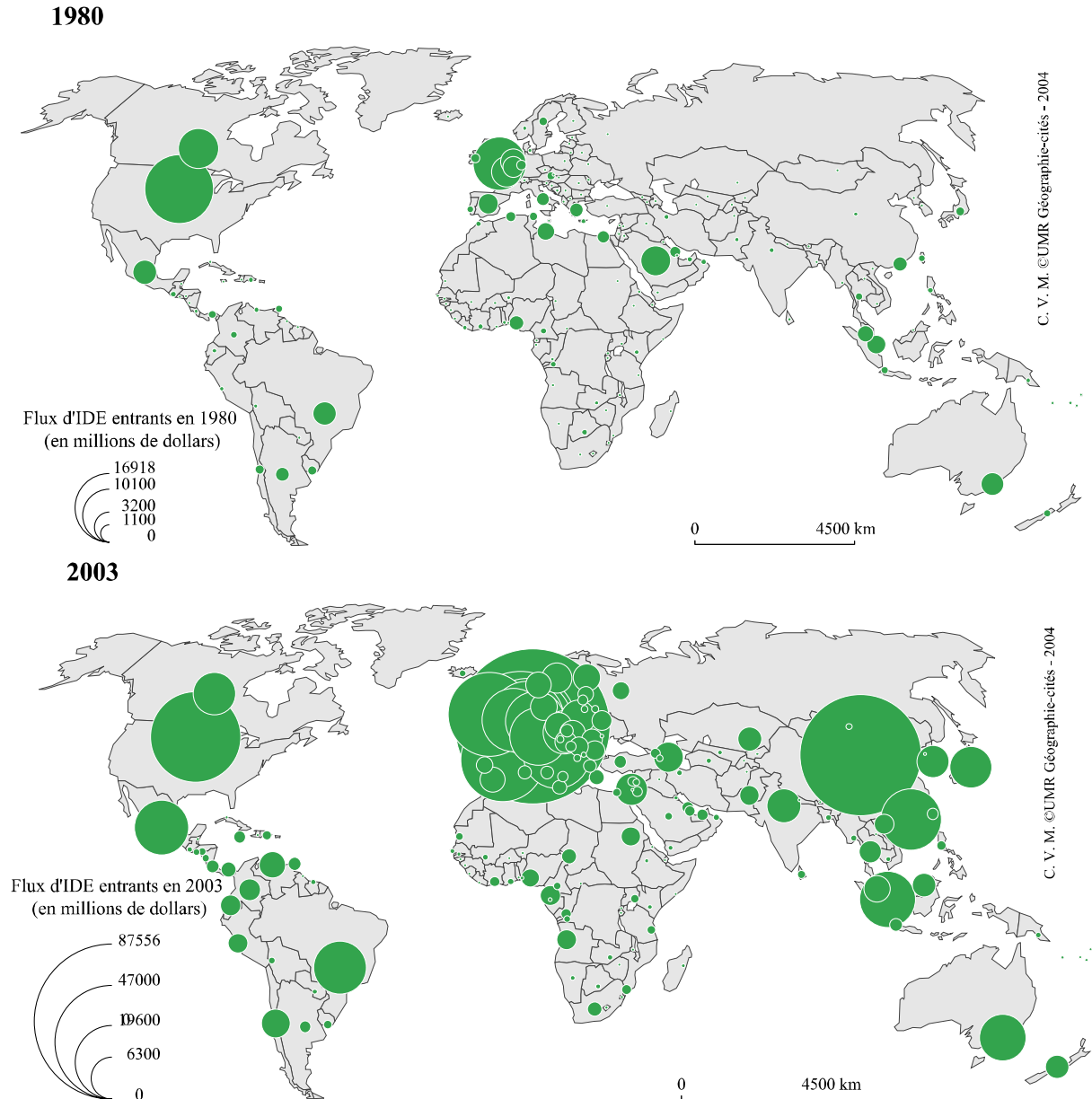


Source : CNUCED, 2004

La répartition géographique des IDE entrants révèle de profondes inégalités à l'échelle mondiale (Figure 1.3 et Figure 1.4). Les pays riches et industrialisés sont à la fois les principaux émetteurs et les principaux récepteurs des IDE. A l'échelle mondiale, les pays de la Triade représentent le principal pôle de concentration pour l'origine des investissements. Du côté des pays récepteurs, les Etats-Unis, en 1980, viennent en tête devant le Royaume-Uni. En 2003, outre la très forte croissance généralisée du volume des flux, la première place

est prise par le Luxembourg, certes un petit pays mais où les mouvements de capitaux sont très importants. Cette place financière, un peu artificielle, joue un rôle de paradis fiscal par lequel transitent les IDE, ce qui explique ce classement. La Chine, souvent présentée à tort comme le pays le plus attractif en 2003, détient donc la deuxième place, devant la France et les Etats-Unis.

Figure 1.3
Investissements étrangers dans le monde par pays d'accueil en 1980 et 2003
(à partir des flux entrants)



Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2004, CNUCED

Tableau 1.2
Classement des pays selon le volume de flux d'IDE entrants en 1980 et en 2003

Flux d'IDE entrants (en millions de dollars)					
	Pays	1980		Pays	2003
1	Etats-Unis	16 918	1	Luxembourg	87 557
2	Royaume-Uni	10 123	2	Chine	53 505
3	Canada	5 807	3	France	46 981
4	France	3 283	4	Etats-Unis	29 772
5	Pays-bas	2 278	5	Belgique	29 484
6	Mexique	2 090	6	Espagne	25 625
7	Brésil	1 910	7	Irlande	25 497
8	Australie	1 870	8	Pays-bas	19 674
9	Belgique	1 545	9	Italie	16 421
10	Espagne	1 493	10	Royaume-uni	14 515
11	Singapour	1 236	11	Hong Kong	13 561
12	Malaisie	934	12	Allemagne	12 866
13	Hong Kong	710	13	Suisse	12 161
14	Argentine	678	14	Singapour	11 409
15	Grèce	672	15	Mexique	10 783
16	Italie	577	16	Brésil	10 144
17	Egypte	548	17	Australie	7 900
18	Algérie	349	18	Autriche	6 855
19	Allemagne	333	19	Canada	6 580
20	Uruguay	290	20	Japon	6 324
159	Afrique du Sud	-10	60	Afrique du Sud	762

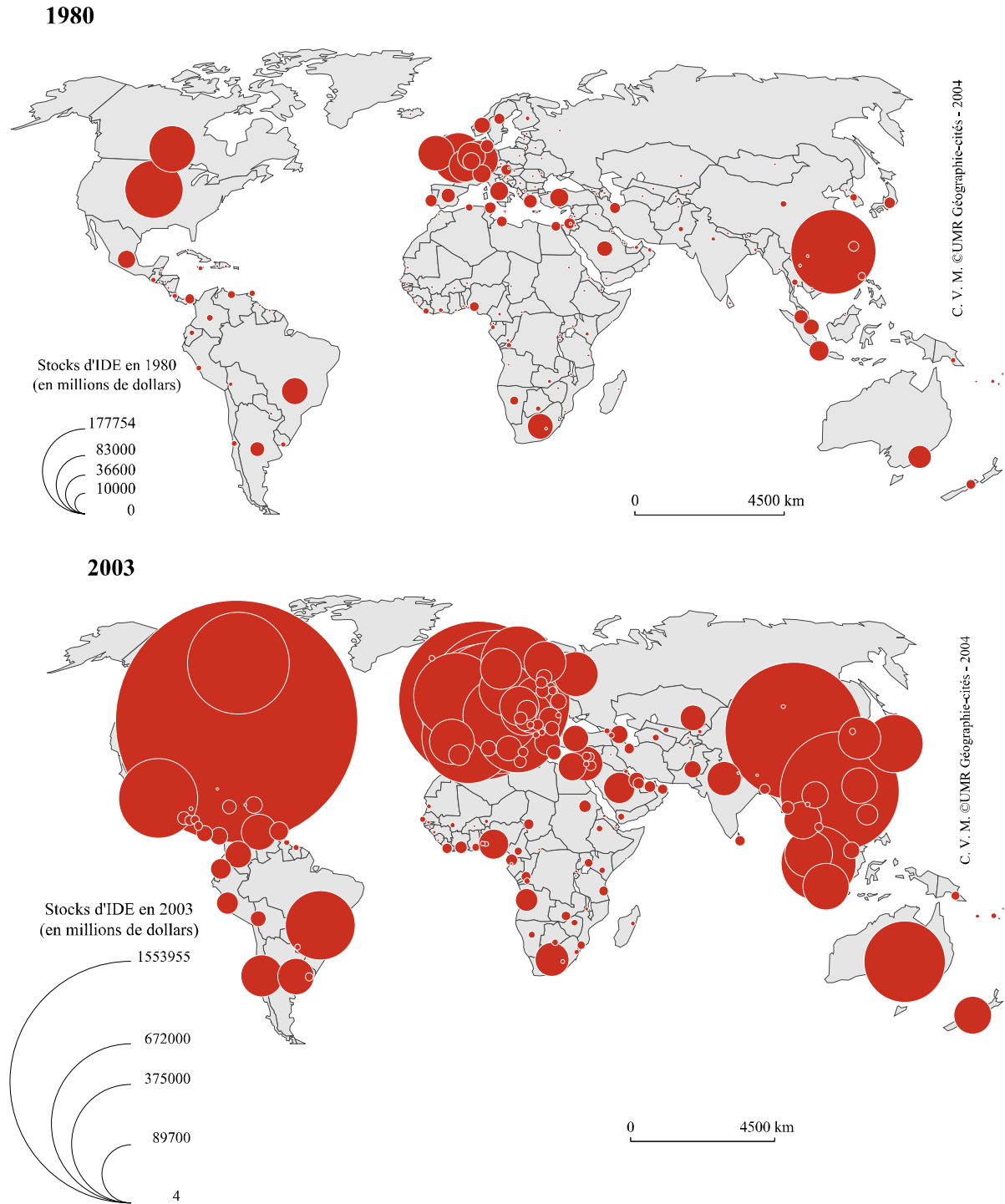
Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2004, CNUCED

Au sein de cet ensemble, on observe de très fortes concentrations, révélant l'inégale intégration des pays dans le processus de mondialisation. Le Brésil notamment domine l'aire sud-américaine, plusieurs pôles récepteurs existent en Asie tandis que le continent africain semble totalement marginalisé, à l'exception de quelques zones, l'Afrique du Sud notamment.

Cependant, une différenciation essentielle existe entre flux bruts entrants dans les pays (Figure 1.3 et

Tableau 1.2) et les stocks d'IDE. En effet, cette dernière mesure est moins sensible aux effets conjoncturels (Figure 1.4 et Tableau 1.3) et donc plus pertinente quand il s'agit de comparer les flux sur le temps long. Les cartes montrent bien aussi l'augmentation notable du volume des stocks entre 1980 et 2003. Le rapport entre le premier pays en 1980 (Hong Kong) et le premier pays en 2003 (les Etats-Unis) est d'environ 1 à 10.

Figure 1.4
Stocks d'investissements étrangers dans le monde par pays d'accueil en 1980 et 2003



Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2004, CNUCED

Les Etats-Unis sont donc le premier espace récepteur des IDE dans le monde si l'on mesure les stocks d'IDE, avec un montant deux fois plus élevé que le Royaume-Uni. Notons que les

seuls pays émergent parmi les quinze premiers rangs sont la Chine et le Mexique. Aucun pays africain n'est présent.

Tableau 1.3
Classement des pays selon les stocks d'IDE détenus en 1980 et en 2003

Stocks d'IDE (en millions de dollars)					
	Pays	1980		Pays	2003
1	Hong Kong	177 755	1	Etats-Unis	1 553 955
2	Etats-Unis	83 046	2	Royaume-uni	672 015
3	Royaume-uni	63 014	3	Allemagne	544 604
4	Canada	54 163	4	Chine	501 471
5	Allemagne	36 630	5	France	433 521
6	Irlande	31 281	6	Hong Kong	375 048
7	France	25 927	7	Belgique	355 311
8	Pays-bas	19 167	8	Pays-bas	336 149
9	Brésil	17 480	9	Canada	275 779
10	Afrique du Sud	16 519	10	Espagne	230 332
11	Australie	13 173	11	Irlande	193 442
12	Indonésie	10 274	12	Australie	174 240
13	Italie	8 892	13	Italie	173 630
14	Turquie	8 845	14	Mexique	165 904
15	Suisse	8 506	15	Suisse	153 721
16	Mexique	8 105	16	Singapour	147 299
17	Belgique	7 306	17	Suède	143 230
18	Norvège	6 584	18	Brésil	128 425
19	Singapour	6 203	19	Japon	89 729
20	Argentine	5 344	20	Danemark	76 195
			40	Afrique du Sud	30 373

Source : Rapport sur l'investissement dans le monde 2004, CNUCED

Du côté des pays émetteurs, en dépit de la très forte domination des pays riches, la distribution hiérarchique des pôles émetteurs d'IDE a sensiblement évolué depuis 1970. La part des Etats-Unis a nettement chuté (part en % du stock mondial divisée par 2) comme celle du Japon. Par contre, l'ensemble des pays européens s'est fortement internationalisé. Cependant, l'observation la plus marquante au cours des vingt dernières années, soulignée comme une tendance majeure lors du dernier *Rapport sur l'investissement dans le monde* (CNUCED, 2004), est la croissance des flux d'IDE en provenance des pays extérieurs à la Triade et notamment des pays dits « émergents », qui prennent de plus en plus d'importance du côté des pays investisseurs. L'arrivée de la Chine est certes un des faits les plus importants, mais cela ne doit pas occulter l'émergence d'autres pays, de plus en plus intégrés dans les réseaux des échanges internationaux (par exemple, le Brésil, l'Inde ou encore le Vietnam).

1.2 L'intérêt des implantations d'entreprises (*Greenfield investment*) pour le développement territorial

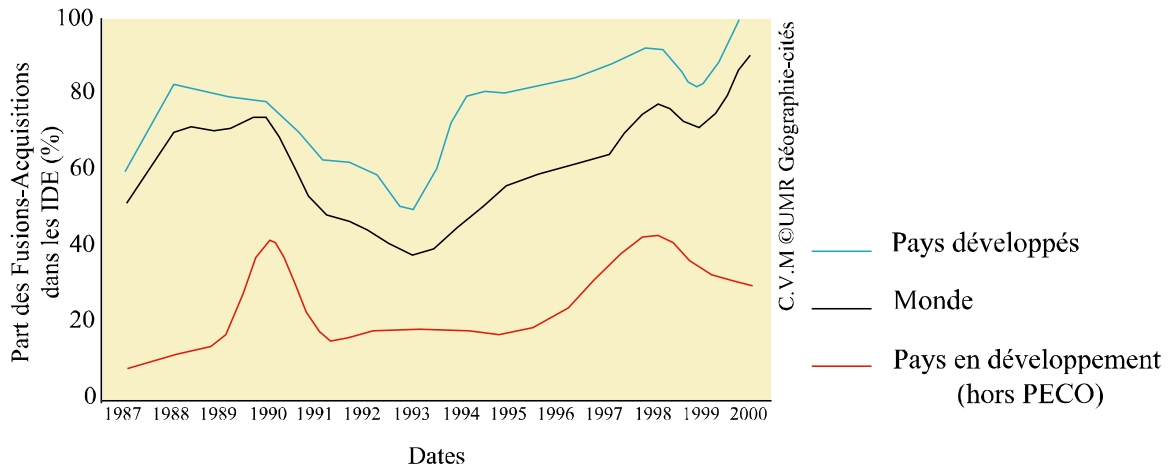
1.2.1 Fusions-Acquisitions (FA) versus implantations nouvelles

Dans le contexte de mondialisation, l'importance des investissements directs étrangers et la mise en place d'un système intégré de production à l'échelle mondiale confèrent ainsi un rôle de premier plan aux entreprises multinationales dans le processus de développement et de croissance. Alors que, de manière générale dans l'ensemble du monde, les investissements sont principalement composés d'opérations de portefeuilles (*Portfolio*) ou de fusions-acquisitions (*Mergers and Acquisitions*) (Tableau 1.1 et Figure 1.5), dans les pays dits « en développement », c'est l'autre aspect des investissements, les implantations physiques d'entreprises multinationales à travers la localisation de leurs filiales (*Greenfield investment*), qui domine encore largement aujourd'hui.

Au sein des IDE, les opérations de fusions-acquisitions constituent la modalité d'investissement privilégiée par les entreprises, notamment dans les pays développés. De 150 milliards de dollars dans le monde en 1990 (dont 134 pour les pays développés et 16 pour les pays en développement), ces opérations ont été multipliées par 8, passant à 1 150 milliards de dollars en 2000 (respectivement 1 060 et 70). La Figure 1.5 montre bien que si ce mode d'investissement est majoritaire pour les pays développés, représentant presque 100 % du montant total des IDE, il est encore largement minoritaire dans les pays en développement, représentant environ 30 % des investissements étrangers. L'année 2000 est certes un peu à part car la plus importante opération de FA internationale jamais réalisée a eu lieu cette année là, introduisant un biais dans le calcul. Il s'agissait de l'absorption de Mannesmann (société allemande) par Vodaphone Air Touch (entreprise britannique) pour un montant de 200 milliards de dollars.

Par contre « *Dans les pays en développement, [...] les IDE réalisés continuent d'être dominés par les investissements en installations nouvelles* » (Levasseur, 2002). Cette observation est fondamentale pour nous, car elle permet de justifier l'utilisation de cet indicateur comme mesure de la mondialisation dans certains pays, notamment sur le continent africain.

Figure 1.5
Part des ventes effectuées dans le cadre des fusions-acquisitions internationales
(en % des entrées d'IDE)



Source : CNUCED, 2001

Le choix du mode d'entrée dans un pays, par acquisition ou par implantation, est corrélé aux ressources qui sont nécessaires pour l'investisseur et sont disponibles localement (Hennart, Park, 1993). Mais il est aussi fortement lié à la culture nationale de l'entreprise et du secteur (Kogut, Singh, 1988). A partir d'une étude sur un échantillon d'entreprises nord-américaines, V. Nocke et S. Yeaple (2004) montrent que les IDE prennent la forme d'acquisitions d'entreprises déjà existantes localement quand les différences de coûts entre les deux pays sont relativement faibles. A l'inverse, l'implantation physique d'un nouvel établissement (*Greenfield investment*) joue un rôle beaucoup plus important quand cette différence est élevée. De plus, il apparaît que ce deuxième mode d'entrée est toujours plus efficace que le premier, en termes notamment de productivité mesurée par un modèle économétrique. Le rythme de pénétration des pays d'accueil par ces deux modes d'entrée est cependant différent. Une implantation physique laisse certes une totale liberté à l'investisseur pour créer une nouvelle structure, propre à ses besoins. Cependant, cela suppose une intégration dans le marché plus progressive, tandis que l'acquisition d'une structure en place facilite une arrivée sur le marché très rapide (Estrin, Meyer, 2004). Dans de nombreux pays en développement, certaines acquisitions entraînent toutefois une telle restructuration qu'elles s'apparentent parfois aux modalités du *Greenfield*. Ce cas de figure est appelé *Brownfield investment* par S. Estrin et K.E. Meyer (2001).

1.2.2 Une très forte concentration géographique des sièges

Aujourd'hui, à l'échelle mondiale, le nombre de multinationales s'élève à environ 65 000, assorties de 830 000 filiales, contre 6 000 et 27 000 à la fin des années 1970. Le siège social de la maison-mère de neuf multinationales sur dix est localisé dans un pays de la Triade, soit aux Etats-Unis, en Europe ou au Japon. Sur les trente millions de salariés employés dans des filiales à l'étranger, 60 % sont localisés dans les pays développés et 40 % dans les pays en développement.

Les multinationales en provenance des pays du Sud sont de plus en plus nombreuses (CNUCED, 2004). C'est notamment le cas pour les pays émergents qui fournissent quelques grandes entreprises aujourd'hui présentes à l'étranger, que ce soit dans des pays en développement ou des pays développés. Au sein des pays en développement, une très forte concentration s'observe également puisque 50 % des multinationales sont originaires de Chine.

Les dynamiques de localisation à l'échelle mondiale de ce type d'entreprises peuvent être approfondies à travers l'exemple de quelques pays clés.

Les multinationales américaines, qui représentent le quart des cent premières entreprises mondiales connaissent au sein de leurs filiales à l'étranger une croissance du nombre d'emplois très importante, supérieure à celle des sociétés-mères. La destination principale des implantations est l'Union européenne. Deux types de stratégies coexistent pour expliquer les implantations des multinationales américaines à l'étranger :

- stratégie 1 : « produire pour vendre sur place »
- stratégie 2 : « produire pour ré-importer »

Cette double stratégie est partagée par l'ensemble des multinationales dans le monde, de plus en plus intégrées dans une production fragmentée au sein d'un réseau de sites spécialisés dans un type d'activité, choisis en fonction d'une théorie des échanges fondée sur les avantages comparés de ces espaces.

Les multinationales asiatiques et notamment japonaises adoptent le même type de comportement que les entreprises américaines. Leurs implantations sont aussi très concentrées dans les pays développés (entre Union européenne et Etats-Unis). Les différentiels de coûts salariaux et la proximité géographique jouent ici aussi un rôle essentiel.

En ce qui concerne l'Union européenne, peu de données unifiées existent à l'heure actuelle (Levasseur, 2002). Cependant, les principaux espaces récepteurs des investissements sont les pays de l'ancienne Europe de l'Est et du Centre. L'intégration progressive de ces Etats à l'UE risque de changer rapidement la donne, notamment sur le plan des avantages de délocalisation.

Cet indicateur, la localisation des investissements dans l'espace, par le biais des multinationales, est le moyen le plus pertinent pour approcher de manière géographique les processus de mondialisation économique.

1.2.3 Une orientation sectorielle de plus en plus tertiaisée

Le dernier rapport de la CNUCED (2004) souligne la forte croissance des investissements dans l'ensemble des secteurs économiques (primaire, secondaire et tertiaire). En effet, sur les dix dernières années, le stock global pour les activités primaires a doublé mais sa part dans l'ensemble a tendance à décliner (elle est passée de 9 % des stocks mondiaux en 1990 à 6 % en 2002). Les pays les attractifs sont le Canada, les Pays-Bas et le Royaume-Uni au sein des pays développés et le Chili, le Venezuela et l'Afrique du Sud au sein des économies émergentes. L'activité minière, l'extraction et la production d'énergie représentent les branches dominantes de ce secteur.

La part des stocks des IDE dans le secteur secondaire a aussi décliné à l'échelle mondiale, passant de 42 % du stock en 1990 à 34 % en 2002. Les Etats-Unis puis la Chine sont les deux premiers espaces récepteurs. Les branches les plus dynamiques sont l'industrie chimique et des combustibles et l'industrie électronique tandis que l'industrie du textile et l'industrie des plastiques enregistrent une baisse notable. Les déclinés ne sont pas surprenants dans la mesure où ce secteur est arrivé à maturité et de nouvelles activités, notamment de haute technologie prennent l'ascendant sur les industries plus traditionnelles. Les avantages comparés des pays, comme le coût de la main d'œuvre ou les effets d'économies d'échelle, notamment dans le secteur de l'industrie manufacturière, constituent des paramètres de décision essentiels pour les pays investisseurs.

Face à ces deux secteurs, les activités tertiaires, les services enregistrent la plus forte croissance, leurs parts ayant quadruplé dans l'ensemble du stock mondial des IDE entre 1990 et 2002 (60 % aujourd'hui). Cette tendance très forte caractérise donc les dynamiques des

IDE. Si les principaux pays récepteurs sont les Etats-Unis, Hong Kong, le Royaume-Uni, la Chine et la France, la part des pays en développement est croissante. Au sein de ces derniers, les secteurs de la construction, du commerce et des services aux entreprises mais aussi les télécommunications sont parmi ceux qui attirent le plus d'IDE.

Même si ces informations sont essentielles pour cerner la dynamique des IDE, nous pouvons regretter la trop grande rareté des analyses, à d'autres échelles que celles des Etats. En effet, peu d'études font état des différences régionales ou interurbaines ainsi créées par les flux d'investissements étrangers. Les économistes, principaux chercheurs engagés dans ces problématiques, raisonnent à l'échelle des Etats sans analyser les autres échelles.

2. LES CONSEQUENCES POSSIBLES SUR LES SYSTEMES DE VILLES

Traiter des effets de la mondialisation dans une perspective géographique peut donc passer par le choix de cet indicateur, l'implantation des multinationales. On pourra en mesurer les impacts et étudier les transformations induites dans les territoires concernés. La localisation géographique des investissements permet d'analyser leur répartition, leur ancrage territorial et leurs répercussions éventuelles sur l'organisation des systèmes de villes. En effet, les villes, notamment les plus grandes, sont les principaux réceptacles de ces investissements. Les transformations urbaines engendrées par la mondialisation économique sont donc l'objet de nombreuses études. Les flux d'investissements directs étrangers, matérialisés ici par les localisations, représentent en effet une forme d'innovation qui requiert des supports solides en termes d'infrastructures de tous ordres, que seules les grandes villes, dans un premier temps, peuvent fournir. La connaissance approfondie du fonctionnement des systèmes de villes et des dynamiques actuelles, notamment des processus de métropolisation, est donc nécessaire pour appréhender les répercussions spatiales des processus économiques décrits précédemment. Cette démarche s'inscrit donc dans les très nombreux débats existant autour du couple « mondialisation/urbanisation » ou encore « mondialisation/métropolisation » et, plus précisément, autour des villes dites « mondiales ».

2.1 Une approche spatialisée de la mondialisation via les investissements

Dans le contexte général d'internationalisation des échanges et d'intensification des relations au sein des entreprises multinationales, les flux d'investissements étrangers et les liens créés par la mise en place d'une division du travail entre les maisons-mères et leurs filiales entraînent une interdépendance croissante entre les pays anciennement industrialisés et les pays encore en développement. Par ailleurs, cette internationalisation de l'économie tend 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 arguments peuvent expliquer cette sélection :

- Les caractéristiques et les avantages urbains aident et encouragent les processus économiques mondialisés car ces espaces 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.

A ce titre, P. Cheshire (1999) développe la notion de « compétition territoriale » pour désigner le processus par lequel des groupes agissant pour le compte d'une collectivité territoriale (en général une région économique ou une unité urbaine fonctionnelle) tentent de promouvoir son développement économique en attirant des entreprises ou de la main-d'œuvre. Il pense que ce lobbying, dont il est difficile de séparer les effets, peut être efficace dans certains cas, mais qu'il s'agit d'un processus secondaire par rapport aux déterminants des structures spatiales et économiques préexistantes. Dans une revue très complète de la littérature relative aux effets de l'intégration européenne sur l'évolution des inégalités régionales, il montre en effet que la plupart des auteurs concluent à deux tendances majeures : la concentration sur les régions centrales aux dépens des périphéries (avec la nuance notable d'un report de croissance observé parfois dans les périphéries proches des grands centres, Cheshire et Carbonaro, 1996) et sur un renforcement de certaines spécialisations, notamment dans les activités les plus compétitives. Cela instaure, au moins dans un premier temps, une tendance à la divergence entre les économies régionales. Ces observations sont conformes aux prévisions des modèles de la théorie économique (Fujita, Krugman et Venables, 1999) selon lesquelles une intégration par disparition des barrières douanières entraîne un renforcement des avantages comparés.

Dans une certaine mesure, l'ouverture économique internationale représente une forme d'intégration d'une économie nationale à des réseaux économiques de plus grande portée, et il est probable qu'une grande partie des observations faites à propos de l'évolution des villes et des régions d'Europe pendant la période de l'intégration puisse aider à formuler des hypothèses quant aux conséquences spatiales des investissements étrangers dans un pays recevant ces investissements, comme l'Afrique du Sud par exemple.

Cependant, il est évident que les différents processus coexistent et induisent aussi des inégalités spatiales, renforçant les ségrégations existantes par une inégale redistribution des coûts et des bénéfices entre les villes (United Nations Centre for Human Settlements, 2001).

L'ouverture économique internationale peut aussi être appréhendée comme une innovation aux fortes répercussions spatiales. Le lien entre la mondialisation, par le biais des IDE, et la mise en place des différentes phases d'urbanisation dans un territoire émergent comme la Chine est ainsi mis en évidence par S. Song et K. H. Zhang (2002).

2.2 Le fonctionnement des systèmes urbains

2.2.1 Le système de villes : une structure durable

La problématique définie au préalable suppose la prise en compte de nombreux concepts et de multiples méthodes, propres au champ de recherche de la géographie urbaine et de l'économie spatiale. Prendre comme objet d'étude les villes nous place dans une perspective systémique, née des recherches de B.J.L. Berry et de A.R. Pred aux Etats-Unis, de P. Hall en Grande-Bretagne ou encore de l'équipe P.A.R.I.S en France. Ces différents travaux ont engendré la formalisation du concept de système urbain fondé sur l'idée que les villes ne sont pas des entités isolées et qu'elles entretiennent entre elles des relations de complémentarité, de hiérarchie et/ou de concurrence. La définition donnée par A.R. Pred (1973) résume la nature du système urbain (introduction).

De plus, les systèmes de villes sont par nature des systèmes ouverts, parce que les villes se définissent par l'échange et la mise en réseau de sites distants et de ressources variées.

Même si ces recherches sont actives depuis le milieu du XX^e siècle, la notion même de « système de villes » est bien plus ancienne. En effet, l'expression est présente dans l'article « Villes » de J. Reynaud en 1841 (Robic, 1982). Il montre alors qu'un système urbain est organisé selon une hiérarchie de lieux centraux, comporte des villes spécialisées et que la trame urbaine évolue selon les moyens de transport utilisés.

Les notions d'évolution et d'adaptation face aux transformations politiques, économiques, techniques ou sociales se situent au cœur de toute problématique sur les systèmes urbains. Concernant l'évolution, une caractéristique essentielle demeure : il s'agit du maintien de la

forme de la structure hiérarchique et spatiale des systèmes urbains. Cela signifie que les villes se différencient très fortement, en niveaux très contrastés, selon leur dimension, la variété et le nombre de leurs fonctions, la portée spatiale de leurs relations et l'étendue des régions dans lesquelles s'effectuent ces relations. Les différents chercheurs qui ont étudié les systèmes urbains observent tous cette stabilité. F. Guérin-Pace (1993) note que « l'expansion du système et l'intensité de sa structure hiérarchique restent associées au cours du temps par une relation linéaire ». C'est donc dans cette perspective qu'il est intéressant de prendre en compte l'évolution passée du système, ce que nous ferons dans notre étude. Ce maintien des positions relatives et des spécialisations des villes selon leur profil d'activités, au cours du temps, apparaît en effet comme une propriété fondamentale de l'évolution des systèmes urbains. F. Moriconi-Ebrard (1993) montre par ailleurs l'universalité de la pérennité des systèmes urbains. Cependant, il remarque aussi que des écarts et des variations existent. En effet, la distribution de la taille des villes d'un système national témoigne aussi de l'évolution du système sur le temps long et les inégalités de taille qui apparaissent dans la forme des courbes révèlent souvent des modifications territoriales, des changements de régime économique ou politiques antérieurs. Comment ces écarts peuvent-ils s'expliquer et comment les prendre en compte dans une démarche théorique ?

2.2.2 La prise en compte des perturbations : l'adaptation du système ?

Les nombreuses théories qui existent actuellement n'expliquent que partiellement l'organisation et les évolutions des systèmes de villes. Les travaux des géographes, mais aussi des économistes spatiaux, y contribuent, mais aucune théorie globale n'est encore établie et ce champ de recherche est toujours extrêmement dynamique. La mise en place progressive d'une « théorie évolutive » (Pumain, 1997) a pour but d'expliquer la forte différenciation des villes par leur taille et leurs fonctions, c'est-à-dire la structure des systèmes urbains, leur persistance et leur évolution dans le temps, à partir des relations entre les villes et entre la ville et son environnement. D. Pumain montre que la propriété essentielle de la ville est justement son aptitude à se transformer, son caractère évolutif, sa capacité d'adaptation aux innovations qu'elles soient technologiques, économiques, sociales ou culturelles. Ainsi, des aspects temporels, dynamiques, doivent être intégrés dans la théorie urbaine pour traiter de ces objets complexes que sont les villes. Un concept statique de la ville n'a plus lieu d'être. L'objectif et l'enjeu principaux de cette théorie sont de mener des études prospectives, où les

prévisions seraient pertinentes. De fait, l'outil utilisé pour l'application est une modélisation dynamique, encore en cours d'élaboration.

L'idée théorique qui sous-tend donc les systèmes évolutifs est celle d'un chemin de dépendance (« *path dependency* ») très fort qui guiderait l'évolution. Il ne s'agit pas d'inertie, ou encore de la prégnance d'une structure passée obsolète, mais d'adaptation. La structure du système change dans toutes ses parties suivant les tendances en cours, de façon incrémentale, par imitation ou anticipation des acteurs, et c'est justement cela qui la rend adaptable et la change peu dans son ensemble, alors que tous les contenus se sont modifiés. Ainsi, la faculté d'adaptation du système lui permettrait de demeurer stable tout en évoluant. La très forte connexité du système des villes et la multiplicité des échanges existant entre elles expliquent cette métastabilité. Cependant, il arrive que certaines modifications d'ordre politique ou économique entre autre, engendrent de véritables perturbations qui se répercutent dans la croissance urbaine. L'étude approfondie et l'incorporation de ces phénomènes sont indispensables pour contribuer à une formalisation théorique pertinente et à une analyse prospective viable.

Mais de quel ordre sont ces perturbations ? Comment se traduisent-elles spatialement ? Par exemple, la révolution industrielle au XIX^e siècle, véritable innovation technique et source de modifications économiques extraordinaires, a profondément perturbé les systèmes urbains en Grande-Bretagne et en France, en accélérant la croissance de certaines villes localisées sur des gisements. En fait, il apparaît que les différents cycles d'innovation, les différents cycles économiques entraînent une sélection et un changement de la structure du système urbain, même s'il apparaît clairement que la diffusion spatiale des innovations suit le plus souvent la forme hiérarchique dans le cadre du système urbain d'un pays (Paulus, 2004).

Le contexte international d'ouverture de l'économie à une échelle mondiale, se traduit-il aussi spatialement par une grande diversité de trajectoires dynamiques urbaines révélatrices de croissance, de concentration extrême, de déclin ou de résilience¹¹? Ces dynamiques urbaines sont plus difficiles à mesurer, faute de sources comparables. Quelques analyses ont été tentées cependant, à propos des villes européennes (Brunet, 1989 ; Cattan *et al.*, 1994 ; Rozenblat, Cicille, 2003) ou à l'échelle mondiale, avec les travaux de P. Taylor et J. Beaverstock au sein

¹¹ Capacité d'un système à absorber une perturbation extérieure sans aucune modification de sa structure (Aschan, 1998).

du groupe de recherche GaWC¹². On peut trouver des critiques à la démarche suivie par ce groupe qui ignore volontiers les travaux antérieurs en affirmant sa primauté dans la découverte de ce thème de recherche, dont les analyses demeurent parfois superficielles, et dont les méthodes ne sont pas exemptes de défauts. Ainsi, l'auteur (Taylor, 2001) déplore, à juste titre, que la plupart des études comparatives mondiales se fondent sur des indicateurs qui sont des attributs de chaque ville, et non des mesures des flux, des relations entre les villes. Mais lorsqu'il constitue une base de données incluant les localisations des filiales d'une centaine d'entreprises multinationales dans quelque trois cent villes du monde (Taylor, 2002), il convertit la présence de filiales appartenant aux mêmes groupes en relations entre les villes : il calcule le nombre des liens entre ces villes en faisant le produit du nombre des entreprises présentes dans chaque ville. Le calcul est certes pondéré par le statut des entreprises, siège social ou filiale, mais tend à surestimer systématiquement les connexions par rapport aux pratiques entrepreneuriales, telles qu'elles sont par exemple mises en évidence dans les véritables enquêtes menées auprès des entreprises, comme dans les travaux de Céline Rozenblat (2004).

La mondialisation des marchés incite les entreprises à délocaliser leurs foyers de production dans le but d'exploiter des avantages comparés. De plus, l'implantation d'une grande entreprise peut entraîner le développement d'autres activités comme celles des entreprises de sous-traitance ou de services, expression d'une division spatiale du travail non seulement entre pays mais aussi entre régions d'un même pays. Le développement d'activités nouvelles peut alors contribuer au développement inégal de l'espace. Les liens entre les formes techniques et organisationnelles des firmes, la création de richesse et les formes spatiales apparaissent donc très resserrés. Cette ouverture économique, dont font partie les flux d'investissement et les implantations de multinationales, entraîne ainsi des mutations urbaines fortes, que l'on peut analyser.

La diffusion des produits, perçus comme des innovations dans le système urbain, contribue indubitablement à favoriser ou au contraire à pénaliser certaines villes, selon que celles-ci les absorbent plus ou moins rapidement. Cela conduit de fait à modifier leurs positions dans le système dont elles font partie. Compte tenu de ce que l'on sait sur les systèmes urbains, la première hypothèse que l'on peut émettre, dans le domaine de la circulation internationale, est

¹² Peter Taylor, de l'Université de Loughborough (*World City Network : A Global Analysis*, Routledge, 2004) a fondé le GaWC, (*Globalization and World Cities Study Group and Network*) qui diffuse largement sur son site

celle d'une diffusion hiérarchique, induisant une augmentation des contrastes interurbains selon un processus de « métropolisation ». Les localisations sélectives des activités économiques du cycle en cours tendent à favoriser incontestablement les plus grandes villes, les métropoles de niveau international. Précisons qu'il est nécessaire à ce stade de distinguer deux types d'activités dont les logiques de localisation diffèrent :

- D'une part, les activités inscrites dans des relations internationales qui supposent des infrastructures matérielles et des ressources humaines capables de les accueillir et de les gérer. En général, ces activités se localisent dans les plus grandes villes car leur choix s'effectue en fonction de critères d'accessibilité et de complexité économique et sociale urbaine.
- D'autre part, les activités dites de « haute technologie » (*high tech*), industrielles ou tertiaires, plus spécialisées qui optent, mais pas toujours, pour le même type de localisation.

Dans un ensemble de villes, en connexion de plus en plus forte et en concurrence accrue, le niveau supérieur de la hiérarchie accueille les activités à haute valeur ajoutée (activités du tertiaire supérieur comme les services aux entreprises, implantations principales des firmes mondiales, etc.). Comme le note P. Veltz (1996),

« Les flux économiques se concentrent au sein d'un réseau-archipel de grands pôles ». Il ajoute que « les flux internationaux d'investissement ne vont pas vers les zones où les ressources sont les moins chères, ils convergent vers les pays les plus riches et surtout, vers les plus grandes villes ».

Aujourd'hui, peut-on penser que la métropolisation est produite par la perturbation « extérieure » que représente la mondialisation, dans le sens où les grandes villes captent la majeure partie de la croissance de la population urbaine et de l'économie ? Il semble que ce phénomène émergent nommé métropolisation peut, en effet, être analysé comme une réaction dynamique, qui tend à se pérenniser. Cette notion, aux définitions encore floues et aux utilisations très répandues, fait actuellement l'objet de nombreuses études. Cl. Lacour et S. Puissant (1999) après avoir exploré plusieurs définitions (un processus d'agglomération de la population ? une concentration et une diversification des activités tertiaires ?) tendent à l'interpréter surtout comme le fruit d'une internationalisation croissante des processus de production. Définir la métropolisation comme la traduction urbaine de la mondialisation est

relativement acceptable et prouve le lien entre une perturbation économique et une transformation spatiale. Cependant, le processus de métropolisation, du point de vue de la dynamique des systèmes de villes, n'est pas une nouveauté. Il a déjà été associé à de nombreux cycles d'innovation dans le passé (Pumain, 1982).

De ce premier bouleversement, de cette évolution caractéristique des systèmes urbains, découle un deuxième phénomène : la concentration des activités dans les plus grandes villes - liée à l'offre de services, de compétences élevées, de plus grande accessibilité - a comme conséquence de créer des « effets-tunnels » qui court-circuitent les niveaux inférieurs de la hiérarchie. Ainsi, le relatif déclin des villes petites et moyennes est une tendance lourde induite par la réaction du système aux fluctuations extérieures (Bretagnolle, 1999). La dynamique actuelle et à venir des villes petites et moyennes, leur place au sein de la hiérarchie urbaine, leur plus ou moins grande intégration dans le système, sont des éléments fondamentaux à analyser pour évaluer les potentiels respectifs de ces villes ou leur chance de devenir des relais dans les processus d'urbanisation. Avancer que ce sont les villes petites et moyennes localisées dans les aires d'attraction des plus grandes villes qui ont le plus de chance de se développer est une hypothèse séduisante qu'il reste à valider.

L'analyse de l'évolution des systèmes urbains nécessite donc la prise en compte de ces transformations de leurs structures spatiales, nées de modifications, d'innovations essentiellement économiques. Mais ces modifications sont elles-mêmes influencées par la forme des systèmes urbains. Ainsi, la diffusion spatiale des innovations dans le système des villes, selon des cycles successifs, fait émerger un effet barrière du niveau métropolitain selon le stade d'avancement du processus. S. Baudet-Michel (2000) montre clairement, dans l'étude de la diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains européens, que le niveau métropolitain est privilégié et que la forme hiérarchique du système urbain (primatial en France ou polycéphale en Allemagne) conditionne fortement le processus de diffusion de ces services. A cause de ces « effets de retour » sur la poursuite du processus adaptatif, différents selon la structure des systèmes de villes, ces derniers correspondent bien à ce que l'on étudie aujourd'hui sous l'appellation de « systèmes complexes » (Pumain, 2004). Bien sûr, d'autres processus d'évolution du système, dits endogènes, plus autonomes par rapport au contexte extérieur, peuvent expliquer l'implantation de certaines activités dans des villes ou des régions précises, en fonction notamment de leur forte spécialisation ou de leur localisation géographique particulière, et ne doivent pas être négligés. Par ailleurs, cette redistribution

relative des activités dans les villes soulève une question théorique fondamentale dans l'étude du système, celle de la centralité. En effet, la métropolisation n'est que la partie la plus spectaculaire d'un processus qui, plus généralement, met en jeu la centralité des villes dans l'ensemble du système.

2.2.3 Localisation et orientation spatiale des activités : à la recherche d'une centralité

- *Vers une mesure de la centralité des lieux*

La répartition des fonctions au sein de la hiérarchie urbaine répond à différents modèles dont le plus important et le plus anciennement fondé théoriquement est celui de Christaller (1933), où la notion de centralité urbaine est primordiale. La théorie des lieux centraux est une théorie de la localisation, de la taille, de la nature et de l'espacement des activités ou des services. Cette théorie fait ressortir une « distribution hiérarchisée, en paliers, où toutes les villes appartenant au même niveau hiérarchique ont la même taille » (Pumain, 1982). Le postulat de départ est que l'ensemble des villes forme des classes hiérarchiques emboîtées, fondées sur les fonctions que les lieux centraux remplissent. Pour cela, un minimum de population, situé à un certain seuil, est nécessaire pour permettre l'apparition et le maintien de ces fonctions (Dutoit, Onesta, 1971).

Plusieurs types d'indicateurs sont employés pour mesurer la centralité d'une ville. Le poids démographique est certes prédominant mais ce n'est apparemment pas le seul facteur susceptible de contribuer à la centralité d'un centre urbain. L'auteur allemand de la théorie des lieux centraux, W. Christaller, à travers son étude des villes en Allemagne du Sud, met en valeur la hiérarchisation des réseaux urbains en fonction des services et du commerce. Selon lui, les lois du marché (l'offre et la demande) sont les premiers facteurs de l'organisation des places centrales. Les consommateurs se dirigent vers la place centrale la plus proche et finissent ainsi par déterminer une aire de marché autour de la place centrale. Plus cette « région complémentaire » est importante, plus la centralité du centre urbain est forte. Christaller montre que les services se hiérarchisent selon différents niveaux ou besoins (élémentaires ou rares) et conclut que la hiérarchie des biens centraux engendre la hiérarchie des places centrales. L'organisation spatiale de cette hiérarchie donne lieu à une structure hexagonale. Selon Berry (1967), un lieu central est :

« Un groupement d'établissements de services et de commerces de détail localisés à un endroit qui fournit un point de réunion favorable pour les consommateurs. La centralité est l'essence de ce point de réunion. Les consommateurs préféreront toujours la localisation qui entraîne le moindre effort ».

Ces différentes théories, même si elles fondent les origines du concept de centralité en géographie urbaine, ont fait l'objet de vives discussions dans la mesure où, comme la loi rang-taille, elles partent d'une conception statique de la ville. D'autres critiques ont aussi été avancées portant sur les conditions initiales de la théorie.

Aussi la théorie de la base économique permet-elle partiellement de remédier à ces critiques et de participer à une définition de la centralité des lieux. Les économistes spatiaux supposent que la base économique d'une ville est l'ensemble des activités qui fournit à la ville sa place dans la division spatiale du travail. Cela signifie qu'une ville peut aussi répondre à une demande ne provenant pas directement de son aire d'influence. Ainsi, la base économique peut être « vecteur de perturbation dans l'ordonnement des villes » (Baudet-Michel, 1998) en tant que la base d'une ville insère cette ville dans un réseau spécifique d'échanges dans le cadre de telle ou telle activité. Cela indique une organisation particulière du système de villes et révèle une plus ou moins grande centralité, confirmée cette fois en termes de position dans des réseaux plus ou moins spécialisés.

La réalité des faits géographiques impose une approche complexe car la centralité peut être mono ou polynucléaire et elle peut, également, se déplacer ou se dédoubler ; elle peut aussi être imposée par des politiques volontaristes, à travers des pôles de croissance ou de développement déterminés.

▪ *Les logiques de localisation*

Les logiques spatiales de localisation des activités et plus précisément des entreprises multinationales révèlent l'importance stratégique que revêt pour elles la centralité des villes. Etant donné le caractère durable des choix, les facteurs qui motivent l'implantation des entreprises sont relativement stables. Selon un classement de P. Aydalot (1985), il s'agit des facteurs suivants :

- les coûts de transport doivent être minimisés
- une main d'œuvre abondante, qualifiée ou alors à moindre coût
- la proximité et la taille du marché, les débouchés de la production

- l'existence d'un milieu industriel, la réceptivité de l'appareil économique local
- le marché financier et bancaire
- les réseaux de communication et d'information

Les processus de sélection des localisations d'entreprises ne reposent pas sur les mêmes critères quand il s'agit de sélectionner une ville dans un pays et quand il s'agit de sélectionner un espace, un lieu dans une aire urbaine. Bien sûr, les deux facteurs sont liés et certains critères peuvent se recouper, tels que la situation politique ou sociale. Une étude est alors nécessaire, celle de la hiérarchisation des facteurs en fonction de leur importance. Cependant, il apparaît clairement que les grandes villes offrent les meilleures garanties grâce à leur aptitude à maximiser et à propager l'information. Cette pérennité des grands centres est une observation générale (Bouinot, 2002, 2003).

Les logiques de localisation peuvent également être résumées par les deux types de forces spatiales qui les sous-tendent :

- Les forces centrifuges (comme la concurrence, ou l'incitation à entrer sur un marché) incitent les acteurs et les activités à s'éloigner les uns des autres et poussent à l'homogénéisation de l'espace - ce que prône le modèle de Christaller (1933).
- Les forces centripètes poussent au contraire les acteurs à se placer au même endroit, au centre du marché, pour gagner des clients dans un contexte de concurrence élevée.

Aujourd'hui, le triomphe des forces centripètes sur les forces centrifuges semble évident et la concentration des activités est manifeste. Le concept d'économie d'agglomération est une interprétation par la théorie économique (Huriot, 1998) de cette accumulation des activités. Il est né de deux courants :

- Celui des économies externes, nées des propositions de A. Marshall, qui reposent sur des économies d'échelle liées à l'augmentation de la taille des firmes ou sur des économies extérieures à la firme, obtenues par leur concentration géographique et la proximité d'autres activités.
- Celui issu de l'œuvre de Weber (1909) qui retient, au-delà du coût de transport minimal, les économies qui peuvent être réalisées en matière de main d'œuvre et les économies nettes que peuvent procurer les agglomérations spatiales.

▪ *Les effets d'agglomération*

Aussi W. Isard (1956) définit-il les économies d'agglomération comme la réunion des économies de localisation et des économies d'urbanisation. De nombreuses parutions récentes concernant la localisation des firmes portent sur l'étude des phénomènes d'agglomération. La concentration géographique des firmes est expliquée par des externalités positives entre firmes qui entraînent un processus cumulatif d'agglomération (Mucchielli, Mayer, 1998). Le modèle d'économie géographique de Krugman (1991), fondé sur une structure spatiale centre-périphérie, peut être repris dans le cas des IDE à travers la localisation des multinationales. Krugman et Venables (1995) transposent ce modèle dans un cadre spécifiquement international en étudiant l'impact de la mondialisation (modélisée comme une baisse continue des coûts de transport) sur la localisation. Les villes et notamment les métropoles sont des espaces où l'accès aux ressources stratégiques, la présence d'une main d'œuvre qualifiée et la densité des réseaux de communication ou sociaux favorisent l'effet de masse, à la base des économies d'agglomération (Veltz, 1996 ; Rozenblat, 2004).

Mais ce concept est encore mal défini et remis en question par certains auteurs qui évoquent une tendance aux déséconomies d'agglomération à un certain niveau de concentration urbaine. Les grandes villes souffriraient ainsi de déséconomies en raison des conséquences négatives issues d'une trop grande concentration, telles que les embouteillages, la pollution ou les lourdeurs de gestion. On pourrait y ajouter les tensions liées à la fragmentation et à la polarisation sociale accrues qui seraient la conséquence de la mondialisation économique (Sassen, 1991). Ces débats actuels autour d'une théorie de la localisation dans les grands centres urbains replacent la question de la centralité comme une donnée essentielle du fonctionnement des systèmes de villes. La définition d'indices pertinents pour mesurer le degré d'hétérogénéité ou d'homogénéité de l'espace, engendré par les modifications extérieures, est une voie de recherche à approfondir.

2.2.4 Activités économiques spécifiques et systèmes urbains : quelques résultats

Plusieurs travaux préalables ont porté sur les conséquences de la localisation de certaines activités dans les systèmes urbains. L'étude menée par C. Rozenblat sur le réseau des entreprises multinationales dans le réseau des villes européennes (1992 et 2004) permet de poser quelques cadres essentiels dans une analyse du lien existant entre urbanisation et

présence étrangère. L'étude des réseaux d'entreprises multinationales permet « *d'identifier les processus par lesquels les villes et les régions indépendantes croissent et se développent dans les sociétés d'économie avancée* » (A.R. Pred, 1973). C. Rozenblat (1992 et 2004) apporte certaines réponses à la question « comment jouent les multinationales en Europe ? » dans le système des villes. Elle montre ainsi la diffusion hiérarchique mais aussi les processus de métropolisation en cours et aussi la plus grande ouverture des petits pays et des villes localisées à proximité de la frontière. Les villes aux spécialisations internationales (en termes d'accueil de congrès, de colloques par exemple), toutes choses égales par ailleurs quant à leur taille, ressortent comme des villes gagnantes.

Les travaux de S. Baudet-Michel (2000) sur la localisation des services aux entreprises dans les systèmes urbains européens s'intéressent aussi à la relation entre une innovation économique, la croissance d'une nouvelle activité au sein du secteur tertiaire supérieur, et ses répercussions spatiales sur la configuration des systèmes de villes (France, Royaume-Uni, Allemagne). Elle montre combien la forme initiale du système (macrocéphale, polycéphale, etc.) influence le processus de diffusion de ce type de services au cours du temps.

Dans le cadre des pays en développement, très peu d'études ont été menées sur ce lien entre activités économiques et impacts sur les villes où le phénomène se localise. Seule l'analyse du cas de la Chine (Song, Zhang, 2002) montre la façon dont l'ouverture internationale, et plus particulièrement les IDE, ont été une force motrice pour guider la croissance et l'urbanisation dans les villes côtières de l'est.

Ces différents travaux sont utiles pour poser la question de l'impact spatial de la mondialisation dans d'autres types de pays, émergents comme la Chine.

2.3 Vers l'émergence de villes mondiales ?

2.3.1 La ville globale : un nouveau type de métropole ?

Selon cette logique de concentration dans les plus grandes agglomérations, certaines villes apparaissent plus centrales que d'autres et deviennent des pôles extrêmement attractifs voire incontournables au niveau mondial pour les échanges économiques notamment. La thèse présentée par S. Sassen dans son ouvrage *The Global City* (1991) illustre parfaitement cette émergence, au-delà des systèmes urbains nationaux, d'un nouveau type de métropole,

nommée « ville globale » ou « ville mondiale », véritable centre de commandement, né d'une double dynamique : la dispersion des activités industrielles et notamment manufacturières d'un côté et la centralisation des fonctions de coordination, de prévision et de gestion « mondialisées » (Wacquant, 1997) de l'autre. Les trois exemples de ces nouvelles métropoles développés par S. Sassen sont New-York, Londres et Tokyo. Cinq idées-clés sous-tendent cette thèse de la « *global city* » :

- Au fur et à mesure de l'internationalisation de l'économie, les fonctions de contrôle des grandes firmes « *s'agglomèrent dans un petit nombre de sites* », localisés dans les pays les plus avancés.
- La ville mondiale n'est pas seulement un pôle de décision stratégique, elle est aussi un « *site de production* » pour des services de plus en plus spécialisés, à destination des entreprises principalement.
- L'émergence des « *villes globales* » « *remodèle la hiérarchie urbaine* » à l'échelle nationale et internationale. A leurs côtés, les métropoles secondaires au profil industriel traditionnel, tendent à décliner. Surtout, les villes mondiales s'insèrent progressivement dans un système de villes international où la notion de frontière étatique s'estompe. Les liens d'interdépendance et les échanges établis entre les villes dites « mondiales » créent ainsi un réseau supra-national.
- La mise en avant systématique du niveau supérieur de la hiérarchie urbaine, des plus grandes villes.
- Enfin, cette prédominance des très grandes villes tend à accentuer la polarité, la dualité au sein de la structure socioprofessionnelle et spatiale intra-urbaine. Cela se traduit par la croissance des inégalités sociales *in situ*.

2.3.2 La question de l'existence de « villes mondiales » dans d'autres régions géographiques

En dehors du trio Londres, New-York et Tokyo, peut-on distinguer d'autres « villes mondiales » ? Dans la région émergente Asie-Pacifique, zone émergente économiquement, F. Lo et P.J. Marcotullio (2000) montrent que la mondialisation, à travers les investissements directs étrangers, permet l'intégration de certains territoires urbains dans les réseaux mondiaux.

Les indicateurs de tendance sur lesquels repose cette intégration sont, outre les IDE, les échanges commerciaux, les flux financiers et les réseaux de communication et de transport. Selon eux, ce sont ces indicateurs qui sont les mieux susceptibles de mesurer la mondialisation économique dans les villes.

Plus précisément, de quoi doit disposer un espace urbain pour être qualifié de « ville mondiale » ? Elle doit concentrer :

- une part importante de la population, le facteur taille devance en effet tous les autres ;
- une accumulation du capital et des implantations d'entreprises multinationales ;
- un fort taux d'actifs dans le secteur tertiaire supérieur et notamment une offre aussi complète que possible en services aux entreprises et en recherche et développement ;
- une grande accessibilité, le réseau de transport doit être efficace et relativement dense ;
- des opportunités d'accueil de colloques et séminaires d'envergure internationale, donc, elle doit disposer de lieux susceptibles d'accueillir ce type de clientèle.

A la suite de ces indicateurs, les auteurs mettent en avant les modifications morphologiques urbaines et les changements dans la configuration des systèmes de villes fonctionnels et régionaux en établissant une typologie en quatre classes :

- les villes post-industrielles qui concentrent la population, les sièges de multinationales, les services bancaires et de haute technologie, les fonctions centrales de commandement, les centres de recherche et de développement, des technopoles (exemples de Tokyo et Séoul). Leur structure est davantage polycentrique, chaque zone ayant une fonction particulière.
- les villes industrielles sont des pôles de réception spécifiques des IDE (Bangkok, Jakarta et Shanghai). Le modèle centre-périphérie caractérise ces villes. La disponibilité de terrains est un facteur favorable à l'implantation des investisseurs étrangers.
- Les « entrepôts » ou « villes sans frontières » sont des villes très intégrées au marché mondial. Elles représentent plus des régions urbaines et industrielles que de simples espaces urbains (par exemple SIJORI : Singapour, Johore - Malaisie- et Riau Islands - Indonésie, mais aussi Hong Kong ou Taïwan).

- enfin, les villes au cadre attractif et aux aménités fortes (climat, plages, montagnes, bas niveau de pollution) sont marquées par une économie post-industrielle. La place prise par les politiques en termes de développement durable est significative. Des villes comme Sydney et Vancouver appartiennent à cette classe là.

Bien évidemment, cette typologie est générale et toutes les villes ne peuvent y être insérée, mais elle a le mérite de proposer un modèle qui représente bien les impacts des influences internationales sur la croissance et le développement des villes.

Nous pouvons légitimement nous demander quelle est la place de l'Afrique dans ces différents courants. S. Sassen en parle à peine et très peu de travaux évoquent la question des villes mondiales en Afrique. En considérant les résultats des travaux du GaWC avec la plus grande prudence, nous pouvons noter que les deux seules villes sud-africaines qui figurent parmi ces réseaux mondiaux définis d'après les « liens » suscités par les entreprises sont Johannesburg et Le Cap. L'Afrique du Sud échapperait-elle ainsi à la marginalisation ?

3. LE CAS SUD-AFRICAIN

En quoi la question posée précédemment, sur les investissements étrangers à travers l'implantation de nouvelles entreprises, suscite-t-elle de l'intérêt dans le cas de l'Afrique du Sud ? Pourquoi est-il pertinent d'analyser en détail ce pays situé sur le continent le plus en marge des échanges internationaux ? L'Afrique du Sud est en réalité insérée dans des flux commerciaux avec l'étranger depuis très longtemps, en tant que colonie de peuplement, mise en place dès le XVII^e siècle. Ses particularités géologiques « scandaleuses »¹³ l'ont très vite mise sur le devant des échanges internationaux car l'or, le diamant (Brunet, 2003) et autres minerais, découverts au XIX^e siècle, lui ont permis de peser d'un poids important dans les relations économiques. Son histoire, encore plus « scandaleuse », durant la deuxième partie du XX^e siècle, l'a mise au ban des nations et, officiellement, en marge des échanges commerciaux pendant plusieurs décennies.

L'urbanisation du pays s'est ainsi faite dans des conditions particulières, en liaison tout d'abord avec les différentes phases de développement économique, donnant le premier rôle aux villes-ports en périphérie, puis aux villes-minières à l'intérieur. Les processus d'urbanisation ont été par la suite soumis aux lois d'apartheid¹⁴ spatial et racial à l'échelle nationale, comme à l'échelle intra-urbaine. Pour cette raison, le système des villes sud-africaines est souvent présenté comme spécifique, à part, difficile à comparer, d'autant que les différentes populations¹⁵ ne connaissent pas le même rythme de croissance et qu'il s'agit donc d'un système très hétérogène.

Dans un tel système urbain (si tant est qu'il y ait système), les investissements étrangers suivent-ils un processus de diffusion ? Entraînent-ils une homogénéisation du territoire ou, au contraire, tendent-ils à créer de nouvelles inégalités ? Quelles sont les localisations privilégiées pour les investisseurs ? Dans le passé, l'investissement étranger (dans les secteurs miniers du diamant et de l'or) a complètement perturbé la trame urbaine du pays, bouleversé

¹³ L'expression de « scandale géologique » a été employée par le géologue belge Cornet en 1892 à propos de la l'extraordinaire richesse minérale du Congo et en particulier celle du Katanga.

¹⁴ Le terme signifie « développement séparé ».

¹⁵ Nous faisons ici référence à la classification raciale établie dès 1948 en Afrique du Sud et qui divise la population en quatre catégories : Blanc (*White*), Noir (*Bantou* ou *Black*), Asiatique ou Indien (*Asian, Indian*) ou « Coloré » ou « Métis » (*Coloured*). En dépit de la fin de l'apartheid, ces catégories sont encore utilisées aujourd'hui même si le terme de « Noir » ou « *Black* » désigne de plus en plus dans la nouvelle Afrique du Sud, l'ensemble des « non-Blancs » (Gervais-Lambony, 1997).

sa hiérarchie et modifié la position du centre de gravité de plus de 1 000 kilomètres vers l'intérieur des terres. Assiste-t-on à un bouleversement de cet ordre aujourd'hui ?

3.1 Un système urbain entre « pays neufs » et « pays en développement »

Les particularités du système urbain sud-africain, dans le contexte international d'ouverture économique, ne peuvent être saisies à partir d'une image instantanée. L'originalité de la mise en place de ce système et son évolution sur le long terme mettent en évidence sa forte dépendance, sa grande ouverture sur l'international, avant même le processus actuel de mondialisation. Seule une approche pragmatique et systématisée du passé peut permettre de comprendre l'organisation d'un tel système, la nature de ses spécificités éventuelles et la relation entre les principales phases de croissance urbaine et les innovations économiques.

La date de 1652 marque le début de l'histoire moderne du pays avec l'installation coloniale au Cap de la compagnie *Dutch East India Africa*. Le Cap a été un premier lieu de concentration urbaine. Cette phase correspond au « *Pre-industrial stage* » entre 1652 et 1806 selon la chronologie de R.J. Davies¹⁶ (Tableau 1.4). Aucune ville, au sens où les Européens l'entendaient, n'existait sur le territoire avant cette date et la mise en œuvre du modèle occidental colonial (Coquery-Vidrovitch, 1993) crée le début de l'urbanisation. Si de manière générale, sur le continent, la ville coloniale africaine ne fut pas une ville blanche, l'Afrique du Sud fait exception, car, justement, Le Cap fut la seule ville blanche d'Afrique noire et ce jusqu'à la fin du XIX^e siècle. Dès lors, les premiers foyers de peuplement urbain se sont bien établis en dépendance totale et notamment économique et commerciale, par rapport à l'étranger.

A ce stade de l'urbanisation, les principaux centres de croissance urbaine sont alors les villes côtières, les ports et les villes situées dans leur arrière-pays immédiat : Le Cap au premier plan, car jusqu'au début du XIX^e siècle, dix des treize villes établies se situent autour du Cap, les autres étant les villes de Durban, Port-Elizabeth, Grahamstown et East-London secondairement (Figure 1.6). L'arrivée des colons anglais à Durban en 1824 accentue le rôle primordial des ports dans l'urbanisation (« *Transitional stage* » 1806-1833, Tableau 1.4 et

¹⁶ R.J. Davies, 1972. Les travaux de ce géographe sud-africain seront évoqués à plusieurs reprises car il est l'un des rares qui ait analysé l'organisation du réseau urbain et mené des études comparatives de l'ensemble des villes du pays. Il a été longtemps membre de la Commission de Géographie urbaine de l'Union géographique Internationale (UGI) que présidait L.Bourne puis D. Pumain.

Figure 1.6). Ces différentes zones urbaines conservaient une forte autonomie et avaient chacune développé des réseaux de communication relativement denses avec leur zone d'influence immédiate, mais ayant peu de liens entre eux. On observait alors un faible niveau d'intégration, entre ces zones de croissance urbaine. Avant 1860, le développement urbain reste donc lié à la croissance d'économies régionales, entièrement créées par les colons hollandais et anglais.

Tableau 1.4
Classification des différentes phases de croissance économique selon R.J. Davies (1972)

Périodes	Phases	Caractéristiques
1652-1806	<i>Pre-Industrial Stage</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fondements agricoles de la société et économie d'autosubsistance. ▪ Faible développement des réseaux de communication. ▪ Interdépendance faible entre les différents noyaux urbains.
1806-1833	<i>Transitional Stage</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La société est encore agropastorale. ▪ Mais la découverte des mines jette les bases d'une économie nouvelle. ▪ Cela se traduit par un niveau d'interdépendance plus élevé entre les différents centres quoiqu'il n'y ait pas encore de véritable structure hiérarchique. ▪ Apparition d'un nouveau centre urbain, Johannesburg et déplacement du centre de gravité du système du littoral vers l'intérieur des terres.
1933-1993	<i>Industrial Stage</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les activités économiques se concentrent dans le centre principal. ▪ Mais le développement de centres secondaires s'accroît, entraînant un plus grand niveau d'intégration du système urbain. ▪ Le développement de l'industrie provoque l'intensification des flux de communication et la mise en place d'une structure hiérarchique de l'organisation des villes.
Depuis 1993	<i>Post-Industrial Stage</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Passage à une économie plus diversifiée. ▪ Intégration croissante dans les réseaux d'échanges internationaux.

Source : R.J. Davies, 1972

3.1.1 L'accélération de l'urbanisation à l'intérieur du pays

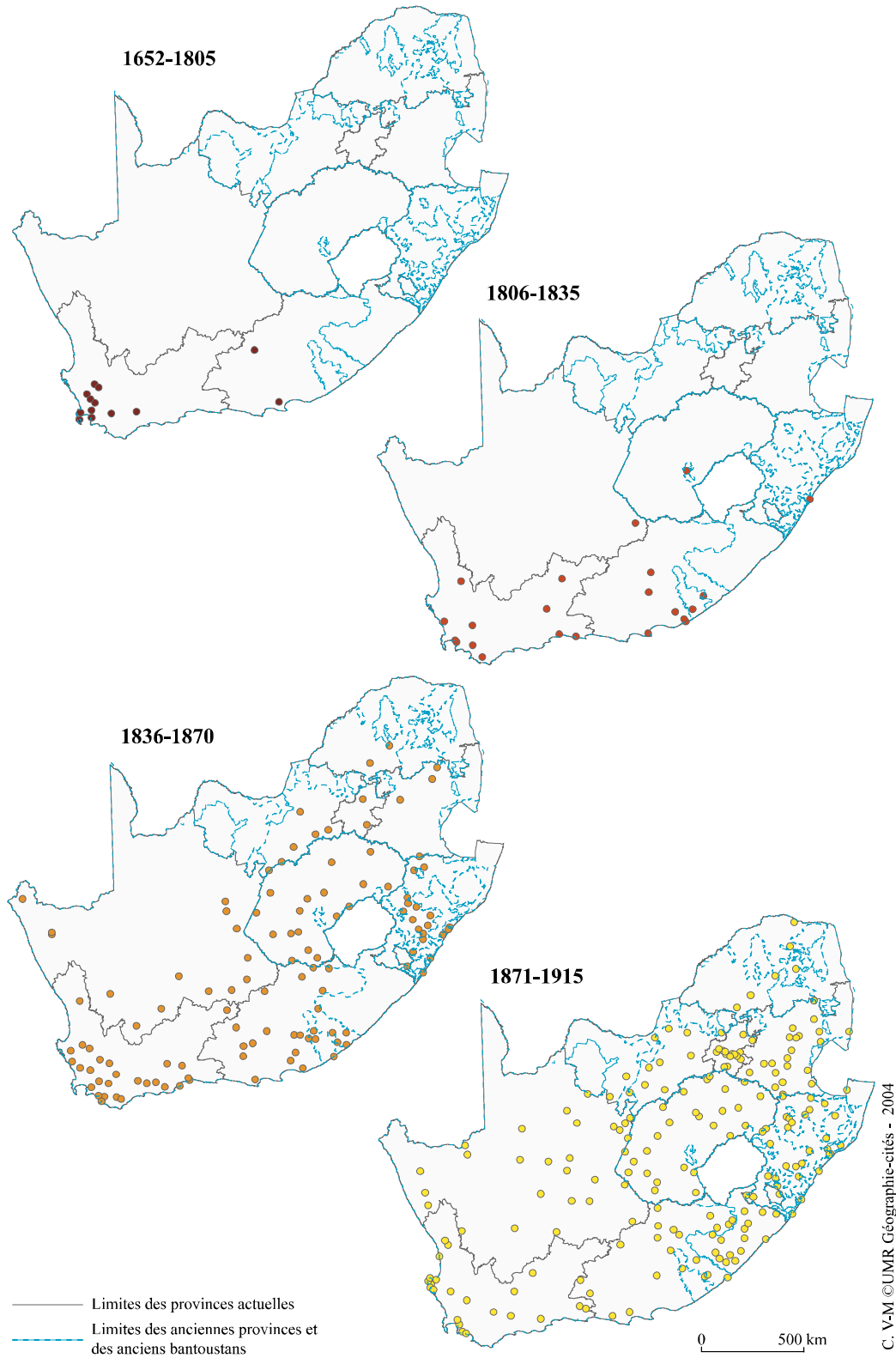
La découverte des mines de diamant à Kimberley et d'or à Johannesburg (« *mid and late Transitional stage* », Tableau 1.4) en 1867 et en 1883 est le point de départ d'une configuration différente de la structure urbaine (Figure 1.6). Cette modification a ainsi provoqué l'apparition d'un nouveau centre, le Witwatersrand, dans l'actuelle province du Gauteng, dont la position à l'intérieur du territoire et le poids croissant, rapidement dominant, entraîna la réorientation des relations interurbaines et des réseaux de communication.

C'est entre 1870 et 1930 que l'on assiste à la phase de plus forte accélération de la croissance de nouvelles villes dans toute l'histoire de l'Afrique du Sud (Figure 1.6). Le lien entre ce phénomène et l'unification politique du pays, consacrée par l'Acte d'Union en 1910, a permis le renforcement continu du degré de cohésion territoriale au cours du XX^e siècle :

- La situation par rapport aux principaux réseaux de communication existants à l'époque, et notamment le chemin de fer, est le facteur déterminant dans la croissance urbaine.
- Un autre événement, plus secondaire, se produit dans les années 1920 sous l'aspect de sécheresses prolongées qui poussent toute une population à quitter les campagnes et à s'installer dans les villes.
- La rapidité de cette évolution est étroitement liée aux bouleversements économiques de la dernière décennie de la « *late Transitional stage* » (Tableau 1.4), phase d'expansion économique caractérisée par le dynamisme du secteur minier (dans le Transvaal – actuel Gauteng - et l'Orange Free State) et l'intensification de l'agriculture, durant laquelle ont été posés les fondements de l'expansion industrielle des années 1930. Un exode rural sans précédent, composé principalement de fermiers Afrikaners, alimenta alors la croissance des villes.

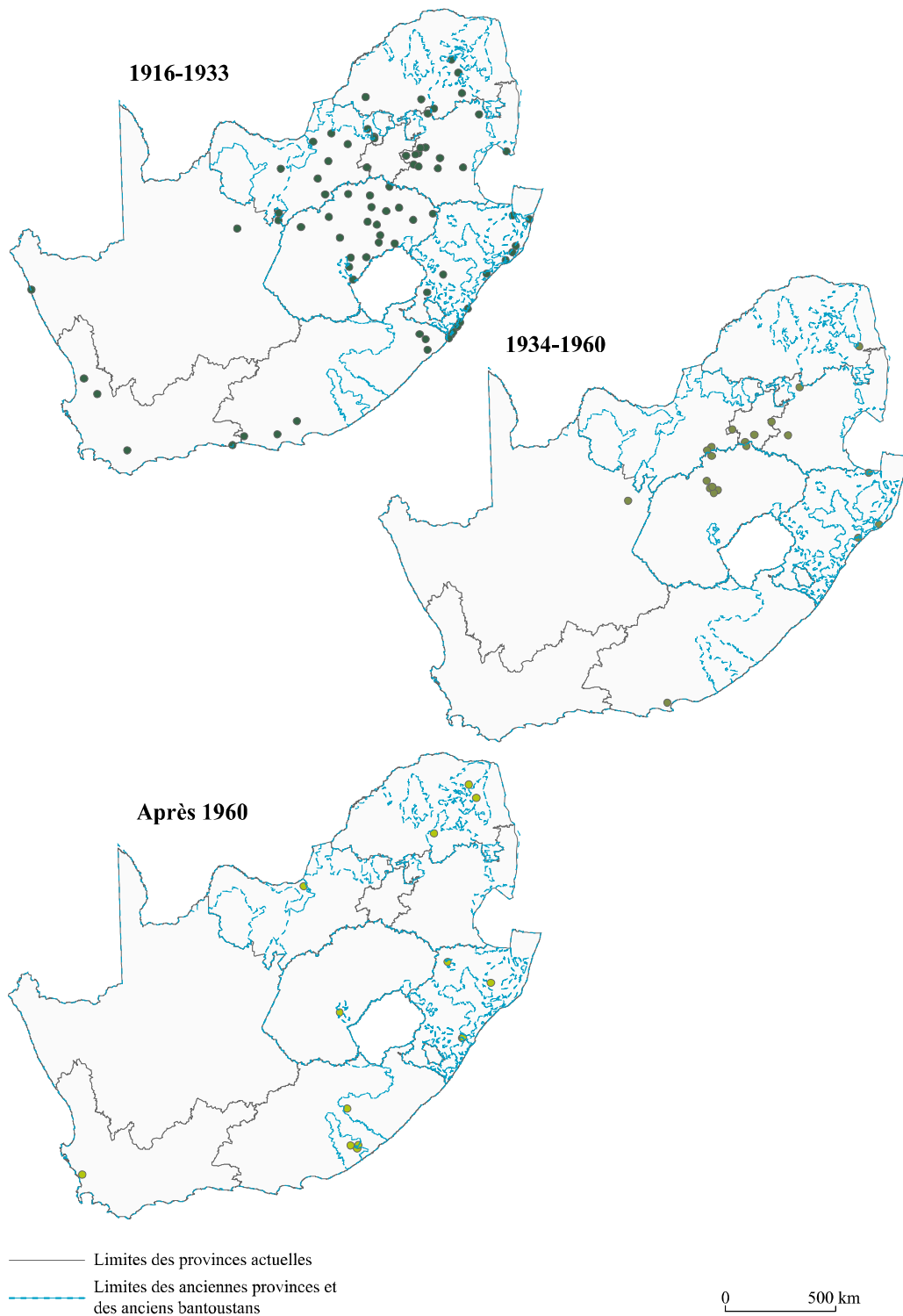
Le facteur décisif, après la découverte des mines, est le développement intense de l'industrialisation à partir de 1933 (« *Industrial stage* », Tableau 1.4). La rapide expansion économique, qui s'accélère avec l'ère industrielle, a affecté progressivement et de diverses façons la majeure partie du territoire sud-africain.

Figure 1.6
Les générations de créations de villes depuis 1652¹⁷



Source : R.J. Davies, 1972

¹⁷ Nous tenons à remercier ici chaleureusement le Professeur Ron J. Davies pour avoir accepté de nous donner les dates des créations de villes. A partir de ses fichiers, nous avons pu réaliser la représentation cartographique présentée ici. Afin de simplifier la lecture, nous avons appliqué à toutes les cartes le découpage territorial actuel (en neuf provinces) et précisé les limites des bantoustans du régime d'apartheid.



C. V-M ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : R.J. Davies, 1972

Cependant, les créations de villes postérieures à 1933 sont concentrées dans les régions industrielles les plus dynamiques, notamment dans le centre minier. La succession des créations montre bien que le système des villes est jeune et a subi des modifications

importantes de sa trame spatiale jusqu'à une date très récente. C'est notamment le cas avec les nouvelles entités créées après 1960, pendant l'apartheid, localisées quasi exclusivement dans les bantoustans ou dans des zones en périphéries des grandes agglomérations, pour jouer le rôle de pôles de déconcentration (Atlantis, au nord de Cape Town, par exemple). Représenter de cette façon la mise en place du système des villes permet de prendre conscience à la fois de sa jeunesse et de la rapidité de sa croissance, étroitement liées aux bouleversements économiques puis politiques de l'Afrique du Sud.

3.1.2 Une phase récente d'urbanisation moins sélective mais plus intense

Dans les dernières décennies, le rythme de la croissance urbaine reflète en partie les bouleversements du régime politique. Les lois de limitation des flux de population noire vers les villes¹⁸ (*Influx control*), instaurées à l'aide d'un *pass*, disparu en 1986, suivies de la fin du régime d'apartheid en 1994, ont eu des répercussions sur les migrations entre espace rural et espace urbain. De plus, l'entrée dans une phase d'urbanisation post-fordiste révèle un changement dans l'économie, dont la croissance repose désormais sur d'autres secteurs comme le commerce ou le tourisme, en relation avec l'arrivée de capitaux étrangers notamment. Ces dernières mutations révèlent que les relations entre les pouvoirs locaux mais aussi entre le pouvoir national, dans le cadre du programme politique *Growth, Employment and Redistribution* (GEAR)¹⁹, et le secteur privé ont totalement changé.

La principale caractéristique de l'urbanisation actuelle est une mise en réseau plus évidente des villes entre elles et la concentration de la population urbaine dans les aires métropolitaines. Il convient de souligner que cet élan d'urbanisation s'est effectué de manière brutale et rapide dans la mesure où il est intervenu dans une civilisation rurale.

L'Afrique du Sud présente donc aujourd'hui de nombreuses disparités spatiales. Les différents héritages historiques que nous avons évoqués ont entraîné des flux migratoires qui

¹⁸ Le *Natives Urban Areas Act* de 1923 est le texte qui marque les débuts de la ségrégation urbaine, bien avant la mise en place du régime officiel d'apartheid. Il est essentiel car il a inspiré toute la législation ultérieure. Cette loi marque le début de la ségrégation résidentielle en donnant le pouvoir aux municipalités de créer des quartiers réservés aux Africains. De plus, ce texte met en place un système de contrôle des populations (*influx control*) grâce à un «*pass*» (laissez-passer portant le nom de l'employeur et permettant au travailleur noir de sortir du bantoustan - « réserves » de population noire (Chapitre 2) pour aller travailler en ville). Ce système n'est pas très bien respecté au début dans la mesure où la période de développement minier suivie par celle de l'expansion industrielle créent un besoin très important de main-d'œuvre dans les villes, d'où la baisse d'influence de «*l'influx control*» dans la plupart des villes. Ce texte est par la suite renforcé par un amendement en 1937.

¹⁹ Voir 3.2.1.

ont contribué à créer des variations considérables. Plus précisément, les différentes phases d'urbanisation ont engendré trois grandes zones de concentration urbaine sans pour autant dégager de profil de macrocéphalie.

Selon les chiffres du recensement de 2001 (*Census 2001*), le classement de la population des municipalités millionnaires est la suivante :

- City of Johannesburg Metro (province du Gauteng) 3 225 810 habitants
- *Ethekwini*²⁰ /Durban (KwaZulu-Natal) 3 090 117 habitants
- City of Cape Town (Western Cape) 2 893 251 habitants
- *Ekurhuleni* Metro /East Rand (Gauteng) 2 480 282 habitants
- City of *Tshwane* /Pretoria²¹ (Gauteng) 1 985 984 habitants
- *Nelson Mandela* /Port Elizabeth (Eastern Cape) 1 005 776 habitants

Suivent *Buffalo City* /East London (Eastern Cape), 701 881 habitants, *Emfuleni* / Vereeniging (Gauteng), 658 422 habitants et *Maungaung* /Bloemfontein, 645 441 habitants.

De plus, le taux d'urbanisation est inégalement réparti selon les provinces (au nombre de neuf depuis les élections présidentielles de 1994). La province du Gauteng, qui comprend les trois aires métropolitaines de Johannesburg, East Rand et Pretoria, arrive évidemment en tête avec un taux de population urbanisée de 99,6 %, suivie par la province du Western Cape (95,1 %). A l'autre extrémité, la Northern Province affiche un taux inférieur à 20 % (11 % d'après le recensement de 1996 pour cette province). Ainsi, toutes les provinces ne se trouvent pas au même stade de la transition urbaine. Il existe un décalage non négligeable entre les différentes régions.

L'ensemble de ces villes crée ainsi une trame urbaine sur le territoire national et forme un système hiérarchisé par les relations variées qu'elles entretiennent entre elles. Les villes, des plus petites aux plus grandes, sont constamment en relation et leurs dynamiques d'évolution sont complémentaires et interdépendantes. Les travaux menés par R.J. Davies (1972)

permettent cette affirmation. Il s'est, en effet, attaché à rendre sensible, au-delà des conditions de l'émergence et de la consolidation du système urbain, l'identité de ce système et son degré d'intégration à travers l'analyse de ses axes structurants et des nœuds urbains principaux autour desquels ces axes s'articulent (étude des flux téléphoniques, des liaisons aériennes et ferroviaires). Le Witwatersrand apparaît comme le centre nerveux du système urbain d'où partent et vers lequel convergent les principaux flux - hommes, capitaux, marchandises -, dont les flux internationaux. Davies note l'existence de liens privilégiés de forte intensité entre cette aire métropolitaine principale et les métropoles de Cape Town et de Durban. Le système urbain présente donc une concentration de centres urbains sur les côtes et dans l'intérieur nord-est, conséquence de nombreux facteurs historiques et économiques. Selon lui, cette distribution soulève le problème d'un développement régional équilibré et celui de la concentration excessive dans les plus grandes villes.

3.2 L'Afrique du Sud dans l'économie mondiale

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 également en évidence l'intégration précoce - exception faite des années les plus sombres de l'apartheid - dans un réseau de relations internationales, essentiellement économiques. De plus, le nouveau contexte mondial dans lequel se trouve l'Afrique du Sud, depuis la fin de l'apartheid, est un paramètre essentiel pour la dynamique du système urbain. Les atouts économiques du pays lui ont néanmoins permis de s'insérer très tôt dans les échanges extérieurs, les premiers flux d'investissements étrangers étant très anciens. Par la suite, le pays s'est trouvé relativement isolé par les nombreuses mesures d'embargo prises dans les années 1960²⁰. Depuis les élections de 1994 et la victoire de

²⁰ Les aires métropolitaines portent de nouveaux noms depuis 2000. Nous tenons à préciser ici les correspondances entre les anciens et les nouveaux toponymes pour pouvoir par la suite nous permettre d'employer le plus souvent les toponymes les plus connus. Notons que cette thématique de la néo-toponymie est au centre d'un programme CORUS (Coopération pour la recherche universitaire et scientifique) du ministère des Affaires étrangères (2003-2006) sous l'intitulé « Référents historico-culturels et environnementaux dans les recompositions territoriales sud-africaines, françaises et marocaines » dirigé par F. Giraut, Université de Grenoble 1, dont nous faisons partie.

²¹ Les trois agglomérations métropolitaines de Johannesburg, Tshwane et Ekurhuleni correspondent à peu près à la délimitation du PWV (Pretoria, Witwatersrand –incluant Johannesburg- et Vereeniging), utilisée jusqu'en 1991 dans les recensements.

²² 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

l'*African National Congress* (ANC), révolution politique exemplaire, les relations avec les autres pays ont considérablement évolué et les sanctions ont été progressivement levées (par exemple, la Grande-Bretagne lève le *boycott* en mars 1990, la France en mars 1991 ou les Etats-Unis en juillet 1991). De plus, cette ouverture du système national a été renforcée, comme ailleurs, par le contexte actuel d'internationalisation de l'économie (Sassen, 1991).

3.2.1 La situation économique du pays à l'échelle continentale et à l'échelle mondiale

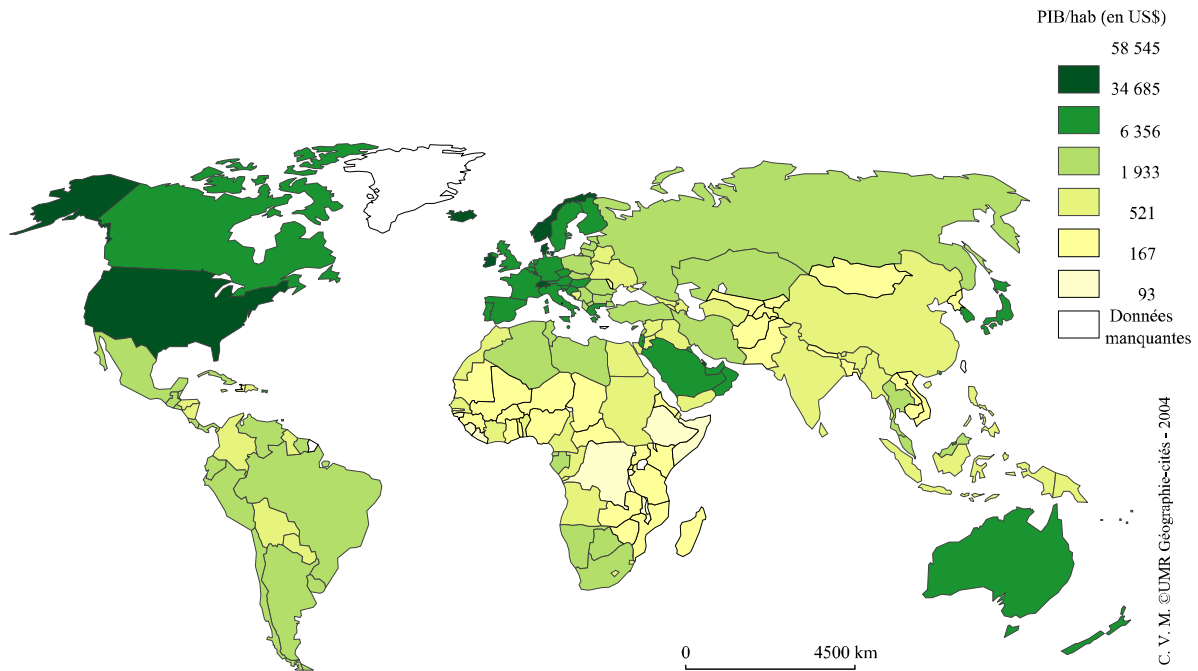
▪ *Le poids économique de l'Afrique du Sud dans le monde*

L'Afrique du Sud est un pays dont le niveau économique s'apparente, sur certains points, à celui des pays développés. Son poids, très lourd sur le continent, la fait apparaître comme la tête de pont potentielle du développement en Afrique. L'avantage premier du pays est d'être entré très précocement dans une économie de type moderne. Avec un PIB de 160 milliards de dollars (Banque mondiale, 2003), l'Afrique du Sud arrive en 29^e position du classement mondial (sur 198 pays classés) et à la 1^{ère} position sur le continent africain. Ce montant représente 80 % du PIB de l'Afrique australe, 40 % de celui de l'Afrique subsaharienne et 25 % de celui de l'Afrique.

A l'échelle mondiale, ce PIB est comparable en volume à celui de la Grèce, de la Finlande et devance celui de Hong Kong et du Portugal mais ne représente bien évidemment que 1,5 % du PIB des Etats-Unis ou encore moins de 10 % de celui de la France. Au sein des pays émergents, le PIB sud-africain équivaut à 11,5 % du PIB chinois, 26 % de celui de l'Inde et 32 % de celui du Brésil. Par contre, il est deux fois plus élevé que celui de l'Égypte et quatre fois plus important que celui du Vietnam.

contribueront à sensibiliser l'opinion mondiale au problème de l'apartheid, et à maintenir une forte pression sur le gouvernement sud-africain.

Figure 1.7
Le PIB par habitant dans le monde en 2003



Source : Banque mondiale, 2003

Compte tenu de sa population d'environ 46 millions d'habitants, équivalente à celle de la Corée du Sud ou de la Colombie, l'Afrique du Sud est, en termes de PIB par habitant (avec 3 530 dollars par an), à la 78^e place dans le monde (Figure 1.7) et à la 7^e place sur le continent africain. Elle est devancée, outre les îles des Seychelles et Maurice, par la Guinée Equatoriale, le Botswana, le Gabon et la Libye, dont elle est très proche. Mais son économie est la plus diversifiée du continent, l'Afrique du Sud n'est pas un pays pétrolier et la répartition des activités économiques par grand type de secteur est très semblable à celle des pays développés (Tableau 1.6).

Tableau 1.5
Répartition des activités économiques en 2003

	Afrique du Sud		Union européenne (15)	
	% du PIB	Population active (%)	% du PIB	Population active (%)
Agriculture	3,8	16	2,4	4,7
Industrie	31,0	20	29,0	30,0
Services	65,2	64	68,6	35,3

Source : Banque mondiale, 2003

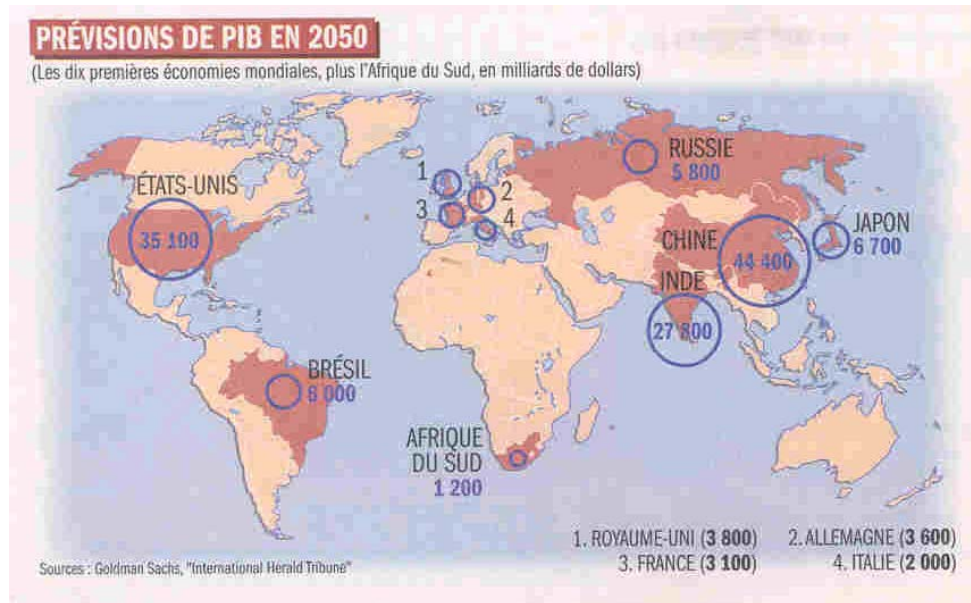
▪ *Entre période post-apartheid et mondialisation : gérer la transition économique*

La période qui s'ouvre en 1994 est celle d'une phase de reconstruction du pays et de réduction des inégalités criantes entre les différentes populations. Le premier programme politique mis en place sous Nelson Mandela est le *Reconstruction and Development Programme* (RDP). Ce texte a d'abord été le manifeste de l'ANC puis le programme électoral avant les élections de 1994, avant d'être établi officiellement comme plan économique et social du gouvernement ANC. Il s'agit d'un vaste programme d'investissement dont les objectifs principaux sont la redistribution (par exemple, le programme de financement de logements pour les populations les plus démunies prévoit la construction de 300 000 logements par an sur cinq ans) et la croissance économique du pays, qui doit se réinsérer dans les échanges internationaux. Les difficultés financières sont telles que, très vite, les objectifs sont apparus difficilement tenables.

Le deuxième programme mis en place par le gouvernement en 1996 montre plus clairement la volonté des autorités à ne pas rester en marge du processus de mondialisation. Le *Growth, Employment and Redistribution Programme* (GEAR) renverse les priorités en regard de celles de 1996 : en premier lieu, la croissance et ensuite la redistribution. Donc, le fondement même du programme révèle l'orientation libérale prise par le gouvernement. Même si le changement de cap se fait en douceur et que la politique de logement continue (en passant néanmoins de l'accession gratuite pour tous les pauvres à l'obligatoire contribution des bénéficiaires), il s'agit d'une forte rupture idéologique. L'appel aux investissements privés et notamment étrangers est placé comme un facteur essentiel de la croissance économique.

Suite à ces orientations, le poids économique de l'Afrique du Sud en Afrique et dans le monde est sans doute appelé à s'affirmer encore davantage ; c'est du moins l'opinion de certains prospectivistes (Figure 1.8) qui intègrent ce pays à la suite des dix premières économies mondiales en 2050, avec un poids certes mineur mais comme seul Etat d'Afrique.

Figure 1.8
Les prévisions du PIB en 2050



Source : *Courrier international*, n°717, 2004

Ainsi, deux indicateurs peuvent être pris en compte pour mesurer l'insertion en cours de l'Afrique du Sud dans la mondialisation : les flux de capitaux étrangers à destination de l'Afrique du Sud et le nombre d'entreprises et d'établissements implantés sur le territoire. Il s'agit ici de préciser le cadrage de l'analyse plus précise qui sera conduite à l'échelon des villes dans les chapitres 4 et 5.

3.2.2 Les flux de capitaux étrangers

Dans le contexte nouveau instauré par la mondialisation, pour une Afrique du Sud dégagée de l'embargo, quel rôle jouent ces flux particuliers que sont les investissements étrangers directs ?

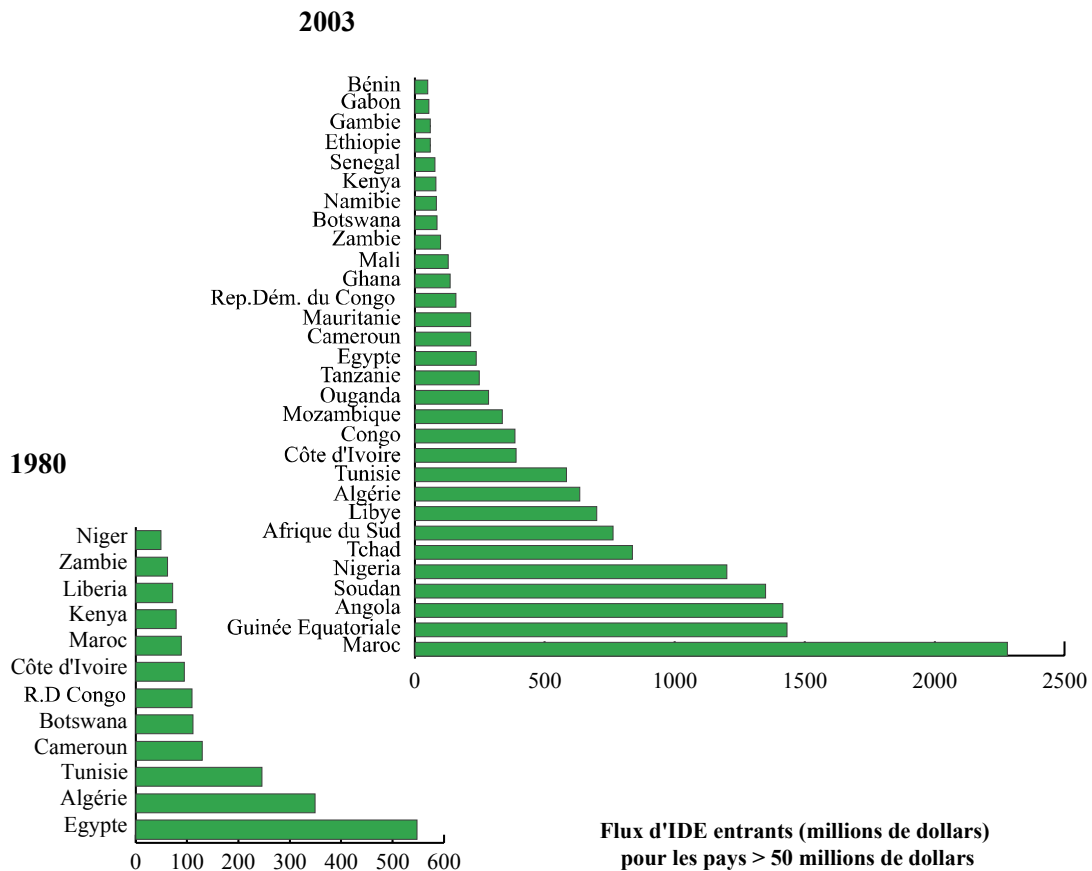
« La notion de flux d'investissements, issue des études de science économique et de comptabilité nationale, englobe les opérations de divers types réalisées par les agents économiques, elle désigne les « déplacements des capitaux, des courants d'impulsion économique [...] » et « caractérise en particulier les relations organiques à l'intérieur des réseaux urbains »
(George et Verger, 1996).

Même si ces mouvements existaient auparavant, ils ont pris une tout autre ampleur depuis la fin du régime d'apartheid. Choisir ces flux comme objet d'étude constitue une relative nouveauté dans le champ disciplinaire de la géographie. F. Bost (1999) souligne d'ailleurs

« la perception relativement récente de cette géographie de l'investissement qui se met en place dans le contexte contemporain de mondialisation de l'économie ».

L'étude des flux de capitaux étrangers et des implantations d'entreprises étrangères, des multinationales, participe du même mouvement des stratégies à long terme des entreprises. Notons que l'analyse géographique des IDE est rare et que les chercheurs qui s'y sont intéressés ont (trop ?) souvent adopté une perspective seulement économique. La thèse de F. Bost (1995) sur les stratégies et les dynamiques spatiales des entreprises françaises en Afrique subsaharienne pose des questions fortes, notamment sur l'exception et sur la « séduction » sud-africaines pour les investisseurs (Figure 1.9).

Figure 1.9
Les flux d'IDE entrants en Afrique en 1980 et 2003



Source : CNUCED, 2004

Certes, le nouveau contexte économique de l’Afrique du Sud invite à s’interroger sur l’impact et les répercussions d’une nouvelle phase d’innovations et de transformations économiques sur la dynamique des villes. Les flux d’IDE sont arrivés massivement sur le sol sud-africain depuis 1994.

D’une valeur de 16 milliards de dollars²³ en 1980, le stock d’IDE double presque pour atteindre 30 milliards de dollars en 2003 (Figure 1.10), ce qui place l’Afrique du Sud à la première place des pays récepteurs en Afrique²⁴, passant ainsi devant l’Angola et le Nigeria, attirant plus de 50 % des capitaux entrants. Même si, depuis l’année 2000, comme dans le reste du monde, on enregistre une baisse des flux, liée au contexte de crise internationale, la tendance est à la stagnation voire à la reprise de la croissance et il en va de même pour les implantations physiques d’entreprises et d’établissements. Cependant, nous testerons aussi ultérieurement l’hypothèse d’une accélération des investissements depuis 1994 ou au contraire celle d’une continuité qui aurait prévalu en dépit des embargos économiques mis en place par de nombreux pays occidentaux durant les années d’apartheid. Cette question est essentielle, dans la mesure où il s’agit de mesurer l’impact réel de ces sanctions sur les flux d’investissements. L’Afrique du Sud a-t-elle été aussi isolée économiquement que l’on veut bien le laisser croire ?

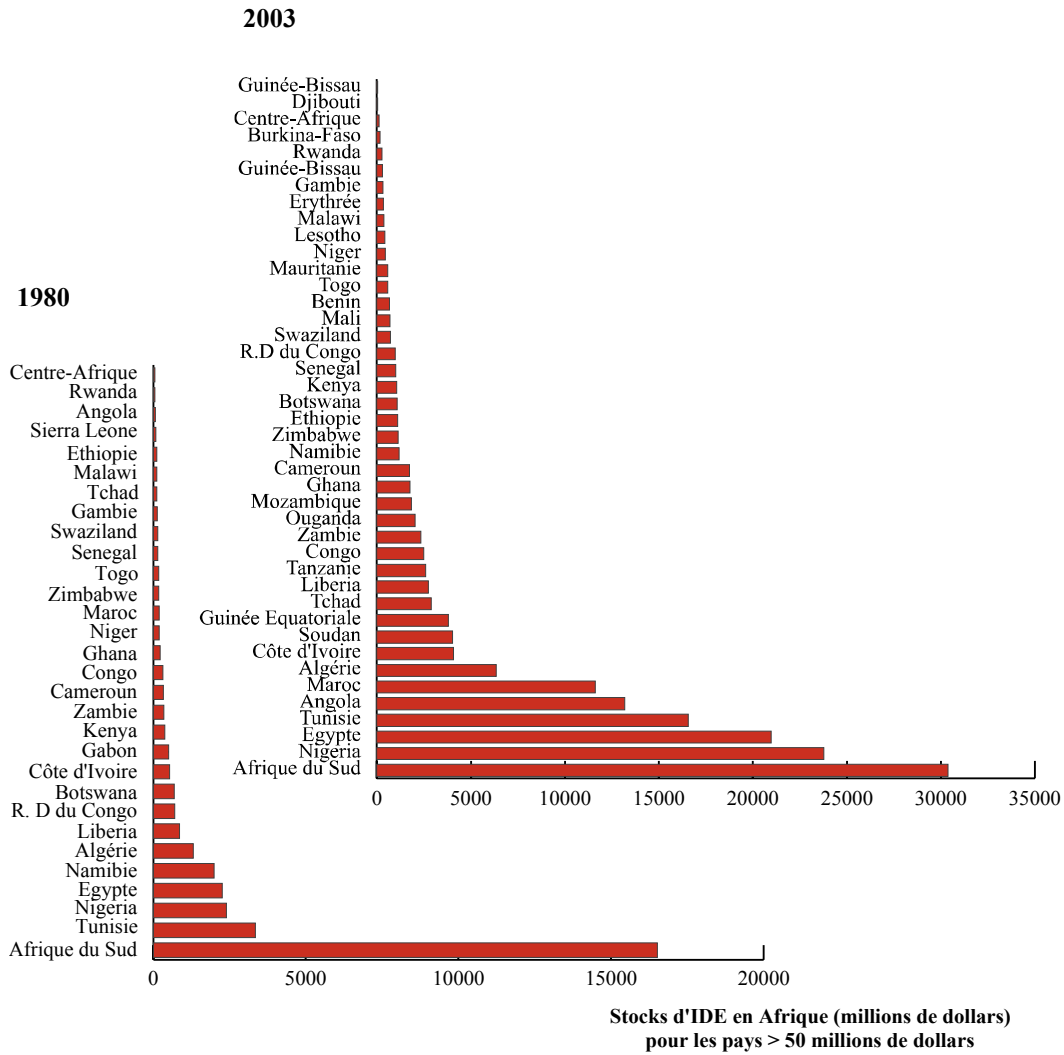
3.2.3 *Des implantations en pleine croissance*

Le deuxième indicateur possible pour mesurer la mondialisation est celui des implantations d’entreprises étrangères. Rappelons qu’au sein des IDE, le rapport entre les investissements de *Portfolio* et ceux liés au *Greenfield* est majoritaire en faveur du premier. En Afrique du Sud, même si les investissements correspondant aux implantations d’entreprises étrangères est jugé comme encore trop faible (Black, 2000), le rapport est moins déséquilibré et il tend même à se réduire au cours des dernières années (Figure 1.11), ce qui valide notre choix pour cet indicateur.

²³ CNUCED, 2004. Les chiffres correspondent au stock d’IDE.

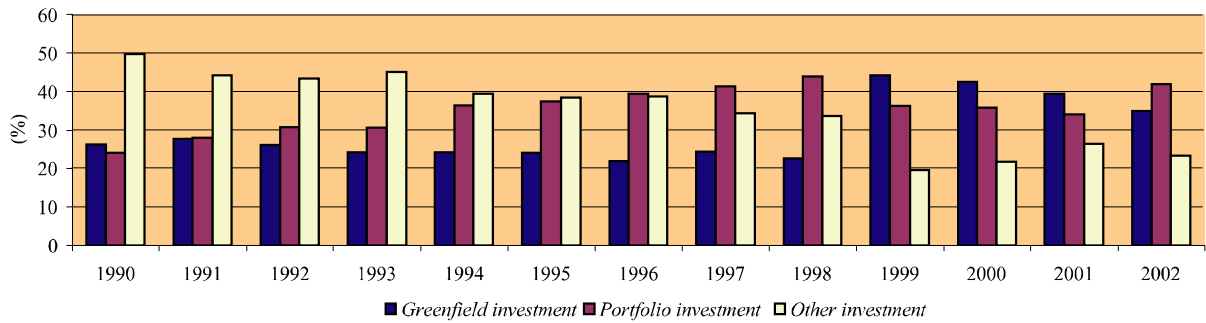
²⁴ Pour donner un ordre de grandeur à ces valeurs, le PIB de l’Afrique du Sud se situe à 160 milliards de dollars.

Figure 1.10
Les stocks d'IDE en Afrique en 1980 et 2003



Source : CNUCED, 2004

Figure 1.11
Part de chaque type d'investissement étranger en Afrique du Sud (1990-2002)



Source: SARB, South African Reserve Bank, 2003

En effet, pour une approche géographique du phénomène, le choix du *Greenfield investment*, soit les implantations d'entreprises étrangères, permet une analyse de l'enracinement sur le plus long terme, à la différence des investissements en portefeuille, qui peuvent être de très courte durée. Il est ainsi beaucoup plus intéressant à étudier en termes d'impact sur le développement spatial.

3.3 Des villes mondiales en Afrique ?

La mondialisation des marchés incite les entreprises à délocaliser leurs foyers de production dans le but d'exploiter des avantages comparés des pays. De plus, l'implantation d'une grande entreprise peut entraîner le développement d'autres activités comme celles des entreprises de sous-traitance ou de services, expression d'une division spatiale du travail (Aydalot, 1976). Qu'en est-il de l'Afrique du Sud ? Son entrée sur le marché économique international ne date pas, nous l'avons vu, de la fin de l'apartheid, mais de la découverte des mines de diamant et d'or dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. Son extraordinaire potentiel minier a fait entrer le pays dans une ère d'industrialisation intense, attirant ainsi, outre un afflux d'investissements publics et privés, nationaux et internationaux, un mouvement d'implantations d'entreprises étrangères. Ces flux sont-ils suffisants pour faire des villes sud-africaines des villes mondiales ?

3.3.1 Critères et classements utilisés

Comme nous l'avons vu, l'Afrique n'apparaît que très rarement dans les continents où se localisent des villes mondiales (Sassen, 2000). Cette absence est-elle justifiée ? Faut-il remettre en question ces classements ? L'article très récent de I. J. van der Merwe (2004) est sur ce point novateur car il pose la question de la réalité ou de la fiction des villes mondiales en Afrique subsaharienne.

Son hypothèse est la suivante : peut-on parler aujourd'hui de Johannesburg et de Cape Town en tant que villes mondiales sur le continent africain ? Ou du moins peut-on mesurer leur degré d'insertion dans certains réseaux transnationaux ? Il propose tout un ensemble d'indicateurs (Tableau 1.6) habituellement utilisés par les autres auteurs de ces « palmarès », qui ont le mérite de signaler peut-être l'émergence de configurations nouvelles des interrelations entre des villes.

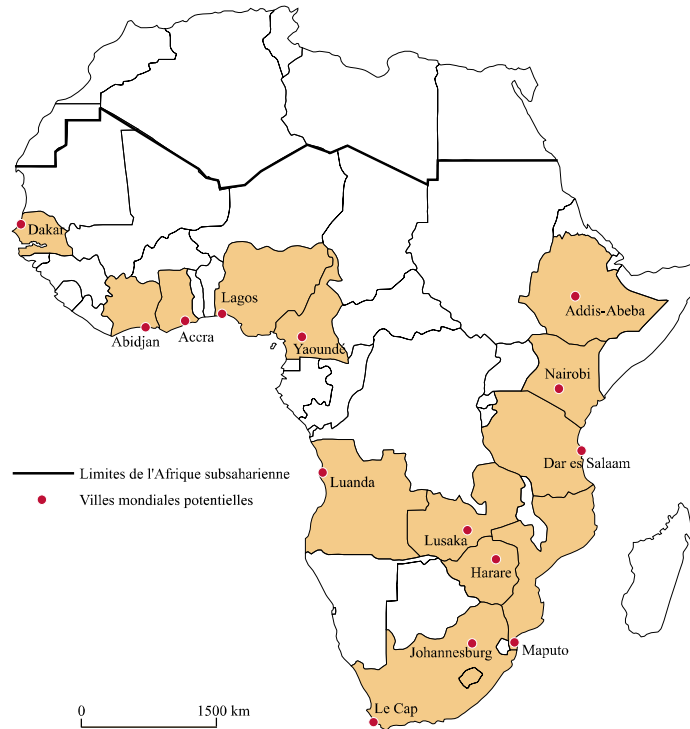
Tableau 1.6
Critères retenus pour une définition des villes mondiales

Critères	Indicateurs
Télécommunications	<ul style="list-style-type: none"> - Lignes téléphoniques - Postes de télévision - Utilisateurs d'Internet
Finance	<ul style="list-style-type: none"> - Transnationales - Places boursières - Sièges sociaux de banques - Investissement étranger
Economie	<ul style="list-style-type: none"> - Produit intérieur brut - Opportunités d'emploi - Ouverture commerciale
Services aux entreprises	<ul style="list-style-type: none"> - Publicité - Assurance - Comptabilité - Services juridiques - Gestion - Connectivité
Démographie	<ul style="list-style-type: none"> - Taille de la population - Division du travail (Industries et services) - Immigrants
Transport	<ul style="list-style-type: none"> - Trafic aérien - Trafic portuaire
Culture/Social	<ul style="list-style-type: none"> - Événements mondiaux (conférences, etc.) - Qualité de vie urbaine (eau, assainissement) - Pauvreté
Gouvernance/Gestion urbaine	<ul style="list-style-type: none"> - Villes capitales - Pouvoir du gouvernement local - Pouvoir politique
Place régionale	<ul style="list-style-type: none"> - Localisation spatiale - Interaction centre/périphérie

Source : Van der Merwe, 2004

En dépit de ces indices composites et notamment des indices de connectivité de van der Merwe, ce classement nous semble peu fiable ou du moins résulte d'une analyse très optimiste, qu'il est nécessaire de nuancer. Tout d'abord, son étude se limite à l'Afrique subsaharienne et laisse de côté Le Caire par exemple. Ensuite, le nombre de villes « potentiellement mondiales » est trop élevé en Afrique subsaharienne (Figure 1.12) pour que cela soit significatif. En effet, des villes comme Dar-el-Salaam ou Addis-Abeba peuvent-elles vraiment rivaliser avec Johannesburg ? Enfin, en Afrique du Sud, l'auteur choisit Johannesburg et Le Cap, mais pourquoi pas Durban, ville portuaire et spécialisée ? Nos analyses à venir s'efforceront de répondre à cette question.

Figure 1.12
Pays africains susceptibles de faire émerger et de maintenir des villes dites « mondiales »



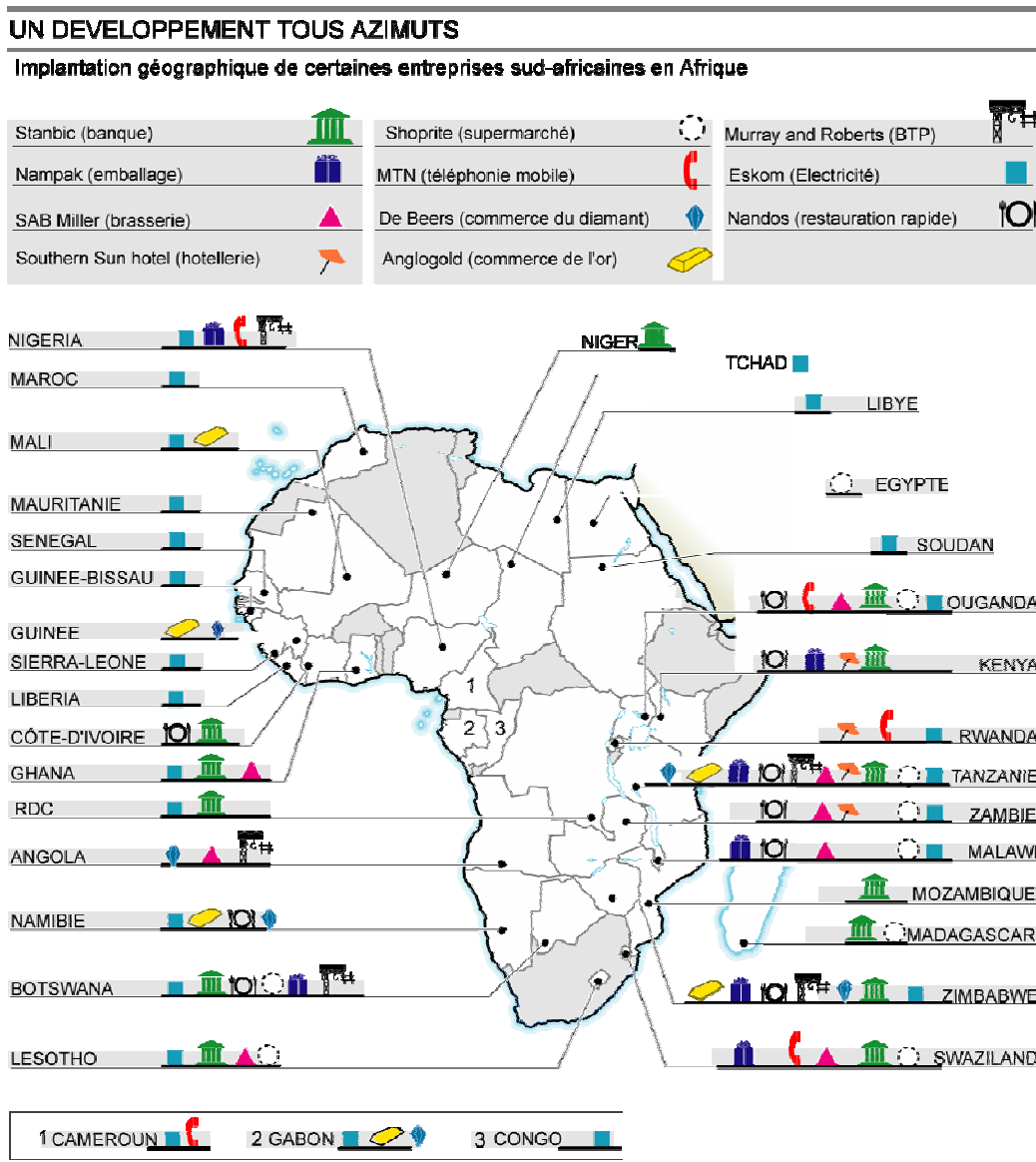
Source : Van der Merwe, 2004

3.3.2 L'Afrique du Sud sur le continent

Enfin, si nous nous intéressons dans ce travail aux arrivées d'*IDE* sur le territoire sud-africain et à son insertion dans la mondialisation, la place que tient le pays à l'échelle continentale est un indice pertinent pour mesurer la place tenue par le pays dans les réseaux économiques africains. La mise en place du NEPAD (Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique) a placé l'Afrique du Sud en leader politique et économique sur le continent. Un des principaux objectifs du NEPAD est de mettre un terme à la marginalisation de l'Afrique dans le contexte de la mondialisation et de promouvoir une intégration complète et profitable à l'économie mondiale. Il est évident que l'Afrique du Sud est la mieux à même de remplir ces objectifs. A ce titre, l'Afrique du Sud est devenue depuis 2002, le principal investisseur sur le continent, supplantant la France. L'expansion des entreprises sud-africaines implantées en Afrique montre l'essaimage économique vers les autres pays africains (Figure 1.13). Cependant, en réaction, certains pays voisins vont jusqu'à taxer d'impérialisme cette expansion en Afrique (*Le Monde*, 11 novembre 2003). Même si la carte proposée par le quotidien ne suit pas des règles de sémiologie graphique conventionnelles, son contenu est

intéressant et révèle la place économique croissante du pays, dans des secteurs très diversifiés.

Figure 1.13
Implantations d'entreprises sud-africaines sur le continent africain



Source : Le Monde, 11/11/2003

CONCLUSION

Le processus de mondialisation dans le système des villes sud-africaines peut ainsi être approché de manière géographique, à travers l'analyse des investissements directs étrangers et plus précisément des implantations des entreprises multinationales, acteurs matérialisés de cette ouverture économique internationale. La forte croissance de ces investissements, notamment depuis les années 1980, et leurs stratégies de localisation, qui reposent sur différentes théories sur les avantages comparés, permettent l'insertion plus ou moins efficace et réussie des différents territoires nationaux, dans des réseaux d'envergure mondiale ou régionale.

Cependant, peu d'études sont menées à des échelles géographiques autres que celles des Etats. Pourtant, les investisseurs étrangers se localisent dans des lieux précis, principalement dans les villes, les plus grandes d'entre elles, qui leur offrent une combinaison d'avantages, délaissant d'autres espaces, marginalisés par le processus. A l'échelle du système des villes, dont le fonctionnement complexe suppose émergence, évolution et adaptation aux perturbations extérieures, les investisseurs privilégient certaines entités, qui tendent à s'insérer dans un système supra-national, celui des villes mondiales.

Au sein de ces espaces privilégiés, l'Afrique du Sud, pays en transition et émergent économiquement, est certes relativement en marge à l'échelle mondiale, mais pleinement inséré dans la mondialisation, en comparaison avec les autres pays du continent. Ici, comme ailleurs, la dynamique du processus de mondialisation est susceptible de privilégier certaines villes plus que d'autres au sein du système, montrant que les positions peuvent évoluer sous l'effet des choix de localisation faits par les entreprises.

CHAPITRE 2

LOCALISER DANS LES VILLES LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS : SOURCES ET METHODES

Ne pas essayer trop vite de trouver une définition de la ville ; c'est beaucoup trop gros, on a toutes les chances de se tromper.

*Bref, les espaces se sont multipliés, morcelés et diversifiés.
Il y en a aujourd'hui de toutes tailles et de toutes sortes, pour tous les usages et pour toutes les fonctions.
Vivre, c'est passer d'un espace à un autre, en essayant le plus possible de ne pas se cogner.*

Georges Perec

Quel degré de fiabilité peut-on accorder aux sources statistiques pour l'étude des villes dans les pays en développement par comparaison avec les villes des pays développés ? Il est indispensable d'en connaître les limites et les lacunes afin de les exploiter et de les interpréter de la manière la plus avérée et, de ce fait, la plus juste possible. De cet examen rigoureux dépendent en grande partie la pertinence et la validité de notre analyse des phénomènes observés au sein du système urbain. Deux types de sources ont été mobilisées pour cette

étude des investissements étrangers dans les villes sud-africaines : celles relevant des recensements de population et celles relatives aux implantations d'entreprises étrangères.

Le champ temporel retenu pour l'analyse couvre la période 1911-2001. Le rythme des recensements de la population a motivé notre choix. La date initiale s'est imposée car il s'agit du premier recensement de la population dans l'Union sud-africaine, nouvelle entité politique formée en 1910. La date finale est, quant à elle, celle du dernier recensement effectué pour la deuxième fois dans l'Afrique du Sud post-apartheid. Sur cette période de temps relativement longue, soit quatre-vingt-dix ans, dix recensements ont été intégrés à l'étude : 1911, 1921, 1936, 1951, 1960, 1970, 1980, 1991, 1996 et 2001. Nous avons sélectionné ces dates, bien qu'il existe d'autres recensements sur la période²⁵, pour disposer d'un pas de temps régulier, tout en conservant les moments historiques susceptibles d'être importants pour notre analyse. Les recensements de la population ont ainsi été notre matière première pour l'étude de la dynamique du système des villes, la population d'une ville étant l'indicateur le plus synthétique et le plus fiable de son importance à un moment donné.

Le premier défi à relever a été celui de la validité des données, la sous-estimation d'une partie de la population, notamment la population noire, étant un phénomène récurrent pendant l'ensemble de la période d'apartheid.

Le deuxième défi concerne la définition statistique et la délimitation de la ville au cours du temps. Cette notion, toujours délicate, est d'autant plus difficile à cerner en Afrique du Sud, du fait des effets spatiaux de l'apartheid. Nous avons ainsi mis au point une définition du fait urbain, une conception de la ville qui permet la comparaison sur le temps long, celle de l'agglomération fonctionnelle, fondée sur l'intégration de tous les espaces bien connectés par les navettes domicile-travail. Ces flux prennent des formes très composites dans un pays où les pratiques diffèrent fortement selon qu'il s'agit des banlieues blanches (*suburbs*) où règne la voiture individuelle ou les *townships* et autres villes dortoir noires éloignées, dépendantes des « *black taxis* ». A partir de cette entité élémentaire, nous avons pu constituer une base de données sur l'évolution de la population urbaine pendant près d'un siècle, pour toutes les agglomérations dépassant 5 000 habitants.

²⁵ Des recensements ont aussi été effectués en 1918, 1926, 1931 et 1985.

Dans le cadre ainsi établi, nous avons cherché à mesurer l'ouverture à l'international du système des villes sud-africaines. Le choix d'un indicateur précis a guidé la structure de la deuxième base de données mise en place, celle des entreprises étrangères présentes dans les agglomérations. Enfin, grâce à un travail de terrain reposant sur des enquêtes et des entretiens, nous avons pu mener l'analyse à une échelle plus fine et éclairer quelques processus généraux à travers le prisme intra-urbain. Ainsi, la dynamique du système des villes sud-africaines est appréhendée dans ses relations avec l'insertion économique transnationale, à partir de l'implantation physique et de la diffusion des entreprises étrangères.

1. LES DONNEES SUR LA POPULATION : AVANTAGES ET ECUEILS DES RECENSEMENTS DE LA POPULATION

1.1 Un obstacle récurrent jusqu'en 1991 : la sous-estimation de la population non-blanche

L'incertitude inhérente aux informations publiées dans les recensements nécessite qu'on s'y arrête longuement : c'est la qualité de la source même qui est ici questionnée. Même dans les pays dont les moyens sont conséquents et dont les techniques statistiques sont les plus perfectionnées, les résultats des recensements ne peuvent jamais être considérés comme exacts et exhaustifs : le caractère déclaratif, les non-réponses, l'inégale formation des enquêteurs ou encore les pressions des acteurs politiques locaux induisent forcément une approximation et une marge d'erreur. Cela dit, certains d'entre eux doivent faire l'objet d'une approche encore plus prudente ; c'est le cas en particulier des recensements sud-africains, qui suscitent beaucoup de critiques autour d'un point très sensible : la sous-estimation de la population non-blanche, noire en particulier, notamment jusqu'à la fin du régime d'apartheid. La plupart du temps, la sous-estimation de la population noire suscite de la part des chercheurs une réaction de rejet, les résultats publiés étant jugés inexploitable. La marge d'erreur serait trop importante pour que l'interprétation des chiffres garde un sens.

De ce point de vue, la sous-estimation de la population noire, qui concerne en premier lieu la population urbaine, est allée en s'accroissant au fur et à mesure que la population noire urbaine a augmenté, et devient particulièrement aiguë à partir des années 1970. Elle est avant tout le produit des politiques de ségrégation raciale (Encadré 1). L'héritage de l'apartheid, la volonté de séparer les populations, de contrôler les mouvements de la population noire, les situations de tension et de violence provoquées par ces mesures, ont ainsi des résonances jusque dans le domaine sensible des statistiques, dans leur organisation (recensements effectués sur une base raciale : *Whites*, *Coloured*, *Indians* et *Blacks*), leurs lacunes et inexactitudes.

Encadré 1 :
**La ville sud-africaine : héritage des politiques
de ségrégation raciale et spatiale**

La disparité existant au sein des populations urbaines est le reflet des politiques de séparation des groupes ethniques mises en place tout au long du XX^e siècle. Cette disparité se retrouve dans les paysages urbains sud-africains qui sont parmi les plus tranchés du monde. Le principal défi aujourd'hui est de gérer l'héritage d'une structure urbaine ségréguée de façon à créer des cités intégrées et économiquement viables. De la fin du XIX^e siècle à la fin de l'apartheid, les politiques urbaines présentent des éléments communs (Lemon, 1991; Christopher, 1994; Gervais-Lambony, 1997) :

- limiter la présence des Africains en ville
- rendre cette présence temporaire en interdisant autant que possible le statut de citoyen permanent
- limiter le coût de la présence africaine
- limiter au maximum les contacts entre les groupes raciaux

Dès 1913 (*Land Act*²⁶) donc bien avant la politique stricte d'apartheid, plusieurs lois ont modelé les villes. Parmi les mesures prises par le pouvoir central et imposées aux pouvoirs locaux, les plus importantes sont le *Natives Urban Areas Act*²⁷ en 1923, et les deux actes fondateurs de l'apartheid, le *Group Areas Act*²⁸ (1950) et le *Native Laws Amendment Act*²⁹ (1952).

Ces principales lois ont contribué à l'émergence d'une configuration particulière de la ville sud-africaine, fondée sur le principe de la séparation aussi systématique que possible des différents groupes sociaux et des activités économiques. Cette histoire politique passée s'est ainsi traduite par des structures spatiales spécifiques :

- un éclatement structurel à l'échelle intra-urbaine (modèle de Davies)
- au cœur de la ville : le centre des affaires, héritage des anciens pays colonisateurs blancs, lieu de concentration des principales activités.
- des banlieues très étendues, zones résidentielles des populations blanches localisées surtout au nord du centre-ville pour les populations les plus aisées et au sud du centre-ville pour les classes plus modestes.

²⁶ *Land Act*, 1913 : Texte qui limite aux périmètres des réserves, les droits fonciers des Sud-Africains noirs, leur enlevant de fait tout droit en ville. Cette première loi n'est pas vraiment appliquée par les pouvoirs locaux et nationaux.

²⁷ Cf. Chapitre 1

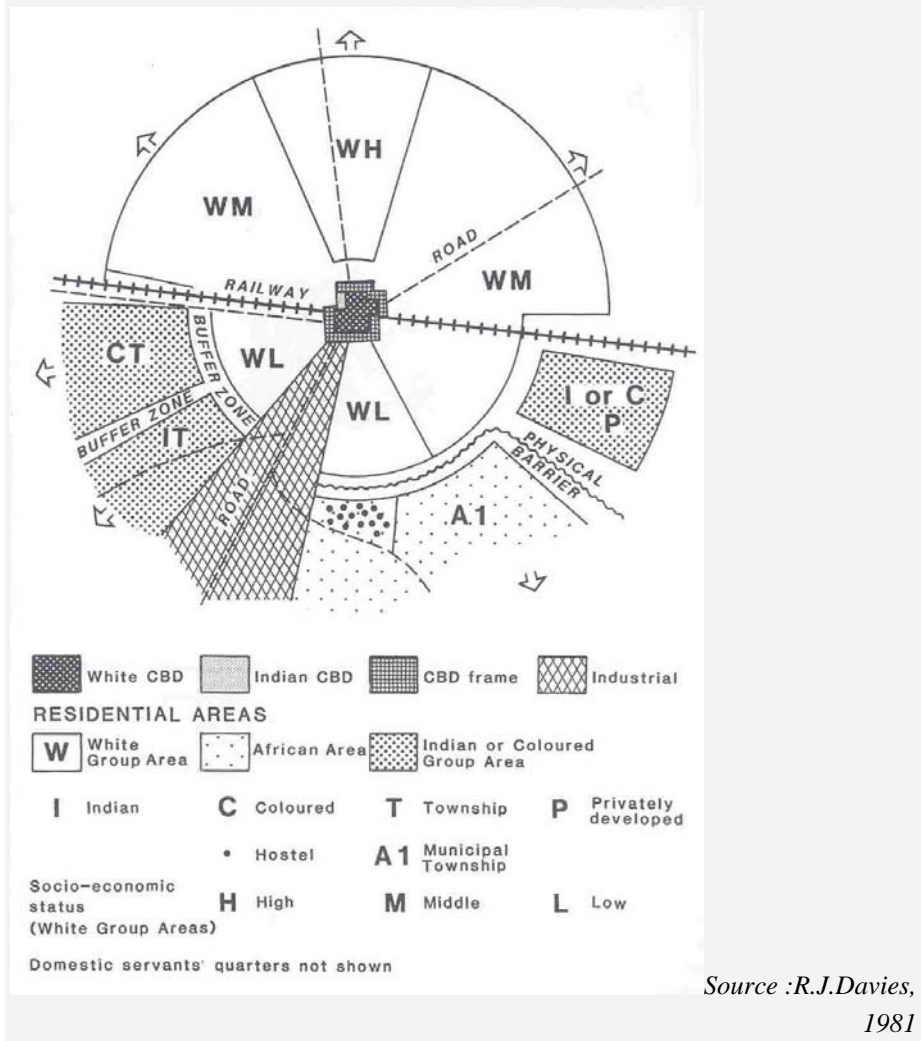
²⁸ *Group Areas Act*, 1950 : Texte qui impose aux autorités locales l'attribution de quartiers séparés aux différents groupes raciaux et l'élimination de tout quartier mixte. Pour la première fois, la gestion des populations non blanches échappe aux autorités locales.

²⁹ *Native Laws Amendment Act*, 1952 : Texte qui jette les bases de toute intervention de l'Etat sur la distribution de la population noire, perçue comme force de travail, et migrant temporairement entre la campagne et la ville ; système très strict de contrôle de la main-d'œuvre.

- dans un rayon considérablement plus éloigné du centre, se situe l'ensemble des *townships* indiens ou « métis » - localisés à quelques kilomètres - puis les *townships* noirs, encore plus éloignés, et enfin les bantoustans, situés souvent à plusieurs dizaines de kilomètres. Ces quartiers urbains, qui existent dès 1923 mais qui explosent à partir de 1950, sont essentiellement des banlieues-dortoirs dépourvues d'équipements et d'activités de services. Ils sont très présents dans les grandes villes mais aussi dans les petites, marquant ainsi le paysage urbain à tous les niveaux de la hiérarchie. Au sein ou en bordure des *townships* noirs, se distinguent aussi les «*hostels*», constructions (immeubles d'habitat collectif) réservées à la main-d'œuvre masculine célibataire venue en ville pour trouver un emploi.

Ces différents espaces, composants essentiels de la ville, sont séparés par des zones tampons («*buffer zones*»), espaces vides qui marquent les limites et empêchent tout contact, véritables discontinuités ethniques et sociales visibles dans le paysage.

Le modèle de la ville d'apartheid selon Davies



- une division à l'échelle du système national avec les bantoustans fondés sur le principe d'un Etat par tribu (*Bantu Authorities Act* en 1951, *Bantu Homeland Citizenship Act* en 1970, *Bantu Homeland Constitution Act 21* en 1971). Les populations noires, qui n'étaient jusque là que tolérées en ville, subissent des expulsions et celles qui résident dans les *townships* maintenus peuvent se voir affecter la nationalité d'un homeland lointain. En effet, ces nouvelles frontières administratives à l'intérieur du territoire démunissent les habitants de leur citoyenneté sud-africaine (Figure 2.1)

Ainsi, à la fois au cœur de la ville, comme sur l'ensemble du territoire national, la motivation première est de mettre la population noire aux portes du pays, aux portes de la citoyenneté sud-africaine. Les caractéristiques géographiques de l'apartheid se perçoivent dans ce désir de ségrégation territoriale à toutes les échelles. Les héritages politiques ont donc engendré des morphologies urbaines spécifiques qu'il est nécessaire de gérer aujourd'hui.

1.1.1 *Qu'est-ce qui échappe ainsi aux recensements, et pour quelles raisons ?*

- *Le cas des townships*

En ce qui concerne les *townships*, les raisons de la sous-estimation de la population sont multiples : elles tiennent en partie, comme dans les pays en voie de développement dont l'urbanisation présente de nombreux points communs avec celle de la population noire sud-africaine, au caractère informel de nombreuses installations périurbaines, et aux difficultés d'accès qui en découlent. Mais elles sont surtout liées à des problèmes plus spécifiques à l'Afrique du Sud, et notamment aux conséquences des politiques d'apartheid.

Beaucoup de Noirs urbanisés vivaient dans un statut d'illégalité, en clandestins, du fait de la rigidité des contrôles de mouvement de population, de réglementations drastiques en matière de ségrégation spatiale ; d'où la volonté d'échapper aux recensements. Ainsi Steve Biko, figure de proue de la résistance noire dans les années 1970, démontra-t-il au cours de son procès l'inefficacité des méthodes de recensement dans les *townships*³⁰ :

“ Un grand nombre de noirs ne sont, en fait, pas recensés (...). Lorsque le fonctionnaire chargé du recensement arrive chez moi qui suis noir, il ne me dit pas : “ Nous comptons le nombre d'habitants qui vivent dans ce pays. ” Sa question est typiquement blanche. Il me dit : “ Combien de personnes vivent ici ? ” Naturellement, la première chose à laquelle nous

³⁰ Propos rapportés dans le livre de Donald Woods, *Vie et mort de Steve Biko*, Stock, 1978.

pensons est l'enregistrement. Si des gens vivent clandestinement chez moi, je risque d'être arrêté, aussi je réponds : " Six personnes " s'il y en a effectivement six d'enregistrées, même si nous sommes dix. Le fonctionnaire écrit " six " et passe à la question suivante. C'est absurde".

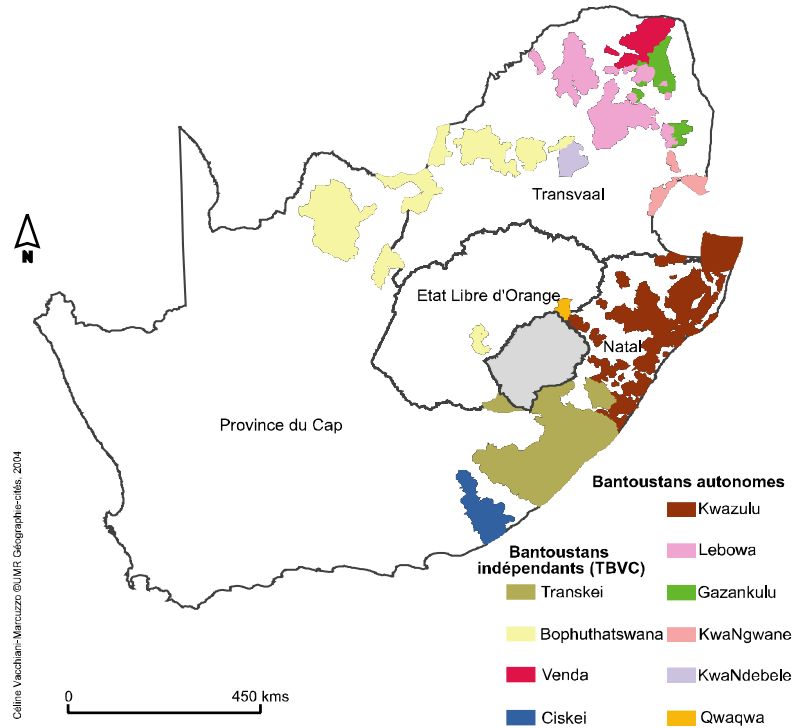
Que penser alors des résultats obtenus dans les recensements pour ces quartiers ? Dans l'avant-propos des derniers recensements effectués sous le pouvoir du Parti National (1980, 1985 et 1991), il est écrit que dans certaines zones plus difficiles d'accès, moins bien organisées (entendez les *townships*), une bonne approximation de la population était obtenue grâce aux résultats d'un échantillon, qui, multipliés par le nombre de foyers repérés sur des photos aériennes, étaient extrapolés au quartier entier. Cette technique se substitue alors aux enquêtes.

De plus, à partir du milieu des années 1970 et durant tout ce qu'on a appelé la « décennie violente », les *townships* ont été périodiquement le théâtre d'émeutes et de violences qui rendirent leur accès encore plus difficile. Ainsi, pour le recensement de 1980, de nombreux *townships*, surtout dans le Witwatersrand, n'ont pu faire l'objet d'enquêtes approfondies.

Enfin, il est fort possible que, de son côté, le gouvernement n'ait pas voulu prendre en compte ou rendre officielle la population de certains camps de *squatters*, ou des *townships* les plus récents, car ces chiffres auraient été la preuve irréfutable de l'échec du contrôle absolu de la croissance de la population noire urbaine. Attitude qui fait pendant aux " cartes à trous ", où certains *townships* n'étaient pas représentés.

▪ *Le cas des territoires indépendants*

Figure 2.1
Les délimitations territoriales sous l'apartheid : anciennes provinces et bantoustans



Source : SA Demarcation Board

La question de l'exploitation des données sur la population noire se complique encore davantage lorsque l'on sait qu'à partir de 1976, le Transkei, le Bophuthatswana, le Venda, puis en 1981, le Ciskei (TBVC) (Figure 2.1), ont été exclus des recensements officiels suite à leur accession à l'indépendance décrétée par Pretoria. On ne trouve donc plus trace dans les listes, des recensements des villes de ces territoires, certaines étant pourtant de taille conséquente, ou fonctionnellement liées à des villes situées en République sud-africaine (au sens strict).

Cela dit, avant même le milieu des années 1970, des recensements comme ceux de 1951 et 1960 ne fournissaient pas les chiffres détaillés de la population urbaine de certains de ces futurs territoires indépendants, et même de certains territoires autonomes (du Lebowa, par exemple).

Les territoires mis au ban de la nation sud-africaine ont pour certains mis en place leurs propres services de recensements. Nous avons pu y avoir accès³¹, mais force est de constater que les données ne sont pas disponibles pour toutes les années de recensement en Afrique du Sud et que certains pseudo-Etats n’ont procédé qu’à un recensement (Tableau 2.1). De plus, la toponymie, et les découpages en unités locales (non géoréférencées et sans cartes d’assemblage) ne sont pas conformes à ceux des recensements antérieurs et ultérieurs de l’Afrique du Sud réunifiée, aussi leur utilisation pour repérer d’éventuelles agglomérations autres que celles préexistantes, est-elle quasiment impossible.

Tableau 2.1
Disponibilité des données pour les Territoires indépendants
 (Transkei, Bophuthatswana, Venda et Ciskei, TBVC)

Bantoustans	Années de recensements	Organisme
Transkei	1980,1985,1991	The National Statistics Office, Umtata
Bophuthatswana	1985, 1991	Bopstats
Venda	1985	<i>Non précisé</i>
Ciskei	1985	Directorate of Planning

La population des bantoustans indépendants demande la réintégration à l’Afrique du Sud démocratique dès la mise en place de la constitution intérimaire en 1994 et, dès 1996, elle est prise en compte dans le calcul de la population nationale.

1.1.2 *Quelle alternative : parades et sources annexes*

- *Réajustements publiés dans les recensements*

Pour les recensements les plus critiqués, ceux de 1980 et de 1991, les premiers résultats obtenus, jugés trop mauvais, ont fait l’objet d’un réajustement, réalisé quelques mois ou années après, à l’aide de différents observatoires économiques, et ont été publiés comme tels dans les volumes de résultats définitifs. A titre d’exemple, la sous-estimation de la population noire en 1991 a été ainsi évaluée à environ 16 % de la population initiale.

Malgré tout, les chiffres réajustés concernant la population noire sont encore jugés inférieurs à la réalité, et ont suscité d’autres estimations de la part d’organismes non-officiels.

³¹ Le département “*Gouvernement publications*” de la bibliothèque de l’Université du Cap détient l’intégralité des recensements. Nous remercions vivement ici l’ensemble du personnel qui nous a aidée à consulter ces documents.

▪ Sources annexes

Les plus connues sont celles publiées de manière quasi officielle par la DBSA³² dans les années 1980, mais d'autres estimations ont également été réalisées par le *South Africa Institute of Race Relations*³³ (rapport annuel), l'*Urban Foundation* (1994) ou le *Centre for Development and Enterprise*, pour les années post-apartheid. Ces sources portent en particulier sur l'urbanisation, redéfinie en termes fonctionnels³⁴, et sur la population des territoires indépendants. Nous reviendrons ultérieurement sur les apports de ces différentes organisations dans la définition de l'urbain.

Pour ce qui est de la confrontation des données, ces sources permettent de comparer et d'évaluer les erreurs et notamment les sous-estimations chroniques de la population initiale donnée dans les recensements. Bien avant la fin de l'apartheid, certains démographes, comme C. Simkins (1983, 1986), mettent en avant cette question de la sous-estimation émanant des services du gouvernement. Il montre que plusieurs méthodes statistiques peuvent être mises en place pour évaluer ces écarts. Les travaux de Sadie (1973, 1988, 1993) ont produit des estimations des erreurs par le recensement de la population noire (4 % en 1936, 7 % en 1946 et 8,6 % en 1951). Ces chiffres paraissent cependant en deçà de la réalité. L'intérêt de ces différents travaux est aussi d'avoir établi des projections de population selon des méthodes rigoureuses et à plusieurs dates. Cela nous permet ainsi de comparer ces projections faites par des statisticiens et démographes sud-africains, avec celles établies par l'ONU dans ses différents rapports sur la population.

Cependant, l'utilisation que nous pouvons faire de ces sources reste limitée : si l'estimation de la population noire y est bien plus fiable que les résultats des recensements, aucune d'entre elles ne constitue en soi une référence plus sûre que les autres, aucune ne permet de trancher ; parfois les différents chiffres obtenus pour une même unité varient considérablement : par exemple, au milieu des années 1990, les estimations de la population de Soweto s'échelonnaient entre deux et quatre millions d'habitants. Par ailleurs, à quelques exceptions près, celles des plus grandes villes, ces sources sont établies à l'échelle du pays et ne donnent

³² *Development Bank of South Africa* (Banque de développement d'Afrique du Sud)

³³ Le SAIRR a été créé en 1929 et symbolise une des premières organisations anti-apartheid du pays. Cet institut publie un rapport annuel (*South Africa Survey*) de diffusion internationale où différents thèmes sont abordés, dont un est consacré à la population.

³⁴ La population urbaine inclut dans cette définition la population périurbaine (personnes faisant quotidiennement le trajet vers une ville pour se rendre à leur travail, faire leurs achats, etc.) et la population de concentrations " semi-urbaines " dépassant les 5 000 habitants.

pas de chiffres détaillés de la population urbaine. A l'échelle à laquelle nous travaillons, nous devons nous en remettre aux chiffres des recensements officiels.

Ces sources annexes peuvent en revanche nous servir de références ponctuelles et d'indicateurs précieux sur la population urbaine totale ou la population des plus grandes villes en 1980 et en 1991. Enfin, comme C. Simkins le souligne (1983),

« La clé pour une utilisation réussie des recensements est de reconnaître leurs limites, plutôt que de les accepter dans leur totalité sans émettre aucune critique, ou de les rejeter sans nuances ».

C'est cette même position qui sous-tend nos choix dans les recherches que nous présentons ici.

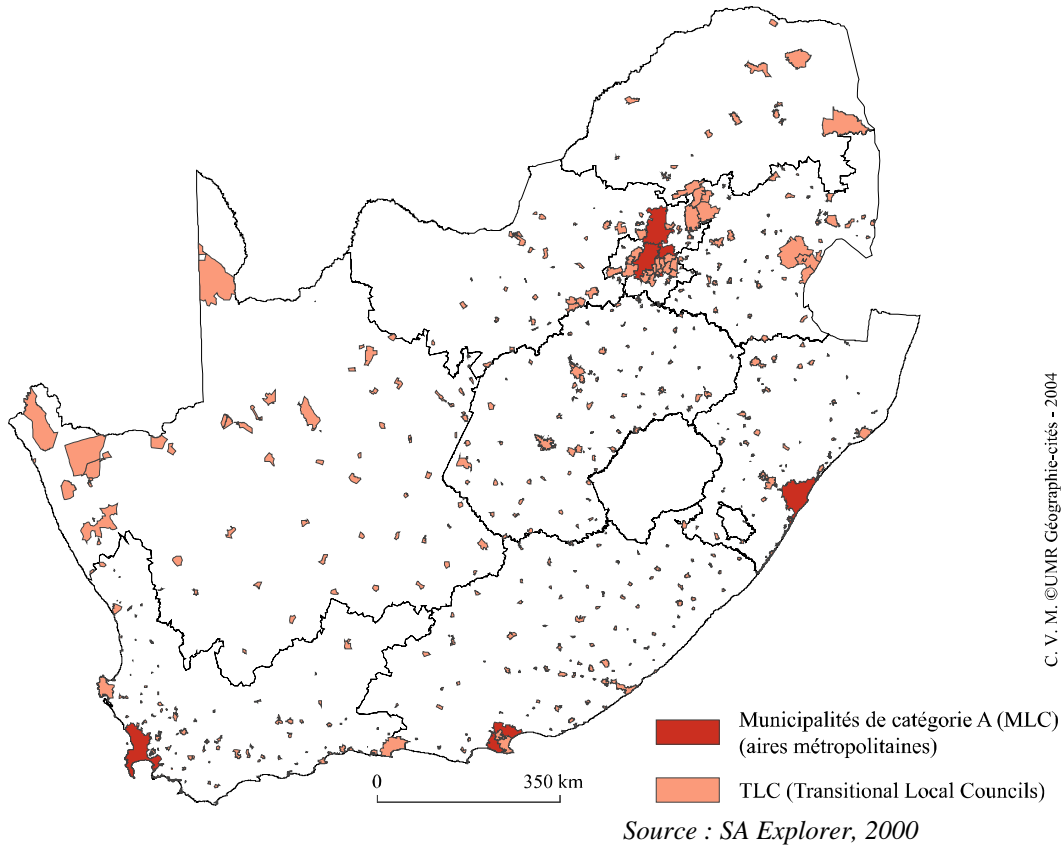
1.2 Le cas des recensements post-apartheid : vers une plus grande fiabilité

1.2.1 Le recensement de 1996 : un pas en avant

Le premier recensement post-apartheid s'est effectué dans une période d'effervescence consécutive à l'arrivée de Nelson Mandela au pouvoir et à l'entrée dans la démocratie. Le pays était sur la voie de la reconstruction politique et administrative et sur celle de la réconciliation entre les différentes populations. La nouvelle Constitution, le nouveau maillage administratif des provinces, la mise en place de structures locales temporaires à tous les échelons (les *Transitional Local Councils –TLC-* et les *Transitional Metropolitan Councils -TMC*) révèlent ce temps du changement, tout à la fois chargé d'espoir, d'empressement et de confusion. Les données recueillies font preuve d'une réelle volonté d'exactitude et de véracité. Les services statistiques n'ont publié les résultats qu'en 2000, après les avoir plusieurs fois corrigés et réestimés. Quatre années de délai ont été nécessaires pour essayer de donner un tableau de la population sud-africaine le plus complet possible.

L'unité urbaine de base est une unité temporaire, destinée à assurer la transition entre l'ancien système et le nouveau, mis en place en 2000. Ces *TLC's*, correspondent dans l'ensemble à des municipalités urbaines, cohérentes, même s'il est difficile d'utiliser leurs données telles quelles.

Figure 2.2
Les délimitations des *Transitional Local Councils* (TLC) et des *Metropolitan Local Councils* (MLC) en 1996



Le recensement de 1996 est présenté comme le meilleur que le pays ait jamais eu (« *Tous les habitants dans notre nouvelle démocratie ont été traités pour la première fois de manière équitable par les services de recensement* » déclare M. Orkin, alors à la tête de *Statistics South Africa*). Il est vrai, pour la défense de ce recensement, que les questionnaires ont été distribués dans les onze langues officielles alors que précédemment, seuls l’anglais et l’afrikaans étaient utilisés, ce qui a permis de toucher plus directement l’ensemble des populations. Autre point positif : très vite, les sous-estimations ont été évaluées et corrigées. Les agents recenseurs ont davantage parcouru les zones d’habitat informel et les campagnes, et les services statistiques ont moins eu recours aux estimations à partir de photos aériennes. De plus, la sous-estimation de la population noire a très vite été estimée et publiée, soit aux alentours de 10,6 % pour une population totale de 40,6 millions de personnes.

En dépit des améliorations certaines apportées par ce premier recensement de la période post-apartheid, des critiques peuvent néanmoins être émises. B. Antheaume (2000) montre bien que le problème de la comparaison avec les données des recensements antérieurs pose

problème. La population, en dépit de l'estimation de la marge d'erreur, est encore certainement en dessous de la réalité (Courbage, 2000), plus proche des 43 que des 40 millions. Surtout, il reste évident que recenser les Sud-Africains reste une action encore très liée au pouvoir politique dans la mesure où le gouvernement attribue des aides financières aux agglomérations en fonction de la population.

1.2.2 L'entrée dans l'ère de la fiabilité en 2001

Publié au cours de l'été 2003, le recensement de la population sud-africaine effectué à l'automne 2001 est le deuxième de la période post-apartheid. Recueillies dans un temps où les structures politico-administratives étaient relativement mieux assises, ces nouvelles données dessinent un portrait plus achevé des dynamiques démographiques du pays que celles de 1996. Elles sont surtout les premières à prendre place dans le nouveau découpage territorial, preuve que le pays cherche à effacer sur le terrain les traces des blessures passées (Figure 2.3).

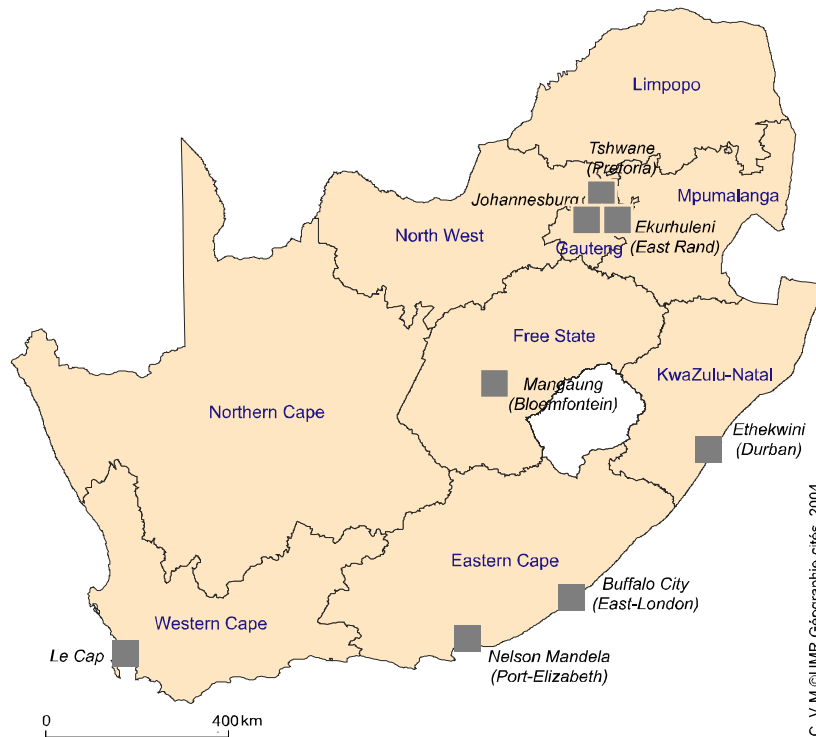
Ce nouveau recensement est surtout remarquable par l'extrême richesse de l'information, la grande diversité des domaines abordés du point de vue des ménages et des individus, et surtout les différentes échelles spatiales auxquelles sont livrées les données. Il aura fallu toutefois encore près de deux ans aux services de *Statistics South Africa* pour publier les données, après les avoir corrigées.

Quel est ainsi le tableau démographique de l'Afrique du Sud en 2001 ?

La population sud-africaine à l'automne 2001 est estimée à 44,8 millions de personnes soit 4,3 millions de plus qu'en 1996³⁵, ce qui correspond à une croissance moyenne d'environ 2 % par an. Cependant, cette croissance enregistre de grandes variations d'une province à l'autre puisque le Gauteng connaît une croissance de 3,8 % suivi par le Western Cape (2,7 %) et le KwaZulu-Natal (2,3 %) tandis que certaines provinces stagnent comme le Free State (0,6 %) ou l'Eastern Cape (0,4 %) ou connaissent une phase de déclin et de perte de leur population comme le Northern Cape (- 0,4 %).

³⁵ S'il était très difficile (mais pas impossible) de comparer le recensement de 1996 avec les précédents et d'établir aussi des comparaisons entre recensements du régime d'Apartheid, il est désormais relativement facile de faire des analyses comparatives entre 1996 et 2001, d'où le grand intérêt de ces nouvelles données. Il reste cependant à résoudre, à une plus grande échelle, la question du nouveau maillage administratif du territoire, afin que les comparaisons soient valides.

Figure 2.3
Les délimitations territoriales actuelles : nouvelles provinces et principales agglomérations urbaines



Source : Recensement de la population, 2001

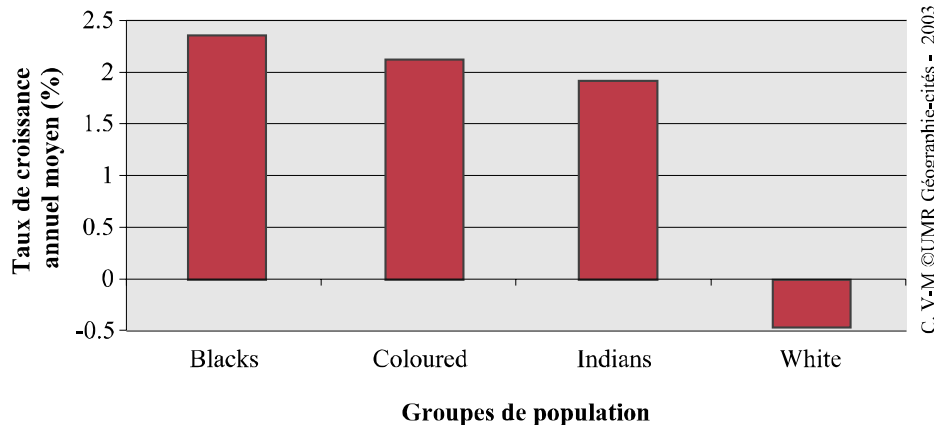
De plus, de grandes disparités existent entre les différents groupes de population. Même si pour la première fois dans l'histoire du dénombrement de la population en Afrique du Sud, il n'était plus obligatoire de donner son groupe ethnique, la plupart des habitants, par habitude ou par volonté de revendiquer leur identité, se sont encore enregistrés comme *Black Africans*, *Coloured*, *Indians* ou *Whites*³⁶. La population noire est celle qui connaît la dynamique de croissance la plus forte (Figure 2.4) et rassemble 79 % de la population sud-africaine (contre 77,6 % en 1996). Les taux de natalité de cette population sont-ils plus élevés que ceux des autres ? Constitue-t-elle la plus grande part des populations immigrées sur le territoire ? Est-elle désormais la mieux comptabilisée ? Ces trois hypothèses sont toutes à prendre en compte pour expliquer cette croissance de la population noire.

Les *Coloured* et les *Indians* connaissent une croissance aux alentours de la moyenne tandis que la population blanche enregistre un déclin sur les cinq dernières années. Là, les chiffres sont à relativiser dans la mesure où *Statistics SA* reconnaît une sous-estimation de la population blanche en 2001. Déjà, en 1996, B. Antheaume (2000) notait que ce groupe était

³⁶ Classification du recensement : Africains noirs, "Métis" même si le terme est incorrect car il ne s'agit pas de population issue de couples mixtes, population essentiellement localisée dans l'Ouest du pays, Indiens, majoritairement présents dans la région de Durban, et Blancs.

devenu relativement difficile à dénombrer, car de moins en moins accessible en raison de son type de résidence. En effet, cette hypothèse peut être renforcée aujourd'hui par la construction de plus en plus nombreuse d'ensembles résidentiels fermés et sécurisés³⁷, où l'accès est quasi impossible pour des agents recenseurs. Cependant, pour expliquer aussi le déclin, il faut noter que si la transition démographique est encore en cours pour la population noire, en phase en cela avec les pays en développement, elle est achevée pour les Blancs qui ont un comportement démographique proche de celui des pays européens³⁸. Le caractère dual de l'Afrique du Sud s'exprime pleinement dans ces comportements démographiques. Notons cependant, qu'avec l'épidémie du SIDA (25 % des Sud-Africains sexuellement actifs sont concernés, séropositifs ou malades déclarés), le schéma de la transition n'est plus valable, même si la fécondité reste élevée.

Figure 2.4
Croissance démographique des différents groupes de population (1996-2001)



Source : Recensement de la population, 2001

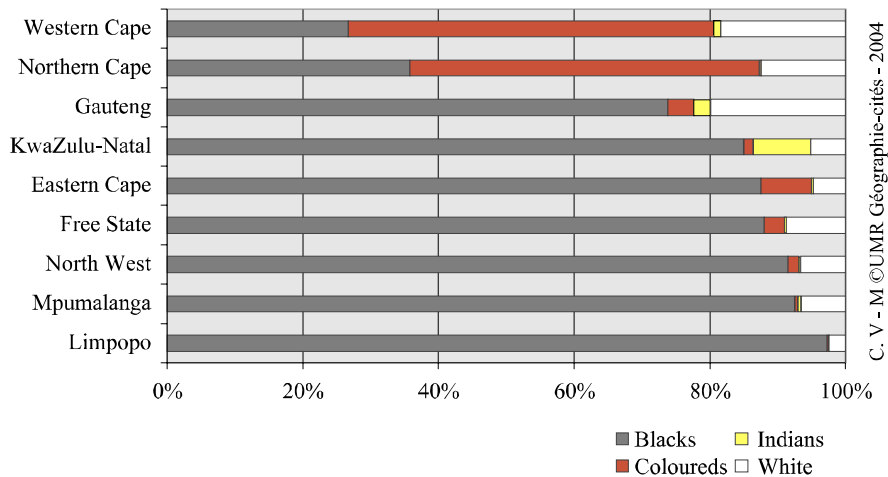
De grands contrastes régionaux apparaissent dans la répartition de la population. La province la plus peuplée est le KwaZulu-Natal, région de l'aire métropolitaine de Durban (plus d'un habitant sur cinq) et la moins peuplée est le Northern Cape (1,8 % de la population totale). Cependant, en termes de densité, le Gauteng, province la plus petite, arrive en tête avec 520 habitants au km², devant le KwaZulu-Natal (102 hab./km²). A l'autre extrémité, le Northern Cape ne compte que 2 habitants au km², ce qui est largement inférieur à la moyenne nationale de 37 hab/km².

³⁷ Modèle américain des *Gated communities* de plus en plus suivi dans les zones blanches aisées des aires métropolitaines sud-africaines.

³⁸ L'indice synthétique de fécondité pour les femmes blanches sud-africaines est même inférieur à celui de la France (1,7 enfants par femme contre 1,9 en France).

La disparité en termes de croissance démographique des différents groupes est aussi perceptible dans la répartition spatiale de ces populations sur le territoire (Figure 2.5). Si les Noirs sont très largement majoritaires dans l'ensemble des provinces, allant jusqu'à constituer la quasi-totalité des habitants au Limpopo (97 %), ils sont minoritaires dans les provinces du Cap du Nord et du Cap de l'Ouest. Là, ce sont les *Coloured* ou "Métis" qui composent la majorité de la population (plus de 50 % des habitants). Ces particularités héritées des lois de répartition spatiale se retrouvent dans l'organisation politique, notamment dans le Western Cape³⁹. Les Blancs sont en proportion plus nombreux dans ces deux provinces et surtout dans le Gauteng, province de Johannesburg, principal pôle économique.

Figure 2.5
Répartition des différents groupes de population par province en 2001



Source : Recensement de la population, 2001

Preuve que le pays n'a pas achevé sa transition démographique, l'Afrique du Sud est un pays jeune. Un Sud-Africain sur trois a moins de 15 ans tandis que seulement 7 % dépassent les 60 ans. Certes cette proportion est en légère hausse par rapport à 1996 mais l'épidémie de SIDA qui touche très violemment le pays (20 % de la classe d'âge des 15-29 ans est concernée par le virus HIV), entraîne une baisse de l'espérance de vie et risque fort de modifier la pyramide des âges (Pison, 2002).

Le ratio hommes/femmes reste le même qu'en 1996. On dénombre 52 % de femmes pour seulement 48 % d'hommes. Ces résultats paraissent un peu surprenants, mais ces chiffres sont à prendre avec précaution car même *Statistics South Africa* reconnaît en août 2003 une sous-

³⁹ Aux élections de 1996, la province du Western Cape est la seule province où les élections ont été remportées par le New National Party.

estimation des hommes par rapport aux femmes. Etant donnée l'importance des migrations majoritairement masculines, parfois clandestines, en provenance des pays frontaliers, pour des raisons essentiellement économiques, il est étonnant de ne pas avoir un rapport inversé ou du moins égal entre hommes et femmes. Ces données révèlent vraisemblablement une faille dans le dénombrement de ce type de population rendu très mobile par la recherche d'opportunités d'emploi, donc peu stable dans son lieu de résidence.

Figure 2.6
Illustration du mode de recensement concernant le lieu de résidence



Source : Zapiro, Sowetan, 10 octobre 2001

Notons d'ailleurs que Zapiro, célèbre dessinateur de presse sud-africain, souligne l'inconvénient du procédé retenu qui consistait à demander le lieu de présence effective à une date unique.

1.3 Bilan : tirer le meilleur parti des recensements

Quelle peut être notre position, à l'issue de cet examen critique, étant données les faiblesses relevées dans les recensements et, parallèlement, l'orientation quantitative de notre travail où la mesure des phénomènes est essentielle?

On ne peut pas ne pas tenir compte des limites et des lacunes importantes des recensements relatives à la forte sous-estimation de la population noire, en particulier entre 1970 et 1991. Mais doit-on pour autant rejeter tous les résultats d'un seul bloc ? Ces données sont, sur une longue période, le seul indicateur quantitatif dont on dispose ; elles représentent un moindre mal bien précieux, car elles permettent de conduire une étude d'une profondeur historique relativement importante. De plus, cette sous-estimation concerne l'ensemble des villes, de

sorte que chacune est affectée de manière similaire, ce qui ne représente pas réellement une contrainte forte dans une étude menée à l'échelle interurbaine.

En outre, les analyses que nous souhaitons effectuer ne portent pas sur l'état précis, à un moment donné, de l'urbanisation. Elles s'attachent au contraire à l'évolution générale, sur le long terme, du système urbain. Dans cette perspective, il s'agit de faire ressortir les grandes tendances de la croissance urbaine et de l'évolution de la hiérarchie urbaine ; il s'agit d'étudier des positions relatives des villes dans l'espace et dans le temps. Sur un temps long, les approximations ou données biaisées se retrouvent et se compensent d'un recensement à l'autre.

Ainsi, les échelles temporelle (période de 90 ans) et spatiale (niveaux méso et macro-géographiques) choisies pour notre étude constituent en quelque sorte une parade à la déficience reconnue des recensements. Notre objectif est de tirer le meilleur parti de sources, certes contestables, mais exploitables, tant que l'on reste en permanence conscient de leurs limites et que la base de données construite à partir des recensements respecte, avec le plus de rigueur possible, une certaine cohérence interne.

2. DEFINIR LA VILLE EN AFRIQUE DU SUD

2.1 Les définitions restrictives des “urban areas” dans les recensements

2.1.1 De 1911 à 1991 : une définition avant tout administrative et juridique

Définir ce qui est urbain et ce qui ne l'est pas, délimiter correctement ces espaces, demeurent deux problèmes extrêmement délicats et variables dans le temps. Définition administrative ou statistique de la ville ? Délimitation morphologique ou fonctionnelle des entités urbaines ? Ces différentes options font partie de la réflexion générale menée sur la ville et l'urbanisation dans tous les pays du monde. Cette question représente un enjeu d'autant plus fort en Afrique du Sud que des mouvements d'urbanisation déplacée (Encadré 2) ont perturbé le rapport ville/campagne.

Encadré 2 “L'Urbanisation déplacée”

Les lois du grand apartheid visaient principalement à séparer physiquement les populations dans l'espace et à empêcher au maximum les populations noires de résider en ville. Celles-ci ont donc été contraintes de s'éloigner des pôles urbains, principales sources d'emploi, et de s'installer dans les espaces qui leur étaient réservés, c'est-à-dire les Bantoustans. Cette “assignation à résidence” entraînait par ailleurs la perte de la nationalité sud-africaine. Ce sont ces mouvements forcés de population qu'on nomme “urbanisation déplacée”. Ainsi, s'ajoute une croissance très forte *in situ* (migration et solde naturel) aux limites des bantoustans comme le montre le premier recensement non exhaustif réalisé dans ces agglomérations déplacées (Mac Carthy et Bernstein, 1998).

Ces espaces ont constitué un vrai défi quant à leur réinsertion dans le nouveau découpage du territoire et notamment dans la délimitation des espaces urbains (Sadiki, Ramutsindela, 2002).

Ainsi, de très fortes concentrations de population existent dans certaines parties du territoire sans être pour autant organisées en pôles urbains et sans disposer des fonctions propres à la ville. Philippe Gervais-Lambony (2003) montre bien cette difficulté à définir la notion de « l'urbain » sud-africain :

“ Une des conséquences majeures de l’organisation de l’espace imposée par le régime de l’apartheid a été d’atténuer voire de rendre caduques les oppositions géographiques classiques et au premier chef l’opposition monde rural, monde urbain ”. (...)*“ La coupure rural-urbain est vécue de façon spécifique parce que la négation du droit à la ville des Noirs a été très précoce et a duré très longtemps ”.*

Dans ce contexte, la définition et la délimitation des espaces urbains constituent un réel enjeu politique. La présentation de l’urbain dans les recensements est à ce propos le reflet fidèle de la structure éclatée de la ville sud-africaine, dont le modèle est bien connu (Davies, 1967, Encadré 1). Il n’existe pas par ailleurs de définition officielle de l’agglomération équivalente, par exemple, aux « aires urbaines françaises⁴⁰ » ou aux *Metropolitan Statistical Areas*⁴¹ (MSA) américaines (aires urbaines fonctionnelles).

Les différentes définitions présentées dans les recensements (Tableau 1.2) révèlent assez clairement que tout au long du XX^e siècle, la définition juridique de la ville est privilégiée. C’est certes une approche satisfaisante quand il s’agit de diriger une entité territoriale mais elle n’en demeure pas moins très instable sur le temps long, et ceci est particulièrement vrai en Afrique du Sud où l’action politique a fortement remanié le territoire, à toutes les échelles. Il est cependant assez instructif de voir que, très tôt, les services statistiques ne sont pas satisfaits de la définition et mettent l’accent sur l’existence d’espaces qui pourraient être considérés comme urbains, en raison de leur localisation et/ou de leurs fonctions, mais qui restent en dehors de la stricte définition juridique. Cette contrainte très forte qui pèse sur les services statistiques vole en éclats dès 1996 avec la fin de l’apartheid. Les bouleversements politiques entraînent alors un nouveau maillage administratif et la définition de la ville devient l’objet de véritables réflexions. La définition de l’urbain est fortement restreinte à partir de 1960 et exprime bien la mise en place de l’apartheid, la ville étant avant tout faite pour les Blancs.

La question de l’étalement urbain, tout comme celle de la réintégration de morceaux de territoires anciennement séparés sur le plan administratif, sont peu à peu abordées. Mais seuls

⁴⁰ Les aires urbaines, créées en 1996 par l’INSEE, dans le but de mieux circonscrire les extensions périurbaines des villes, sont composées d’un pôle urbain de plus de 5000 habitants auquel sont agrégées de manière itérative toutes les communes qui envoient plus de 40 % de leurs actifs travailler dans ce pôle ou dans un pôle secondaire rattaché à une étape précédente. Cette définition, à l’image de toutes les définitions des régions urbaines fonctionnelles, se fonde donc principalement sur la portée et l’intensité des navettes domicile-travail.

⁴¹ Les MSA sont constituées d’un centre (*core*) d’au moins 50 000 habitants. Les zones périphériques (*outlying counties*) sont agrégées au centre si elles envoient plus de 15 % de navetteurs travailler dans le centre et si la densité et l’accroissement de la population sont suffisamment élevés.

les recensement de 1996, et surtout celui de 2001, proposent une définition en adéquation avec la réalité, une définition plus fonctionnelle que juridique.

Tableau 2.2 Les définitions de l'urbain dans les recensements sud-africains de 1911 à 1991

	Définitions de l'urbain adoptées dans les recensements	Commentaires et réserves émises dans les recensements
1911	<p>Une difficulté a été apparemment soulevée sur la question de la ligne de partage entre aires urbaines et rurales. Chaque province a établi sa propre définition dans le recensement précédent en 1904.</p> <p>Pour 1911, une harmonisation a été décidée et est ainsi classé comme urbain tout centre qui est sous l'administration d'un gouvernement local.</p>	<p>Des réajustements ont été nécessaires dans le recensement de 1911 pour harmoniser les données de 1904 et pouvoir les comparer avec 1911.</p> <p>Johannesburg : 1ere ville du pays depuis 1904, croissance forte de la province du Transvaal, (emplois dans les mines).</p>
1918	<p>La difficulté pour décider de la délimitation entre aires urbaines et rurales a été maintes fois soulignée par le passé. Les directeurs des recensements précédents dans les anciennes colonies et dans l'Union ont suivi différentes définitions. Dans la plupart des cas, elles étaient mauvaises et cela rend très difficile la mesure du mouvement de population vers les villes.</p> <p>Pour tenter de dépasser cette difficulté récurrente, une définition standard pour ce recensement et les suivants est adoptée :</p> <p>“ Une aire urbaine est considérée comme l'aire incluant en son sein toute ville, tout quartier, toute municipalité, tout comité de gestion, tout comité de santé, tout township ou autre comité local constitué légalement et possédant quelque forme d'autorité locale urbaine ”.</p>	<p>Cependant, les services statistiques sont conscients que cette définition n'est pas toujours cohérente avec la réalité car elle exclut des zones résidentielles situées en dehors de la ville (“ banlieues rurales ”), qui sont pourtant liées aux municipalités.</p> <p>Mais en conformité avec la définition adoptée, ces zones ne sont pas comptabilisées comme urbaines.</p> <p>Réajustements pour faire coïncider les aires urbaines entre les deux recensements de 1911 et 1918.</p>
1921	<p>La même définition que pour 1918 est adoptée en 1921 et la même réserve est faite vis-à-vis des espaces situées en périphérie et comptés comme ruraux.</p> <p>Mise en place des nouveaux <i>magisterial districts</i> (désigne toute zone administrative placée sous la juridiction d'un magistrat).</p>	
1926 et 1931	<p>Les districts sont divisés en districts urbains et districts ruraux.</p> <p>La définition reste proche des précédentes : cela concerne toute municipalité, village, <i>health committee</i>, et <i>township local board</i>, qui possède un gouvernement local urbain. La définition de 1918 reste la règle.</p> <p>En 1931, de nouveaux districts sont créés suite à la nécessité de faire évoluer les frontières administratives devant la croissance du processus de peuplement.</p>	<p>Le terme de “ <i>rural suburbs</i> ” est encore davantage défini. Certaines grandes villes, ont connu une croissance si rapide que leurs populations se sont étalées au-delà des limites de l'aire urbaine. Ces populations, bien que résidant dans des espaces ruraux, sont sub-urbaines par leurs caractéristiques et vivent comme des urbains. En dépit de cela, elles ne sont toujours pas</p>

		comptabilisées avec les municipalités. Le recensement de 1931 reprend l'idée de la difficulté à établir une ligne de démarcation entre l'urbain et le rural commune à tous les pays.
1936	La définition de l'urbain reste la même que présentée précédemment.	Les services statistiques soulignent que cette définition ne remporte pas l'unanimité. Dans un pays aussi jeune que l'Afrique du Sud, les zones rurales sont en forte croissance et beaucoup devraient être comptabilisées dans l'urbain.
1951	La même définition est conservée mais elle est étendue à deux autres types de zones, qui n'ont pas d'autorité locale mais qui sont considérées comme urbaines en raison de leurs caractéristiques. Il s'agit des banlieues périphériques des plus grandes villes (<i>Sub-Urban Areas</i>) et des villages les plus importants (<i>Quasi-Urban Townships</i>).	
1960	Le recensement apporte un nouveau complément à la définition en instaurant un seuil minimal de population (500 habitants, toutes populations confondues) comme seuil séparant espaces urbains et espaces ruraux.	Quelques exceptions : - toutes les <i>Sub-Urban areas</i> sont urbaines, quel que soit le seuil de population - les petites villes qui ont moins de 500 habitants sont urbaines si elles ont une part importante de population blanche (!) et un nombre suffisant de services banaux (écoles, garages, commerces, etc.) - les zones de plus de 500 habitants sont classées comme rurales si elles sont principalement habitées par des personnes non-blanches et si leur niveau de services est bas.
1970	Est considérée comme urbaine toute zone disposant d'une forme locale de gouvernement. A cela s'ajoutent tous les espaces qui ont des caractéristiques urbaines, principalement toutes les zones minières et industrielles . Le reste est considéré comme rural.	Aucune réserve n'est apportée à cette définition.
1980	La définition, déjà restreinte en 1970, subit à nouveau un retour en arrière puisque mêmes les espaces miniers et industriels sont à nouveau considérés comme ruraux.	Aucune réserve n'est apportée à cette définition.
1991	La présence d'une autorité locale demeure le premier critère. Mais des zones semi-urbaines, sans gouvernement local, sont à nouveau comptabilisées comme urbaines.	

Source : Recensements de la population, 1911-1991

2.1.2 1996 : Mettre fin à la séparation administrative des territoires urbains

Les *Transitional Local Councils* (Figure 2.2), conçus comme des entités provisoires mis en place dans la période transitoire post-apartheid (cinq ans), révèlent une amorce de changement dans la conception de l'urbain sud-africain. Pour la première fois, les autorités, dans la définition de ces nouvelles entités, prennent en compte les aspects fonctionnels des villes et mettent fin, avec plus ou moins de succès, à la séparation entre ville blanche et *townships* non-blancs ou morceaux de bantoustans.

- *L'intégration des townships*

La grande majorité des *TLC's* nouvellement constitués rassemblent ainsi une ancienne municipalité blanche et son ou ses *townships* noirs (Giraut *et al.*, 2003). Par exemple, le *TLC* de Hermanus (dans la province du Western Cape) rassemble la vieille ville et plusieurs *townships* environnants, comme Mount Pleasant (*coloured*), Zwelihle (*black*) et Hawston. Le *TLC* de King William's Town (dans la province de l'Eastern Cape) intègre officiellement des zones de population noire, anciennement comprises dans le bantoustan du Ciskei comme Zwelitsha ou Bisho. Très souvent, la population de la ville blanche est moins nombreuse que celle des *townships*. Oudtshoorn (Western Cape) compte en 1996 15363 habitants tandis que Bridgton en compte 30102 et Bongoletu 8143. Du coup, le *TLC*, qui correspond réellement à une entité urbaine, comprend 53608 habitants.

Cependant, en dépit de la très grande avancée accomplie, demeurent des imperfections dans le processus de délimitation des *TLC's*. En effet, il arrive, le plus souvent pour des raisons politiques, que des *townships*, pourtant liés à la ville, ne soient pas pris en compte dans les limites de la nouvelle entité. Ainsi, le *TLC* de Fort Beaufort (Eastern Cape) exclut 17 petits villages jugés de caractère rural bien que leur population demande son rattachement à la nouvelle entité (Bekker, 1997).

- *L'intégration de « l'urbanisation déplacée »*

La question de la réintégration de morceaux entiers de bantoustans dans les entités urbaines que sont les *TLC's* est plus complexe en raison de la nature même de ces espaces, situés en général dans une position relativement éloignée de la ville blanche, entre 20 et 60 km (Giraut *et al.*, 2003). De fait, certaines parties ou l'intégralité des territoires indépendants ont pu

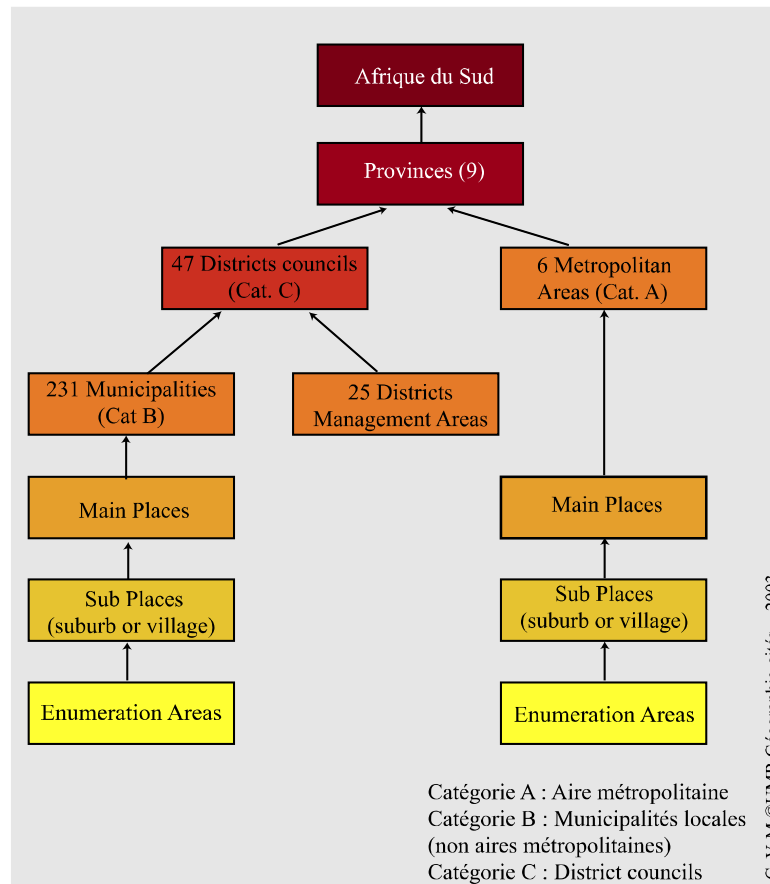
développer une certaine autonomie en mettant en place leurs propres activités voire leur propre administration. De plus, les frontières des bantoustans présentent souvent des zones de peuplement informel, un caractère souvent rural avec des densités faibles (Graaf, 1986), ce qui n'incite guère à les classer comme espaces urbains. En conséquence, très peu de *TLC* intègrent des zones d'urbanisation déplacée (par exemple, eSikhaweni au KwaZulu-Natal n'est intégré ni dans le *TLC* d'Empangeni, ni dans celui de Richards Bay ; Mabopane et Tembisa au nord de Pretoria ne font pas partie de la *MLC*, formant des *Transitional Regional Councils* –*TRC* - indépendants, etc.). La période qui s'amorce en 2001 tente de pallier ces lacunes dans la délimitation des entités urbaines.

2.2 Définition de l'urbain dans le recensement de 2001 : une “ révolution ”

2.2.1 L'adoption d'une définition adaptée à la réalité

La réflexion menée par les services statistiques sur la mesure de l'urbain est certainement une des nouveautés les plus intéressantes du recensement de 2001. Pour comprendre à quel niveau se fait la distinction urbain/rural, rappelons que la nouvelle organisation administrative, le nouveau maillage du territoire, orchestrée par le *Municipal Demarcation Board*, repose sur sept échelons géographiques différents (Figure 2.7). Ces nouveaux découpages constituent un “ pavage ” complet du territoire sud-africain. Les 65 536 zones de recensement (*Enumeration Areas*) s'insèrent dans les 15 966 *Sub-places* (quartiers urbains ou villages), elles-mêmes regroupées en 2 674 *Main places* qui s'agrègent en municipalités d'aires métropolitaines, au nombre de six, ou en deux niveaux hors du métropolitain : 231 municipalités de base et 25 *District Management Areas* (pour les zones dépourvues d'occupants permanents, semi-désertes) chapeautés par 47 *District Councils Areas*. Enfin, neuf provinces dominent l'ensemble. Dans ces nouvelles délimitations, l'écueil principal reste celui de la difficile comparaison avec les précédentes, même s'il est également possible d'agrèger les *Main places* par *Magisterial District* (354), cadre utilisé tout au long du XX^e siècle pour les recensements sud-africains, mais avec des découpages évolutifs.

Figure 2.7
Organisation hiérarchique du découpage du territoire sud-africain en 2001



Source : Statistics South Africa, 2001

2.2.2 Une différenciation urbain/rural affinée par rapport à 1996

Les services de *Statistics South Africa* ont élaboré un rapport (*Investigation into appropriate definitions of urban and rural areas for South Africa : Discussion Document*), disponible avec les données du recensement, qui pose clairement la question de la mesure de l'urbain et qui propose deux méthodes différentes pour délimiter les différents types d'espaces. Dans ce rapport, d'après le *Municipal Demarcation Board*,

“ La Constitution et le Municipal Structures Act sont silencieux sur le concept d'urbain et de rural quand il s'agit de décrire les municipalités de la catégorie B. Cependant, le livre blanc sur le gouvernement local précise à juste titre que, dans certains cas, la séparation entre les secteurs ruraux des villes et les villes a imposé des frontières politiques et administratives artificielles entre des espaces qui sont par ailleurs fonctionnellement intégrés. Cela crée également une injustice pour les populations rurales qui contribuent à l'économie de la ville sans pour

autant tirer bénéfice de ses ressources. L'intégration des secteurs ruraux au sein des secteurs urbains dans la délimitation des municipalités de la catégorie B est non seulement permise légalement mais elle se justifie entièrement. ”

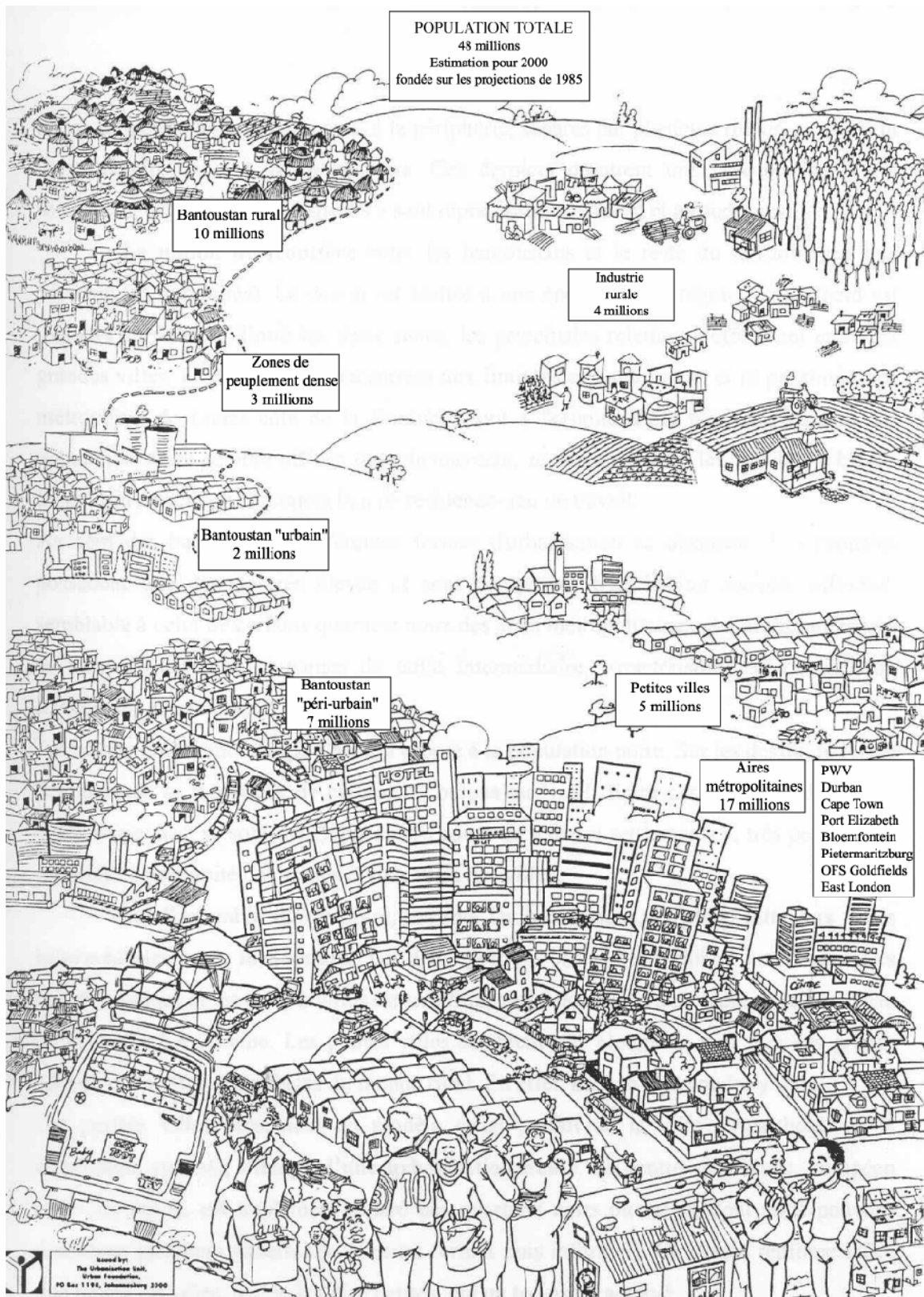
Ainsi, ont donc été définis comme urbains des espaces périurbains, des banlieues et des espaces jusque-là non urbains mais désormais considérés comme fonctionnellement liés à la ville. Il s'agit d'espaces anciennement exclus soit par négation de leur existence (comme les zones d'habitat informel aux abords des villes), soit de zones appartenant aux anciens Bantoustans. Par exemple, la nouvelle municipalité de uMhlathuze, qui comprend les deux villes d'Empangeni et de Richard Bay, inclut désormais dans ses limites eSikhaweni. Notons que dans cette première approche de l'urbain, c'est au niveau de l'échelon de base, l'*Enumeration Area (EA)*, ou zone de recensement, que la distinction entre urbain et rural s'effectue. La classification des différents types d'*EA* en urbain (formel, 8 types d'*EA* et informel, 1 type) ou rural (formel, 6 types d'*EA* et tribal, 6 types) en 2001 est donc fondée sur une combinaison de critères qui comprennent la localisation des espaces, le type d'occupation du sol, mais aussi les activités et migrations pendulaires des populations qui y résident. Il s'agit donc, et cela pour la première fois, d'une définition morpho-fonctionnelle de la ville, définition beaucoup plus satisfaisante que toutes les définitions jusque là utilisées en Afrique du Sud. De plus, les services statistiques se sont attachés à reclasser comme urbains des espaces qui l'étaient déjà dans les faits en 1996 mais qui avaient été définis comme ruraux sur le plan administratif. Ils peuvent ainsi comparer l'ampleur de la croissance urbaine entre 1996 et 2001 dans les mêmes délimitations.

2.3 Les réflexions menées sur l'urbain sud-africain dans les autres sources

Les sources annexes disponibles exploitées partiellement pour comparer et valider les chiffres de population sont très utiles ici pour leur analyse de l'urbain, d'autant plus que certaines, comme l'*Urban Foundation*, ont abordé directement la ville sud-africaine et ses transformations en en faisant leur objet d'étude. Les nombreux rapports établis par la *DBSA* (1989), l'*Urban Foundation* (1994) ou encore le *Centre for Development and Enterprise* (1996) montrent à quel point une nouvelle approche de l'urbain et de sa définition constitue un enjeu dès la période de transition et avant que les services statistiques nationaux ne s'y attèlent. L'aspect fonctionnel de la ville est ainsi étudié et pris en compte de manière beaucoup plus précoce que dans les recensements.

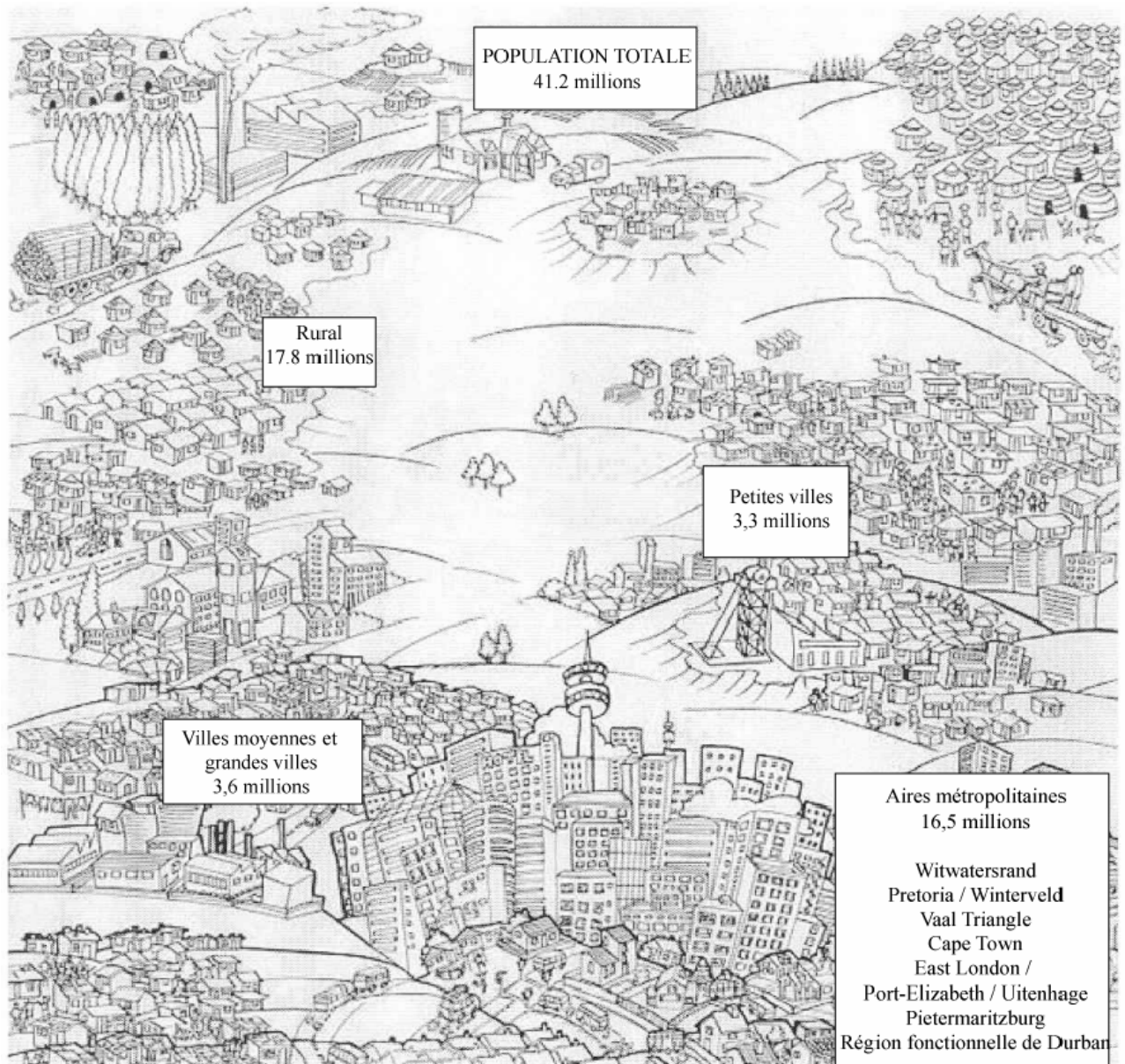
Les deux représentations du paysage urbain sud-africain proposées en 1985 par l'*Urban Foundation* puis repris en 1996 par le *Centre for Development and Enterprise*, à la tête desquels A. Bertstein a œuvré successivement, sont très intéressantes (Figure 2.8 et Figure 2.9). On voit que pour les chercheurs de 1985 qui ont travaillé sur la projection de 2000, les bantoustans sont toujours là, les *townships* sont aussi bien représentés, qu'il s'agisse d'habitat en dur ou informel. Surtout, le vecteur principal du lien entre le CBD (*Central Business District*), zone d'emploi, et les *townships* est mis au premier plan : il s'agit du taxi collectif (« *black taxi* »).

Figure 2.8
Le paysage urbain : projection établie en 1985 pour l'an 2000



Source : Urban Foundation, 1990

Figure 2.9
La distribution spatiale de la population selon les types de peuplement en 1996

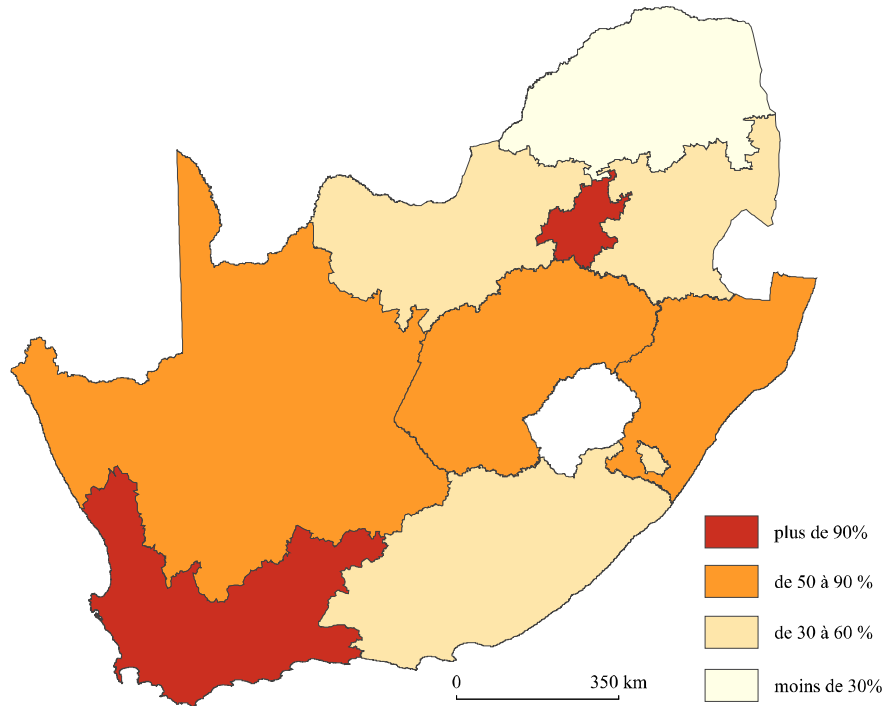


Source : Centre for Development and Enterprise, 1996

La dernière représentation du paysage urbain faite dans la nouvelle Afrique du Sud révèle les forts contrastes entre milieu urbain et milieu rural.

De plus, le concept d'urbanisation fonctionnelle (Figure 2.10) est très vite pris en compte pour donner une définition plus en adéquation avec la réalité des relations entre les villes et leurs *townships* voire les espaces ruraux plus éloignés qui en dépendant économiquement.

Figure 2.10
Les taux d'urbanisation par province de l'Afrique du Sud en 1995
(selon une définition fonctionnelle de la ville)



Source : DBSA, 1995

2.4 Constitution de la base de données : le choix d'une définition fonctionnelle

La base de données⁴² (annexe 1) que nous avons constituée n'échappe pas aux difficultés que posent les sources statistiques en Afrique du Sud précédemment énoncées. Mais elle nous a permis surtout d'affiner la définition de la ville sud-africaine, conçue comme entité géographique, en ne la réduisant pas à une simple définition juridique ou statistique (Encadré 3). La principale difficulté a été de recomposer sur le temps long des unités urbaines cohérentes et fonctionnelles, constituées par une « ville blanche » et son ou ses *townships*.

En dépit des difficultés posées par le choix d'une délimitation variable et non constante des agglomérations, notamment en termes de comparaison des croissances urbaines successives, il était indispensable de faire ce choix, compte tenu du contexte historique et de la réalité urbaine sud-africaine. Ce choix est en effet le parti pris de toutes les bases de données historiques sur l'urbanisation, qu'il s'agisse de celles établies par des historiens pour l'Europe (de Vries, 1984 ; Bairoch *et al.*, 1988), pour la France (base des villes du fichier de l'INED,

⁴² Cette base est nommée « Recensement de la population – Base CVM »

Pumain, 1982) ou pour le monde (*Géopolis*, Moriconi-Ebrard, 1994). S'affranchir des limites administratives est une condition nécessaire pour identifier des entités géographiques urbaines cohérentes et pertinentes, qui évoluent dans le temps à la fois par croissance sur place de la population et par extension spatiale des zones bâties. C'est parce que ce dernier processus est à peu près toujours à sens unique dans le temps et l'espace (progression vers l'extérieur avec le problème de l'intégration de *settlements* déjà constitués qui changent alors de statut ainsi que leurs résidents, pas de régression des zones bâties, etc.) qu'une délimitation à géographie variable est la seule qui donne du sens à la ville définie comme entité géographique.

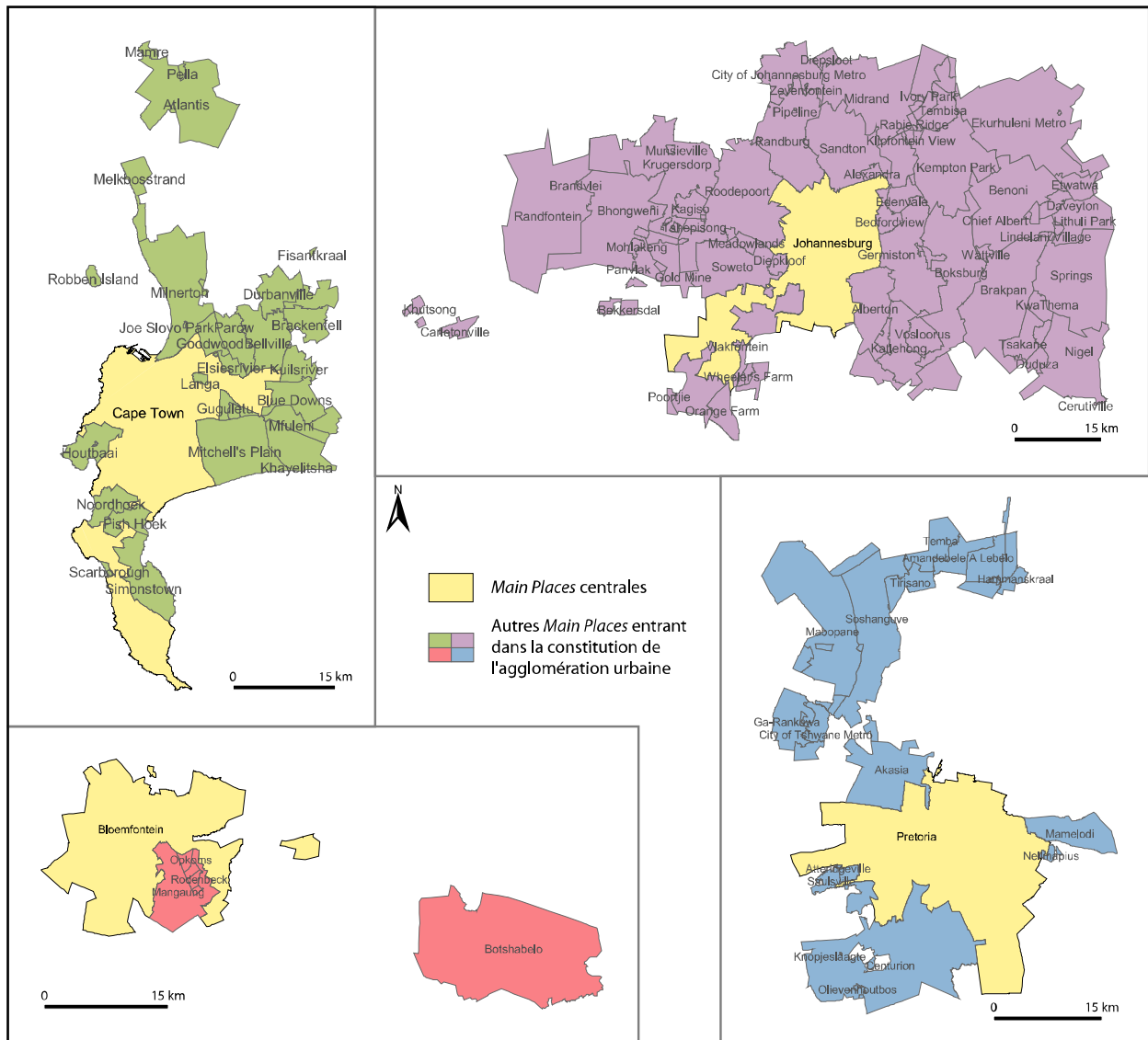
Dans le cas de l'Afrique du Sud et des discontinuités spatiales imposées entre le noyau urbain des emplois (soit l'ancien centre de la ville « blanche ») et les périphéries résidentielles des travailleurs (soit les *townships* des populations non blanches), il nous faut élargir le concept d'agglomération urbaine bâtie en continuité à celui d'agglomération fonctionnelle. Il s'agit en somme, à l'image des ZPIU en France dès 1962 puis des aires urbaines en 1996, de tenir compte des formes d'urbanisation nouvelles liées à l'usage de l'automobile.

On entend ainsi par définition fonctionnelle de l'agglomération (*functionally urban*) l'aire urbaine composée d'un pôle principal (ville blanche) et de sa périphérie, avec laquelle il est en relation immédiate (villes avec ou sans reconnaissance officielle, *townships* noirs, liés économiquement au pôle urbain), le lien principal étant celui du trajet lieu de résidence - lieu de travail. Les lignes de *black taxis*, réseau de transport en commun extrêmement bien organisés, transcrivent ce lien. Cette relation d'essence économique entre le centre et ses périphéries a donc été la justification principale des choix effectués pour constituer notre base de données. C'est avant tout pour travailler ou pour rechercher un emploi que les populations migrent quotidiennement vers le centre ou les banlieues blanches aisées, la domesticité étant un des domaines ou types d'emplois essentiels pour les populations des *townships* (selon les estimations de *Statistics South Africa* en 2002, les personnes concernées par le travail domestique seraient d'un peu moins d'un million dans le pays, dont environ 90 % de femmes).

La continuité du bâti est un critère que nous avons retenu surtout dans le cas des agglomérations les plus importantes (Johannesburg, Le Cap, Durban, Pretoria, etc.), pour associer les municipalités blanches comprises dans l'aire de l'agglomération (Figure 2.11); nous n'en avons pas tenu compte pour les *townships*, ceux-ci étant, en général, par nature,

séparés physiquement de la ville par une large “ zone-tampon ”, ou parfois distants de la ville de plusieurs kilomètres.

Figure 2.11
Exemples de délimitations d'agglomérations urbaines selon une définition fonctionnelle



Source : Recensement de la population, Base CVM

C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Établir les associations entre les villes blanches et les *townships* noirs est le seul moyen d'aboutir, notamment à partir de 1970, à une aire urbaine fonctionnelle cohérente

même si, pour l'administration, ces zones d'habitation noire n'appartiennent pas à la ville blanche⁴³.

Encadré 3
Critères retenus dans la constitution de la base de données
sur les agglomérations urbaines

- Continuité du bâti si possible entre le centre et les périphéries
- Agrégation des espaces fonctionnellement liés : réunion des *townships* et de la ville-centre blanche)
- Seuil minimum de population : 5 000 habitants

A titre d'exemple, Khayelitsha, le plus grand *township* noir de la ville du Cap, créé en 1986, a attendu plus de dix ans pour figurer sur la carte de la ville. On note encore aujourd'hui des espaces non cartographiés dans le plan des rues des grandes aires métropolitaines.

Une autre difficulté concerne la prise en compte des Bantoustans (TBVC⁴⁴, Lebowa, Kwazulu, Gazankulu, Qwaqwa, Venda, Kwandebele, et Kangwane) pour la période 1970-1991. Pour certaines années, comme nous l'avons vu, nous constatons une absence totale de données (par exemple le Venda ou le Ciskei)⁴⁵. Quand ces données étaient disponibles, nous avons pris en compte les agglomérations de plus de 5 000 habitants (seuil minimum de population choisi pour notre base). Quand les données manquaient pour certaines dates, nous avons procédé à des estimations en tenant compte du taux de croissance moyen annuel entre les deux dates connues. Peu de villes étaient dans ce cas de figure, mais il nous a semblé rigoureux de procéder de la sorte afin de ne pas perdre la trace d'une ville pour une année donnée.

Le rapport *The Two South Africas, a people geography* (Figure 2.12), établi par la *Human Rights Commission* (1992) constitue une source essentielle dans notre travail d'association des villes blanches et *townships* non-blancs. Si, jusque là, les autorités ignoraient totalement l'association fonctionnelle des aires urbaines, cette caractéristique est placée, dans ce rapport, au centre de la définition de la ville. Grâce aux cartes proposées ainsi qu'à des cartes routières

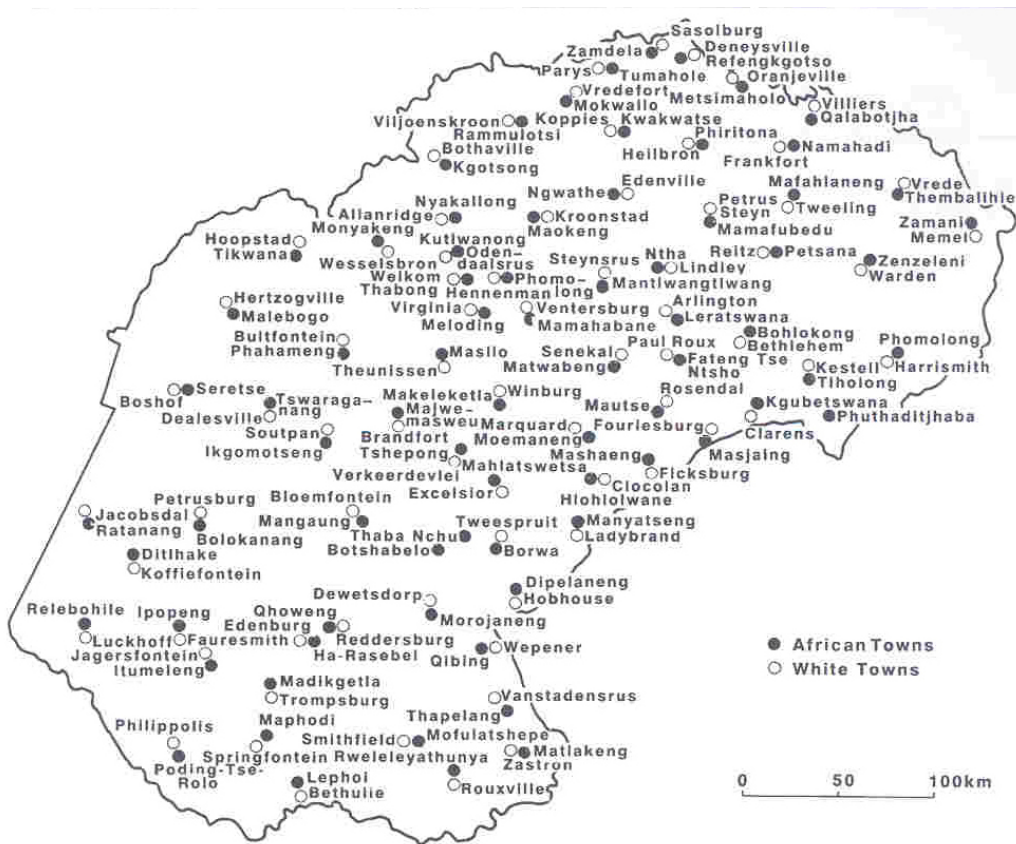
⁴³ Pour cela, une source principale a été utilisée : *The Two South Africas, a people geography* (1992). Il s'agit d'une initiative de la Commission des Droits de l'Homme, entreprise en 1990, qui a eu pour but de dessiner de nouvelles cartes de l'Afrique du Sud, principalement des cartes de la « *shadow black South Africa* », soit des *townships* noirs très proches des villes blanches. Cette source distingue les villes blanches, définies comme étant auparavant réservées à la population blanche, par le *Group Areas Act* (1950) et les « *black towns* » (villes noires) ou *townships* qui regroupent les zones réservées aux populations noires, indiennes et « *coloureds* » ou métis.

⁴⁴ Transkei, Bophuthatswana, Venda, Ciskei

⁴⁵ Ces territoires sont recensés séparément, étant officiellement déclarés indépendants.

et photographies aériennes, la reconstitution des agglomérations⁴⁶ a été possible bien que longue et difficile (Figure 2.13). Le seuil hiérarchique minimal de 5 000 habitants a été retenu uniquement une fois l'association faite entre chaque ville blanche et ses unités périphériques. Les délimitations ainsi constituées sont variables dans le temps et au cours des recensements, puisque de nouveaux quartiers, des *townships* récemment apparus pendant la période intercensitaire, sont intégrés aux villes principales.

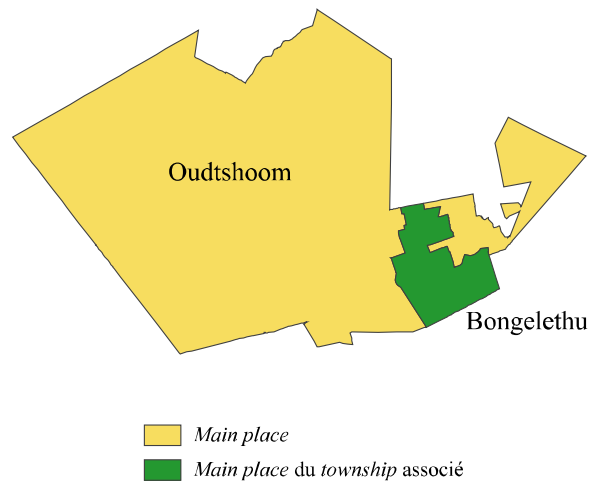
Figure 2.12
Exemple de *townships* liés aux villes blanches dans la province de l'Orange Free State en 1992



Source : A.J. Christopher, 2001 à partir des données de la HRC, 1992

⁴⁶ Dans *Geopolis* (1993), F. Moriconi-Ebrard a procédé à une amorce de reconstitution des agglomérations de plus de 10 000 habitants, de 1951 à 1991.

Figure 2.13
Exemple à l'échelle d'une agglomération de l'association des territoires



Source : Recensement de la population, Base CVM

Notre base de données retrace ainsi l'évolution de la population des agglomérations urbaines de plus de 5 000 habitants, de 1911 à 2001. Une partie de cette base a été réalisée pour la période 1911-1991 dans le cadre d'un travail de maîtrise en collaboration avec Marianne Guérois (Guérois, Vacchiani-Marcuzzo, 1997). Cette même base a donc ici été reprise, remaniée et complétée pour la période la plus récente.

Le travail de reconstitution des agglomérations et de contrôle des chiffres d'une année sur l'autre n'a pas révélé d'incohérence majeure sur le temps long. Cependant, nous avons été amenée à rectifier certaines anomalies comme, par exemple, un *township* que l'on ne retrouve pas à une date alors qu'il est présent à la date antérieure et postérieure. Ne pas le prendre en compte entraînait une baisse très forte de la population pour la ville concernée, ce qui n'était pas logique. Les données manquantes, les données erronées nous ont amenée à lisser les chiffres. Le plus souvent, nous avons eu recours à des estimations en tenant compte du taux de croissance annuel moyen entre les deux dates encadrant l'année manquante. Cependant, le nombre de ces estimations est très limité et leur occurrence ne dépasse pas la dizaine de cas. Une autre difficulté rencontrée a été celle des homonymes, notamment dans les noms des *townships*. Pour ne pas faire d'erreur dans l'association et bien intégrer le bon *township* à la ville blanche correspondante, nous nous sommes appuyée sur les cartes et les systèmes

d'information géographique, quand ils étaient disponibles⁴⁷.

De 1911 à 1991, le travail a été plus facile que ce qui nous attendait par la suite. La poursuite de la base avec les données de 1996 a posé un problème de correspondance entre les anciennes municipalités et les nouveaux *TLC*. Même si la définition du *TLC* semblait correspondre à celle que nous avons établie de l'agglomération fonctionnelle, il a fallu dans l'intégralité des cas redescendre à l'échelon des *placenames*, niveau inférieur, pour retrouver nos entités et reconstituer les agglomérations. Au total, environ 60 % des résultats correspondaient bien aux chiffres donnés pour les *TLC's*, mais, pour le reste, il y avait un décalage que nous avons dû rectifier, même si cela ne représentait qu'une différence légère de population.

La dernière étape de constitution de la base a été la plus délicate et fastidieuse puisqu'entre 1996 et 2001, le pays a non seulement changé de maillage territorial avec la mise en place des nouvelles municipalités, mais l'écueil supplémentaire, plus difficile pour nous à gérer, a été la néo-toponymie mise en place à l'échelle de ces municipalités, rendant impossible toute correspondance immédiate entre les agglomérations de 1996 et celles de 2001. A cela, s'ajoute la délimitation de ces nouvelles entités administratives, qui ne recouvrent pas seulement de l'urbain mais aussi bon nombre de zones rurales, d'où une deuxième impossibilité pour une mise en correspondance immédiate. La solution adoptée a été de repartir des *main places*, voire des *subplaces* (Figure 2.13) pour pouvoir reconstituer et retrouver les entités de base (villes et *townships*). Ces différents niveaux n'ont pas fait l'objet de changements de noms (ou du moins pas dans leur majorité), d'où leur plus grande facilité d'utilisation. Cependant, plusieurs révisions des données ont été effectuées afin de parfaire l'année 2001.

⁴⁷ Des fonds cartographiques nous ont été fournis lors de notre première mission pour notre maîtrise en 1997, à l'Université du Cap, grâce au Professeur S. Butcher. Ces fonds, en format Arcinfo, nous ont été très utiles jusqu'à la sortie officielle du SIG du recensement de 1996, puis de la mise en place de *SA Explorer*, par le Municipal Demarcation Board et enfin du SIG accompagnant le recensement de 2001. D'année en année, ces systèmes ont été améliorés et sont aujourd'hui très performants. Notons néanmoins que le CDROM *SA Explorer* représente un système d'information géographique tout à fait inédit. Les travaux du *Demarcation Board*, menés par le Dr M. Sutcliffe, ont permis la création d'un outil extrêmement complet, prenant en compte les nouvelles délimitations municipales du territoire en 2001. Les données sont disponibles à plusieurs échelles géographiques, des *wards* (circonscriptions électorales) aux provinces, en passant par les anciens *TLC* et les nouvelles municipalités. Une deuxième version, revue et corrigée, a été diffusée en 2002.

Au total, donnons quelques caractéristiques : à la date initiale de 1911, la base compte 25 agglomérations, en 1951, 89, et en 2001, 307. C'est dans ce cadre que l'étude de la croissance du système urbain est réalisée.

Le choix de cette définition fonctionnelle de l'agglomération est pertinent dans la mesure où il permet une analyse spatiale et temporelle cohérente du système des villes. De plus, c'est à cette échelle de l'agglomération que se localise la plus grande partie des activités économiques et des pôles d'emplois. Ce sont ces lieux de centralité qui accueillent principalement les flux internationaux, d'hommes, de capitaux ou de marchandises. Ce choix est donc adapté à l'étude de l'implantation des entreprises étrangères.

3. MESURER LA PRESENCE DES ENTREPRISES ETRANGERES, UN INDICATEUR DE L'INTERNATIONALISATION

La notion de système de villes repose essentiellement sur les interdépendances qui naissent des relations existant entre les villes. Ces relations étant très nombreuses et de nature très diverse, la difficulté est bien sûr de sélectionner des relations qui soient pertinentes pour faire comprendre la dynamique du système, d'où le choix de cibler notre analyse sur un aspect majeur de l'évolution économique, le degré d'ouverture des villes à l'international. Pour mesurer et analyser cette insertion des villes sud-africaines dans la mondialisation, la mise en place d'une deuxième base de données a été nécessaire. Elle constitue, avec la base sur les agglomérations, les fondements de notre recherche.

3.1 Données du recensement sur les actifs par secteur d'activité

Afin de pouvoir cadrer notre analyse dans le contexte économique général sud-africain, nous avons eu recours à des données sur la situation économique du pays, soit par grande région géographique, par province, soit par ville, quand l'information était disponible. Notre volonté de récolter des données sur la composition de l'emploi des villes (parts d'actifs par secteurs d'activité sur le long terme) s'est très vite heurtée à un problème majeur de disponibilité des données. En effet, les informations d'ordre économique contenues dans les recensements sont en général lacunaires, très agrégées et donc relativement pauvres. En dépit de ces difficultés de collecte, nous avons donc saisi les données à partir des exemplaires sur papier, nous avons pu établir pour certaines dates un panorama général du profil économique des provinces, des centres urbains les plus importants, voire de l'ensemble des villes.

Dans l'ensemble de la période étudiée (1911-2001), nous avons ainsi retenu quelques dates pour les profils économiques : 1921, 1960, 1980 et 2001. Parmi ces différents recensements choisis, seul le dernier⁴⁸ propose une répartition des actifs par activité économique à l'échelle des *Main places*, soit des localités principales, ce qui nous permet de reconstituer une information à l'échelle des agglomérations. Pour les quatre dates antérieures, l'information est davantage agrégée et n'est souvent disponible qu'à l'échelle des anciennes provinces. Néanmoins, ces données nous ont permis de mesurer les évolutions sur le long terme des

portefeuilles économiques des provinces, des municipalités mais aussi de quelques centres urbains.

Cette analyse est importante dans la mesure où elle permet d'appréhender les transformations économiques des villes sud-africaines, d'évaluer dans quelle mesure elles se conforment au modèle de transition d'une société agricole puis industrielle à une société tertiaire⁴⁹ (Clark, 1940). Surtout, ce cadrage est essentiel pour comparer les secteurs d'activité principaux avec ceux dans lesquels investissent à chaque époque les entreprises étrangères.

3.2 Constitution de la base des entreprises étrangères

3.2.1 Historique de la collecte des données

L'indicateur choisi pour mesurer le degré d'ouverture des agglomérations à l'international est donc celui de l'investissement direct étranger. Il permet de tester l'aptitude des villes à s'adapter à la succession de nouveaux cycles économiques et aux transformations de la société urbaine. Rappelons qu'il existe deux types d'investissement étranger : l'investissement indirect (*portfolio*) et l'investissement direct (IDE) (Chapitre 1).

L'objet de l'étude est ici l'IDE et plus précisément l'implantation physique d'entreprises étrangères dans les villes sud-africaines. L'objectif est ainsi d'étudier les différentes logiques des flux d'investissements étrangers à travers l'implantation des multinationales, afin de mesurer le risque d'accentuation des disparités spatiales et des inégalités au sein du système des villes sud-africaines, d'observer de quelle manière le système de villes évolue et réagit face à l'arrivée d'implantations des entreprises multinationales dans le pays en termes de hiérarchie, d'organisation urbaine et de concurrence spatiale.

Les données sur les entreprises étrangères implantées en Afrique du Sud n'ont pas été collectées de manière immédiate. Les annuaires *Kompass*⁵⁰ ont d'abord été envisagés comme une source potentielle, mais la présence de données trop lacunaires, notamment en ce qui concerne la nationalité des entreprises, nous a fait rapidement renoncer à ces données. Fort heureusement, une base existait et a servi de point de départ à celle que nous souhaitions

⁴⁸ Notons que le recensement de 1996 dispose aussi de données informatisées tandis que les précédents ne proposent que les exemplaires papiers pour ce type d'information.

⁴⁹ Référence au modèle Primaire/Secondaire/Tertiaire, (Clark, 1940)

⁵⁰ Annuaires d'entreprises établis pour la plupart des pays du monde.

construire. Après de nombreuses recherches sur Internet et des discussions avec des personnes compétentes, nous avons réussi à localiser une source qui semblait contenir l'essentiel des informations recherchées. Cette compilation *Foreign companies in South Africa* est établie annuellement par le *Commercial Information Service (CIS)*, éditée par le *Business Monitor* à Londres. Elle est uniquement destinée aux milieux professionnels de l'entreprise, d'où son coût élevé. Grâce aux structures financières de l'UMR Géographie-cités, l'acquisition en a été possible au début de cette thèse. Il s'agissait alors de la version 2001. Par la suite, notre mission sur le terrain en 2002 et les échanges fréquents avec A. Black, professeur d'économie à l'Université de Cape Town, spécialisé dans l'analyse des flux d'IDE en Afrique du Sud, nous ont confirmé que cette base était de loin la meilleure pour notre étude.

Cette base de données comporte de nombreux avantages tels que le sérieux de la compilation des informations, la quasi exhaustivité des entreprises présentes (recensées par enquêtes), la richesse des informations disponibles sur les entreprises, etc. Cependant, très vite, un inconvénient majeur a dû être pris en compte. La base ne recense qu'une adresse par entreprise, en général celle de la première implantation (« siège social local ⁵¹ ») et ne dit donc rien du processus d'essaimage, de la diffusion spatiale des établissements sur le territoire sud-africain, à partir de ce premier point d'entrée.

Un travail de collecte des données a alors commencé et s'est étalé sur plus de trois ans. Connaître les adresses physiques de l'ensemble des établissements étrangers présents sur le territoire, et si possible leur date d'implantation, était incontournable si l'on souhaitait analyser cette présence dans l'ensemble du système des villes à différentes dates. Par différents moyens tels que le contact direct par le courrier électronique avec le siège social étranger ou avec le siège social local, la visite des sites Internet des entreprises quand ils existent, l'envoi de questionnaires plus approfondis, le contact téléphonique lors des missions effectuées sur place, la consultation d'annuaires d'entreprises nationaux ou provinciaux ou encore la consultation des pages jaunes sud-africaines, nous avons ainsi complété la base en intégrant tous les établissements dépendants du siège social de l'entreprise, avec éventuellement la date de leur implantation.

⁵¹ On appelle « siège social local », la première implantation de l'entreprise dans le pays. Le véritable siège social (maison-mère) est bien entendu localisé à l'étranger mais ce premier établissement est souvent le point central de commandement, de relais entre la maison mère et les établissements secondaires, les filiales.

3.2.2 Deux bases constituées : les informations disponibles

- *Base sur les sièges sociaux « locaux »*

A partir de la base achetée, une première base de travail a été constituée. Il s'agissait surtout de compléter les lacunes et surtout d'actualiser l'identité des entreprises présentes puisqu'il était impossible pour des raisons matérielles d'acheter une nouvelle version chaque année. Une insuffisance de la base demeure cependant impossible à résoudre : les entreprises qui se sont implantées, avant de disparaître, au cours de la période ne sont pas recensées. Seules, les entreprises encore présentes en 2003 apparaissent.

La base compte 1 635 entreprises (première implantation). Les informations disponibles dans la base sont les suivantes (Tableau 2.3).

Tableau 2.3
Informations disponibles dans les bases de données sur les entreprises étrangères

Nom de la société implantée	
Type d'établissement	(bureau, usine, etc.)
Nom de la société mère	
Nombre d'employés	(éventuellement répartition par groupe)
Nationalité	nationalité unique, multi-nationalité, etc
Date d'implantation	
Secteur d'activité économique principal	Nomenclature à 32 postes Déclaration dans l'ordre d'importance
Secteur d'activité économique secondaire	
Adresse d'implantation	
Localité d'implantation	
Agglomération urbaine correspondante	
Province	

Source : Base CIS-CVM

- *Base sur les filiales*

A partir de cette base initiale, une deuxième a été mise en place, celle des filiales ou établissements secondaires issus de ces sièges sociaux, soit les implantations ultérieures à la première installation qui ont eu lieu sur le territoire sud-africain. Cette collecte d'informations a été laborieuse car aucun annuaire assez précis ne recensait la totalité des établissements, même à l'échelle des provinces. Il a fallu surtout de nombreuses investigations pour reconstituer l'intégralité des informations. En cela, notre information est totalement inédite et permet l'analyse du processus d'essaimage de la présence économique internationale dans le système des villes. Cette base compte 1 116 filiales. Le nombre inférieur de filiales par rapport au nombre de sièges sociaux locaux peut surprendre. Il s'explique juste par le fait que

de nombreuses entreprises étrangères n'ont, pour le moment, qu'une seule implantation sur le territoire et n'ont pas encore diffusé leur présence, à travers d'autres localisations.

Les deux bases réunies⁵² forment donc une source (annexe 2), certes non exhaustive, mais inédite et actualisée de 2 751 établissements étrangers présents dans les agglomérations sud-africaines. Le travail de constitution de ces deux bases a été long, en particulier pour la base sur les filiales, car il a fallu de manière intense et régulière aller chercher l'information qui n'était pas disponible. En dépit de cela, nous n'étions pas encore pleinement satisfaite des résultats. Ce n'est que très récemment que les dernières lacunes ont été comblées.

Une dernière mission de terrain effectuée en juillet-août 2004 nous a en effet permis d'avoir accès à la dernière version de *Foreign companies in South Africa 2004* ainsi qu'à un autre ouvrage très utile pour le recensement des établissements secondaires *Major companies of Africa south of the Sahara* (Butler et al., 2000). Cet ouvrage recense les principales entreprises nationales et étrangères tout en indiquant leur date d'implantation et la localisation de leurs filiales, le cas échéant. Nous avons pu alors constater compléter certaines informations tout en constatant qu'une très faible proportion d'entreprises manquait dans notre base. Celle-ci est d'ailleurs plus exhaustive car elle prend en compte toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, ce que ne fait pas cet ouvrage, consacré aux principales compagnies multinationales.

⁵² Ces deux bases seront appelées « Base CIS-CVM »

4. UN TRAVAIL D'ENQUÊTES : LES FACTEURS DE LOCALISATION DANS L'AIRE METROPOLITAINE DU CAP

Les résultats obtenus grâce aux analyses de notre base de données nous ont conduit à effectuer un changement d'échelle pour mener une investigation particulière dans l'une des principales aires métropolitaines du pays, celle de Cape Town. Aborder la question par d'autres méthodes, plus qualitatives, nous semblait pertinent, même si cela ne concernait qu'un échantillon restreint d'entreprises.

4.1 Des interlocuteurs difficiles d'accès

Le travail de terrain a consisté en une série d'enquêtes auprès d'un échantillon aussi varié et divers que possible d'interlocuteurs issus d'entreprises étrangères installées dans cette agglomération et auprès de nombreux acteurs locaux, impliqués dans le développement économique urbain. L'échantillon enquêté est ainsi constitué de responsables de sièges sociaux d'entreprises installées en Afrique du Sud (par exemple, la compagnie pétrolière Shell), de représentants d'établissements implantés secondairement au Cap alors que le siège social se trouve dans une autre agglomération urbaine (par exemple, la branche ciment de Lafarge), de responsables du développement économique travaillant pour la municipalité et la province mais aussi d'économistes engagés dans des institutions issues d'un partenariat entre secteur public et secteur privé telles que le Wesgro⁵³.

Ce travail d'enquêtes sur le terrain a consisté en une série d'entretiens personnalisés approfondis. Nous tenons à souligner ici qu'il est souvent délicat, en tant que jeune chercheur étranger, de contacter des entreprises afin qu'elles acceptent une rencontre de plus d'une heure. Le contenu du guide d'entretien est en effet assez long et diversifié (voir annexe 4). Néanmoins, nous avons pu nous entretenir avec une vingtaine de personnes⁵⁴, ce qui représente déjà un échantillon intéressant et valide.

A partir d'une extraction dans la base de données des entreprises localisées dans l'aire métropolitaine (454), nous avons contacté, le plus souvent par courrier électronique et par téléphone plus d'une centaine d'entreprises, le temps de notre mission sur place étant limité.

Le taux de retour de ces tentatives de contacts avoisine donc les 25 %. Outre l'absence de réponse, parfois en dépit de plusieurs relances, nous avons dû répondre à de nombreuses questions émanant de directeurs ou de conseillers en communications souvent suspicieux. Il fallut souvent expliquer à nouveau ce que nous faisons, ce que nous cherchions à savoir et dans quel cadre nous nous plaçons. Une fois ces explications données, le rendez-vous était accepté ou refusé, l'argument le plus souvent utilisé dans ce cas étant que notre requête relevait d'un domaine confidentiel.

Nous avons ainsi mené nos entretiens selon un échantillon varié des entreprises installées au Cap. Des entreprises d'activités, de nationalités et de tailles diverses ont été contactées afin d'obtenir des résultats en correspondance avec le profil économique de l'aire métropolitaine.

4.2 Les entretiens : des informations complémentaires et convergentes

En dépit des difficultés énoncées, consommatrices de temps mais surmontables, nous avons pu mener à bien nos entretiens et tenons à remercier l'ensemble des personnes qui s'y sont prêtées.

Dans l'ensemble, nous avons pu bénéficier de bonnes conditions lors de nos entretiens. Nous avons, dans la mesure du possible, rencontré directement les directeurs d'entreprises ou les responsables des stratégies de localisation car ce sont généralement les mieux informés, bien évidemment sur les stratégies de développement du groupe mais aussi sur l'historique de l'installation en Afrique du Sud.

Enfin, ces entretiens nous ont amenée à constater la grande richesse, la convergence fréquente des avis et la qualité des informations obtenues, qui donnent réellement du sens à l'information statistique traitée par ailleurs. De plus, ces entretiens permettent d'étudier les positions et les stratégies des acteurs présents et d'analyser les choix de localisation dans toute leur complexité.

⁵³ WESGRO : Institution pour la promotion et la croissance économique de la province du Western Cape.

⁵⁴ Une vingtaine d'entretiens (24) a été menée en deux mois au Cap en juillet et août 2004.

CONCLUSION

Les sources concernant la population en Afrique du Sud sont certes délicates à utiliser, surtout dans une perspective d'analyse sur le temps long. Cependant, par connaissance de l'histoire passée et du terrain, il est possible de surmonter les écueils et de rectifier les biais ou approximations existantes. De là, s'intéresser au système des villes sud-africaines, suppose la mise en place d'une définition de la ville en adéquation avec la réalité et pertinente sur la durée. Seule, l'agglomération fonctionnelle, telle que nous la justifions, est satisfaisante pour constituer une base de données depuis 1911 jusqu'en 2001. Les espaces urbains pris en compte dans cette approche permettent en effet de corriger l'histoire en réintégrant les populations des espaces non-blancs (*townships* et bantoustans) dans les espaces urbains.

Dans le cadre de ces agglomérations, collecter des informations concernant les secteurs économiques d'activité des populations est relativement délicat, du moins jusqu'en 1996. Nous n'avons pas, à l'échelle des villes prises individuellement et sur le long terme, d'indication précise, sur la répartition des actifs. Tout au plus, l'information est agrégée mais néanmoins utile. L'information inédite et originale collectée sur les implantations étrangères a permis la mise en place d'une base de données spatialisée, à l'échelle des agglomérations urbaines constituées. De là, nous avons pu préciser certaines données, à une échelle encore plus fine, intra-urbaine, à travers des entretiens menés sur un échantillon d'entreprises implantées à Cape Town.

La confrontation de ces différents types d'information sur nos objets d'étude forme le matériau indispensable dans les analyses qui vont suivre.

CHAPITRE 3

UN SYSTEME DE VILLES RECENT ET CONTRASTE

1911-2001

*Les villes les plus connues de la Sudafricque sont
Johannesburg, Le Cap, Pretoria et Durban.
Les villes les moins connues sont Potchefstroom,
Vereeniging, Witbank et Thabazimbi.*

Pierre Desproges

Si l'humoriste joue sur les noms des villes sud-africaines, il serait sans doute plus troublé encore par le changement toponymique récent, dernier avatar d'une évolution rapide des villes sud-africaines. Au cours du vingtième siècle, l'Afrique du Sud a en effet connu une rapide et extraordinaire croissance urbaine, relativement unique à l'échelle du continent.

L'étude de la population urbaine sud-africaine et de son évolution au cours du temps est une étape nécessaire pour caractériser la mise en place et la structure du système des villes. La manière la plus immédiate et la plus évidente de caractériser la structure d'un système urbain consiste à aborder cette structure par l'intermédiaire de la taille des villes et leur place respective dans la distribution hiérarchique. La population des villes est en effet l'indicateur le plus direct et le plus synthétique de leur importance. Elle représente le meilleur reflet de leur position relative dans la hiérarchie urbaine fonctionnelle et permet *in fine* de mesurer leur rôle dans le développement du pays.

Cependant, si la loi de Zipf reste efficace pour rendre compte de l'évolution de la distribution hiérarchique des villes selon leur taille, elle reste insuffisante pour comprendre les processus de croissance qui ont produit cette distribution. Cette loi est « statique », elle permet de caractériser un système de villes à une date précise et arrêtée mais elle ne dit rien des processus qui ont conduit à cette forme de distribution. Il est ainsi nécessaire d'analyser, à la suite, les dynamiques de croissance qui ont contribué à l'émergence des villes puis à leur situation actuelle, en utilisant notamment le modèle de Gibrat. Ce modèle permet en effet, comme un filtre, d'identifier les éventuelles bifurcations subies par le système des villes à certaines époques.

Quelles sont les caractéristiques générales de l'urbanisation en Afrique du Sud ? Comment la distribution hiérarchique des tailles de villes a-t-elle évolué au cours du XX^e siècle ? Quels ont été les processus de croissance urbaine dont cette distribution est le produit ? Telles sont les principales étapes qui nous amèneront à identifier des trajectoires urbaines. Nous pourrons ainsi nous intéresser à quelques-unes des ces trajectoires individuelles, révélatrices des modifications de l'attractivité de certaines villes dans le système, afin de nous interroger par la suite sur les liens entre ces bifurcations locales et l'arrivée des entreprises multinationales.

1. DYNAMIQUE A LONG TERME DES VILLES SUD-AFRICAINES : UNE MAJORITE D'URBAINS

A partir de la base de données que nous avons constituée sur les agglomérations urbaines de 1911 à 2001, nous pouvons esquisser les grandes tendances de l'urbanisation du territoire sud-africain et mesurer sa rapide avancée dans la transition urbaine⁵⁵.

1.1 Un niveau d'urbanisation relativement élevé

En 2001, date du dernier recensement, la population résidant dans les agglomérations urbaines de plus de 5 000 habitants, telles que définies selon notre base de données (Chapitre 2), atteint plus de 25 millions en 2001, alors qu'elle était d'un million en 1911 (Tableau 3.1 et Figure 3.1), ce qui place l'Afrique du Sud au troisième rang en termes de population urbaine à l'échelle du continent africain après le Nigeria (57,9 millions) et l'Égypte (30,3 millions) (United Nations, 2003). Le pays affiche ainsi un taux d'urbanisation de 56,4 %, alors qu'il n'était que de 18 % en 1911 et de 35 % au milieu du vingtième siècle (Tableau 3.2). La population n'est devenue majoritairement urbaine que très récemment puisque c'est seulement en 1996 que le cap des 50 % a été franchi. Ce taux élevé fait de l'Afrique du Sud l'un des pays les plus urbanisés du continent africain. En Afrique subsaharienne seuls le Gabon et la Mauritanie ont des taux d'urbanisation plus élevés, respectivement 83,6 % et 61,8 %⁵⁶. Si l'on suit le modèle de la « transition urbaine », l'Afrique du Sud serait ainsi située dans la dernière phase (phase D) et donc dans une situation proche de celles des pays développés, ce qui constitue une position unique en Afrique subsaharienne. Plusieurs facteurs historiques tels que la précocité de la mise en place des entités urbaines et la dualité issue d'une colonie de peuplement dans un pays africain expliquent la genèse des configurations actuelles de l'urbanisation (Chapitre 1).

⁵⁵ Expression proposée dans un premier temps par W. Zelinski (1971) par analogie avec la transition démographique puis reprise par F. Moriconi-Ebrard (1993).

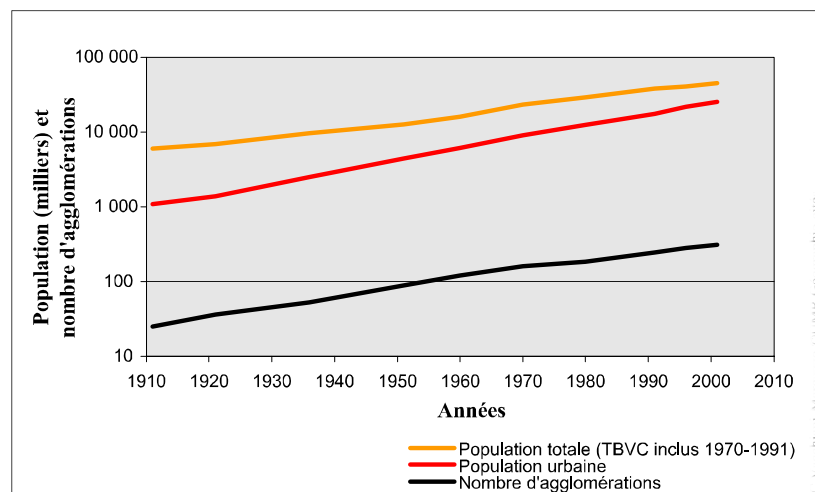
⁵⁶ La mise en perspective de l'urbanisation sud-africaine est ici possible grâce à la confrontation des données avec celles établies par les Nations Unies, dans les rapports *World Urbanization Prospects*, 2001 et *Urban and Rural Areas*, 2003 et avec celles de Géopolis (1994)

Tableau 3.1
Evolution de l'urbanisation, 1911-2001

Années	Population totale (en milliers) TBVC inclus ⁵⁷	Population urbaine	Agglomérations urbaines		
			Population minimale	Population maximale	Nombre d'agglomérations (>5 000 habitants)
1911	5 973 000	1 085 003	5 012	461 256	25
1921	6 927 000	1 368 875	5 043	526 768	36
1936	9 588 000	2 476 122	5 027	1 017 190	53
1951	12 671 000	4 463 357	5 090	1 499 064	89
1960	15 994 000	6 065 524	5 007	1 753 605	120
1970	23 311 000	8 986 160	5 022	2 898 614	161
1980	29 208 000	12 419 415	5 118	3 687 895	183
1991	38 012 000	17 326 598	5 009	4 666 369	244
1996	40 580 000	21 674 276	5 017	5 088 504	280
2001	44 819 000	25 354 807	5 011	5 891 846	307

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Figure 3.1
**Evolution de la population totale, de la population urbaine
et du nombre d'agglomérations (1911-2001)**



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

L'ampleur de l'urbanisation peut aussi être observée par l'augmentation du nombre d'agglomérations urbaines (Tableau 3.1). Dans la délimitation morfo-fonctionnelle choisie, le territoire sud-africain qui comptait 25 agglomérations de plus de 5 000 habitants en 1911, est structuré par un réseau en comptant 307 en 2001 (Figure 3.3). Seules deux d'entre elles dépassaient les 100 000 habitants au début du vingtième siècle contre 27 aujourd'hui. Cette

particularité distingue l’Afrique du Sud des autres pays d’Afrique subsaharienne qui ne comptent en général que très peu de villes de niveau intermédiaire. Ce dernier chiffre distingue particulièrement l’Afrique du Sud des autres pays de l’Afrique subsaharienne, Nigeria exclu, qui comptent chacun en moyenne moins de dix villes de cet ordre (Géopolis).

Tableau 3.2
Evolution du taux d’urbanisation de l’Afrique du Sud 1911-2001

Années	Taux d'urbanisation (%)	
	<i>TBVC exclus (1970-1991)</i>	<i>TBVC inclus (1970-1991)</i>
1911		18,2
1921		19,8
1936		25,8
1951		35,2
1960		37,9
1970	39,4	38,5
1980	48,2	42,5
1991	56,3	45,6
1996	53,4	53,4
2001	56,6	56,6

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Notons ici que la séparation des bantoustans autonomes (Transkei, Bophuthatswana, Venda et Ciskei) du territoire sud-africain entre 1970 et 1991 rend difficile le calcul de la population totale, ces Etats ayant fait, ou non, l’objet de recensements propres⁵⁷. Face à cette incertitude, le calcul du taux d’urbanisation dans le Tableau 3.2 porte respectivement sur une population totale qui inclut les TBVC puis les exclut. Pour cette période 1970-1991, les taux d’urbanisation diffèrent donc sensiblement. Par exemple, pour 1991, le taux d’urbanisation (Tableau 3.2) est de 10 points plus élevé si l’on exclut les TBVC de la population totale que s’ils sont intégrés. Nous attirons l’attention sur cette particularité liée au contexte historique, mais nous choisirons pour la suite des analyses de prendre en compte, pour les dates de 1970, 1980 et 1991, la population incluant les TBVC, car cette option correspond davantage à la réalité urbaine, d’autant plus qu’en 1996, ces morceaux de territoires sont réintégrés et pour certains, inclus dans une agglomération urbaine.

⁵⁷ Entre 1970 et 1991, si l’on exclut les TBVC (Transkei, Bophuthatswana, Venda et Ciskei : les quatre bantoustans indépendants), la population totale est successivement de 22 783, 25 759 et de 30 797 milliers d’habitants.

⁵⁸ Rappelons que notre base de données urbaines ne prend en compte qu’une partie des villes situées dans les bantoustans car la rareté des données ne laissait que peu de possibilités.

En 1911, le taux d'urbanisation était déjà relativement élevé puisque près d'un habitant sur cinq (18,2 %) vivait dans une ville de plus de 5 000 habitants. Cette relative précocité de l'urbanisation est liée en grande partie à la première phase d'expansion économique que connut l'Afrique du Sud à partir des années 1870 (Chapitre 1). Dès 1980, avec une valeur comprise entre 42 % et 48 % selon la population totale considérée, le taux d'urbanisation était légèrement supérieur à la moyenne mondiale (39 %). Aujourd'hui, le niveau d'urbanisation dépasse largement la moyenne du continent africain (56,6 % contre 38,7 %). Il se situe entre le taux d'urbanisation moyen des pays en développement⁵⁹ (42,1 %) ou encore des pays les moins avancés⁶⁰ (26,6 %) et celui des pays les plus développés⁶¹ (74,5 %). Plus avant, il est pertinent de comparer le taux d'urbanisation avec ceux des pays neufs, caractérisés tout comme l'Afrique du Sud par un peuplement relativement récent, réalisé par la colonisation progressive d'un territoire relativement vaste. Les autres pays neufs sont en général bien plus urbanisés que l'Afrique du Sud, comme par exemple, le Canada avec 80,4 %, les Etats-Unis avec 80,1 %, l'Argentine avec 90,1 % ou encore l'Australie avec 92 %. Cet écart tient principalement au maintien d'une population rurale (19 millions) dans l'ouest et le nord du pays (Figure 3.2).

Cependant, même si l'Afrique du Sud reste à un niveau d'urbanisation « d'entre-deux », entre pays du Nord et pays du Sud, la répartition de sa population urbaine la différencie fondamentalement du reste du continent. En effet, alors que la première agglomération du pays (formée de Johannesburg et de Ekurhuleni, ex-East Rand, située dans la province du Gauteng) paraît très grande, avec près de six millions d'habitants, elle regroupe moins du quart de la population urbaine totale. Rappelons qu'au Gabon, Libreville rassemble 55 % de la population urbaine du pays, en Côte d'Ivoire, Abidjan en compte 45 %, en Egypte, Le Caire 36 % et Kinshasa et Khartoum comptent chacune plus du tiers de la population urbaine totale de la République Démocratique du Congo et du Soudan. Cette prédominance de la première ville est une caractéristique commune à de nombreux pays africains, dont l'indice de

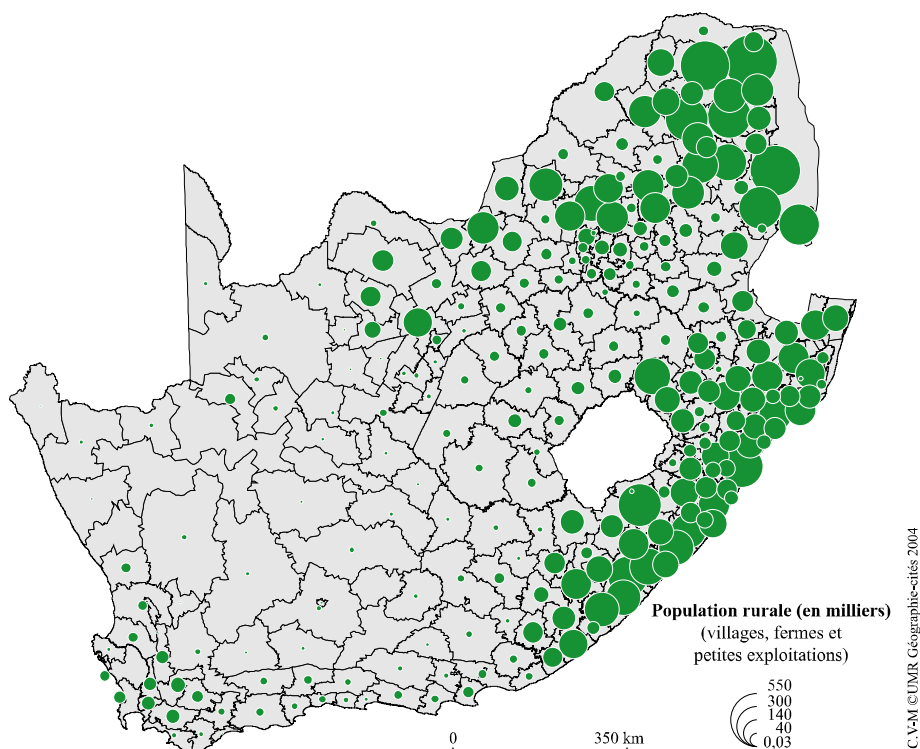
⁵⁹ Classification des Nations-Unies comprenant tous les pays d'Afrique, d'Asie (excepté le Japon), d'Amérique latine et des Caraïbes, et Mélanésie, Micronésie et Polynésie.

⁶⁰ Cette classification établie en 2001 par les Nations-Unies correspond à 49 pays parmi les précédents dont 34 situés en Afrique.

⁶¹ Europe, Amérique du Nord, Australie-Nouvelle Zélande et Japon.

primatie⁶² est élevé, révélant un profil de macrocéphalie du système des villes. L'Afrique du Sud ne présente pas ce profil puisque le pays est même classé par les Nations Unies au dernier rang des pays africains pour la part de la population urbaine vivant dans la première ville du pays.

Figure 3.2
Répartition de la population rurale dans les municipalités en 2001



Source : Recensement de la population, 2001

Sur la durée, on observe que le rapport entre Johannesburg, première agglomération du pays et Cape Town ou Durban, deuxième agglomération selon les années, n'est jamais supérieur à trois (Tableau 3.3). L'indice de primatie est même de plus en plus faible au fil des années depuis 1970. Par comparaison, dans les pays en développement, cet indice est passé de 5,54 en 1950 à 6,05 en 1990 (Géopolis). Plus précisément, sur le continent africain, toutes les régions enregistrent un indice beaucoup plus élevé (calculé à partir des moyennes nationales) : en Afrique centrale, l'indice est ainsi passé de 3,03 à 5,48 de 1950 à 1990, en

⁶² L'indice de primatie (ou de primauté) est calculé, depuis Jefferson (1939) en mesurant le rapport de la population de la première ville à celle de la seconde (P_1/P_2). F. Moriconi-Ebrard (1993) a proposé de généraliser cette notion en distinguant comme métropoles la ou les villes situées au-dessus du plus grand seuil de discontinuité de la distribution des tailles de villes ($P_i/P_j \max$) et a appelé indice de macrocéphalie cette

Afrique orientale, de 4,5 à 6,05, en Afrique du Nord, de 4,8 à 4,2 tandis qu'en Afrique australe, l'indice est plus bas, passant de 3 à 2, ce qui valide le cas sud-africain.

Tableau 3.3
Indice de primatie entre les deux premières villes sud-africaines (1911-2001)

Dates	Indice de primatie
1911	2,7
1921	2,5
1936	3
1951	2,4
1960	2,2
1970	2,6
1980	2,6
1991	2,4
1996	2,1
2001	2

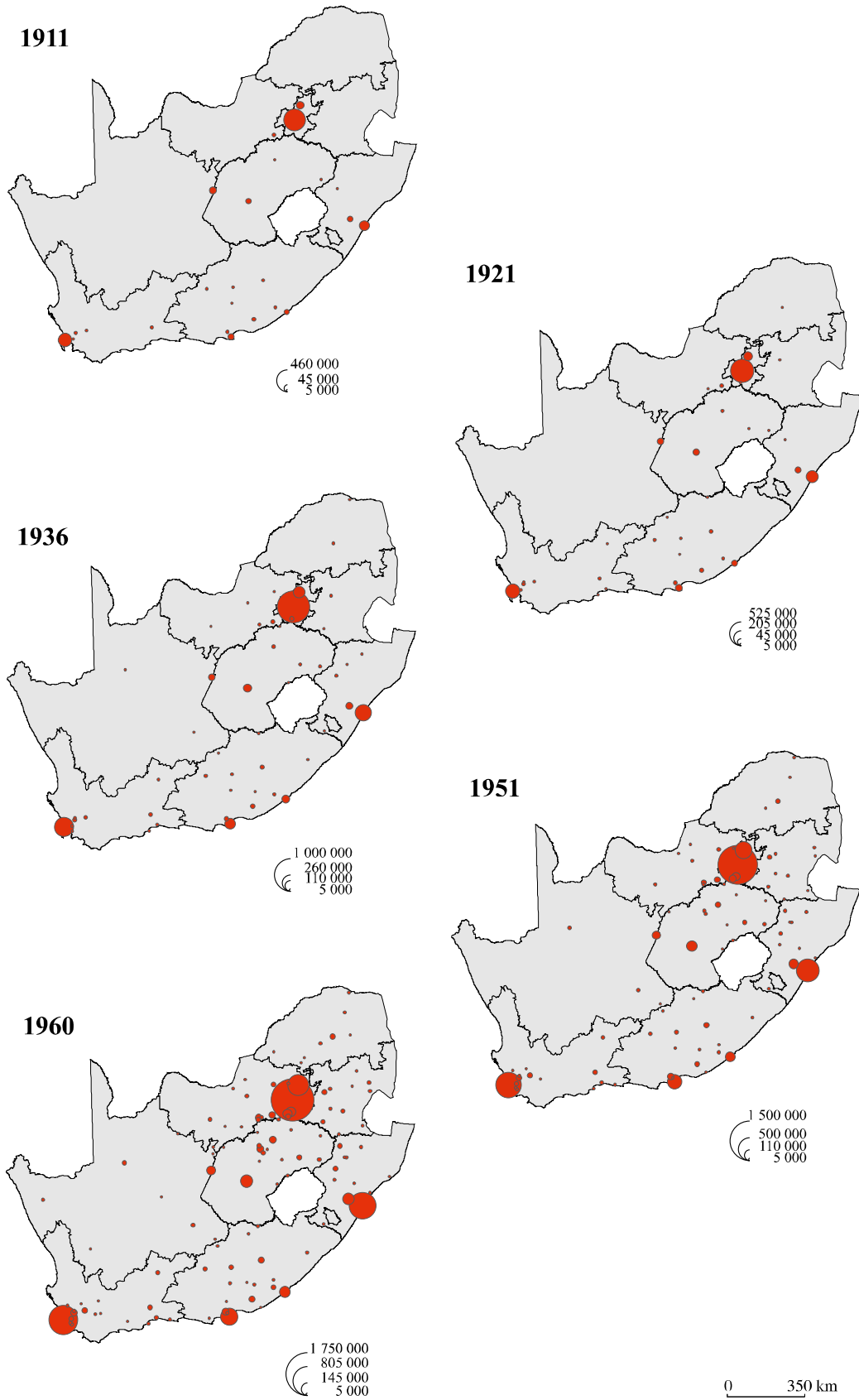
Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Depuis 1911, la trame du système des villes sud-africaines n'a pas connu de bouleversement fondamental (Figure 3.3). Elle montre un foyer urbain majeur au nord-est du pays, dans la province actuelle du Gauteng, progressivement enrichi de quelques nœuds dans sa périphérie. A cette configuration, s'ajoutent trois pôles littoraux échelonnés du sud au sud-est. Des centres secondaires ont essaimé autour des foyers majeurs. Le vide urbain du nord-ouest du pays, dans la province du Northern Cape, ne connaît quasiment aucun remplissage durant la période.

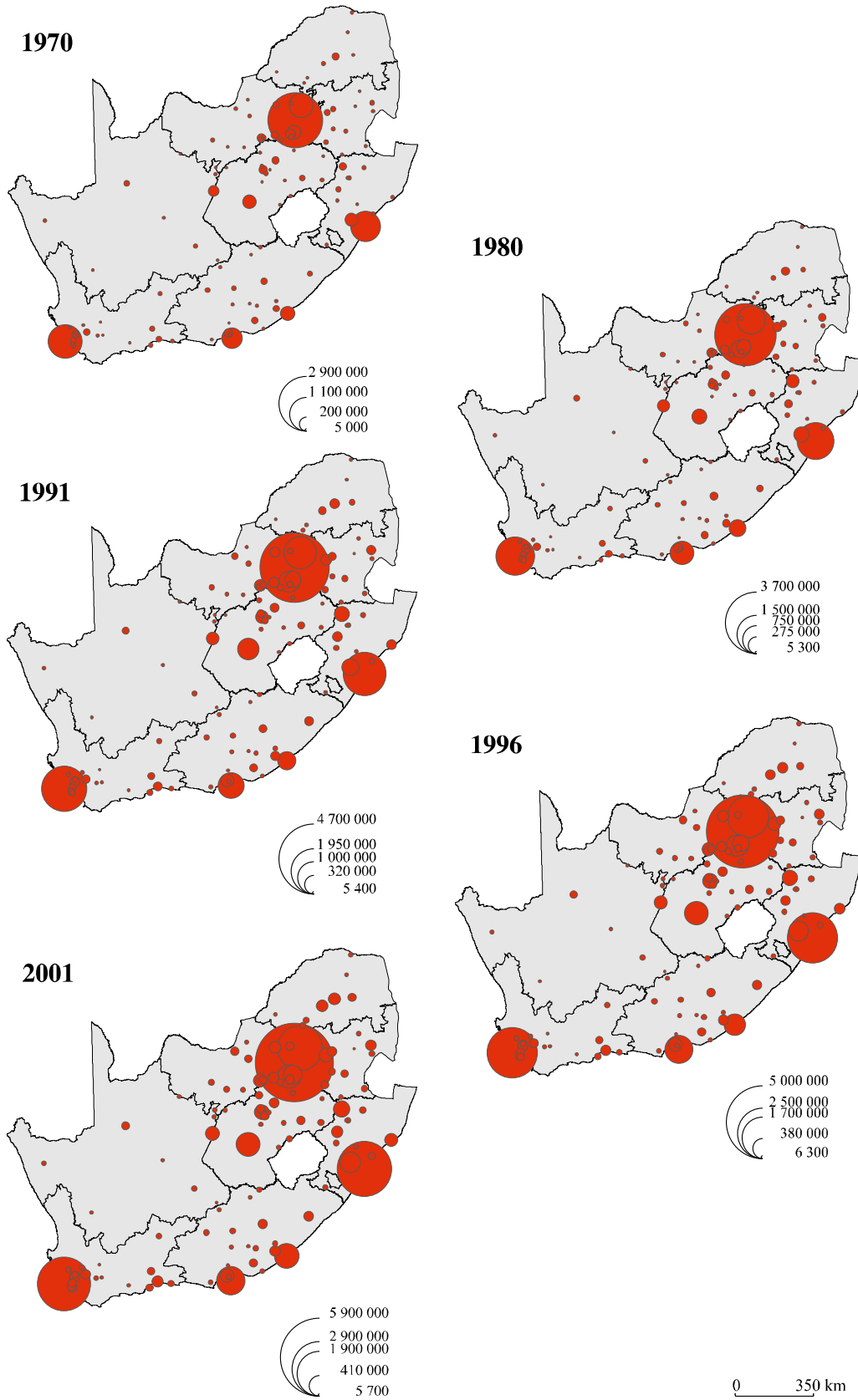
Une autre représentation possible (Figure 3.4) de l'expansion du système des villes et de la croissance permet de visualiser les tailles de villes, relativement à celle de la plus grande ville à chaque date. Le cercle maximal demeure constant et correspond à la population de la plus grande agglomération pour chaque date (cette méthode a été utilisée pour les villes européennes par Bretagnolle *et al.*, 2000). On peut remarquer que de 1911 à 1960, le système se met en place dans la mesure où une hiérarchisation des villes apparaît, avec des inégalités de taille qui augmentent. Par contre depuis 1970, l'ensemble du système semble garder la même représentation, les inégalités entre les tailles restant globalement les mêmes, les villes semblant croître à la même vitesse.

mesure. Ce n'est donc pas la même mesure, mais en théorie si $\alpha = 1$ dans la loi de Zipf, on attend $P1/P2 = 2$. En pratique, la moyenne mondiale selon F. Moriconi-Ebrard doit se situer vers 4 ou 5.

Figure 3.3
Le système des villes sud-africaines de 1911 à 2001

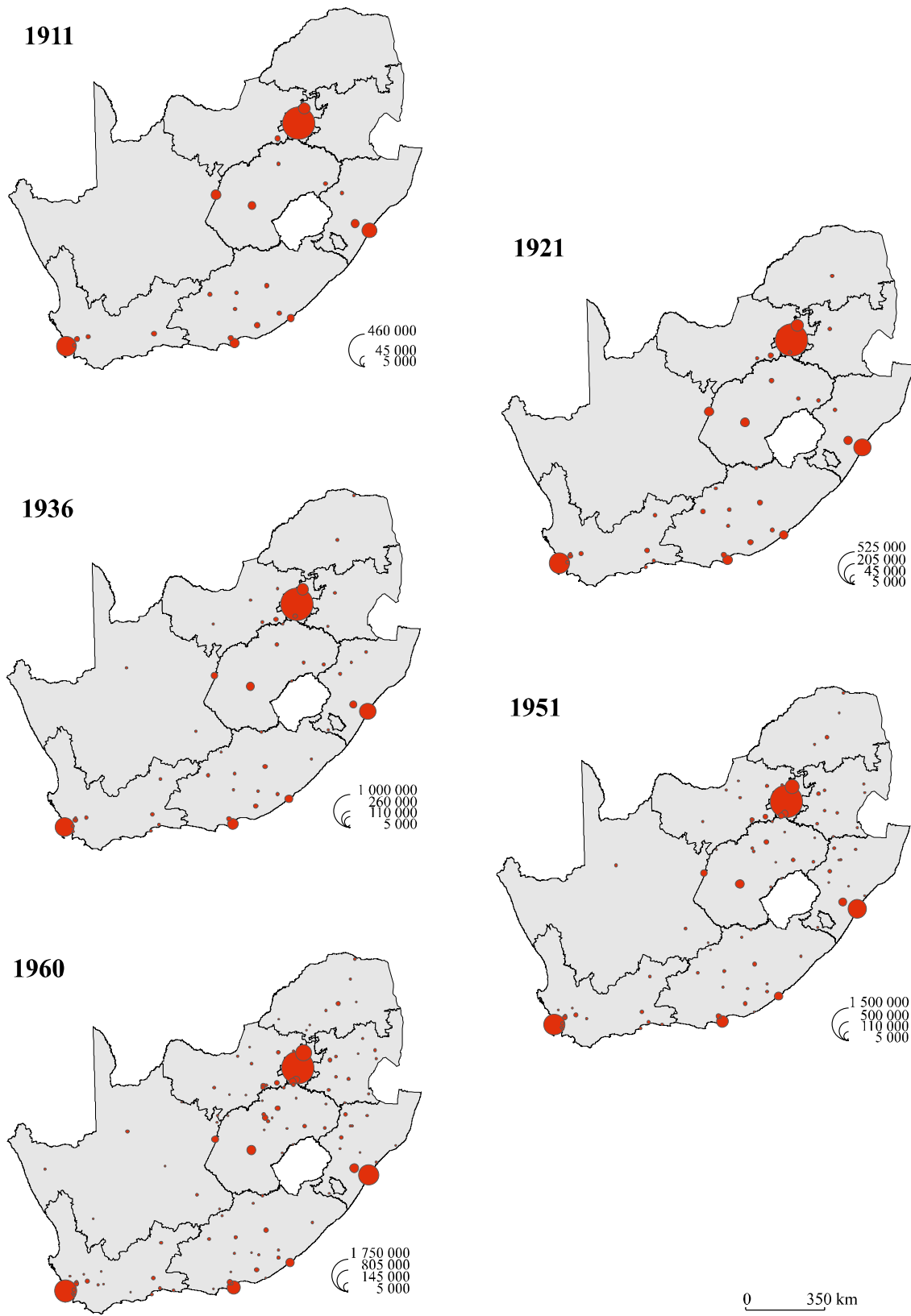


Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM



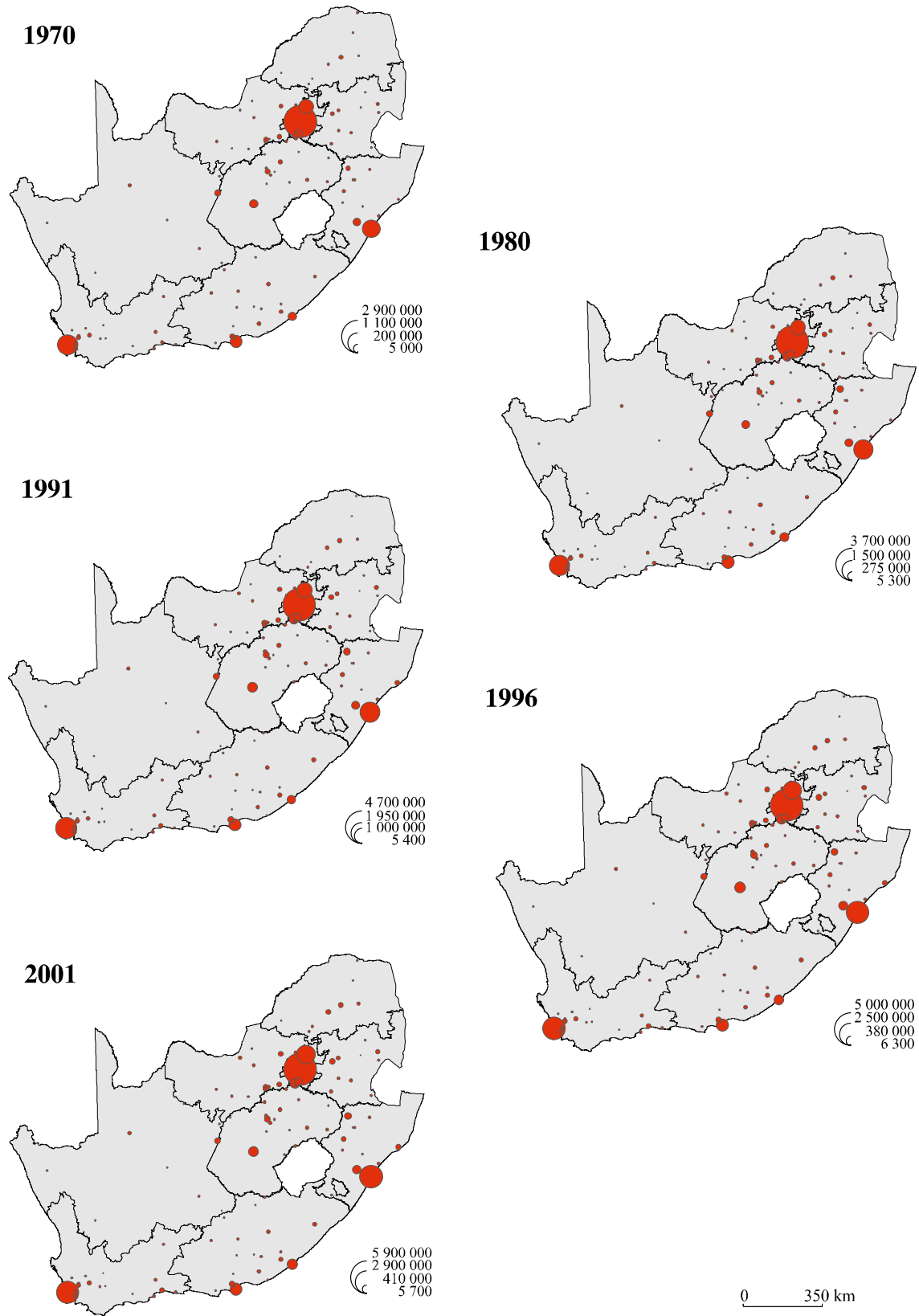
Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Figure 3.4
Le système des villes sud-africaines de 1911 à 2001 (taille maximale constante)



C. V-M ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

C. V-M ©UMR Géographie-cités - 2004

1.2 Une croissance urbaine intense et régulière

L'Afrique du Sud a connu entre 1911 et 2001 une phase de croissance urbaine relativement intense puisque la population des agglomérations de plus de 5 000 habitants s'est accrue en moyenne de 3,6 % par an⁶³ durant cette période (Tableau 3.4). A titre de comparaison, entre 1830 et 1910, au plus fort de la révolution industrielle, la population urbaine (pour les villes de plus de 2 500 habitants) de l'Angleterre et du Pays de Galles augmentait de 2 % par an (Robson, 1973). Sur l'ensemble de la période, la régularité de la croissance est assez notable puisque entre 1911 et 1951, le taux de variation annuel moyen est de 3,6 % et entre 1951 et 2001, de 3,5 %. A partir du milieu du vingtième siècle, date à laquelle la plupart des pays enregistre une croissance urbaine remarquable, ce taux de 3,5 % par an place de nouveau l'Afrique du Sud à un rang intermédiaire entre celui des pays industrialisés (taux compris en moyenne entre 1 % et 2 % par an) et celui des pays en voie de développement (taux compris en moyenne entre 4 % et 6 % par an), tandis que la croissance de la population totale (1,9 % pour la période 1911-1951 puis 2,5 % par an pour 1951-2001) se rapproche plus, par son ordre de grandeur, de celle des pays en voie de développement.

Tableau 3.4
Croissance annuelle moyenne de la population totale et de la population urbaine

Périodes	Taux de variation annuel moyen de la population totale (%)	Taux de variation annuel moyen de la population urbaine (%)
1911-1921	1,5	2,3
1921-1936	2,2	4,0
1936-1951	1,9	4,0
1951-1960	2,6	3,5
1960-1970	3,8	4,0
1970-1980	2,3	3,3
1980-1991	2,4	3,1
1991-1996	1,3	4,6
1996-2001	2,0	3,2

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

⁶³ Le taux de variation annuel moyen r d'une population s'obtient d'après l'équation suivante :

$$r = [(Pt_2 / Pt_1)^{1/(t_2-t_1)} - 1] * 100$$

où Pt_2 est la population au temps t_2 , Pt_1 la population au temps t_1 .

Le rythme de la croissance urbaine subit une accélération brutale entre 1921 et 1936 (Tableau 3.4) passant de 2,3 % par an entre 1911 et 1921 à 4 % entre 1921 et 1936. La rapidité de cette évolution est étroitement liée aux bouleversements économiques qui ont alors marqué l'Afrique du Sud. Cette phase correspond, suivant les grandes étapes chronologiques identifiées par R.J. Davies (Chapitre 1), à la dernière décennie de la « *late Transitional stage* », phase d'expansion économique caractérisée par le dynamisme du secteur minier et l'intensification de l'agriculture, durant laquelle sont posés les fondements de l'expansion industrielle des années 1930. Un exode rural sans précédent, composé principalement de fermiers Afrikaners, alimente alors la croissance des villes.

Cette croissance est aussi à mettre en parallèle avec l'expansion des moyens de communications et notamment le développement du chemin de fer, très important dès 1919 (Figure 3.5). En observant la structure de ce réseau, il est possible de faire référence au modèle de Taaffe et Morrill (présenté par Pinchemel, 1988) en soulignant, à partir de la fin du XIX^e siècle, la surimposition, au premier réseau « colonial » fait de pénétrantes plus ou moins parallèles, d'un réseau en étoile centré sur le binôme urbain Kimberley – Johannesburg, plus caractéristique du développement des chemins de fer liés à l'urbanisation, comme en Europe. Le remplissage de l'espace par ce réseau est très important, par comparaison avec les autres pays africains.

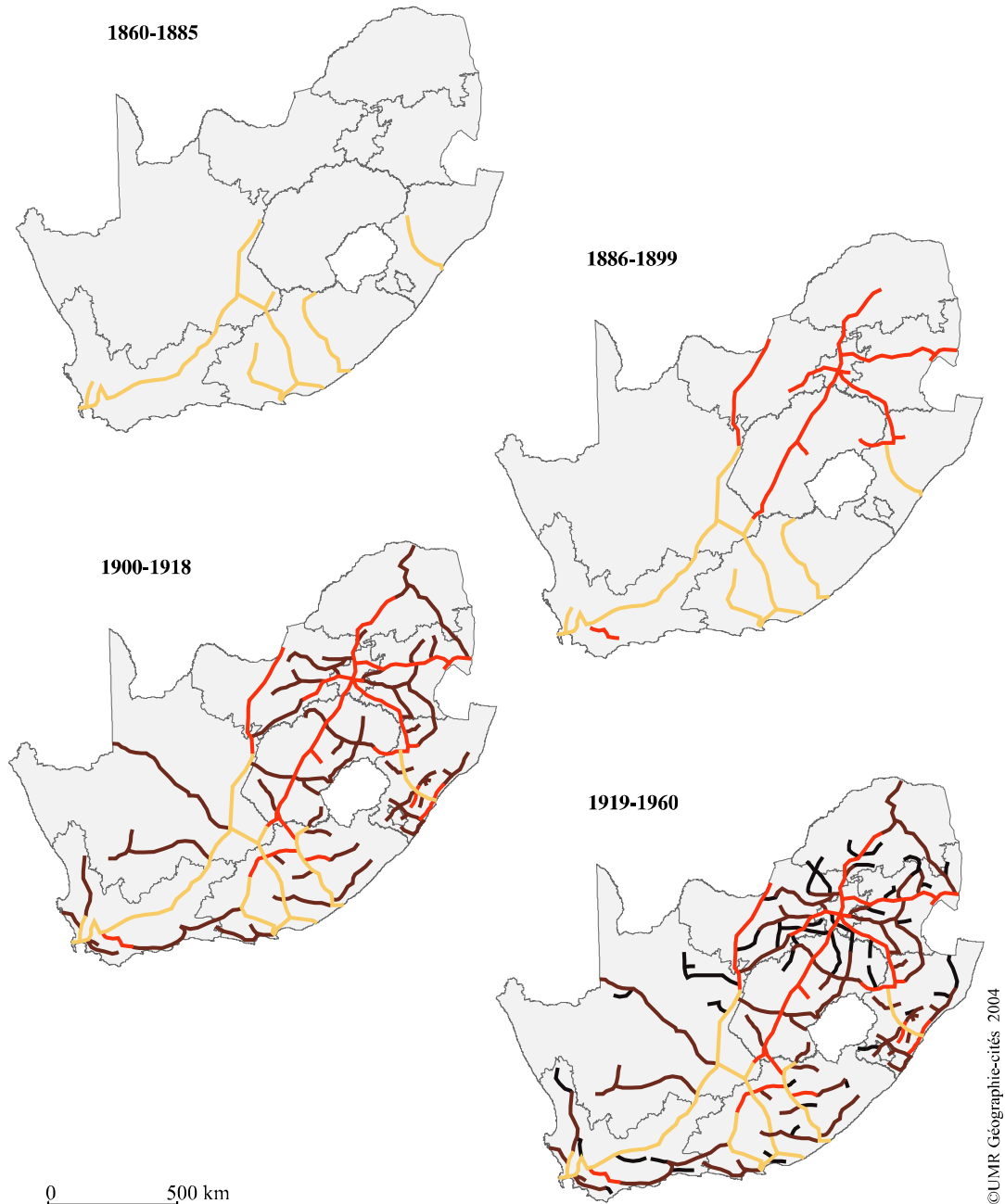
La croissance reste soutenue et régulière entre 1936 et 1951, puis chute légèrement jusqu'en 1960. Elle redevient forte dans les années 1960 avec un taux de variation annuel qui dépasse à nouveau les 4 %. Là encore, croissance urbaine et croissance économique sont très étroitement liées : à partir des années 1960, l'Afrique du Sud entre dans sa phase industrielle, connaît un nouveau cycle d'innovations⁶⁴ et de développement économique intense (Chapitre 5). Contrairement à la période précédente, les flux de migrants sont composés en grande majorité de travailleurs noirs (Christopher, 2001).

De 1970 à la fin de l'apartheid, la croissance urbaine montre un léger ralentissement, mais reste encore soutenue, les taux de variation s'étant stabilisés autour de 3 % par an. Il faut sans doute voir là les premiers signes de l'aboutissement d'une phase d'urbanisation entraînée par

⁶⁴ La notion de cycle d'innovation (Pumain, St Julien, 1978) correspond au regroupement dans le temps de l'apparition, de la maturation puis du remplacement d'un grand nombre de produits nouveaux, en général liés par l'utilisation d'un même type de technologie (par exemple : cycle de la vapeur, de l'électricité, de l'électronique, ...).

l'industrialisation du pays, et peut-être, en arrière-plan, les effets du renforcement du système de l'« *influx control* ». Ce dernier effet reste cependant discutable et, le gouvernement en place, conscient de son inefficacité, y met d'ailleurs fin en 1986.

Figure 3.5
Organisation et développement du réseau ferroviaire (1860-1960)



Source : R.J. Davies, 1972

La période intercensitaire qui encadre l'arrivée au pouvoir de l'ANC, soit entre 1991 et 1996, enregistre un taux de croissance urbaine très fort, le plus élevé de la période étudiée puisqu'il

atteint 4,6 %, soit une croissance 3,5 fois plus élevée que celle de la population totale, qui avec 1,32 % par an enregistre le taux le plus bas de la période. Il est essentiel de détailler les différents facteurs qui expliquent cette brusque croissance :

- Premièrement, il est certain que le premier recensement effectué sous le régime démocratique, en 1996, est plus fiable que les précédents et notamment dans la comptabilisation des populations noires (Chapitre 2). Une plus grande exactitude des données à cette date peut expliquer l'ampleur de la croissance urbaine dans des agglomérations où la population était sans doute sous-estimée dans l'ensemble.

- Le deuxième facteur explicatif est lié à la réintégration de certaines parties de bantoustans dans les agglomérations. Ainsi, certains « morceaux » d'urbanisation déplacée, non définis comme urbains au recensement précédent, se trouvent insérés dans les nouvelles délimitations urbaines. C'est notamment le cas de l'aire métropolitaine de Pretoria qui enregistre une croissance moyenne annuelle de plus de 10 % entre 1991 et 1996 car ses nouvelles limites intègrent Temba, Ga-Rankuwa et Mabopane, territoires de l'ancien Bophuthatswana, qui n'avaient pas été, jusque là, convenablement intégrés à l'agglomération (Chapitre 2). La définition de l'urbain qui a été faite dans le dernier recensement de 2001, reprend officiellement cette intégration. Ainsi, sont donc définis comme urbains des espaces périurbains, des banlieues et des espaces jusque-là non urbains, mais désormais considérés comme fonctionnellement liés à la ville. Il s'agit d'espaces anciennement exclus du monde urbain soit par négation de leur existence (comme les zones d'habitat informel aux abords des villes) soit par rattachement artificiel à des Etats indépendants (anciens bantoustans) (Chapitre 2).

De plus, indépendamment de ces deux facteurs, il est indéniable que la période de transition démocratique, suivant la fin officielle du système d'apartheid, a aussi entraîné des mouvements migratoires importants vers les villes (Christopher, 2001).

1.3 Différentes phases d'urbanisation intense

Durant cette période continue de croissance, il est possible d'individualiser certaines accélérations et ralentissements. L'écart entre la croissance de la population urbaine (3,5 % par an en moyenne) et celle de la population totale (2,2 % par an lorsque les TVBC sont

inclus) explique la progression relativement rapide du taux d'urbanisation au cours du XX^e siècle (Tableau 3.5).

Tableau 3.5
Taux de variation annuel du taux d'urbanisation (1911-2001)

Périodes	Taux de variation (%)
1911-1921	0,8
1921-1936	1,8
1936-1951	2,1
1951-1960	0,8
1960-1970	0,2
1970-1980	1,0
1980-1991	0,6
1991-1996	3,2
1996-2001	1,2

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Le taux d'urbanisation a connu un rythme de progression de plus en plus rapide jusqu'en 1951, augmentant au rythme de 0,8 % par an entre 1911 et 1921, et au rythme de 2,1 % par an entre 1936 et 1951. L'urbanisation du pays ralentit au cours des années 1950, retrouvant la même progression qu'entre 1911 et 1921. A partir de 1960, lorsque les TBVC sont inclus, le rythme d'augmentation du taux d'urbanisation ralentit fortement et progressivement pendant dix ans, avec une légère reprise, 1 % par an seulement entre 1970 et 1980, avant de retomber à 0,6 %. Exception faite de la période 1991-1996 où le rythme de croissance du niveau d'urbanisation s'accélère fortement, révélant que le processus d'urbanisation de la population, notamment noire, est loin d'être achevé, le retour récent à un rythme moins rapide tend à confirmer l'hypothèse selon laquelle l'urbanisation du pays atteindrait une stabilisation relative. L'Afrique du Sud serait entrée désormais dans la dernière phase de la « transition urbaine ».

L'expansion urbaine sur un territoire, à une période donnée, se caractérise à la fois, par l'augmentation de la population dans les villes et par l'augmentation du nombre de villes. Le Tableau 3.6 montre que c'est entre 1911 et 1970 que les apparitions d'agglomérations de plus de 5 000 habitants ont été les plus importantes (le taux de variation annuel moyen est de 3,2 % par an pour la période 1911-1970, tandis qu'il n'est plus que de 2,1 % entre 1970 et 2001). Les villes créées entre les années 1910 et 1930, une des périodes de création de villes

les plus intenses de l'histoire sud-africaine du XX^e siècle d'après R.J. Davies, ont dans leur ensemble progressivement atteint le seuil des 5 000 habitants avant les années 1950.

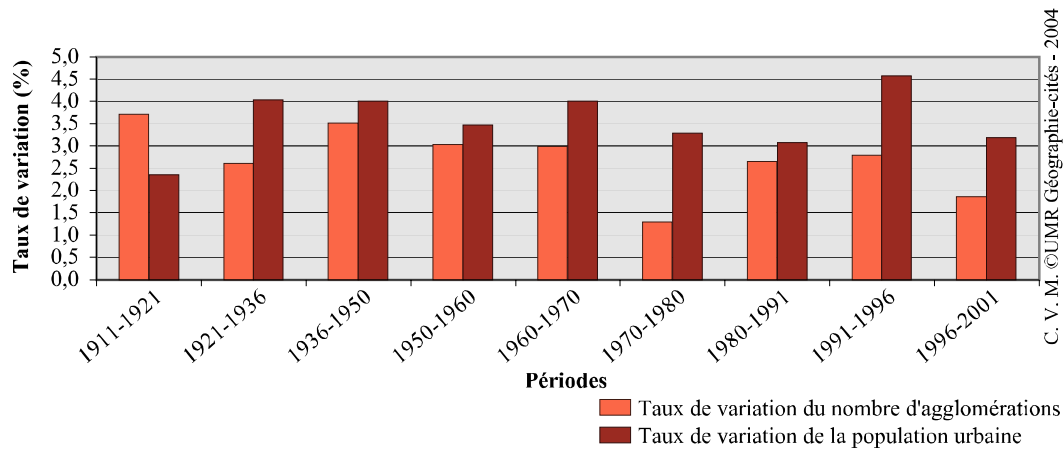
Tableau 3.6
Taux de variation annuel du nombre de villes et de la population urbaine

Périodes	Taux de variation annuel moyen du nombre d'agglomérations (%) (> 5 000 habitants)	Taux de variation annuel moyen de la population urbaine (%)
1911-1921	3,7	2,3
1921-1936	2,6	4,0
1936-1950	3,5	4,0
1950-1960	3,0	3,5
1960-1970	3,0	4,0
1970-1980	1,3	3,3
1980-1991	2,7	3,1
1991-1996	2,8	4,6
1996-2001	1,9	3,2

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Si l'on compare le taux de variation annuel moyen de la population urbaine à celui du nombre de villes (Figure 1.6), on constate que, sur l'ensemble de la période, le nombre d'établissements urbains a progressé moins vite que la population urbaine (1,29 % par an contre 1,5 % par an), et qu'il y a donc eu un processus général de concentration spatiale de la population urbaine au cours du XX^e siècle. Dans le détail, la décennie 1911-1921 a plutôt été marquée par une certaine diffusion spatiale de la croissance urbaine tandis que le processus de concentration s'est accéléré, d'une part, entre 1921 et 1936, d'autre part, au cours des années 1970. On observe toutefois clairement que les deux processus sont restés relativement en phase à partir de 1921, avec des accélérations et décélérations plutôt parallèles. On remarque, une fois de plus, que la décennie 1970-1980 marque une inflexion dans le processus de croissance due principalement au ralentissement de l'augmentation du nombre de villes. On assiste au cours de cette période à une phase aiguë de concentration de la population puisque le rythme de croissance de la population urbaine reste supérieur à 3 % par an.

Figure 3.6
Comparaison des taux de variation de la population urbaine
et du nombre d'agglomérations (1911-2001)



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

1.4 Variations régionales de la croissance urbaine

Sur le temps long, depuis le XVIII^e siècle, nous avons observé un basculement de la croissance urbaine, d'abord essentiellement localisée sur les littoraux puis concentrée dans l'intérieur du pays, et notamment dans les provinces minières. Les variations régionales de la croissance urbaine depuis un siècle n'ont pas la même ampleur, et les inégalités de croissance ne se reproduisent pas systématiquement d'un intervalle intercensitaire sur le suivant. Par delà ces fluctuations, l'augmentation du nombre de villes entre 1911 et 1960 a le plus bénéficié aux régions où sont concentrés les pôles industriels et miniers mais aussi aux régions peu urbanisées jusque là (Tableau 3.7 et Tableau 3.8)

Tableau 3.7
Taux de croissance annuel moyen du nombre d'agglomérations par province (1911-2001)

	1911-1921	1921-1936	1936-1951	1951-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1991	1991-1996	1996-2001
Eastern Cape	2,0	1,6	2,1	1,6	1,3	3,1	1,7	3,6	1,6
Free State	0,0	2,7	5,8	4,6	3,3	0,7	3,4	4,8	0,0
Gauteng	7,2	1,5	3,2	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0
KwaZulu-Natal	0,0	3,5	5,4	1,9	6,3	0,4	1,4	0,0	6,1
Northern Cape	0,0	7,6	0,0	11,5	4,1	1,6	4,2	2,6	0,8
North West	7,2	6,3	2,3	5,2	-0,9	1,0	4,0	4,3	5,2
Western Cape	6,1	1,3	2,1	2,7	2,4	1,6	1,5	3,4	0,5
Limpopo		4,7	4,7	9,4	2,9	0,8	4,9	-0,9	5,2
Mpumalanga		4,7	9,7	1,3	5,9	0,6	3,6	3,7	1,3

Source : Recensements de la population, Base CVM

Tableau 3.8
Taux de croissance annuel moyen de la population urbaine (1911-2001)

	1911-1921	1921-1936	1936-1951	1951-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1991	1991-1996	1996-2001
Eastern Cape	2,9	4,0	3,5	3,7	3,6	3,5	2,4	4,3	2,5
Free State	2,3	3,9	5,6	7,0	2,9	2,3	5,6	7,2	1,8
Gauteng	1,7	4,5	3,4	2,4	4,8	2,9	2,4	3,5	3,2
KwaZulu-Natal	3,8	3,8	4,8	3,8	3,5	4,5	3,2	5,3	3,9
Northern Cape	-1,1	1,8	3,5	6,1	4,2	2,9	2,6	4,0	2,5
North West	3,9	5,9	5,7	6,8	2,3	2,9	5,4	5,7	4,9
Western Cape	2,7	3,3	4,2	3,0	3,3	2,9	3,1	4,5	2,6
Limpopo		6,8	6,8	8,6	5,3	3,8	5,8	7,2	7,0
Mpumalanga		4,5	11,1	5,5	5,8	5,9	4,7	5,9	3,5

Source : Recensements de la population, Base CVM

La traduction la plus immédiate de la croissance rapide et soutenue de la population des villes sud-africaines au cours du XX^e siècle est le niveau relativement élevé de l'urbanisation sur le territoire. Mais on peut s'attendre à ce que les conséquences de ce processus d'urbanisation se lisent également dans l'évolution de la distribution hiérarchique des tailles de villes. Quelles ont été les modalités de cette évolution ? Comment la croissance s'est-elle répartie parmi les différents niveaux du système urbain ? Il s'agit ici de donner une mesure plus synthétique et plus détaillée de l'observation déjà faite en comparant l'évolution du nombre de villes (Tableau 3.7) à celle de la population urbaine (Tableau 3.8) et qui mettait en évidence un processus de concentration.

2. LA HIERARCHIE DES TAILLES DES VILLES : DECONCENTRATION OU METROPOLISATION ?

Les nombreuses études menées dans le passé sur la taille, la croissance et la distribution des villes, portent principalement sur les pays occidentaux (Pumain, 1982). Ce n'est que plus récemment que ce type d'analyse a porté sur les pays émergents et notamment la Chine (Song, Zhang, 2002). Le système urbain de l'Afrique du Sud a fait l'objet d'une seule étude d'envergure, celle de R. J. Davies (1972). Depuis, la croissance urbaine et ses processus évolutifs n'ont que très rarement été appréhendés à l'échelle du système des villes, exception faite des travaux de H.S. Geyer (2002), autour du concept de « *differential urbanization*⁶⁵ ». La plupart des recherches portant sur les grandes villes et les métropoles sont en effet menées à l'échelle intra-urbaine, souvent à l'échelle du quartier, voire de l'îlot. Dans ce pays soumis

⁶⁵ « Urbanisation différentielle »

au régime d'apartheid pendant presque cinquante ans, il a donc fallu constituer une base de données originale, avec une définition des entités comparables sur la durée (Chapitre 2) afin de pouvoir appliquer une démarche et des méthodes testées jusqu'ici sur le cas des systèmes urbains occidentaux, européens et nord-américains notamment (Cattan *et al.*, 1994 ; Bourne, Simmons, 1978).

2.1 Mesurer l'évolution de la distribution des tailles des villes

2.1.1 Le modèle de Zipf

L'étude de la distribution des tailles des villes a fait l'objet de très nombreux travaux théoriques. Un des modèles les plus utilisés est celui de Zipf (1949), puisqu'il a postulé qu'une formule générale était applicable à tout type de répartition propre aux activités humaines, selon la « loi du moindre effort ». Deux forces seraient à l'origine de la répartition des populations et des activités dans l'espace :

- Une force de diversification, soit des créations de villes à proximité des matières premières, afin de minimiser les coûts de transport à la production.
- Une force d'unification, soit une tendance au développement d'un petit nombre de grandes villes, afin de minimiser les coûts de transport au consommateur.

L'équilibre de ces deux forces serait à l'origine de la configuration des systèmes urbains actuels, quelle que soit l'aire géographique observée, caractérisés par un grand nombre de villes appartenant au niveau inférieur de la hiérarchie et un petit nombre d'agglomérations urbaines importantes. La distribution des tailles des villes ainsi décrite présente une configuration très dissymétrique, le nombre des villes étant en progression géométrique inverse de leur taille. D'après ce modèle, la distribution a une forme analogue aux lois que Pareto a mises en évidence pour décrire les inégalités dans la distribution des revenus.

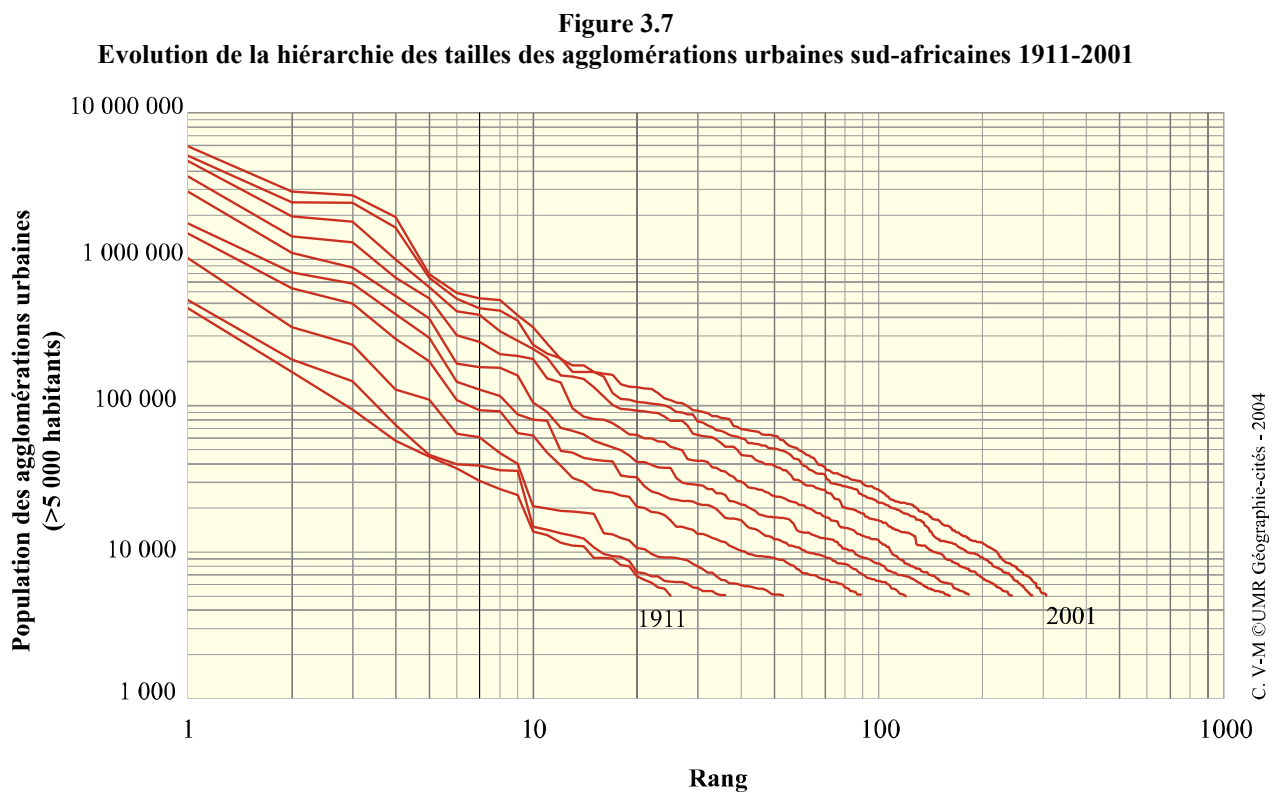
Le modèle de Zipf repose sur une fonction puissance et permet ainsi d'ajuster relativement facilement la distribution des tailles des villes à une distribution statistique. En l'occurrence on estime une droite d'ajustement, par le biais du graphique rang-taille, établi entre le logarithme de la population (en ordonnées) et le logarithme du rang (en abscisses) des entités urbaines. La relation décrite selon l'équation formulée par Zipf peut donc s'écrire ainsi :

$$\text{Log } P_i = - a \log r_i + \log k$$

- La constante a est un indice d'inégalité des tailles des villes. Nous reviendrons plus précisément sur cet indice ultérieurement. Il est affecté du signe négatif car les villes sont classées par ordre décroissant. Il donne la valeur de la pente de la droite d'ajustement à la courbe rang-taille des agglomérations urbaines.
- La constante k correspond à la taille théorique de la ville de rang 1. Elle est souvent inférieure à la valeur observée dans les systèmes de villes présentant une forte primatie et au contraire, supérieure dans un système bi, tri ou polycéphale.

2.1.2 La permanence de la distribution des tailles des agglomérations de 1911 à 2001

L'application de cet outil théorique au système des villes sud-africaines a été menée sur dix dates de recensements, de 1911 à 2001. La qualité de l'ajustement est très satisfaisante puisque le coefficient de détermination est compris entre 0,97 et 0,99. Le graphique (Figure 3.7) met en évidence une distribution des tailles des villes régulière et stable dans le temps.



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Les courbes rang-taille, établies à différentes dates et portées sur le même graphique, permettent de se rendre compte de l'évolution de la distribution au cours du temps. Il est cependant important de souligner que le type d'échelle utilisé, à doubles coordonnées

logarithmiques, permet une meilleure approche de l'évolution des plus grandes agglomérations que des plus petites.

L'analyse d'ensemble de ces courbes permet de révéler les principales tendances :

- Le caractère le plus visible est celui d'une permanence dans la forme de la distribution. Les courbes ne révèlent pas de grandes distorsions et évoluent assez parallèlement. Cette permanence est aussi vérifiée dans la composition de la tête de la hiérarchie : cinq villes occupent le niveau supérieur et ce sont pratiquement les mêmes depuis 1911 (Witwatersrand, Le Cap, Durban, Pretoria, Port-Elizabeth ou Kimberley - uniquement en 1911). Cette configuration des plus grandes villes prouve une fois encore que le système montre une absence de macrocéphalie, la tête étant composite et non unique.
- Un premier seuil est repérable, selon les années, au niveau supérieur de la hiérarchie, soit entre la 3^e et la 4^e agglomération (premier décalage à partir de 1911 puis encore accentué en 1961), soit entre la 4^e et la 5^e (plus récent, il est marqué depuis 1970) voire entre la 5^e et la 6^e agglomération. Le plus souvent, il s'agit du palier entre Port Elizabeth et Blomfontein ou East-London. L'écart de taille est d'environ 100 000 à 200 000 habitants. Nous observons ensuite une légère convexité de la courbe. Ce premier palier est certainement représentatif de la distinction entre les métropoles (agglomérations qui s'inscrivent plus largement dans une aire métropolitaine, souvent capitale) et les grandes villes (têtes de réseaux régionaux). R.J. Davies (1972) remarque le même palier dans son étude de la loi rang-taille en 1960 et l'interprète comme la distinction entre les « *middle-sized cities* » (villes intermédiaires) et les « *metropolitan cities* » (métropoles). R.J. Davies travaille sur des municipalités et non sur des agglomérations (délimitations différentes). Toutefois, il situe les paliers approximativement au même niveau que nous. Néanmoins, les courbes que nous obtenons semblent plus proches du modèle que celles de R.J. Davies, elles résultent d'une meilleure harmonisation des données, reposant sur des agglomérations fonctionnelles constituées et non simplement sur des municipalités.
- Un deuxième seuil est observable autour de la 10^e agglomération, notamment jusqu'en 1936. Un palier très net apparaît qui ne se retrouve pas dans les années suivantes. Les deux agglomérations concernées sont en 1911 et 1921 East-London et

Grahamstown et en 1936 Kimberley et Uitenhage. Une interprétation possible serait qu'il existe un palier entre deux niveaux de la hiérarchie urbaine, soit entre villes moyennes et petites villes. Il est important de noter que le seuil, qui permettrait alors d'identifier des agglomérations de taille petite ou intermédiaire, est très variable au cours du temps et qu'il évolue en fonction de la croissance des agglomérations. Cependant, compte tenu du faible effectif des villes, notamment pour les premières dates, la question de ce dernier seuil est à relativiser. Retenons néanmoins l'idée de R.J. Davies (1972) selon lequel les différents seuils témoigneraient d'un « *residual regionalism or a lack of full spatial integration within the city system*⁶⁶ ».

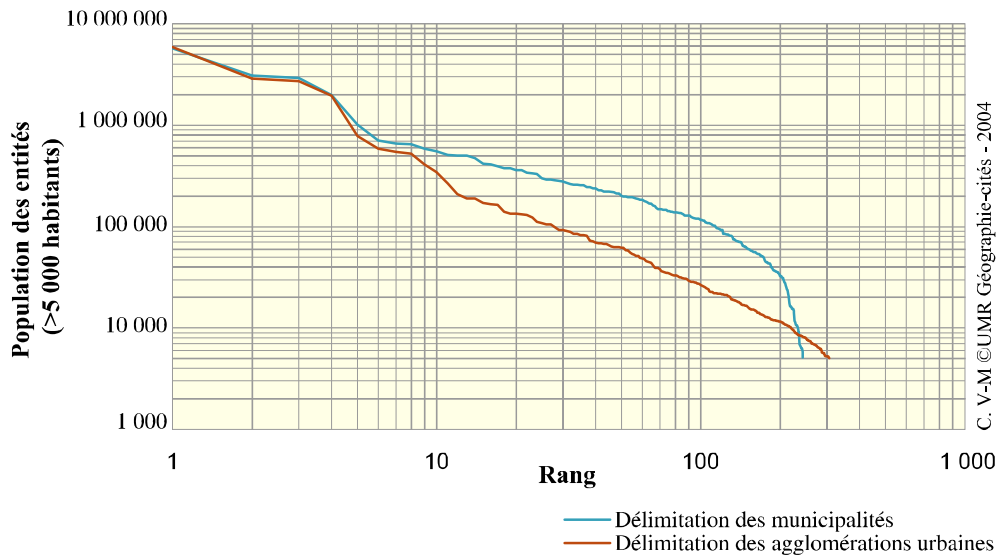
2.1.3 La confrontation des distributions des agglomérations et des municipalités en 2001

En confrontant la distribution rang-taille des données brutes de la population des municipalités à celle des agglomérations urbaines issues de notre base de données à la date de 2001, on s'aperçoit que la constitution des aires métropolitaines et des plus grandes villes est cohérente (Figure 3.8).

La nouvelle délimitation municipale semble bien prendre en compte la majorité de la population du territoire urbain. Par contre, à partir de la 8e ville, on s'aperçoit que la délimitation de la municipalité est bien plus large que celle de l'agglomération urbaine que nous avons définie (pour 307 agglomérations urbaines en 2001, il n'y a que 244 municipalités de plus de 5 000 habitants en 2001, ce qui suppose bien que des agglomérations sont regroupées). Le territoire recensé ici est plus étendu et intègre des espaces non urbains en grande partie. Ce découpage récent tend vers l'homogénéité en termes de répartition de la population.

⁶⁶ « un régionalisme résiduel ou plutôt une intégration spatiale incomplète au sein du système de villes » (traduction CVM).

Figure 3.8
Distribution des tailles des entités selon différentes délimitations en 2001



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Cette confrontation nous permet de valider notre choix quant à la définition de la ville en Afrique du Sud. La délimitation de l'agglomération effectuée est bien la plus adéquate pour analyser le système urbain, c'est une entité pertinente pour décrire le système des villes.

2.2 Evolution de la concentration dans le système des villes

2.2.1 La concentration de la population dans les agglomérations de plus de 5 000 habitants

Le paramètre de la courbe rang-taille, en valeur absolue, peut être interprété comme un indice, parmi d'autres, de concentration interurbaine de la population. D'autres indices de concentration, par exemple celui de Gini ou de Theil, donneraient des résultats sensiblement analogues (Bretagnolle, 1996, 1999).

En Afrique du Sud, on reste à des niveaux très élevés d'inégalité entre les tailles de villes (Tableau 3.9 et Figure 3.9), proches au début de la période des maxima observés à l'échelle des Etats du monde, et qui restent en 2001 très supérieurs à la moyenne des pays développés. Le degré de contraste entre les tailles de villes se situe à un niveau rencontré plutôt dans les pays de peuplement récent (pays neufs).

Cependant, cette concentration a légèrement varié au cours du temps (Tableau 3.9 et Figure 3.9). De 1911 à 2001, nous pouvons distinguer trois phases :

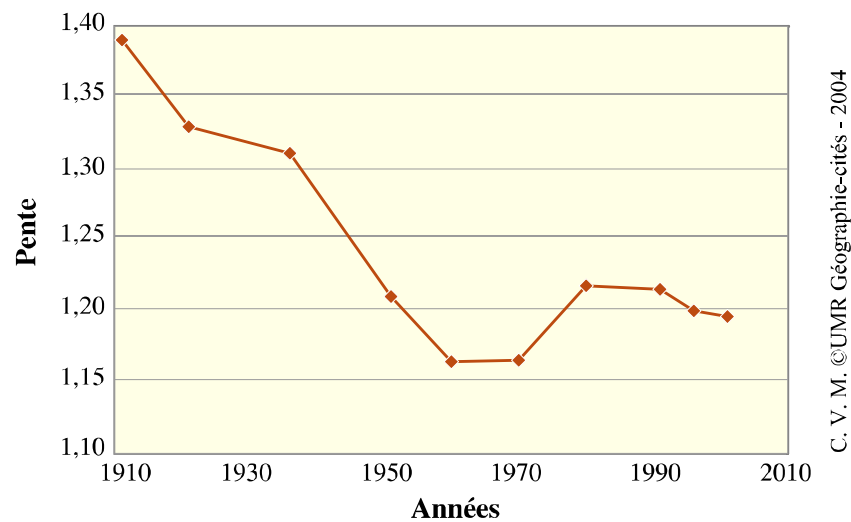
- de 1911 à 1970, nous observons une diminution constante de la valeur absolue de la pente de la droite qui passe de 1,39 à 1,17. Cette évolution traduit une réduction des inégalités entre les tailles des villes, un étalement de la distribution, un étoffement des niveaux inférieurs de la hiérarchie qui croissent parfois plus vite que les niveaux supérieurs. Jusqu'en 1960, la moyenne annuelle des entrées de villes dans nos fichiers est de 8 % par an. Il s'agit de petites villes, comprises entre 5 000 et 10 000 habitants, ce qui entraîne un étalement de la distribution aux niveaux inférieurs. Cela révèle une étape d'évolution d'un système en cours de constitution. Cette diffusion peut être liée à des facteurs économiques, notamment industriels. Ainsi, des villes minières comme Bloemfontein (3,8 % par an) ou Kroonstad (5,1 % par an), situées dans l'État libre d'Orange, ont un taux de croissance entre 1911 et 1921 bien plus élevé que celui de l'agglomération de Cape Town par exemple (2,1 % par an) ou Johannesburg (1,3 %).
- de 1970 à 1991, au contraire, nous observons un léger accroissement de la valeur absolue de la pente. Le coefficient a augmenté de 1,17 à 1,21. Ce changement dans l'évolution révèle un renforcement de la hiérarchie urbaine, de l'inégalité des tailles de villes. Notons que la moyenne d'entrée de petites villes n'est plus que de 4 % par an, soit une croissance deux fois moins importante que durant la période précédente. De plus, durant cette période, ce ne sont pas systématiquement les plus grandes villes qui enregistrent les taux de croissance les plus élevés, ce qui permet de relativiser l'idée d'une intensification de la concentration dans les grands agglomérations. En effet, entre 1970 et 1980, des villes comme Delmas ou Tzaneen (moins de 20 000 habitants) enregistrent des taux de croissance moyens supérieurs à 10 % par an, tandis que les plus grandes villes comme, Johannesburg, Cape Town et Durban oscillent entre 2 et 4 % par an. De même, entre 1980 et 1991, certaines agglomérations comprises entre 20 000 et 30 000 habitants comme Fochville ou Bronkhorstspuit croissent en moyenne de 10 à 15 % par an alors que Johannesburg connaît une phase de stagnation de son rythme de croissance autour de 2 % par an.
- De 1991 à 2001, la pente est à nouveau en légère baisse, passant de 1,21 à 1,20. Cette évolution pourrait s'analyser comme un début de phase de déconcentration urbaine, à l'image de ce que l'on observe dans les pays européens, dans le cadre des agglomérations urbaines (Bretagnolle, Paulus, Pumain, 2002).

Tableau 3.9
Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations sud-africaines
de plus de 5 000 habitants (1911-2001)

	Nombre d'agglomérations	Nombre d'agglomérations (5 000 – 10 000 habitants)	Pente (a)	R ²
1911	25	11	1,390	0,993
1921	36	21	1,329	0,977
1936	53	32	1,311	0,971
1951	89	48	1,210	0,974
1960	120	59	1,165	0,982
1970	161	75	1,165	0,988
1980	183	74	1,218	0,994
1991	244	100	1,215	0,997
1996	280	100	1,200	0,992
2001	307	87	1,196	0,991

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Figure 3.9
Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations de plus de 5 000 habitants (1911-2001)



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Le calcul des pentes d'ajustement des lois rang-taille étant en général assez sensible au nombre des agglomérations considérées, nous avons testé la stabilité de ces conclusions en comparant les résultats de l'échantillon des agglomérations de plus de 5 000 habitants avec ceux de l'échantillon des agglomérations de plus de 10 000 habitants (Tableau 3.10 et Figure 3.10).

2.2.2 La concentration de la population dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants

Si on ne considère plus que les plus grandes villes, on observe la même tendance à la déconcentration sur l'ensemble de la période 1911-2001, avec toutefois quelques décalages : une légère concentration au début du siècle (1911-1936) suivie d'une atténuation des contrastes de tailles entre les villes.

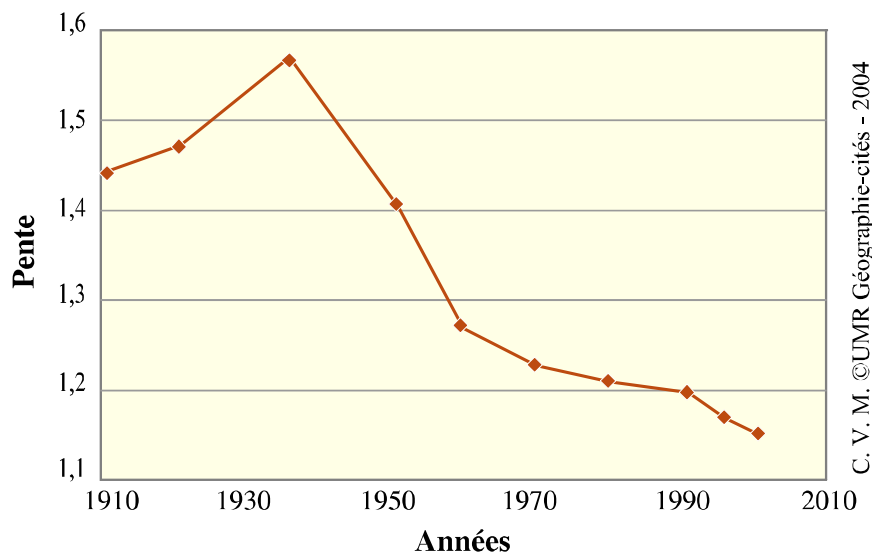
Tableau 3.10
Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants (1911-2001)

	Nombre d'agglomérations	Pente (a)	R ²
1911	14	1,443	0,990
1921	15	1,472	0,972
1936	19	1,569	0,986
1951	41	1,403	0,986
1960	61	1,268	0,981
1970	86	1,227	0,983
1980	109	1,209	0,989
1991	144	1,197	0,994
1996	180	1,169	0,991
2001	220	1,149	0,993

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Ces légères divergences sont à mettre au compte des fluctuations de l'émergence et de la croissance des petites villes qui atténuent ou renforcent la mesure des inégalités.

Figure 3.10
Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants (1911-2001)



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Les données pour les valeurs des pentes de F. Moriconi-Ebrard dans *Géopolis* (1994) permettent de souligner la cohérence et la convergence des résultats pour les agglomérations de plus de 10 000 habitants (Tableau 3.11).

Tableau 3.11
Evolution de la concentration d'après les données de *Géopolis* (1951-1991)

	penne (a)	R ²
1951	1,402	0,986
1960	1,256	0,980
1970	1,248	0,988
1980	1,203	0,992
1991	1,203	0,997

Source : *Géopolis*, 1994

Deux constatations peuvent être émises à partir de cette confrontation de la concentration légèrement différente selon la taille des agglomérations considérées :

- En effet, si le nombre des petites villes augmente plus vite que ne croissent les populations des grandes villes, la pente diminue.
- Si le nombre d'entrées de villes est nul et que la population augmente, la pente augmente.

Entre 1970 et 1980, on a moins d'entrées de petites villes que dans les périodes antérieures (une ville en moins contre 16 en plus avant et 26 après) alors que la croissance de la population urbaine est plus forte que dans les périodes précédente et suivante (Tableau 3.9). On assiste sur cette période à une phase de concentration. Nous avons une confirmation de cela si l'on compare les taux de variation moyens annuels de la croissance du nombre des villes et de la population par classes de tailles. Les villes comprises entre 5 000 et 10 000 habitants (émergence de petites villes) ont ainsi un comportement différent de celui des plus de 10 000 habitants. Le faible nombre d'entrées de villes dans le système associé à une croissance plus forte font « sortir » les villes de la classe de petite taille : leur nombre reste constant entre 1970 et 1980.

Finalement, le système des villes sud-africaines est-il si spécifique ?

2.3 Mise en perspective du cas sud-africain par comparaison avec d'autres systèmes

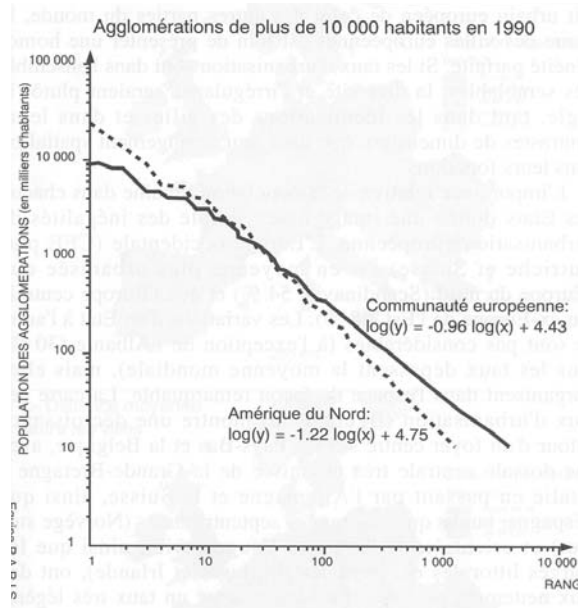
Une très grande originalité caractérise certes ce système de villes, qui combine des caractéristiques de « pays neuf », en tant que colonie de peuplement, et des caractères de pays

sous-développé avec disproportion des très grandes villes, et pas seulement de la plus grande, par rapport au reste du système urbain. Le système compte un nombre important de villes qui doivent leur développement à la présence d'un port, donc en relation forte avec l'extérieur, ou à des richesses minières. Notons que l'appareil bancaire et le système politique se sont localisés directement dans cette région minière. Le niveau de développement de ce pays est relativement bon et comparable à d'autres pays neufs comme l'Argentine ou l'Australie mais présente des contrastes sociaux internes très forts, longtemps dissimulés par la pratique de l'apartheid. De là, nous pouvons avancer qu'aucun autre pays au monde ne présente cette combinaison de caractères.

Cependant, l'évolution du système des villes sur le long terme est tout à fait comparable à celle qu'ont connu d'autres systèmes, dans des pays aux conditions différentes. Les courbes de 1951 à 2001 peuvent être comparées aux courbes rang-taille établies par F. Moriconi-Ebrard pour différents pays (Figure 3.11 et Figure 3.12). La distribution de l'Afrique du Sud a une forme semblable à celle des pays neufs, des Nouveaux-Mondes, où le peuplement est récent, où le territoire est immense, où l'urbanisation s'est faite initialement sur les côtes, et où la croissance du nombre d'agglomérations a été très importante au cours des quarante dernières années.

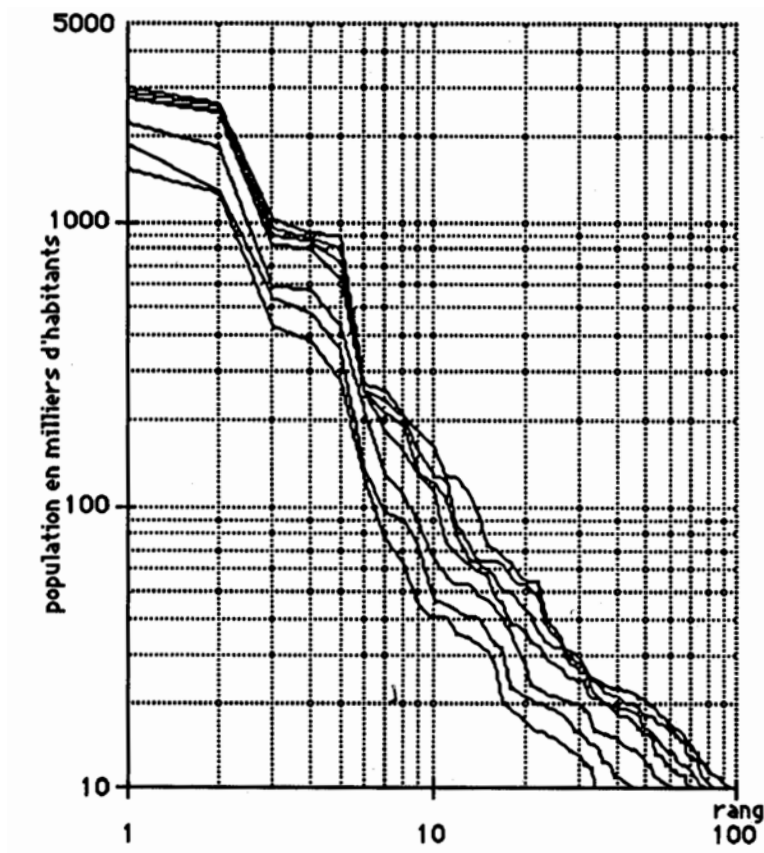
Si nous comparons notre distribution à celle de la Californie ou de l'Australie, par exemple, nous observons qu'elles ont en commun une pente très élevée en valeur absolue, donc une hiérarchie forte. Cependant, la distribution dans les deux cas est de moins en moins inégalitaire et la hiérarchie devient moins contrastée du fait principalement de l'augmentation du nombre de villes (multiplié par trois en quarante ans). Ce qui distingue la distribution sud-africaine est sa continuité. La tête de la hiérarchie ne se détache pas du reste du réseau urbain (contrairement à ce que l'on observe en Australie par exemple, où les sous-systèmes régionaux sont importants), il n'y a pas de décrochage important entre la première et la deuxième agglomération. Nous ne sommes donc pas en présence d'un système urbain macrocéphale.

Figure 3.11
Courbes rang-taille de l'Union européenne et de l'Amérique du Nord en 1990



Source : F. Moriconi-Ebrard, 1993

Figure 3.12
Courbes rang-taille de l'Australie (1950-1990)



Source : F. Moriconi-Ebrard, 1993

La spécificité de la distribution rang-taille de l'Afrique du Sud est d'être proche, par la valeur de la pente et la régularité de la courbe, par l'inégalité des tailles de villes, de celle de pays comme les Etats-Unis, pays plus vaste et plus développé. Mais elle ne présente pas de grande distorsion comme l'Argentine ou l'Australie marquées par des macrocéphalies importantes. En fait, sa spécificité est de n'appartenir à aucun type de pays bien établi, qu'il soit de type « pays en voie de développement » ou de type « pays industrialisé » mais d'avoir des points en commun avec plusieurs.

Cette étude de la distribution rang-taille des agglomérations sud-africaines de 1911 à 2001, comparée à d'autres distributions à l'échelle mondiale, nous permet de dire que, dans l'ensemble, les courbes se rapprochent de la distribution théorique. Au cours du XX^e siècle, deux caractéristiques peuvent être mises en évidence : d'une part, les courbes tendent vers plus de linéarité, soit vers une plus grande adéquation au modèle ; d'autre part, les courbes, au cours du temps, révèlent une distribution moins inégale, notamment celle de 1991. A ce stade, nous pouvons remarquer la validité du modèle de Zipf, de la loi rang-taille et affirmer qu'il s'applique de manière satisfaisante dans le cas sud-africain.

Au terme de cette étude, et face à la régularité de la distribution, nous pouvons avancer prudemment que pendant la période de l'apartheid, l'action des lois ségrégationnistes ne semble pas avoir entraîné de déformations importantes de la trame des villes. Si elle a imposé certaines configurations spatiales locales très contraignantes dans la séparation des habitats noirs et blancs, il est difficile de relever des distorsions visibles dans la forme statistique de la distribution, comme on le voit pour les pays à régime planifié.

La relative stabilité de la forme générale de la hiérarchie urbaine révèle une certaine aptitude du système des villes sud-africaines à absorber des perturbations importantes - ici, un « choc » politique, social et urbanistique interne. Cette cohérence évolutive observée au cours du XX^e siècle a d'autant plus de chances de se maintenir dans le futur qu'elle résulte d'un processus de croissance bien particulier, propre aux systèmes hiérarchiques intégrés, qu'il s'agit maintenant d'étudier.

3. VARIATION ET REPARTITION DE LA CROISSANCE AU SEIN DE CE SYSTEME

Si le modèle rang-taille, présenté précédemment, s'est révélé très efficace pour rendre compte de l'évolution de la distribution hiérarchique des villes selon leur taille, il reste insuffisant pour comprendre les processus de croissance qui ont produit cette distribution. En effet, on a pu mettre en valeur la remarquable stabilité de la forme de cette hiérarchie au cours du XX^e siècle, mais nous n'avons pas pris la mesure des nombreuses fluctuations qui peuvent affecter la position relative d'une ville au cours du temps : au sein d'un système urbain, les villes ne croissent pas toutes au même rythme ni avec la même intensité. Si leur taille s'est globalement élevée de 1911 à 2001, elles n'ont pas été affectées par un processus de croissance uniforme. Différents facteurs, d'ordre démographique, socio-économique ou politique, ont pu infléchir l'évolution de leur position relative. Quelle a été l'ampleur des processus de croissance qui ont affecté les villes sud-africaines, comment ceux-ci ont-ils évolué au cours du XX^e siècle, montrent-ils l'impact des bouleversements économiques, sociaux et politiques survenus au cours de cette période ?

Le processus de croissance des villes, que l'on analyse et modélise généralement par référence au modèle de Gibrat (1931, mais aussi Robson, 1973, Pumain, 1982, Guérin-Pace, 1993 et Moriconi-Ebrard, 1993), est-il particulier dans un pays comme l'Afrique du Sud où la planification de l'Etat a été importante ? Les phases de la mise en place du système se sont probablement traduites par des modalités spécifiques, semblables à celles analysées pour les Etats-Unis par Madden (1955) et Moore (1958), une croissance très rapide, sous forme de villes-champignons, des installations minières et des villes nouvellement créées, proches de la « frontière », induisant une corrélation inverse entre les taux de croissance des villes et leur taille ou leur âge. En revanche, dans la période pour laquelle nous disposons de statistiques, entre 1911 et 2001, on peut faire l'hypothèse d'une évolution plus « normale » dans un système dont la trame spatiale s'est stabilisée.

3.1 La distribution des taux de variation moyens annuels

Il convient, dans un premier temps, à l'aide d'indicateurs statistiques simples, de définir la manière dont la croissance s'est distribuée parmi les villes du système urbain, aux différentes dates des recensements.

Les taux moyens de variation de la population des villes, calculés pour les intervalles irréguliers (environ dix ou quinze ans) entre les recensements (Tableau 3.12), ont été très souvent compris entre 2 et 3 % par an, un peu plus faibles au début du XX^e siècle (1911-1921), et plus élevés dans la période récente (plus de 5 % de 1991 à 1996, encore 3,3 % de 1996 à 2001). Entre 1921 et 1960, la forte augmentation de la moyenne des taux reflète une accélération de la croissance urbaine dans l'ensemble du système. De plus, on remarque, d'après les minima des taux qu'aucune agglomération ne voit au cours de cette période sa population décliner. Entre 1960 et 2001, ces taux sont variables d'une ville à l'autre, avec des minima négatifs pour presque toutes les périodes, et des maxima qui se situent entre 10 et 20 % par an dans la seconde moitié du XX^e siècle. La variabilité des taux est assez forte (les coefficients de variation se situent entre 0,5 et 1) mais n'a rien d'exceptionnel si on la compare aux résultats obtenus pour d'autres pays du monde (Robson, 1973 ; Pumain, 1982 ; Moriconi-Ebrard, 1993).

Tableau 3.12
Evolution de la moyenne des taux de croissance annuels de la population de chaque ville (1911-2001)

	Effectif	Minimum	Moyenne des taux de variation	Maximum	Ecart-type	Coefficient de variation
1911-21	24	-1,1	1,7	5,1	1,6	1,0
1921-36	36	0,1	2,5	8,7	1,6	0,6
1936-51	52	1,0	3,5	8,6	1,6	0,5
1951-60	89	0,6	3,6	18,4	2,3	0,7
1960-70	117	-3,1	2,6	9,1	2,0	0,8
1970-80	149	-4,1	2,9	18,3	2,9	1,0
1980-91	177	-1,6	3,0	15,5	2,7	0,9
1991-96	233	-2,8	5,5	22,5	3,6	0,7
1996-2001	280	-7,4	3,3	15,6	3,2	1,0

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

3.2 Croissance des villes selon leur taille

Afin d'analyser plus précisément la répartition de la croissance dans l'ensemble des villes, nous les avons classées selon leurs tailles, en classes dont les limites sont en progression géométrique, afin de respecter la forme de la distribution statistique (Tableau 3.13).

Les mesures de taux de variation moyens sont à comparer avec prudence compte tenu de la faiblesse des effectifs de certaines classes (Tableau 3.13). Mais l'évolution du poids en population de ces niveaux de taille, est assez cohérente (Tableau 3.14). On observe le poids écrasant des plus grandes agglomérations (plus de 160 000 habitants), qui concentraient plus

de la moitié de la population urbaine au début de la période, et plus des deux tiers à la fin du XX^e siècle (Tableau 3.15).

Tableau 3.13
Nombre d'agglomérations par classes de taille (1911-2001)

Classes	Seuils	1911	1921	1936	1951	1960	1970	1980	1991	1996	2001
1	5 000-10 000	11	21	32	48	59	76	74	100	100	87
2	10 000-20 000	5	6	11	21	28	43	47	64	70	91
3	20 000-40 000	4	4	2	9	16	21	30	34	51	63
4	40 000-80 000	2	2	3	3	7	10	16	22	30	29
5	80 000-160 000	1	1	2	3	5	3	6	13	14	20
6	>160 000	2	2	3	5	5	8	10	11	15	17
	<i>Total</i>	25	36	53	89	120	161	183	244	280	307

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Tableau 3.14
Population par classe de taille (en milliers)

	1911	1921	1936	1951	1960	1970	1980	1991	1996	2001
5000-10000	79	139	217	344	428	517	508	713	745	621
10000-20000	60	78	167	290	381	598	668	933	985	1249
20000-40000	119	151	61	247	397	586	802	1003	1393	1737
40000-80000	102	120	172	175	345	542	868	1248	1702	1671
80000-160000	94	146	238	293	557	357	637	1451	1464	2096
>160000	630	734	1621	3114	3957	6386	8937	11978	15386	17980
Total	1085	1369	2476	4463	6066	8986	12419	17327	21674	25355

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Cependant, une tendance générale à la croissance se dégage, quelle que soit la catégorie de taille des villes.

Tableau 3.15
Taux de croissance moyens annuels par classe de taille⁶⁷ (%)

	1911-21	1921-36	1936-51	1951-60	1960-70	1970-80	1980-91	1991-96	1996-2001
5 000-10 000	1,5	2,2	3,0	3,3	2,1	2,5	3,0	5,8	3,4
10 000-20 000	0,8	2,2	3,4	4,1	3,0	3,0	3,0	6,3	3,5
20 000-40 000	2,9	2,2	3,6	3,8	3,0	3,4	3,3	5,5	3,0
40 000-80 000	0,7	4,9	3,7	4,0	3,0	3,5	3,0	4,0	3,6
80 000-160 000	4,5	3,9	4,8	3,2	3,7	8,0	3,7	3,3	3,4
>160 000	1,7	4,0	3,7	3,4	3,4	2,8	2,7	4,4	2,4

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

⁶⁷ Les classes de taille sont constituées en prenant pour référence la population à la date initiale de la période considérée.

L'évolution du poids de chaque catégorie de taille dans le système mêle cependant deux facteurs de variation qui sont, le passage de certaines villes dans la classe supérieure (d'où certaines fluctuations), tout autant que la croissance intrinsèque de chaque groupe de taille. Celle-ci a été isolée dans le Tableau 3.15, où figurent des taux de croissance calculés à nombre constant de villes pour chaque classe et chaque période. Les moyennes des taux de croissance ainsi calculés par classe de taille ne révèlent pas de très grands écarts entre les différents niveaux de la hiérarchie urbaine, et surtout pas de tendance très systématique. D'une période à l'autre, les maxima fluctuent d'une classe à l'autre. Tout au plus peut-on noter qu'on les trouve plus fréquemment au-dessus de 40 000 habitants qu'en dessous (sept périodes sur neuf). Mais les différences sont peu significatives et difficiles à interpréter, compte tenu du très petit nombre de villes présentes dans chaque classe.

3.3 La croissance urbaine sud-africaine : un processus aléatoire ?

Selon cette première approche, on pourrait donc penser que, comme dans bien d'autres systèmes urbains arrivés à maturité (du point de vue de leur trame spatiale), le système des villes sud-africaines a effectué son expansion en suivant un modèle de « croissance distribuée » (Pumain, 1997), compatible avec les hypothèses du modèle de Gibrat (1931), diffusant dans tous les niveaux de la hiérarchie. Ce statisticien, à la recherche d'explications plus rigoureuses que celles que donnera Zipf sur la régularité de la distribution des tailles de villes, avait suggéré une interprétation fondée sur les modalités de la croissance des villes. Selon lui, le processus de croissance dans un système urbain comporterait une part d'aléas, de variabilités, qui conduiraient à une forte différenciation de la taille des villes. Berry (1961) résume ainsi l'hypothèse centrale de ce modèle :

« Quand plusieurs forces agissent de plusieurs manières et sans qu'aucune ne prédomine, on trouve une distribution lognormale »

Selon ce processus de croissance stochastique, la forme et la dispersion de la distribution des tailles de villes s'expliquent par un processus de croissance aléatoire, où :

- les causes de la variation de la population sont nombreuses
- chaque cause de variation a de petits effets par rapport à l'ensemble des autres
- l'effet relatif de ces variations ne dépend pas de la taille des villes
- les variations relatives se redistribuent aléatoirement après chaque intervalle de temps

Nous allons donc tester successivement les trois conditions suivantes afin de valider ou d'invalider le modèle de Gibrat dans le cas des agglomérations sud-africaines, c'est-à-dire pour savoir si l'évolution de la hiérarchie urbaine sud-africaine relève d'un processus de croissance aléatoire :

- la distribution des tailles des villes est lognormale
- l'indépendance entre les taux de variation de la population et la taille des villes
- l'indépendance entre les taux de variation de périodes successives
- *La distribution des tailles des agglomérations suit bien une distribution lognormale*

Tout d'abord, le Tableau 3.16 présente un résumé des caractéristiques de la distribution des tailles des villes. Afin de tester la lognormalité, le Tableau 3.17 résume les mêmes paramètres mais calculés cette fois sur les logarithmes des populations. En effet, sans cette transformation, la distribution s'éloigne très nettement de la normale et présente une forte dissymétrie à gauche.

Cette configuration est très nette si l'on observe l'exemple de la distribution des tailles à deux dates, en 1911 et 2001 (Figure 3.13).

Comme Gibrat l'avait suggéré, et comme D. Pumain (1982) puis F. Paulus (2004) ont pu le vérifier dans le cas de la France, c'est une loi lognormale à trois paramètres (moyenne, écart-type, et seuil minimal définissant la population urbaine agglomérée P_0 – ici 5 000 habitants) qui ajuste le mieux la forme de la distribution des villes sud-africaines. En 1911 comme en 2001, les tests de normalité concluent à la bonne qualité de cet ajustement. En d'autres termes, la forme statistique de la distribution des tailles de villes est compatible avec l'hypothèse de Gibrat, ce qui somme toute atteste d'une certaine banalité de la structure de ce système de villes.

Tableau 3.16
Résumé de la distribution statistique des populations des agglomérations urbaines, 1911-2001

Date	Population totale	Maximum	Moyenne	Ecart-type	Coefficient d'asymétrie
1911	1 085 003	461 256	43 400	92 389	4
1921	1 368 875	526 768	38 024	92 068	4,5
1936	2 476 122	1 017 190	46 719	147 289	5,8
1951	4 463 357	1 499 064	50 150	178 792	6,7
1960	6 065 524	1 753 605	50 546	188 215	7,2
1970	8 986 160	2 898 614	55 815	256 090	9,3
1980	12 419 415	3 687 895	67 866	312 067	9,5
1991	17 326 598	4 666 369	71 011	350 450	10,5
1996	21 674 276	5 088 504	77 408	381 599	10,1
2001	25 354 807	5 891 846	82 589	421 761	10,6

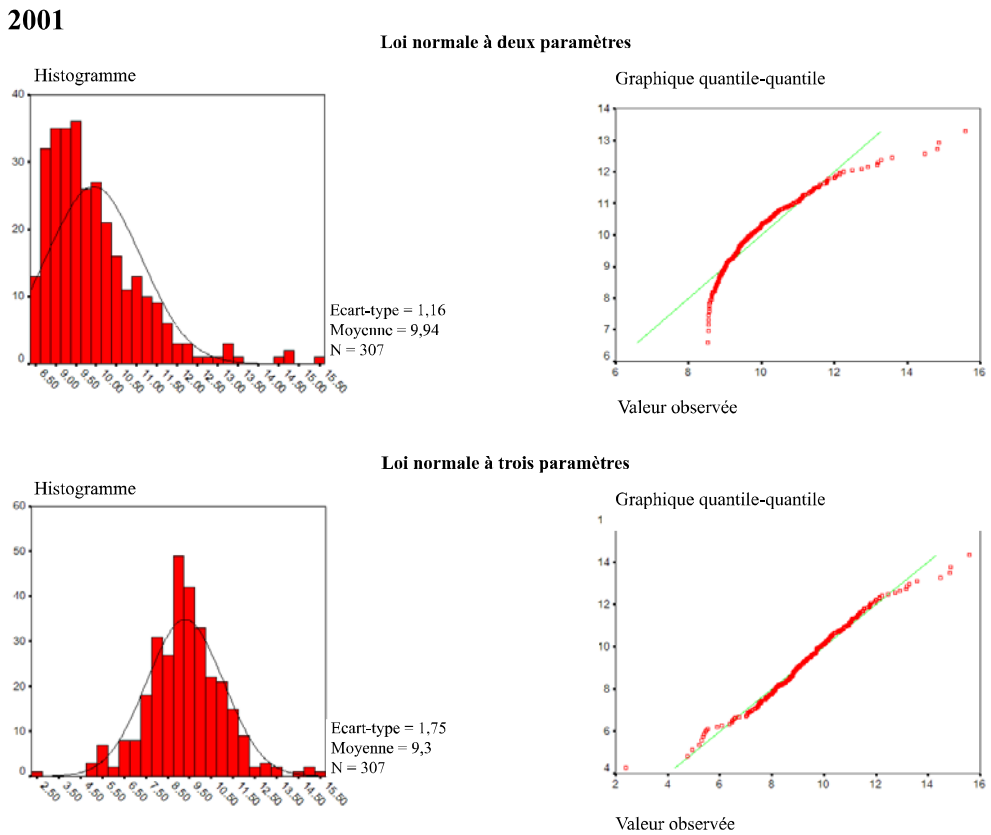
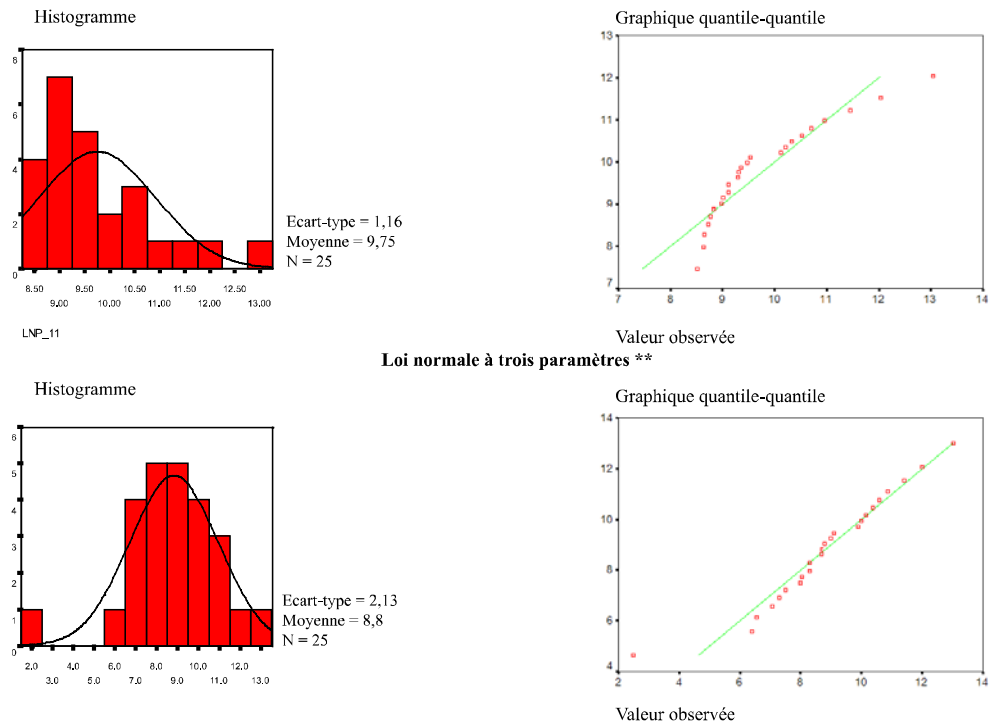
Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Tableau 3.17
Résumé de la distribution statistique des logarithmes des populations des agglomérations, 1911-2001

Date	Moyenne	Ecart-type	Coefficient de variation	Coefficient d'asymétrie
1911	4,234	0,495	0,117	1,340
1921	4,133	0,498	0,121	1,602
1936	4,121	0,511	0,124	1,933
1951	4,145	0,488	0,118	2,120
1960	4,167	0,476	0,114	2,080
1970	4,159	0,481	0,116	2,087
1980	4,229	0,503	0,119	1,834
1991	4,245	0,507	0,119	1,734
1996	4,287	0,503	0,117	1,696
2001	4,316	0,503	0,117	1,644

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Figure 3.13
Lognormalité de la distribution des tailles des agglomérations en 1911 et en 2001
 Loi normale à deux paramètres *



* : Logarithme décimal de la population des agglomérations urbaines

** : Logarithme décimal de la population des agglomérations urbaines à laquelle on a retranché la population minimale (5000 habitants)

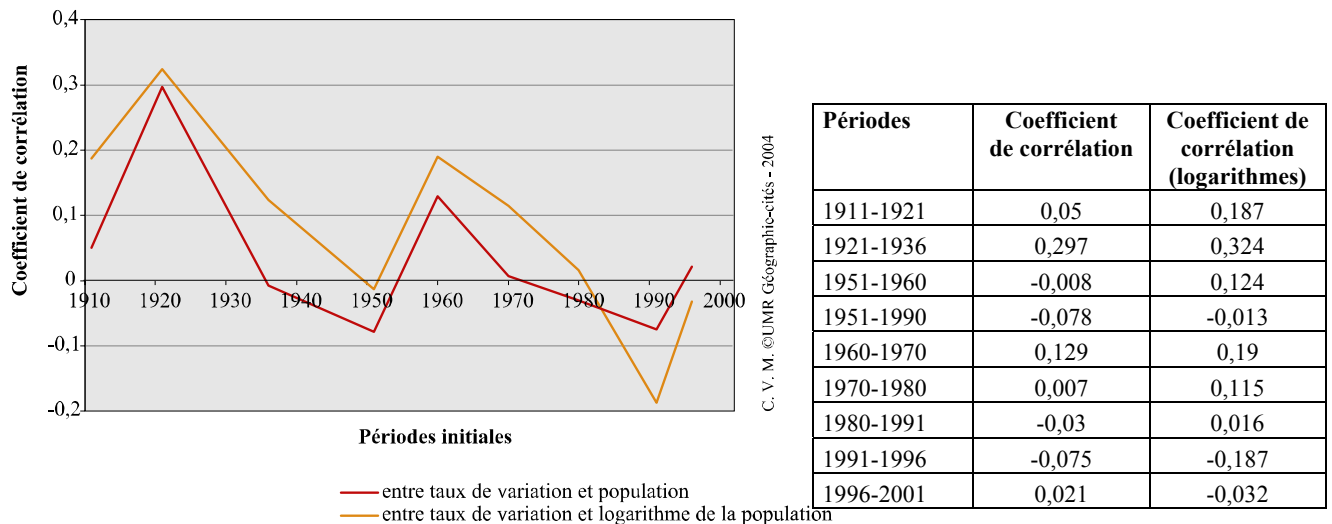
Source : Recensement de la population, Base CVM

▪ *Corrélation entre les taux de variation et la taille des agglomérations*

Dans un deuxième temps, nous avons vérifié l'hypothèse selon laquelle la croissance des villes et leur taille n'étaient pas liées. La Figure 3.14 représente la corrélation entre taux de croissance et taille des villes mesurée pour chaque période. Les résultats obtenus montrent que le coefficient de corrélation reste relativement faible tout au long de la période, les coefficients n'étant pas significatifs, ce qui tendrait à vérifier le modèle de Gibrat. Etant donné le caractère lognormal de la distribution des tailles de villes, de meilleurs résultats peuvent être obtenus si l'on prend en compte le logarithme des tailles de villes au lieu de leur taille absolue. On constate que si la corrélation entre les deux variables est globalement plus élevée, elle ne révèle pas pour autant une relation forte entre les taux de variation et la taille des villes pour l'ensemble de la période. Toutefois, on peut noter que jusqu'en 1980 au moins, les coefficients sont plus souvent positifs que négatifs (notamment lorsqu'ils sont calculés sur le logarithme de la taille), indiquant une très légère tendance, non linéaire, à une croissance plus forte des grandes villes jusqu'au dernier quart du XX^e siècle.

Ainsi, la deuxième hypothèse posée par Gibrat est vérifiée. Si les taux de variation sont légèrement corrélés à la taille initiale des villes, à deux reprises (1921-1936 et 1960-1970), cet écart au modèle ne le remet pas en cause dans ses grandes lignes.

Figure 3.14
Corrélation entre taille des agglomérations et taux de variation



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

▪ *Corrélation entre les taux de croissance successifs des agglomérations*

Enfin, dans un troisième et dernier temps, nous voulons tester la persistance des inégalités de la croissance des villes au cours du temps. A cet effet, nous avons calculé la corrélation entre les taux de variation successifs des villes (Tableau 3.18 et Figure 3.15). Les résultats font ressortir deux cas de figure :

- la corrélation entre les taux de variation successifs fait apparaître un écart souvent constaté au modèle aléatoire, qui est une auto-corrélation temporelle des taux de croissance, et qui reste significative pendant toute la première moitié du siècle jusqu'en 1960. Autrement dit, d'une période à l'autre, ce sont les mêmes villes qui ont connu une forte croissance ou qui ont décliné. Cette auto-corrélation temporelle des taux de croissance traduit donc la sélectivité du processus de croissance par rapport à certaines villes (Pumain, 1982). Elle est habituellement provoquée par une phase de forte expansion économique bénéficiant en priorité aux grandes villes, premières touchées par les innovations, ou encore par la sélection de certaines villes concernées par le développement de certaines activités économiques qui entraînent de fortes spécialisations.

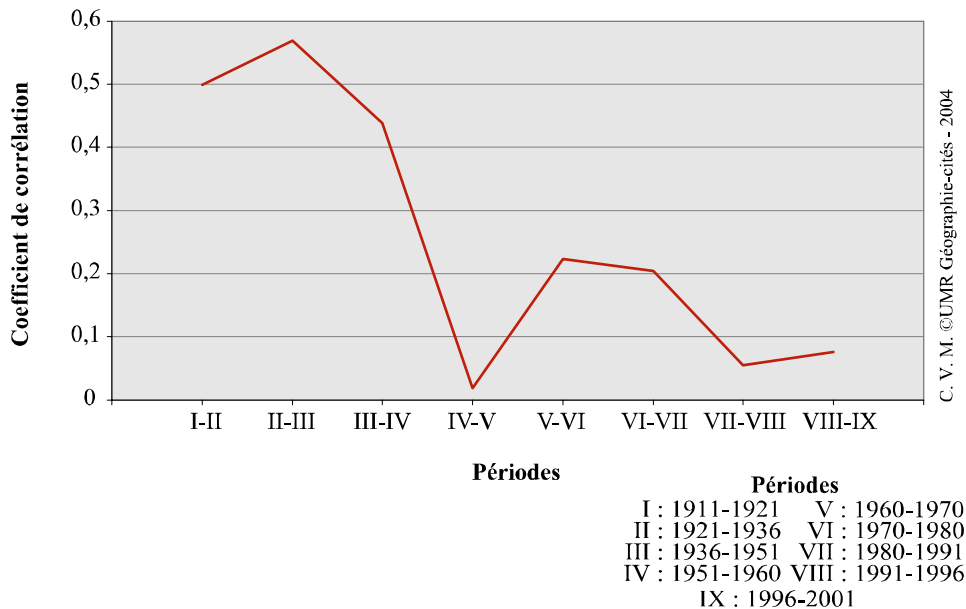
- pour toutes les autres périodes, après 1960, le coefficient de corrélation est très faible ou non significatif, ce qui prouve l'indépendance des taux de variation successifs.

Tableau 3.18
Auto-corrélation temporelle des taux de variation de la population
des agglomérations (1911-2001)

Périodes successives	Nombre d'agglomérations	Coefficient de corrélation
1911-21 - 1921-36	24	0,50
1921-36 - 1936-51	36	0,57
1936-51 - 1951-60	52	0,44
1951-60 - 1960-70	88	0,02
1960-70 - 1970-80	114	0,22
1970-80 - 1980-91	145	0,20
1980-91 - 1991-96	174	0,06
1991-96 - 1996-2001	233	0,08

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Figure 3.15
Auto-corrélation temporelle des taux de variation des agglomérations urbaines



Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

Ces petites déviations par rapport au modèle n'invalident pas pour autant la robustesse du modèle de distribution lognormale des tailles de villes, confirmée par les tests statistiques indiqués, mais confirment la nécessité, maintes fois répétée, de compléter le modèle de Gibrat par la prise en compte des deux tendances essentielles que sont la métropolisation (ou renforcement relatif des niveaux supérieurs de la hiérarchie) et la persistance locale ou régionale des taux de croissance, généralement liées aux grands cycles de spécialisation urbaine accompagnant certains cycles d'innovation (Bretagnolle, Paulus, Pumain, 2002). La persistance constatée des taux de croissance dans le Tableau 3.18 correspond en effet au développement plus rapide des villes du Gauteng et régions alentours, lié aux investissements miniers et industriels qui s'est prolongée pendant toute la première moitié du XX^e siècle, comme une étude détaillée des trajectoires des villes nous le confirme.

Dans l'ensemble, les tests effectués à partir de notre échantillon vérifient donc de manière satisfaisante l'ajustement du cas sud-africain au modèle de Gibrat. La croissance des villes

sud-africaines a donc suivi un processus quasi aléatoire, et la distribution lognormale des villes dans la hiérarchie est le produit de cette croissance.

4. DES TRAJECTOIRES D'AGGLOMERATIONS

Dans un dernier temps de l'analyse de la répartition de la croissance dans le système des villes, nous avons choisi de décrire et de comparer de façon plus détaillée les trajectoires de certaines villes.

4.1 Les trajectoires des agglomérations de 1960 à 2001

Pour cette analyse des trajectoires des villes, nous avons choisi de restreindre l'observation à la période 1960-2001, afin de disposer d'un nombre suffisant d'entités pour la mener à bien. Ce choix est aussi motivé par les inflexions que connaît l'urbanisation à cette date. Les évolutions des agglomérations urbaines ont été analysées au moyen d'une classification ascendante hiérarchique (CAH, avec l'utilisation de la distance du Chi2 sur les 113 agglomérations de plus de 5 000 habitants présentes aux six dates). Les cinq classes obtenues s'ordonnent en fonction du taux de croissance moyen des agglomérations, des croissances les plus soutenues aux plus ténues (Tableau 3.19)

Tableau 3.19
Caractéristiques des types de croissance des agglomérations urbaines (1960-2001)

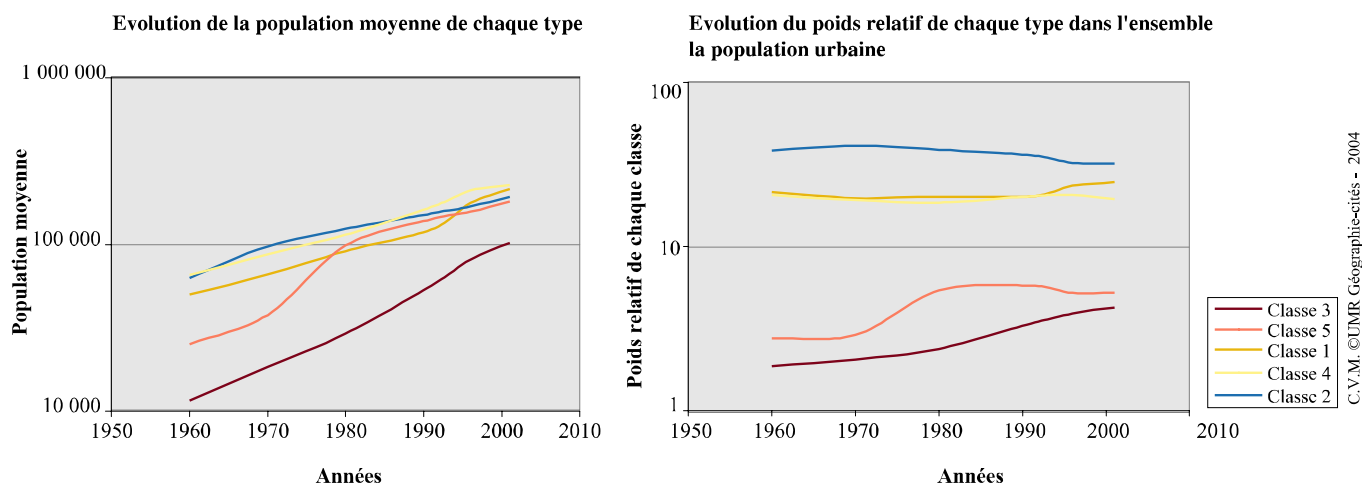
Classes	Types d'évolution	Nombre d'agglomérations urbaines	Population moyenne en 1960	Population moyenne en 2001	Taux de variation annuel moyen (%) (1960-2001)
Classe 3	Croissance vive	10	11 616	102 512	5,5
Classe 5	Croissance vive puis maintien	7	25 195	182 012	4,9
Classe 1	Maintien puis croissance vive	30	50 070	215 317	3,6
Classe 4	Maintien	22	65 340	228 334	3,1
Classe 2	Déclin relatif	44	63 139	193 577	2,8
	<i>Total</i>	<i>113</i>	<i>53 188</i>	<i>197 299</i>	<i>3,2</i>

Source : Recensements de la population 1911-2001 et Base CVM

On remarque que toutes les classes ont connu un taux de croissance relativement élevé, il n'y a aucune classe qui se trouve en déclin absolu, ce que montre le graphique des évolutions de population (trajectoires absolues, Figure 3.16). Cependant, les villes des classes 3 et 5 voire celles de la classe 1 connaissent des trajectoires beaucoup plus croissantes que les autres, ce que montre le graphique des trajectoires relatives (Figure 3.16). En effet, les villes de la classe 3 enregistrent un taux de croissance moyen annuel de 5,5 % et leur population entre

1960 et 2001 a été multipliée par près de neuf, tandis que celles de la classe 5 ont augmenté en moyenne de 4,9 % par an et ont vu leur population multipliée par sept.

Figure 3.16
Trajectoires absolues et trajectoires relatives des types de croissance
des agglomérations urbaines (1960-2001)



Source : Recensement de la population, Base CVM

■ *Croissance forte et maintien*

Les villes, au nombre de dix, les plus touchées par les fortes croissances sont des petites villes en 1960 et elles se localisent de manière préférentielle en périphérie de la région urbaine principale du Gauteng (classe 3 sur la Figure 3.17). Il s'agit de Potgietersrus et Tzaneen dans la province du Limpopo, de Brits, Rustenburg, Schweizer-Reneke ou Mafikeng dans celle du North West, Witbank dans le Mpumalanga et Bothaville dans le Free State. Cette croissance peut être interprétée par le fait que non seulement, ces villes ont bénéficié d'un développement de leurs fonctions économiques (notamment pour certaines d'entre elles, le secteur minier) mais aussi, à partir des années 1980, par le fait qu'elles étaient encore peu urbanisées. Elles disposaient ainsi d'un potentiel important et leur croissance révèle un certain rattrapage par rapport au reste du pays. Parmi ces villes, deux ont un statut relativement différent, de par leur localisation tout d'abord, sur le littoral du KwaZulu-Natal pour Empangeni/Richards Bay et sur celui du Western Cape pour George. Dans le cas de la première agglomération, l'essor est lié à la création de la ville nouvelle de Richards Bay en 1976, associée à un port en eau profonde, devenu premier complexe portuaire du pays. Quant à George, sa croissance s'explique davantage par sa situation sur le littoral très touristique de

la Garden Route et par son statut de ville moyenne unique sur la route allant de Cape Town à Port-Elizabeth.

Les villes de la classe 5 sont un peu plus importantes de par leur taille que celles de la classe 3 et inscrivent leur croissance (4,9 % par an) dans une période plus restreinte, allant de 1970 aux années 1980 environ. Depuis, elles se maintiennent. Outre Somerset West, agglomération proche de Cape Town, et intégrée aujourd'hui dans la métropole, toutes les autres se situent, soit dans le KwaZulu-Natal (Newcastle et Ladysmith, devenues des villes importantes de la province), ou dans le Mpumalanga (Middelburg et Nelspruit) et le Gauteng (Vanderbijl Park).

Les villes de la classe 1 (au nombre de 30) enregistrent une croissance plus récente (le taux de variation moyen annuel est légèrement supérieur à la moyenne, 3,6 % contre 3,2 %) après une longue période de maintien relatif dans l'ensemble du système. Elles sont relativement nombreuses et regroupent des villes de taille très différente. Durban et East London tout comme Pretoria, dans le niveau supérieur de la hiérarchie, profitent de cette croissance ainsi qu'une série de villes moyennes voire petites, situées à proximité de grands centres urbains aussi.

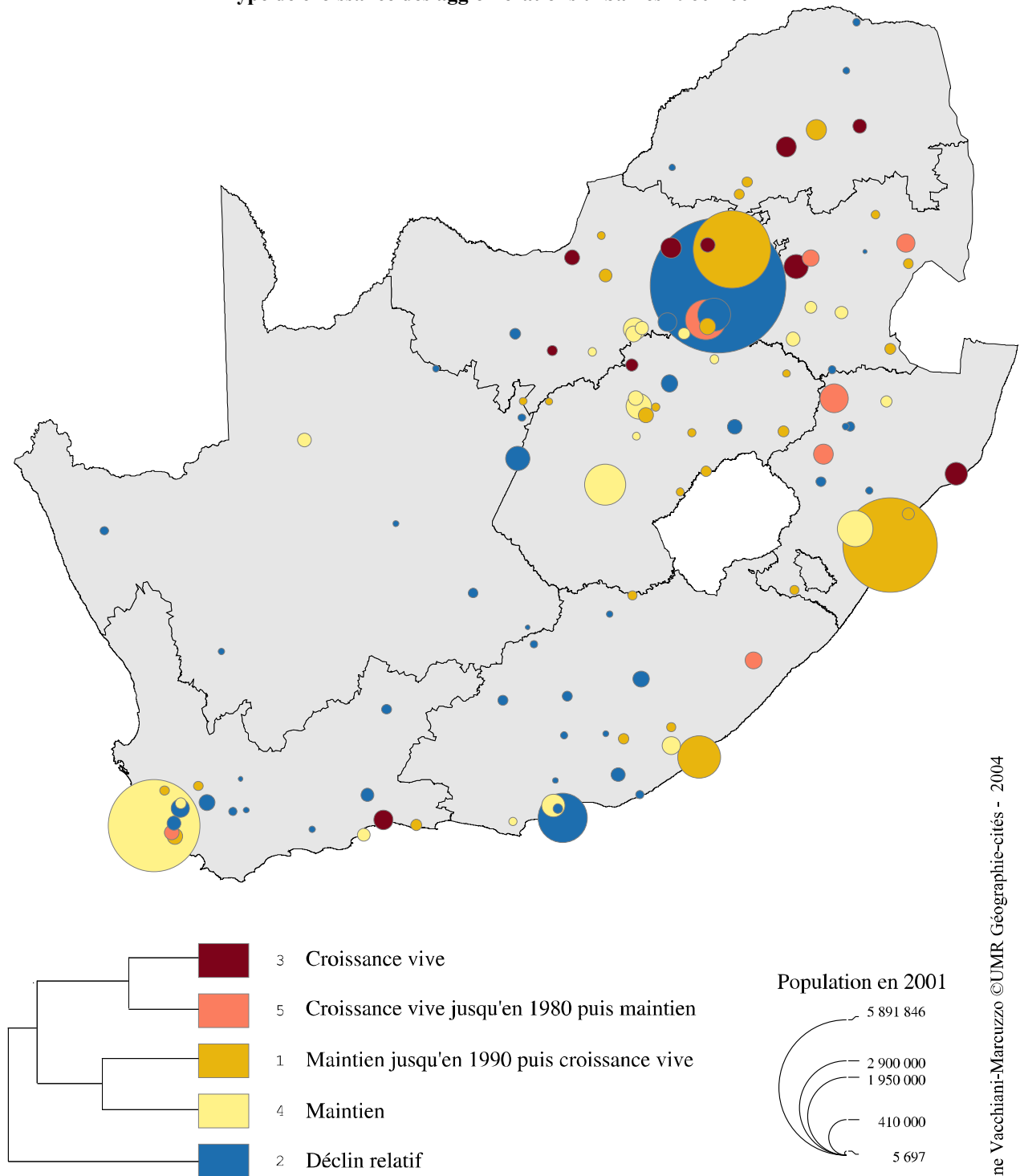
- *Maintien relatif de leur position dans le système*

La classe 4 regroupe 22 agglomérations qui ont une croissance proche de la moyenne (3,1 %), qui sont de taille très inégale, allant de Cape Town à Uppington. Certaines d'entre elles, anciennes villes minières importantes (Welkom, Odendaalsrus) ont réussi à maintenir leur croissance, en dépit de facteurs économiques plus défavorables ces dernières années. D'autres ont profité de leur localisation périphérique à une aire métropolitaine pour suivre une trajectoire de croissance relativement stable (Wellington, Uitenhage, Pietermaritzburg, etc.) ou de leur fonction touristique en plein essor comme Knysna.

- *Un déclin seulement relatif*

La dernière classe (classe 2), la plus importante en termes d'effectifs (44) et aussi en termes de population, enregistre un taux de croissance moyen de 2,8 %. Ce rythme révèle un léger déclin de la courbe relative mais pas de chute absolue. La première agglomération du pays, Johannesburg, se trouve dans ce cas, en phase de croissance ralentie, tout comme Port-Elizabeth. Par ailleurs, on remarque que le plus grand nombre de ces villes se localise dans le sud et l'ouest du territoire.

Figure 3.17
Type de croissance des agglomérations urbaines 1960-2001



Céline Vacchiani-Marcuzzo ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Recensement de la population, Base CVM

En résumé, nous pouvons conclure à un certain essaimage depuis le grand centre intérieur, en périphérie duquel un grand nombre de villes enregistrent une croissance soutenue, notamment dans le nord et l'est du pays, en voie de revitalisation démographique. Il est cependant étonnant de ne pas assister plus clairement au déclin d'une classe en particulier et notamment

des plus petites villes, comme on peut le constater dans d'autres systèmes urbains. La tendance à la simplification par le bas de la hiérarchie, tendance lourde dans l'évolution des systèmes de villes (Paulus, Pumain, 2002) n'est pas encore observable de manière très nette dans le système sud-africain, preuve de sa jeunesse et de son dynamisme encore actifs.

4.2 Dynamiques récentes des niveaux supérieurs de la hiérarchie urbaine

Dans un dernier temps, ne sont analysées plus précisément que les croissances des agglomérations de la tête de la hiérarchie sur la même période 1960-2001. Il s'agit ici d'observer la forme détaillée des trajectoires individuelles des villes, afin d'évaluer comment s'organisent, dans le temps, les éventuelles inflexions de la croissance. Cette dernière étape de l'analyse nous permet de cerner un aspect de la croissance qui sera étudié et réutilisé plus tard à propos de la localisation des entreprises (Chapitre 5).

En dépit des changements intervenus dans les processus de régulation politique à partir des années 1990, on peut faire l'hypothèse que les grandes tendances de la dynamique urbaine, amorcées auparavant, vont continuer à faire sentir leurs effets. L'observation fine des temporalités urbaines (Paulus, 2004) souligne bien que les durées types des cycles urbains de croissance ou de décroissance relatives sont en général de l'ordre de quelques décennies. Notre analyse de la croissance des villes par taille et par région a fait apparaître des modalités un peu différentes, à partir des années 1960, de ce qu'elles étaient dans la première moitié du XX^e siècle. Il nous a donc paru intéressant de qualifier les dynamiques des plus grandes villes sur la période 1960-2001, afin de déceler quelles ont été les tendances caractéristiques de cette période, en termes d'ajustements des poids relatifs dans ce niveau supérieur de l'armature urbaine sud-africaine. S'il est probable que les bouleversements politiques et territoriaux récents apporteront quelques infléchissements à ces dynamiques, elles n'en constituent pas moins une tendance forte avec laquelle ces réorganisations vont composer, soit pour la confirmer, soit pour la modifier.

Les graphiques de la Figure 3.18 permettent de visualiser directement les trajectoires de chacune des grandes villes, relativement à toutes les autres, en faisant abstraction de l'expansion générale du système urbain. Chaque courbe est en effet obtenue en reliant les points qui représentent à chaque date le poids d'une agglomération dans le système, comparé à ce même poids à la période suivante :

- en abscisse : Pit / Pst
- en ordonnée : Pit+1 / Pst+1

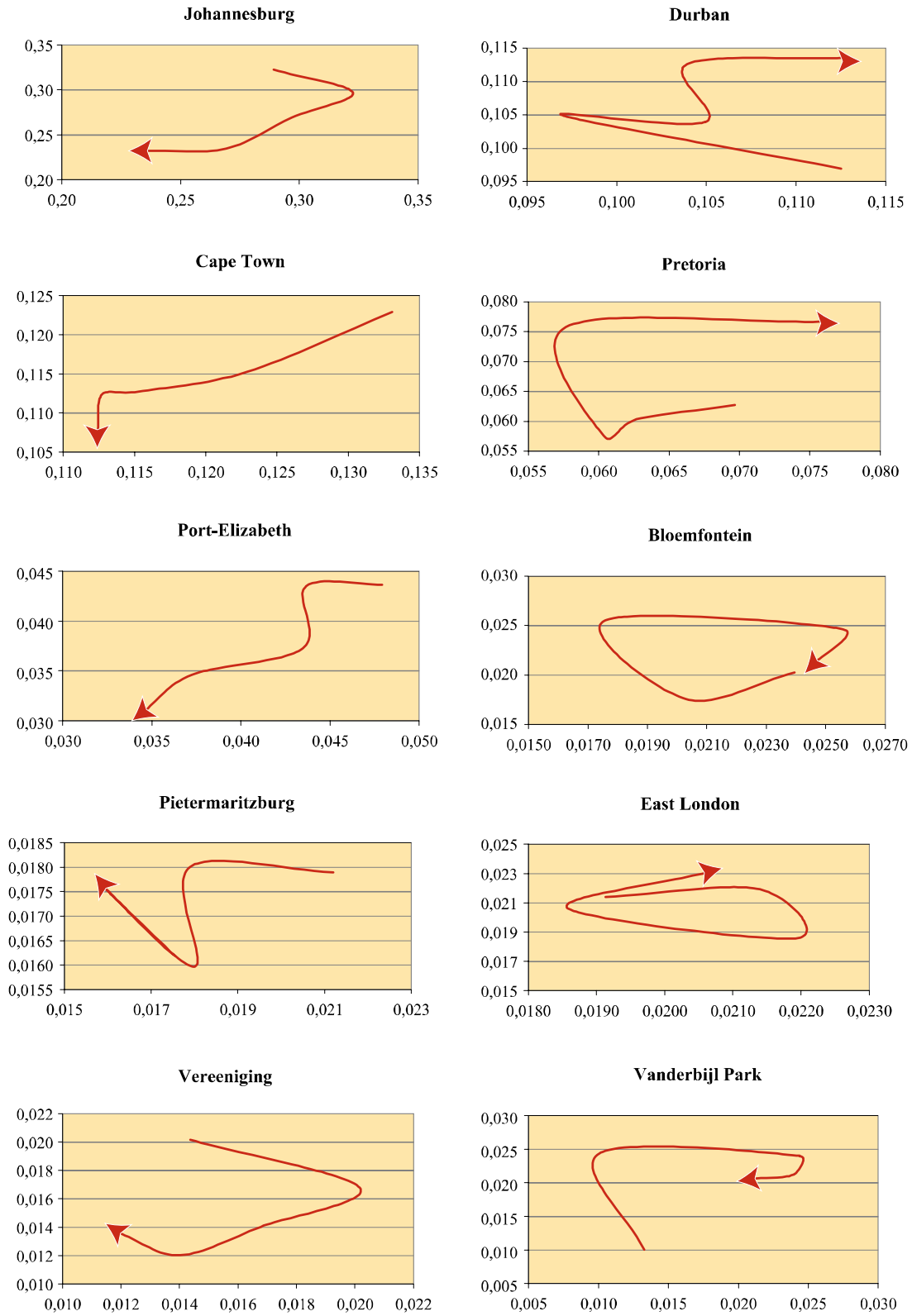
avec :

- Pit, Pit+1, population de la ville i au temps t, t+1
- Pst, Pst+1, population du système des villes au temps t, t+1

Les trajectoires descendantes marquent donc une tendance à une perte d'importance relative d'une ville dans le système (croissance moins rapide que celle de l'ensemble) tandis que les trajectoires ascendantes signalent au contraire une expansion plus forte. On note ainsi pour cette période des quarante dernières années des tendances au déclin relatif, continu pour Port-Elisabeth, accentué pour Cape Town dans la dernière période, alors que l'on observe une stabilisation à Johannesburg. Au contraire, on note les courbes progressivement ascendantes de Durban, East London et Pretoria. Ces évolutions peuvent ainsi mettre en avant une certaine décentralisation dans la province du Gauteng ainsi qu'un redéveloppement côtier mais sélectif au profit de Durban seulement.

Pour les villes plus petites, les tendances sont plus incertaines et certaines marquent un cycle complet au cours de cette période, comme Bloemfontein ou East London, la première maintenant orientée vers le déclin, alors que la seconde semble repartir vers une croissance relative.

Figure 3.18
Trajectoires des dix premières agglomérations urbaines (1960-2001)

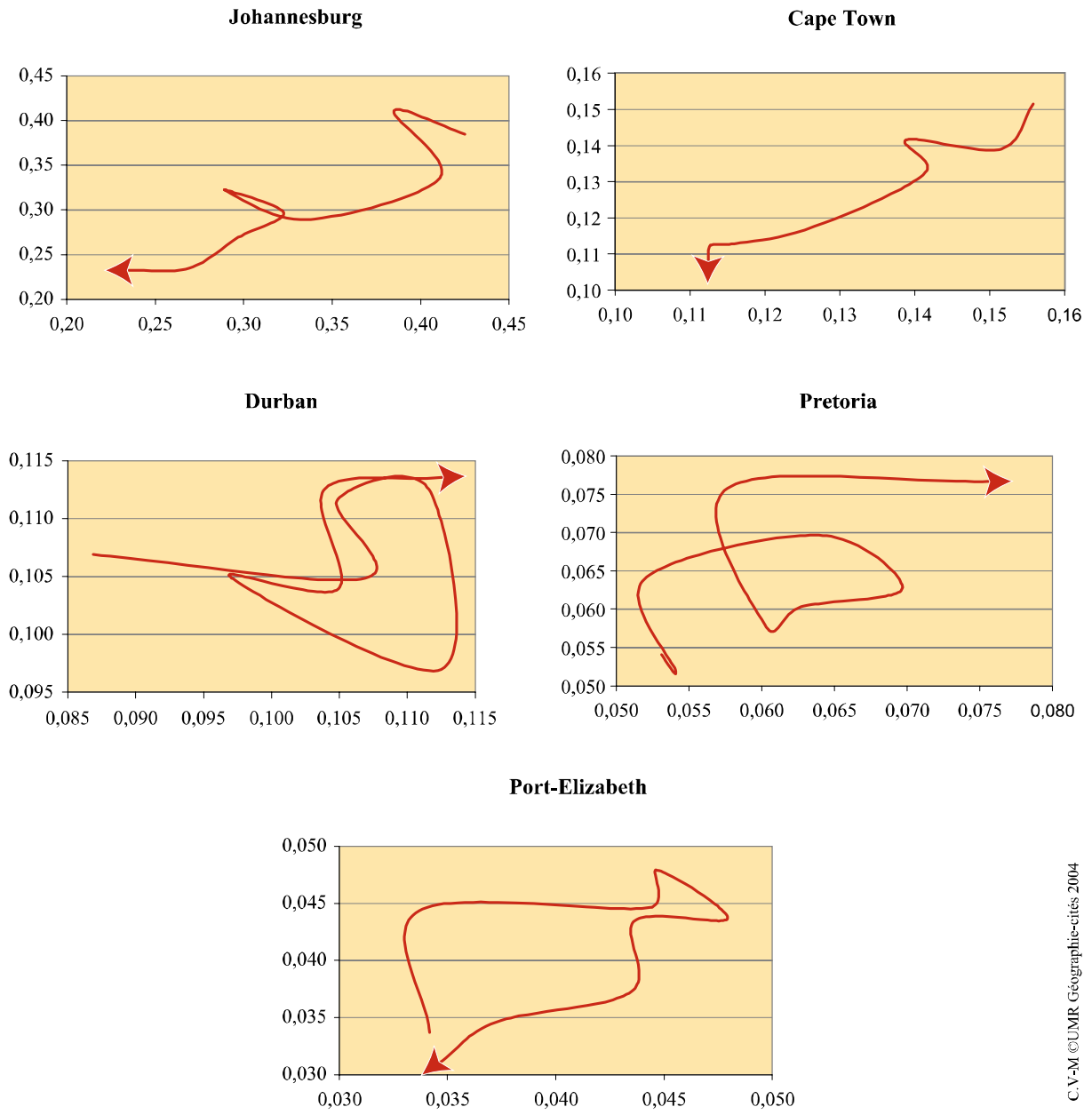


C.V.M ©UMR Géographie-cités 2004

Source : Recensement de la population et Base CVM

Ces tendances s'inscrivent parfois dans le prolongement de tendances bien plus longues, qui révèlent une certaine « autonomie » des trajectoires urbaines par rapport aux fluctuations des conjonctures politiques et économiques. Ainsi, la tendance déprimée constatée pour Johannesburg ou Le Cap ne fait que prolonger une dynamique amorcée dès le début du siècle, signifiant, peut-être moins une décadence de ces deux grands pôles, que le rattrapage des autres villes du système urbain en cours de structuration (Figure 3.19). Leurs concurrentes n'ont cependant pas connu des destins aussi lisses, si l'on en juge par la trajectoire hésitante de Durban qui a connu deux cycles d'expansion et récession relatives au cours de ce siècle, ou par celle de Pretoria, qui a enregistré un cycle. Quant à Port-Elisabeth, son relatif déclin actuel avait été précédé par une période d'expansion continue pendant toute la première moitié du siècle.

Figure 3.19
Trajectoires des cinq premières agglomérations urbaines (1911-2001)



Source : Recensement de la population et Base CVM

CONCLUSION

Sur le long terme, la stabilité de la structure du système des villes sud-africaines est remarquable, révélant ainsi une certaine résilience (même si l'on observe des variations à l'échelle régionale) face aux chocs endogènes que le pays a pu subir, et notamment les politiques spatiales mises en place par l'apartheid.

L'inégalité, très forte, de la distribution hiérarchique des tailles de villes s'explique par la mise en place récente du système des villes, comme dans tous les autres pays de colonisation où l'urbanisation s'est installée peu avant l'arrivée du chemin de fer. Cette forte hiérarchisation se maintient, même si la dynamique d'ensemble révèle un léger processus de déconcentration, comme on peut l'observer dans d'autres systèmes urbains de ce type. Cependant, ce phénomène est accentué par la relative jeunesse du système sud-africain et l'émergence et l'intégration de nombreuses entités de niveau inférieur, au cours du temps. Une des caractéristiques principales de cette distribution est néanmoins l'absence marquée de profil macrocéphale, contrairement à de nombreux pays africains et à de nombreux pays neufs.

Ces premières observations de l'évolution de la configuration du système des villes sur le long terme, sont expliquées par les régularités du processus de croissance. Nous avons pu vérifier que le modèle de Gibrat représente d'une manière relativement satisfaisante la distribution de la croissance entre les villes tout au long de la période étudiée et ce caractère quasi-stochastique de la croissance rend le système urbain sud-africain tout à fait comparable à d'autres systèmes de villes, à l'échelle mondiale.

Les trajectoires individuelles des villes, entrevues pour quelques exemples, révèlent cependant certaines bifurcations, riches d'informations pour les analyses suivantes. En effet, si la population est certes un indicateur de premier plan pour apporter de premiers éléments de connaissance sur les villes et sur leurs interrelations au sein du système, elle est insuffisante pour appréhender la croissance urbaine, dans sa complexité. Nous jugeons ainsi nécessaire d'analyser l'évolution économique des villes, leur insertion dans l'économie mondiale aujourd'hui mais aussi la spécificité de leurs profils sur le long terme

CHAPITRE 4

LA PRESENCE DES ENTREPRISES ETRANGERES EN 2003

*« Ne sais-tu pas que mon voyage doit concourir
au succès des entreprises actuelles ?
Ignores-tu que de nouveaux explorateurs s'avancent
au cœur de l'Afrique ? »*

Jules Verne.

Dresser un portrait en 2003 des investissements étrangers dans le système des villes sud-africaines, par le biais de la localisation des implantations d'entreprises étrangères dans les agglomérations urbaines, s'inscrit dans la continuité des analyses effectuées pour appréhender la complexité de la dynamique du système des villes et sa capacité à absorber les chocs exogènes provoqués par la mondialisation. Précisons que la mesure choisie est celle du nombre d'implantations d'entreprises. D'autres étaient bien évidemment envisageables (les volumes des flux d'investissement par exemple) mais c'est bien l'installation de nouveaux établissements qui constitue la source d'information la plus riche et la plus pertinente en termes de localisation territoriale détaillée. Notons par ailleurs qu'un grand nombre des entreprises implantées en Afrique du Sud n'ont qu'une seule localisation sur le continent africain.

Sur la toile de fond de la croissance démographique du système des villes, explorée précédemment, la question de la perturbation économique peut être posée. La fin de

l'apartheid et la réouverture officielle du pays vers l'extérieur en termes d'échanges économiques ont eu un impact certain sur l'urbanisation et la croissance urbaine. Pour un pays resté en dehors du contexte économique mondial pendant un certain temps, l'ouverture économique internationale soudaine peut-elle modifier, perturber cette structure forte et résiliente qu'est un système de villes? Renforce t-elle les déséquilibres ou contribue t-elle à un nouvel équilibre au sein du territoire ?

Différentes stratégies en termes de localisation des investissements étrangers peuvent être envisagées, mais compte tenu de la place de l'Afrique du Sud dans le monde, quelles sont les principales tendances ? S'agit-il de valoriser surtout des ressources localisées ou des réservoirs de main d'œuvre à bon marché comme dans les pays en développement « classiques » ou bien de viser des marchés et des secteurs précis comme c'est le cas pour les IDE en direction des pays industrialisés ? Peut-on mettre en évidence des processus généraux de la mondialisation, par l'insertion dans des réseaux de capitaux ayant telle ou telle particularité géopolitique, ou une spécialisation économique particulière ?

Les analyses menées consistent donc à rechercher tout d'abord des effets de sélection, par pays d'origine, par secteur économique et en fonction du poids des différents pays émetteurs. Puis la sélection des lieux sud-africains est appréhendée en relation avec la hiérarchie urbaine, afin de croiser les deux dimensions économique et spatiale du processus. La localisation est-elle très concentrée ou bien homogène sur le territoire ? Enfin, quelles sont les convergences ou les divergences en termes de spécialisations économiques des agglomérations entre secteurs d'activité sud-africains et secteurs investis par les IDE ?

1. CARTE D'IDENTITE DU GREENFIELD INVESTMENT

Dans le contexte de mondialisation présenté dans le chapitre 1, l'information dont nous disposons à travers notre base de données (Chapitre 2) est un révélateur de l'insertion de l'Afrique du Sud dans les réseaux mondiaux. Concernant les stratégies des investisseurs étrangers, plusieurs hypothèses peuvent être émises : que cherchent-ils en venant en Afrique du Sud ? Le pays est-il perçu avant tout comme un pays en développement où les avantages comparés, en matière de main d'œuvre notamment, expliquent la délocalisation ? Ou bien est-ce avant tout l'image d'une tête de pont pour l'Afrique qui est privilégiée, donnant la possibilité de transférer sur place des technologies récentes et des secteurs de pointe ?

1.1 Origine géographique des investisseurs

La base de données, actualisée pour la dernière fois en 2004 avec les données de 2003, comprend 2 751 entreprises et établissements. Cette base peut être subdivisée en deux autres bases : une première concernant les sièges sociaux « locaux », réunissant 1 635 entités, et une seconde composée par les filiales, c'est-à-dire les établissements créés après une première implantation, au nombre de 1 116 (Chapitre 2). Nous mènerons l'étude de l'origine des investissements uniquement sur la base des sièges sociaux locaux, puisque les filiales, issues de ces premières implantations, ont la même nationalité que leurs aînées. Il est assez facile de calculer l'importance des investissements imputables à chaque pays, car la majorité des entreprises présentes en 2003 ont été implantées avec des capitaux issus d'une seule origine géographique (1 327 sièges sur 1 635, soit plus de 80 %) (

Tableau 4.1). Cependant, une part non négligeable de ces entreprises est détenue par des capitaux communs à l'Afrique du Sud et à un pays étranger (11,5 %), le reste résultant d'associations entre deux à cinq pays différents (moins de 7 %). Le pays indiqué pour ces entreprises à multi-nationalités (Figure 4.1) est celui qui détient la majorité du capital investi.

Concernant l'origine géographique des investisseurs, quels pays fortement présents peut-on s'attendre à trouver ? La répartition géographique des investisseurs (Figure 4.1) révèle une certaine adéquation avec la structure générale existant à l'échelle mondiale (Chapitre 1), notamment pour ce qui est du premier pays investisseur (Etats-Unis). Cela signifie-t-il que

l'Afrique du Sud est perçue comme un pays en développement comme les autres ? Notons, en premier lieu, que l'effet taille du pays joue fortement puisque ce sont en général les plus peuplés, parmi les pays industrialisés, qui détiennent les premières places du classement. En effet, d'après le nombre d'établissements implantés en Afrique du Sud, les Etats-Unis sont, en ce début du XXI^e siècle, le principal investisseur sur le territoire sud-africain. Ils détiennent 359 sièges sur 1 327, soit 27 % des entreprises à nationalité unique. Caltex Oil (pétrole), Hewlett-Packard, Cisco Systems (informatique), Coca-Cola (agro-alimentaire) ou encore Gillette Group (industrie de biens de consommation) font partie des grandes entreprises américaines implantées.

Comment expliquer la stratégie des multinationales américaines en Afrique du Sud ? Compte-tenu des travaux de S. Levasseur (2002), un investissement aussi éloigné de leur base peut surprendre. En effet, elle montre à quel point les entreprises américaines adoptent un comportement différent selon le niveau de développement du pays choisi. Quand elles s'implantent dans des pays développés, elles reproduisent à l'étranger leurs opérations domestiques. Mais dès que les différences de niveaux de développement sont importantes, elles répondent à un investissement pour lequel la dotation en facteur travail et/ou la proximité géographique prennent l'avantage dans le choix du pays d'implantation. Si le Canada et le Mexique répondent bien à ces différentes stratégies - le premier pays est vu comme un espace de transfert de technologie, tandis que le deuxième est surtout perçu comme un lieu de délocalisation où la main d'œuvre bon marché devient le principal facteur d'attraction -, comment expliquer le choix pour une position aussi éloignée que l'Afrique du Sud, où le niveau de développement intermédiaire remet légèrement en cause cette théorie ? En effet, le coût de la main d'œuvre n'est pas aussi bas que celui de la Chine par exemple. L'affaiblissement de la présence anglaise sur le territoire ou la possibilité d'entrer sur le continent africain, sans heurter les anciens pays colonisateurs, sont d'autres hypothèses envisageables pour expliquer cette forte présence américaine.

Cependant, cela révèle bien, au-delà des principes spécifiques de localisation appliqués par les multinationales américaines, l'importance stratégique croissante que revêt l'Afrique du Sud dans le processus de fragmentation du travail, à l'échelle mondiale.

Tableau 4.1
Résidence de la maison-mère des 1 635 sièges sociaux locaux existants en 2003

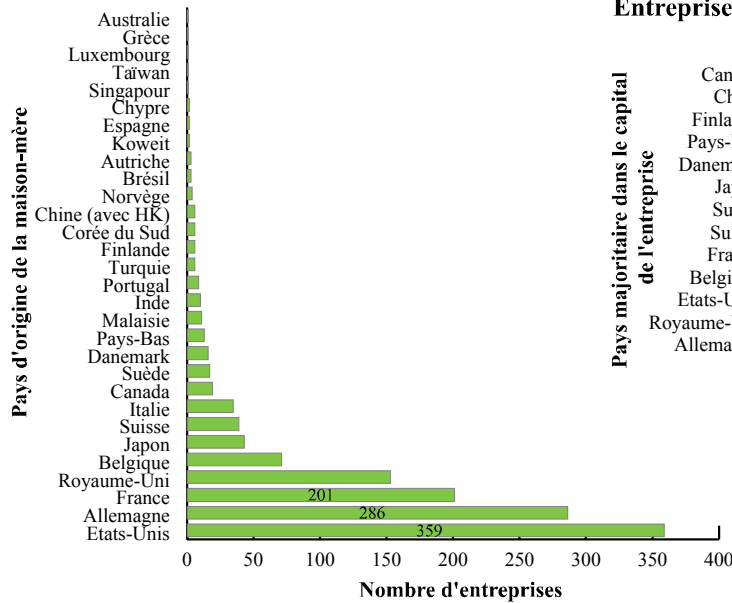
Nationalité unique	1 327
Multi-nationalité	75
Nationalité unique et Afrique du Sud	188
Multi-nationalité et Afrique du Sud	39
Données manquantes	6
Total	1 635

Source : Base CIS-CVM

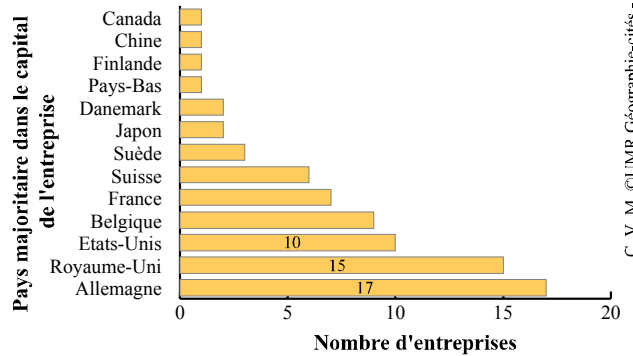
Suivent, dans le classement des investisseurs, plusieurs pays européens, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni. Ce dernier, ancien pays colonisateur, n'est pourtant pas premier dans le classement mais détient d'importantes implantations (Shell, Banque HSBC -*Hong-Kong and Shanghai Banking Corporation*, etc.) (Figure 4.1). Au-delà de l'histoire commune et des héritages historiques, le rôle des accords économiques d'échanges passés entre l'Union Européenne et l'Afrique du Sud, notamment depuis 2000, est prédominant pour expliquer cette forte présence européenne. En effet, l'UE est devenu le principal partenaire économique et commercial de l'Afrique du Sud depuis la fin de l'apartheid (40 % de ses importations et 35 % de ses exportations). La SARB (South African Reserve Bank) estime que plus de 75 % des IDE sont d'origine européenne mais cela prend en compte aussi les entreprises « anciennement sud-africaines ou juridiquement expatriées » comme De Beers ou Old Mutual, ce qui introduit un biais. De manière provisoire depuis 2000 puis de manière officielle depuis 2004, un accord bilatéral et asymétrique sur le commerce, le développement et la coopération (ACDC) est appliqué pour renforcer la relation économique entre les deux entités, relation déjà fortement privilégiée.

Figure 4.1
Nationalités des entreprises en 2003

Entreprises à nationalité unique



Entreprises à multi-nationalités*



* Ces entreprises ont des capitaux de plusieurs origines mais seul le pays majoritaire est indiqué ici.

C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Base CIS-CVM

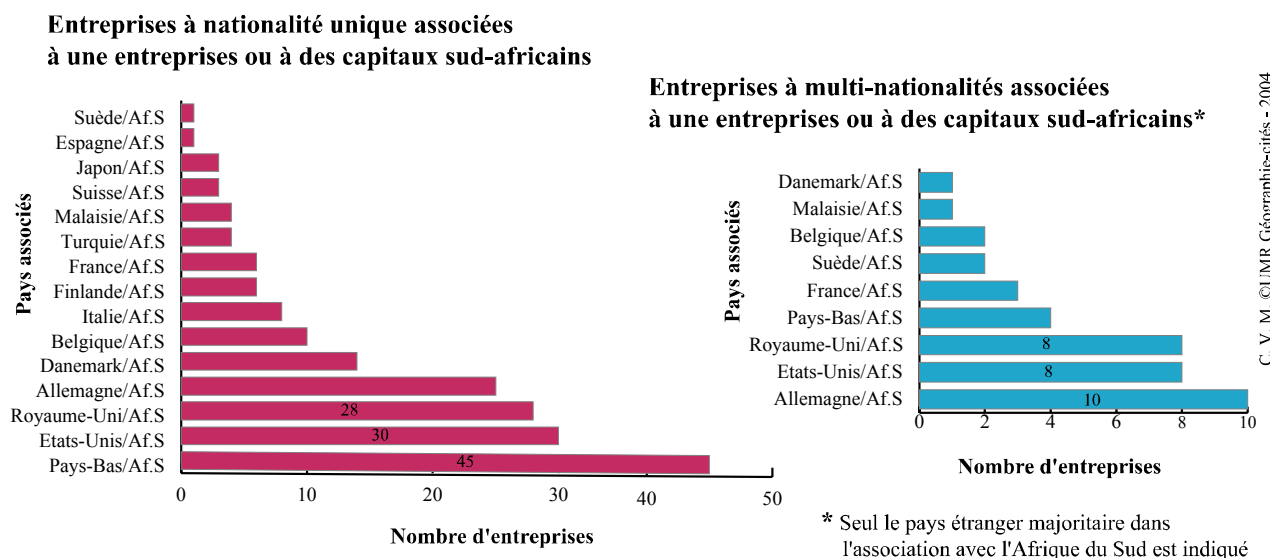
L'exemple des investissements français (situés en troisième position du classement) peut être développé car la place de la France en 2003 montre bien l'importance des relations entre les deux pays. Depuis la fin de l'apartheid, la part des échanges n'a fait qu'augmenter. La France est en effet le troisième pays fournisseur de l'Afrique du Sud au sein de la zone UE. La signature du contrat en 2002 pour la livraison de 41 Airbus à la *South African Airways*, contribue bien évidemment à la croissance des exportations françaises. Quant à la présence française sur le territoire sud-africain, elle s'articule autour de grands groupes dont les politiques d'investissement sont relativement dynamiques (Total, premier investisseur français, Suez Lyonnaise des Eaux, Danone, Alcatel, TurboMeca, etc.) mais aussi et de plus en plus autour de petites et moyennes entreprises dans des secteurs plus diversifiés et créateurs d'emplois comme les télécommunications, l'agro-alimentaire, la viticulture ou encore les activités informatiques. La présence très attendue de Pechiney, sur le site de Coega, à côté de Port-Elizabeth, représente un enjeu particulièrement crucial sur lequel nous reviendrons. Notons enfin que la majorité des entreprises françaises implantées s'attache à mettre en œuvre les grandes orientations du gouvernement en matière de BEE (*Black Economic Empowerment*).

En revanche, on pourrait s'étonner de ne trouver les Pays-Bas, premiers colons, qu'à la douzième place de ce classement. C'est pourtant le pays dont la présence est la plus ancienne, et seule la petite taille de ce pays pourrait expliquer que ses investissements soient plus limités que ceux des autres pays européens. Son influence apparaît toutefois dans le très grand nombre des entreprises créées en association avec des capitaux sud-africains, car on le retrouve à la première place pour les entreprises à capitaux mixtes, bien avant les Etats-Unis, l'Allemagne ou le Royaume-Uni (Figure 4.2). Cette position peut ainsi être interprétée comme un marqueur de relations plus étroites et plus anciennes.

Par ailleurs, on note que les investisseurs allemands, anglais et américains sont doublement présents car ils arrivent aussi parmi les premiers pour le nombre des entreprises à multi-nationalités (ces investisseurs étant alors identifiés par leur participation majoritaire dans le volume des capitaux). On les retrouve aussi aux premières places des entreprises à capitaux mixtes associant des investisseurs sud-africains.

Cependant, face à ces classements, nous devons être conscients que les poids de ces différents pays doivent être interprétés par rapport à la taille de leur économie. En effet, si les Etats-Unis sont premiers, cela ne signifie pas forcément qu'ils ont des liens privilégiés et plus forts que ceux des Pays-Bas par exemple. Cela montre juste l'ampleur internationale de certaines puissances en termes d'IDE répercutée à l'échelle nationale de l'Afrique du Sud.

Figure 4.2
Association d'entreprises étrangères et d'entreprises sud-africaines en 2003



Source : Base CIS-CVM

Cependant, à côté de ces investisseurs très présents, quelques pays asiatiques apparaissent, notamment le Japon qui est très bien placé (à la 6^e place des entreprises à nationalité unique, à la 8^e place des entreprises à multi-nationalités et à la 13^e pour celles issues de capitaux mixtes), mais aussi la Corée du Sud, la Chine et la Malaisie. Singapour et Taïwan font aussi partie des investisseurs au rôle non négligeable et croissant. Par exemple, la Malaisie a émergé comme une source très importante dans le volume des flux d'IDE (en termes de capitaux investis et non pas en termes de créations de *plants*), notamment entre 1994 et 1998, contribuant alors à hauteur de 21 % des IDE en Afrique du Sud. Les deux investissements majeurs concernent l'acquisition de parts dans la société sud-africaine de télécommunications, Telkom et surtout l'arrivée de Pétronas société pétrolière, dans le capital d'Engen (Muradzikwa, 2002). Cette croissance change la configuration traditionnelle des flux d'investissements entre les pays du Nord et du Sud, en développant les flux Sud-Sud et en créant de nouvelles stratégies de localisation (Padayachee *et al.*, 1999). Ainsi, à côté de ces principaux pays investisseurs, que l'on retrouve dans le classement mondial, les pays émergeant économiquement dans d'autres régions du monde, sont certes plus discrets mais néanmoins présents comme l'Inde ou le Brésil.

1.2 Des implantations étrangères dans des secteurs variés

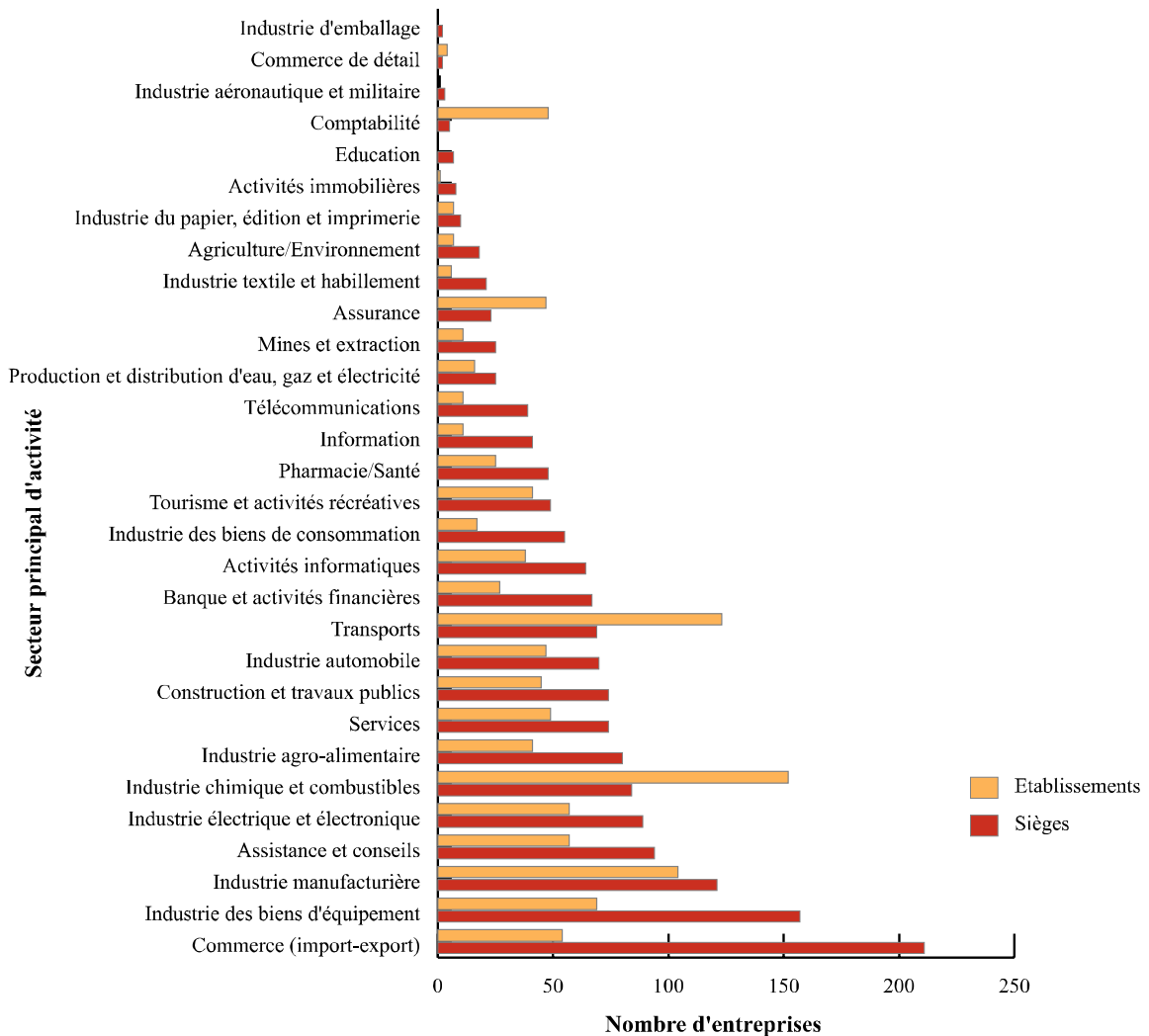
1.2.1 Les principales orientations sectorielles

Quels sont les secteurs de l'économie sud-africaine les plus concernés par l'arrivée d'entreprises internationales ? Dans un pays caractérisé par ses richesses minières, une des hypothèses qui peut être avancée est celle d'un investissement direct étranger relativement fort, orienté vers ce secteur des mines et de l'extraction. Cependant, comme le dernier rapport de la CNUCED (2004) le montre, il est aussi vraisemblable que les IDE tournés vers le secteur tertiaire soient en pleine croissance, surtout dans un pays relativement industrialisé et développé comme l'est l'Afrique du Sud à l'échelle du continent.

Pour cela, nous étudions la totalité des établissements (sièges sociaux et filiales confondus) interrogés par le *Commercial Intelligence Service* - CIS (Chapitre 2) puisqu'ils ont tous déclaré un secteur d'activité principal, c'est-à-dire le secteur qui les classe le mieux d'après une nomenclature nationale et internationale en trente postes (Figure 4.3). Notons cependant que la nature déclarative de cette information peut introduire quelques biais et notamment dans des secteurs qui englobent des activités très différentes comme celui des services.

Sur la Figure 4.3, parmi les sièges sociaux, le secteur prédominant est celui du commerce orienté vers l'import-export. On pouvait s'attendre à cette ampleur des activités commerciales dans un pays qui est une ancienne colonie. Cela révèle la tendance relativement forte des entreprises multinationales implantées en Afrique du Sud à profiter des avantages comparés offerts par le pays, avant de réexporter les produits, dans le pays d'origine de l'investisseur ou ailleurs. Cependant, à l'inverse, le marché national n'est pas totalement négligé. Savoir comment l'Afrique du Sud est perçue par les investisseurs (intérêt du marché local, porte d'entrée vers le continent africain, ou simple lieu pour générer du profit) est essentiel pour expliquer l'investissement étranger. Le fait que le commerce d'import-export arrive en tête des secteurs déclarés par les multinationales nous incite à penser que les investisseurs ne recherchent pas encore prioritairement les marchés africains et qu'ils ne regardent pas vraiment au-delà des frontières sud-africaines. Mais, même si, selon la littérature internationale, les exportations du pays vont, de manière générale, en croissant vers les pays européens ou autres pays d'origine des investisseurs, les investissements sont aussi destinés au marché intérieur. C'est un des résultats obtenus par A. Black et S. Gelb (2004) qui ont constitué une base de données des investissements étrangers, très intéressante pour comparaison avec la nôtre, même si leur base ne tient absolument pas compte de la localisation des investissements. D'après leurs données, ils notent que les ventes provenant des IDE orientés vers le marché national sont majoritaires (76 %) et que celles en direction de l'Afrique australe restent faibles (9 %). Il est donc encore délicat, en l'état actuel des choses, de caractériser l'Afrique du Sud comme une tête de pont pour le développement du continent africain, même si l'amorce du processus semble engagée.

Figure 4.3
Secteur principal d'activité déclaré



Sièges	Part (%)	Filiales	Part (%)
Commerce	12,9	Industrie chimique et combustibles	13,6
Industrie des biens d'équipement	9,6	Transports	11,0
Industrie manufacturière	7,4	Industrie manufacturière	9,3
Assistance et conseils	5,6	Industrie des biens d'équipement	6,2
Industrie électrique et électronique	5,4	Industrie électrique et électronique	5,1
Industrie chimique et combustibles	5,1	Assistance et conseils	5,0
Industrie agro-alimentaire	4,9	Commerce	4,8
Services	4,5	Services	4,4
Construction et travaux publics	4,5	Comptabilité	4,3
Industrie automobile	4,2	Assurance	4,2
Transports	4,1	Industrie automobile	4,2
Banques et activités financières	4,1	Construction et travaux publics	4,0

C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Base CIS-CVM

Le secteur industriel est relativement bien représenté, dans ses différentes branches (biens d'équipement, industrie manufacturière, chimie, industrie électrique et électronique, etc.) ce qui montre l'importance de la base industrielle existante en Afrique du Sud, par comparaison

avec les pays voisins, comme nous avons pu le montrer en rappelant l'histoire de l'industrialisation sud-africaine (Chapitre 1).

Au sein du secteur secondaire, certaines activités sont plus importantes que d'autres, comme notamment l'industrie automobile pour laquelle, après l'Asie, l'Afrique du Sud détient une des premières places mondiales, fait unique sur le continent africain (voir encadré).

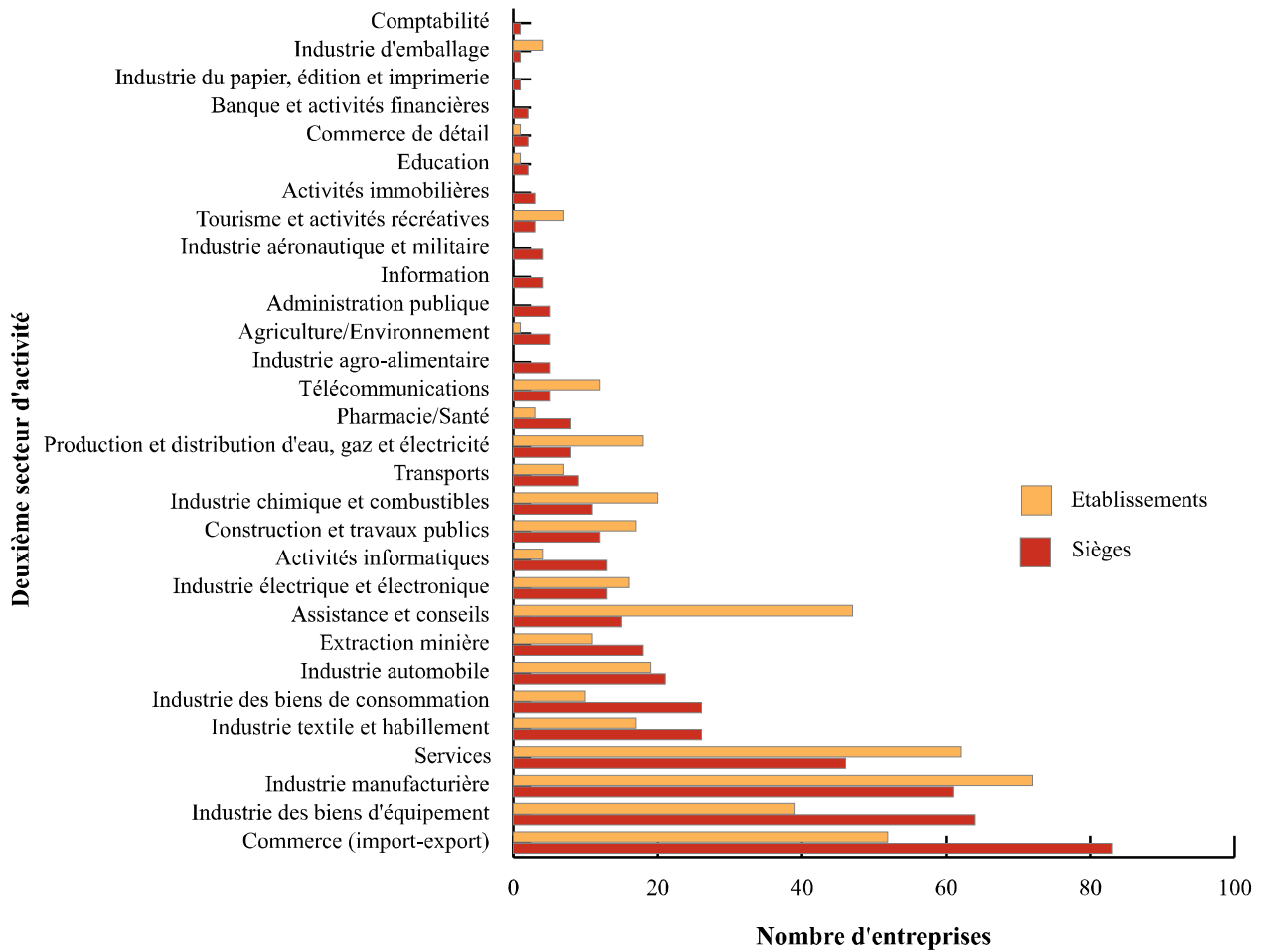
Encadré 1 : Les investissements étrangers dans l'industrie automobile en Afrique du Sud

En 1924, le constructeur *Ford* installe sa première usine d'assemblage à Port-Elizabeth puis c'est au tour de *General Motors* de s'implanter en 1926 dans cette ville surnommée alors « *Little Detroit* ». La localisation stratégique s'explique par la présence du port, qui facilite l'acheminement des pièces destinées à l'assemblage des véhicules. Très vite, les investisseurs américains diversifient leurs activités en produisant équipements et pneus. Une industrie prospère apparaît alors, orientée à la fois vers le marché national et les exportations. Aujourd'hui, l'Afrique du Sud est au 11^e rang des « marchés émergents de l'automobile » (Bost, 2002) et constitue le premier marché du continent (plus de 7 millions de véhicules). Elle produit près de 400 000 véhicules par an, se situant devant l'Argentine, la Malaisie ou encore la Thaïlande. Le lien avec l'urbanisation du pays est incontestable pour expliquer cette ampleur du marché. La plupart des constructeurs étrangers se sont installés avant les années 1960 (BMW, Daimler-Chrysler, Nissan, Toyota ou encore Volkswagen). Cette importance du secteur sur le territoire s'explique en grande partie par les politiques interventionnistes de l'Etat. Dès les années 1960, plusieurs plans se succèdent, mais l'embargo subi par le pays l'empêche de développer ses exportations, comme le font au même moment de nombreux pays asiatiques, limitant ses débouchés. Depuis 1995, la mise en place d'un nouveau plan, le MIDP (*Motor Industry Development Program*) est un cadre institutionnel très favorable dans lequel les investissements étrangers se sont développés et les implantations multipliées (Black, 2000). Les mesures incitatives se concentrent essentiellement sur la réduction progressive des taxes à l'importation. La diminution des barrières douanières explique l'engouement récent de nouveaux investisseurs comme les groupes français PSA, Renault ou des firmes coréennes. Certaines entreprises présentes depuis longtemps se spécialisent comme BMW qui produit en Afrique du Sud tous ses modèles ayant le volant à droite. Si les *plants* produisent et assemblent pour le marché national, leur principal objectif est aujourd'hui d'exporter. Cela explique en partie qu'après avoir choisi Port-Elizabeth et East-London, puis s'être ensuite rapproché du centre économique et financier du Gauteng et notamment de Pretoria, les dernières implantations procèdent davantage à un retour dans les villes côtières (Port-Elizabeth, East-London, Durban). Cape Town est aussi choisie, plus récemment, comme le prouve le récent investissement de la multinationale japonaise *NGK Ceramics*, producteurs de pots catalytiques.

Dans les secteurs les plus représentés, l'activité « Construction et travaux publics » est assez fortement présente. Elle peut être liée à l'accélération de la mise en place d'infrastructures depuis la fin de l'apartheid mais aussi à la croissance immobilière que connaissent certaines régions, en lien ou non avec l'activité touristique. Ce point sera à explorer de manière plus systématique par la suite.

Enfin, et c'est sans doute l'un des points les plus remarquables, les secteurs « Assistance et conseils » et « Services » sont très bien placés, ce qui confirmerait une forte orientation actuelle des IDE vers les activités tertiaires et tertiaires supérieures. Il faut cependant souligner que la nomenclature des secteurs est utilisée telle qu'elle existe dans notre base de données, mais que cette information brute demande des précisions et interprétations complémentaires. En effet, certains secteurs pourraient être agrégés (par exemple, le commerce de gros et de détail, étant donnée la très faible part du second). Surtout, la catégorie « Services » est celle qui pose le plus de problèmes. S'agit-il de services aux entreprises ou de services à la personne ? La déclaration des entreprises, sans aucune autre précision, demeure vague. Quand ces entreprises ont déclaré un second secteur, il devient plus aisé de choisir entre les deux. Après un examen minutieux des multinationales présentes dans ce secteur, notre hypothèse est que nous sommes en présence de services aux entreprises, ce qui est d'ailleurs en accord avec l'origine étrangère de l'investissement. Parmi les entreprises qui ont déclaré ce secteur, on trouve en très grand nombre des services clairement destinés aux entreprises, notamment à destination de l'activité minière, ou à la production et distribution d'eau, gaz et électricité ou encore à l'industrie. Cependant, il demeure que certains services sont à double profil, c'est-à-dire à destination à la fois des entreprises et des particuliers. C'est le cas des agences de location de voiture (Hertz, Avis, etc.), des entreprises de transport express de courrier ou colis (UPS, etc.), des agences de distribution d'eau et d'énergie ou encore du domaine des activités liées à la sécurisation des espaces, extrêmement développé en raison du contexte d'insécurité latente, qu'il s'agisse des bâtiments appartenant à des entreprises ou de logements particuliers. Par la suite, nous serons amenée à procéder aux agrégations nécessaires et logiques sur cette nomenclature. Le secteur des services sera alors redéfini de manière plus précise, dans la nomenclature que nous utiliserons dans les analyses, pour mieux correspondre à la réalité des activités qu'il recouvre.

Figure 4.4
Deuxième activité déclarée



C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Si l'ensemble des entreprises a toutefois déclaré un secteur principal d'activité, elles ont beaucoup moins utilisé la possibilité de préciser un secteur d'activité secondaire. Ou bien ces entreprises estiment qu'un seul secteur les identifie convenablement ou bien cette lacune est due à une négligence. Au total, seulement 33 % des entreprises (29 % des sièges sociaux et 39 % des établissements) ont déclaré un deuxième secteur (Figure 1.4). En général, la détermination de l'activité principale par les services statistiques, comme en France, se fonde sur la ventilation du chiffre d'affaires de l'entreprise suivant les activités effectivement exercées. Ici, compte tenu du fait qu'il s'agit seulement d'une déclaration, nous n'avons aucune assurance que cette relation soit vérifiée.

La comparaison des deux classements affirme l'importance du secteur à la fois pour les sièges et les filiales, tout comme le grand nombre d'implantations dans l'industrie des biens

d'équipement, de l'industrie manufacturière mais aussi dans les services. En fait, force est de constater qu'aujourd'hui, dans ce pays aux richesses minières de premier rang, la majorité des implantations d'entreprises multinationales concerne le secteur tertiaire. Au sein de ce dernier, certaines activités prennent de plus en plus d'ampleur, comme par exemple le secteur du tourisme, conséquence directe de l'ouverture du pays et de la mise en valeur des paysages naturels.

1.2.2 Spécialisations des pays investisseurs

Après avoir hiérarchisé les pays en fonction de l'importance des IDE, à travers l'implantation d'entreprises, puis identifié quels sont les secteurs favorisés de ces investissements, on peut se demander s'il existe des spécificités de l'orientation des investissements dans tel ou tel secteur en fonction de la nationalité. Doit-on s'attendre à identifier des différences entre les investisseurs européens, américains et asiatiques ? Une certaine homogénéité caractérise-t-elle au contraire la répartition sectorielle des investissements, quelle que soit l'origine des capitaux ? Autrement dit, les différenciations sectorielles sont-elles explicables par le profil économique des investissements étrangers du pays d'origine ou par les spécialisations économiques de l'Afrique du Sud ?

En fait, après plusieurs analyses menées sur les données concernant les pays et les secteurs d'activité, et en dépit des agrégations effectuées pour obtenir un tableau plus synthétique (beaucoup de pays ne comptent aucune entreprise dans certains secteurs), nous devons reconnaître qu'aucune structure ne se dégage. Il n'existe donc aucune différenciation suffisamment forte entre les pays, du point de vue des secteurs vers lesquels s'orientent leurs investissements. Du point de vue des investisseurs étrangers, l'Afrique du Sud serait donc sélectionnée sur un même ensemble de créneaux économiques profitables. Quel que soit le pays d'origine, ce sont les avantages comparés du pays qui dirigeraient le choix des secteurs d'investissement. Cependant, on peut noter quelques spécialisations mineures, notamment celles des pays asiatiques (Taïwan en tête) qui investissent davantage dans le secteur des activités informatiques – mais cela pourrait aussi être imputé au caractère plus récent de leurs implantations.

1.3 Une majorité de petites entreprises

La taille des entreprises étrangères recensées est connue pour 64 % de l'ensemble, soit pour 1 771 établissements. Nous avons codé le nombre d'employés en six classes, ce qui permet de distinguer des grandes tendances à l'échelle de l'organisation des établissements présents. Cependant, le fait que 92 % des sièges sociaux aient déclaré leur nombre d'employés, contre seulement 24 % pour les établissements secondaires, introduit inévitablement un biais. En effet, chaque siège social a, sans doute, la plupart du temps, déclaré le nombre total de personnes travaillant dans son entreprise (siège et filiales comprises, soit tous les établissements). Il est donc certainement plus fiable de ne regarder que le nombre déclaré par les sièges, en prenant cette information comme une information qui englobe l'ensemble des établissements présents. En tout état de cause, après vérification par nos soins, les réponses données par les sièges sociaux et les filiales sont très proches les unes des autres, donc, la répartition reflète la réalité de manière convenable.

Tableau 4.2
Taille des entreprises étrangères en 2003

Nombre d'employés	Nombre d'entreprises	Part (%)
>1 000	85	4,8
750-1 000	42	2,5
500-750	28	1,5
250-500	122	7,4
100-250	351	20,3
<100	1 143	63,5
Total ⁶⁸	1 771	100

Source Base CIS-CVM

La caractéristique première est donc que l'investissement se concrétise majoritairement dans des structures de petite taille, puisque près des deux tiers des entreprises concentrent moins de cent employés (Tableau 4.2). Notons que, dans d'autres contextes, il est fait une distinction au sein de cette classe entre les établissements regroupant entre zéro et dix employés, entre dix et cinquante et entre cinquante et cent employés. Ici, le recensement des tailles est très agrégé et il ne nous était pas possible, à quelques exceptions près, de connaître la taille exacte de ces petites entreprises. Nous savons cependant, quand l'information est communiquée, que beaucoup de ces entreprises sont réellement de toutes petites organisations avec parfois moins de cinq personnes. Si on regroupe les deux dernières classes, ce sont près de 85 % des

⁶⁸ Le total correspond à 100 % des entreprises ayant déclaré leur nombre d'employés dans la base.

entreprises étrangères qui emploient moins de 250 personnes. A l'inverse les entreprises d'envergure ayant plus de 1 000 employés concernent moins de 5 % des entreprises. Faute de données, nous ne pouvons malheureusement pas comparer cette répartition avec la structure de taille des entreprises sud-africaines, ce qui aurait permis d'évaluer le degré de concentration économique et technique des investissements étrangers par rapport à celui de l'économie locale. Parmi les plus grandes entreprises, on trouve des grands groupes mondiaux de l'industrie automobile comme BMW, Volkswagen, Daimler-Chrysler, Ford ou Toyota, des groupes pétroliers comme Shell ou Total ou encore des groupes de biens de consommation comme Playtex ou Colgate- Palmolive, etc.

1.4 Où se localisent les implantations étrangères ?

1.4.1 Répartition par province

A l'échelle des provinces (Tableau 4.3), les choix de localisation des multinationales privilégient sans réelle surprise, le Gauteng qui rassemble plus de 50 % des implantations. L'ancienne province minière et industrielle, où sont localisées les trois aires métropolitaines de Johannesburg, Ekurhuleni (East Rand) et de Tshwane (Pretoria), est suivie par les provinces littorales du Western Cape (une entreprise sur cinq) et du KwaZulu-Natal (14 %).

Tableau 4.3
Part de chaque province dans la distribution des transnationales en 2003
(comparée à la part de la population et au PIB)

Provinces	Part (%)	Population en 2001 (base CVM) (%)	PIB en 2001 (%)
Gauteng	53,3	36,0	33,9
Western Cape	19,2	15,3	13,8
KwaZulu-Natal	14,2	17,9	15,5
Eastern Cape	6,8	10,0	8,2
Free State	2,5	8,2	5,5
Mpumalanga	1,6	3,5	7,2
Limpopo	1,1	3,3	6,5
North West	1,1	3,7	7,3
Northern Cape	0,1	2,1	2

Source Base CIS-CVM, Recensement de la population et base CVM, Statistics SA

Ces parts peuvent être comparées avec la répartition de la population ou celle du produit intérieur brut par province. Nous pouvons ainsi conclure qu'il n'y a pas d'effet de simple adaptation des IDE au poids économique ou démographique des provinces. L'ordre de grandeur suit grossièrement les inégalités en termes de poids mais on observe une très forte

concentration relative des IDE dans le Gauteng, et dans une moindre mesure dans le Western Cape, en deuxième position après le Gauteng, alors qu'elle se place en troisième position pour la population et le PIB. Toutes les autres provinces sont sous représentées.

La distribution spatiale des multinationales sur le territoire (Figure 4.5) révèle ces fortes inégalités entre les provinces. La localisation des sièges sociaux locaux fait notamment ressortir une très forte différenciation entre le Gauteng (1 213 sièges) et les autres régions (le Western Cape compte 255 sièges et le KwaZulu-Natal 103), certaines étant dépourvues d'implantations de ce type comme le Northern Cape. Par contre la répartition des filiales, soit de l'ensemble des établissements dépendants de ces sièges, montre une plus grande homogénéité dans les choix de localisation au sein des provinces. Tout d'abord, toutes les provinces sont concernées par un investissement étranger de ce type et surtout, le rapport de force entre les trois principales régions semble beaucoup plus équilibré que pour les sièges. En effet, la province du KwaZulu-Natal arrive en tête avec 284 filiales, suivie du Western Cape, 273 et le Gauteng, 249 filiales. La province la moins concernée est celle du Northern Cape avec quatre implantations seulement d'entreprises étrangères en 2003.

1.4.2 Les politiques de développement économique influent-elles sur les localisations des IDE ?

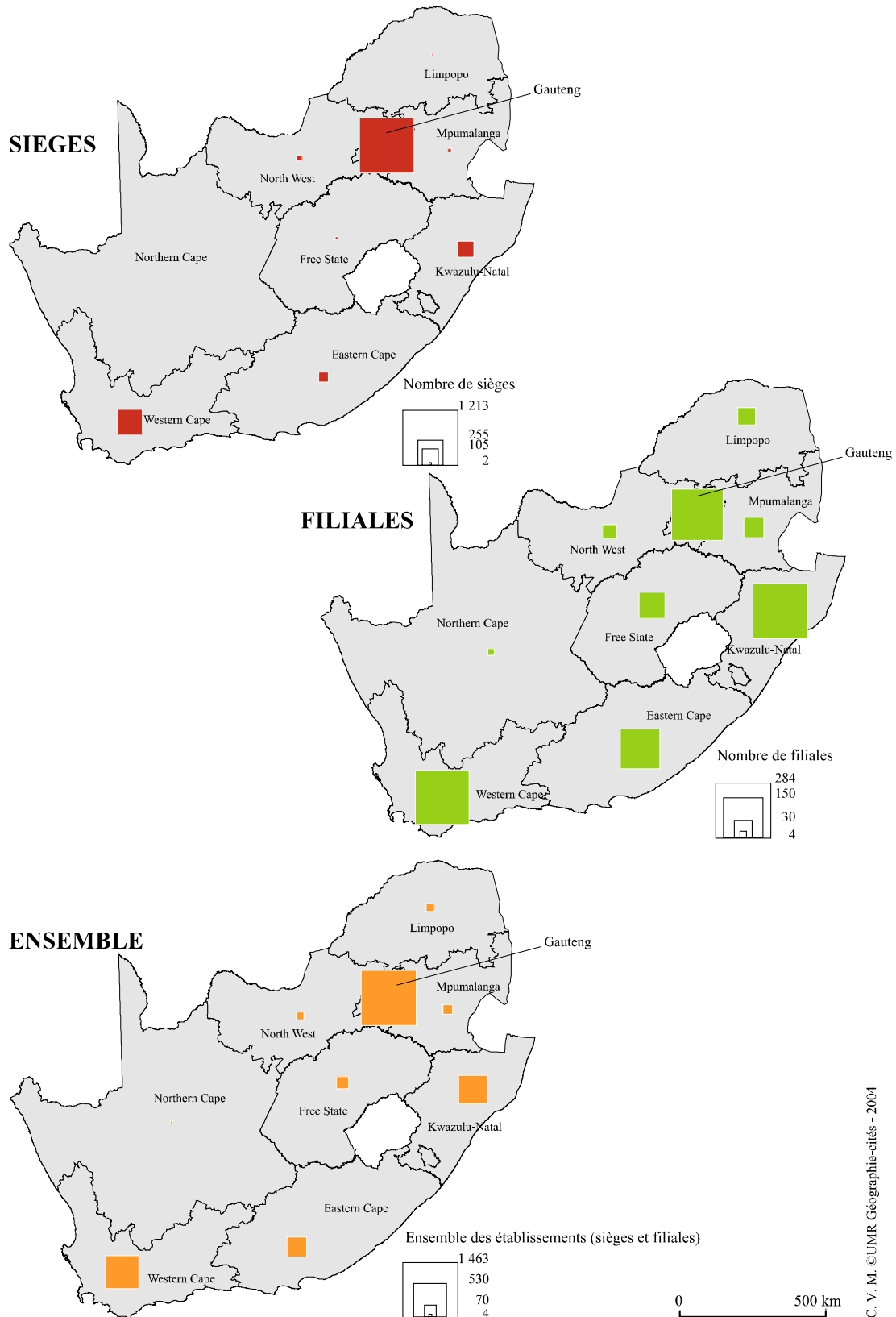
Les flux d'IDE et les implantations de *Greenfield Investment* prennent place, plus ou moins largement, dans un cadre institutionnel précis. Ainsi, depuis 1994, des actions gouvernementales fortes sont mises en œuvre pour éviter l'accentuation des disparités spatiales entre les régions et les provinces et pour tenter de modifier la structure spatiale centre-périphérie prédominante. Dans ce contexte, est née la volonté affirmée d'attirer les investissements, les nouvelles implantations ou participations étrangères dans des espaces nouveaux, délaissés par la croissance économique. Cependant, cette intervention de l'Etat dans l'espace économique ne date pas de l'arrivée de l'ANC au pouvoir (Nel, 2000). Rappelons donc au préalable certains points de ces politiques de développement territorial.

- *Sous le régime d'apartheid : une stratégie des pôles de croissance au service du « développement séparé » (1960-1980)*

La volonté de procéder à un aménagement du territoire sud-africain, de mettre en œuvre des programmes de développement régional, n'est pas seulement contemporaine des derniers

bouleversements politiques et de la nécessité de réorganiser les structures du pays pour gérer au mieux l'héritage de l'apartheid. En effet, dès la fin des années 1940, le Parti National met au point une stratégie d'aménagement du territoire qui s'appuie sur une politique de décentralisation industrielle dans des localités qualifiées de pôles de croissance (*growth poles*). Elle est fidèlement suivie jusqu'à la chute du gouvernement, plus de quarante ans après.

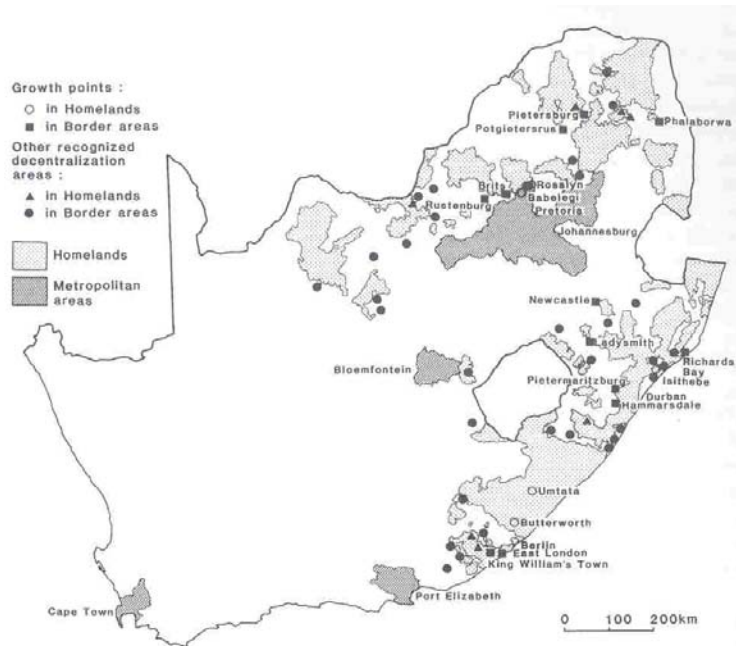
Figure 4.5
Effectif des multinationales par province en 2003



Source : Base CIS-CVM

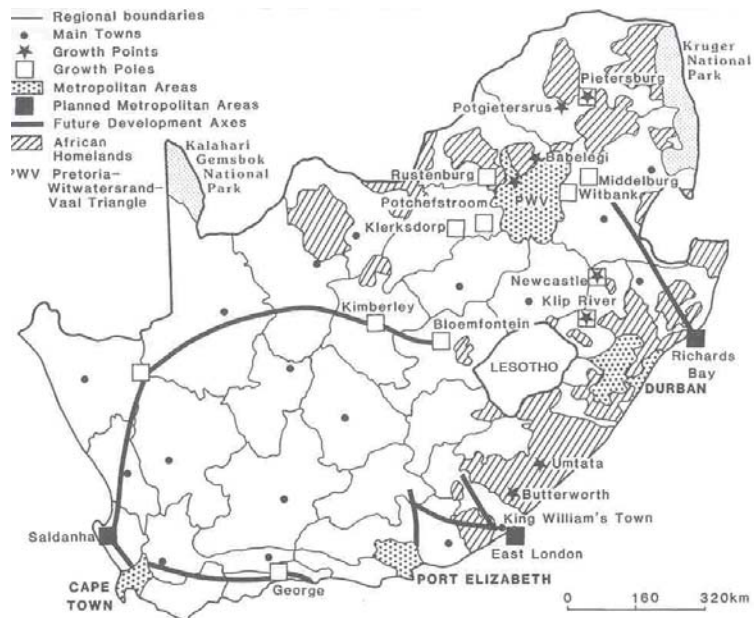
Cette orientation est contemporaine, sur le plan international, de l'émergence de théories sur le développement du territoire dans les pays en voie de développement comme dans les pays industrialisés. Pour faire contrepoids à la concentration accélérée de la population dans les métropoles, qui bouleverse les équilibres territoriaux antérieurs, la stratégie des pôles de croissance met l'accent sur la décentralisation d'activités depuis les métropoles vers des localités situées à une grande distance des métropoles, dans des périphéries peu intégrées. Les villes du niveau inférieur de la hiérarchie urbaine apparaissent alors comme les meilleurs sites pour soutenir ces pôles de croissance : ces dernières peuvent en effet, d'une part servir de points d'appui à la diffusion, à la distribution spatiale du développement en dehors des métropoles, dans les zones périphériques peu intégrées, et d'autre part fixer en partie les flux migratoires qui convergent vers les aires métropolitaines. Une ville désignée pour être un pôle de croissance doit bénéficier d'investissements publics dans les infrastructures, dans les services sociaux, d'éducation, de santé, d'incitations financières au secteur privé, de décentralisations administratives. En Afrique du Sud, ces mesures de contrôle spatial sont dès leur adoption étroitement liées à l'idéologie de l'apartheid et à l'objectif prioritaire du gouvernement : la création d'une « République blanche » et la réalisation du « développement séparé » des populations blanches et noires. D'autre part, en 1952, la Commission Tomlinson prône le développement économique et social des bantoustans, territoires les moins développés du pays, afin d'y retenir les populations et de les dissuader de migrer vers les métropoles « blanches ». Pour y parvenir, il est nécessaire de créer des emplois sur place : la Commission voit dans l'installation de zones industrielles décentralisées le moyen le plus rapide et le plus efficace d'y parvenir. Si ce projet convient dans l'ensemble aux attentes du gouvernement, il les heurte sur un point précis : la localisation des industries, à l'intérieur des bantoustans, sous-entend l'ouverture de ces territoires aux capitaux du secteur blanc privé, mesure contraire à l'esprit du développement séparé. On préfère favoriser l'installation des centres industriels en bordure, mais en dehors des bantoustans. Les propositions de Tomlinson sont par conséquent remaniées pour aboutir à une « *border industry policy* », ou stratégie d'industrialisation des zones frontières.

Figure 4.6
Localisation des pôles de croissance 1960-1973



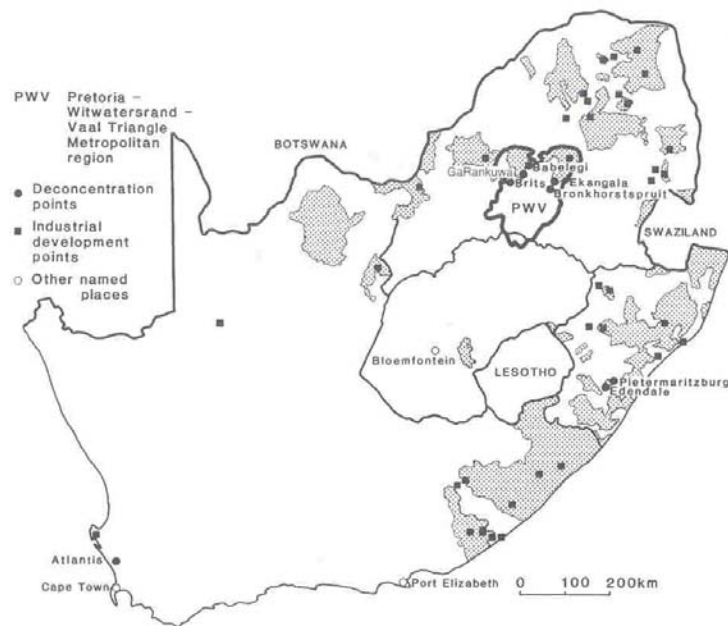
Source : A.J. Christopher, 2001

Figure 4.7
Plan de développement (1975)



Source : A.J. Christopher, 2001

Figure 4.8
Les points de déconcentration (1985)

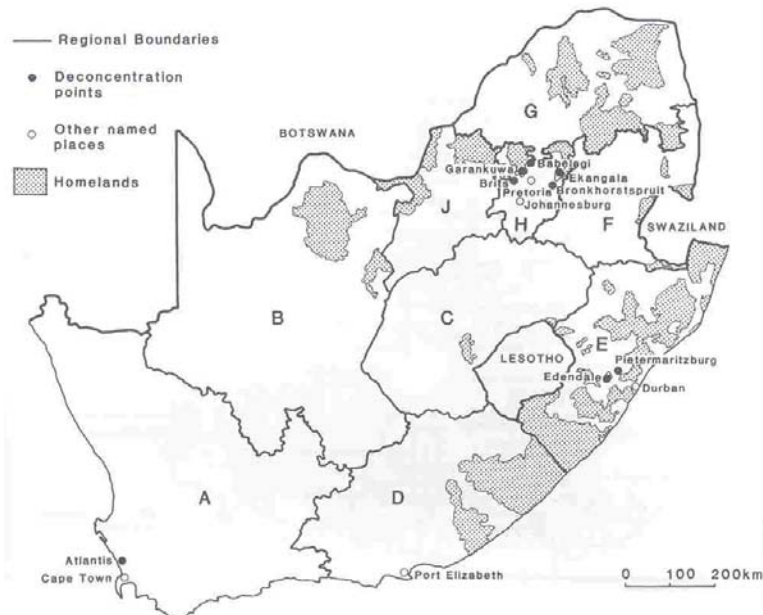


Source : A.J Christopher, 2001

Le gouvernement sud-africain, dans les années 1950, reprend donc à son compte des stratégies de développement reconnues sur le plan international ; sa politique d'aménagement territorial combine par conséquent la volonté de promouvoir la décentralisation d'activités industrielles et celle de consolider l'existence des bantoustans. D. Dewar (1989) montre que les raisons ayant motivé l'application de telles politiques étaient complexes, à la fois d'ordre économique et idéologique. Ce qui, dans la rhétorique du gouvernement, se posait comme la condition d'un développement régional plus équilibré, en opposition au processus de métropolisation perçu comme excessif, a en réalité surtout été l'instrument de l'idéologie du développement séparé. Au cours du temps, le programme initial subit quelques modifications. Dès les années 1960, il évolue selon deux directions principales (Figure 4.6) : d'une part, des pôles de croissance peuvent s'installer à l'intérieur des bantoustans, le plus souvent dans leur « capitale », d'autre part, des pôles de déconcentration (Figure 4.8) sont créés à proximité des métropoles pour désengorger leur croissance. Ces deux nouvelles mesures ont comme conséquence principale la multiplication des centres sélectionnés. Il s'ensuit la mise en place d'un plan national de développement dans les années 1970 (Figure 4.7). Enfin, dernière action

du gouvernement, la désignation de régions de développement fondées sur des critères économiques similaires (Figure 4.9).

Figure 4.9
Les régions de développement (1982)



Source : A.J. Christopher, 2001

Ainsi, sont désignées comme pôles de croissance des villes aussi variées que George, ancienne ville blanche isolée, Atlantis, ville nouvelle et pôle de déconcentration pour l'aire métropolitaine de Cape Town, Seshego, nouvel établissement dans un bantoustan, ou encore Potgietersrus, ancienne ville blanche située à la frontière d'un bantoustan. En 1985, on compte quarante-sept pôles de décentralisation industrielle, dont vingt-sept dans les bantoustans, et huit pôles de déconcentration. Cependant, malgré le montant très élevé des sommes investies dans ces projets, il est reconnu que la politique des pôles de croissance en Afrique du Sud n'a pas atteint ses objectifs ambitieux et s'est globalement soldée par un échec. Sur le plan économique, la présence d'industries décentralisées n'a pratiquement pas modifié les structures régionales de l'emploi et de l'activité économique et l'impact local sur la croissance est resté limité. Les seules exceptions à ce constat d'ensemble tiennent à des localisations particulièrement favorables : ainsi peut-on comprendre le décollage économique de Richard's Bay, grand port créé sur la côte orientale, à quelques dizaines de kilomètres d'Empangeni, centre administratif, desservant un arrière-pays relativement vaste. De même,

la croissance soutenue de Newcastle doit être mise en rapport avec la découverte en son site de ressources minières importantes. Mais l'inefficacité des mesures de planification entreprises pendant plus de quarante ans est particulièrement frappante dans le cas des bantoustans : non seulement le sous-développement de ces zones n'a pas été résolu, mais aussi la politique des « *border areas* » a conduit à la création des « *closer settlements* », situés à la frontière des bantoustans, sur leurs marges intérieures. Dès la fin des années 1970, la théorie des pôles de croissance suscite des critiques de plus en plus vives. Ces critiques, émises en Afrique du Sud au cours des années 1980, n'ont pas été réellement remises en cause par le gouvernement qui, tout en lançant d'apparentes réformes, s'attachait à poursuivre les objectifs du développement séparé. Discrédités et fragilisés sur le plan international, étroitement et symboliquement associés aux politiques d'apartheid, les programmes de développement régional et de rééquilibrage territorial sont progressivement rejetés.

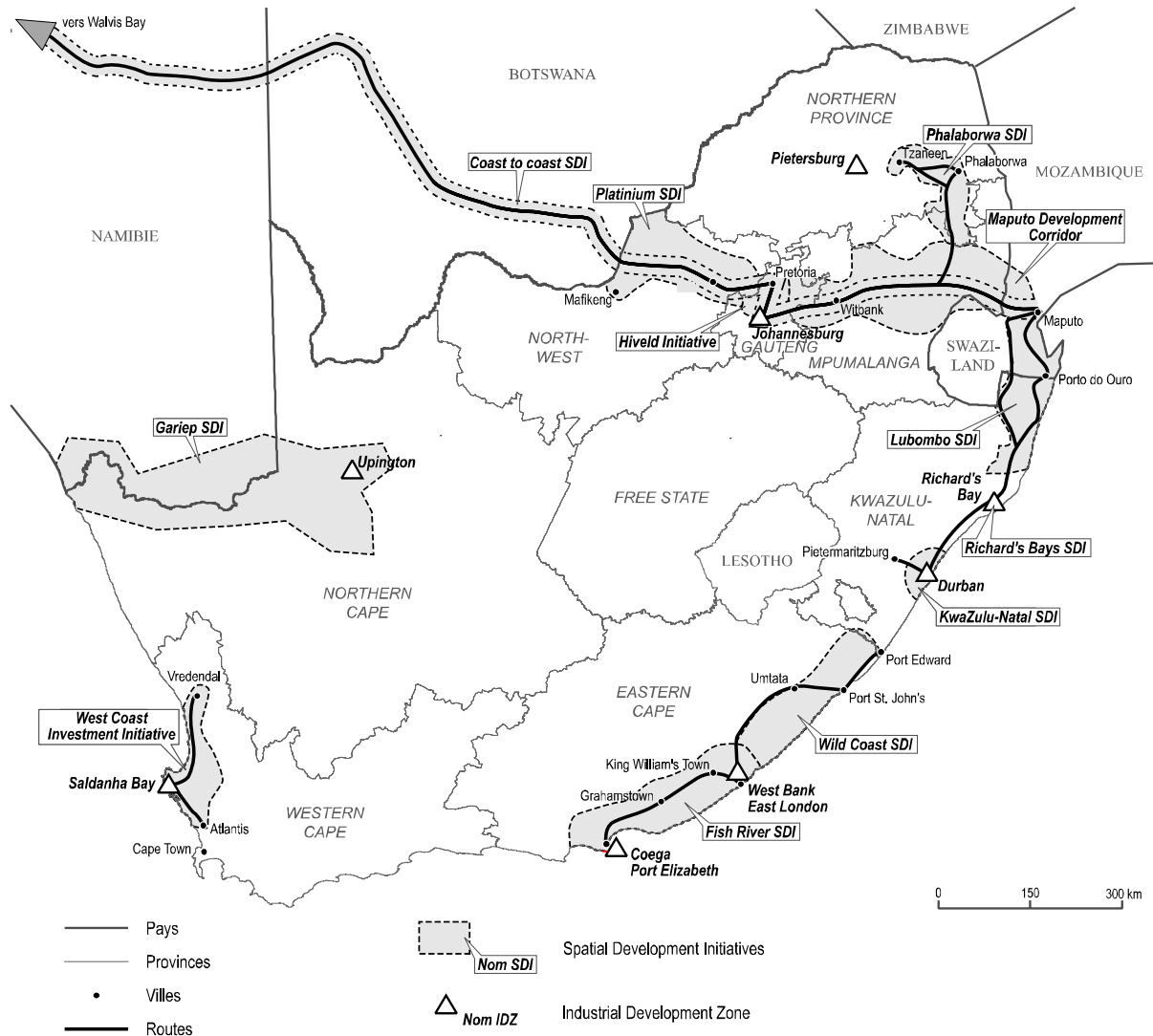
▪ *Les mesures incitatives et la création d'espaces nouveaux depuis 1994*

L'arrivée de l'ANC (*African National Congress*) au pouvoir en 1994 s'accompagne d'un premier plan de développement, le *RDP (Reconstruction and Development Program)* mais, c'est surtout au sein du deuxième plan de l'Afrique du Sud démocratique que l'Etat intervient plus directement dans l'organisation territoriale de l'économie. Aussi, les mesures incitatives à l'investissement étranger s'inscrivent-elles dans le cadre de la stratégie économique gouvernementale du programme *GEAR (Growth, Employment and Redistribution)*, adoptée en 1996 et des objectifs fixés par le Ministère du Commerce et de l'Industrie. Parmi ces objectifs se trouvent la promotion des micro, petites et moyennes entreprises, le *BEE (Black Economic Empowerment)*, la réduction des inégalités et entre autre, le renforcement de la compétitivité internationale du pays. A cette volonté du gouvernement, s'ajoute l'action des agences provinciales de promotion de l'investissement étranger, qui aident toute personne désirant s'implanter sur le territoire sud-africain. C'est le cas notamment du *WESGRO (WEStern GROwth)* dans la province du Western Cape ou du *GEDA (Gauteng Economic Development Agency)*.

Parmi les différentes mesures prises par le gouvernement, nombreuses sont celles qui facilitent les implantations comme le *SIP (Strategic Investment Programme)* qui permet de bénéficier d'une exonération fiscale de 50 à 100 % des coûts d'implantation, plafonnée à 600 millions de rands par projet. Cela vise particulièrement les groupes étrangers disposant d'une

compétence technologique particulière. Cependant, deux de ces mesures s'intéressent plus particulièrement aux localisations géographiques des activités économiques. Il s'agit des *SDI* (*Spatial Development Initiatives*) et des *IDZ* (*Industrial Development Zone*) (Figure 4.10).

Figure 4.10
Les Spatial Development Initiatives et les Industrial Development Zones en Afrique du Sud



Source : Nel, 2000 ; Rogerson, 2001

Les *SDI*, lancées en 1995, sont un exemple manifeste des actions entreprises pour tenter de limiter la concentration de la croissance économique et démographique dans les aires métropolitaines et ses inconvénients. Ces espaces de partenariat entre l'Etat et les acteurs privés sont perçus comme de nouveaux lieux de croissance économique par la création d'emplois et les facilités d'investissement. Ces zones constituent un des programmes les plus ambitieux issus d'une collaboration entre le Ministère du Commerce et de l'Industrie et le

Ministère des Transports. L'objectif est de promouvoir une série de corridors de développement sur le territoire, en lien parfois avec des pays voisins, comme c'est le cas pour le corridor de Maputo avec le Mozambique. Les priorités sont de soutenir le développement des infrastructures de transport et d'inciter les projets économiques qu'ils soient d'ordre industriel ou touristique, dans des zones dites « perdantes », en marge de la croissance économique. Toutes ces zones ne connaissent pas actuellement le succès attendu et la plupart ont échoué dans leur projet. Cependant, certaines ont plutôt bien relevé le défi et participent à ce nouvel ordre spatial du territoire sud-africain soumis aux forces libérales du marché. Parmi elles, les zones ou portes d'entrée vers les pays voisins bénéficient d'une place particulière. Le corridor de Maputo, *SDI* la plus achevée, qui relie Pretoria à Maputo est notamment un espace transfrontalier de croissance économique intense, symbole d'un « new regionalism » (Rogerson, 2001).

Très liées aux *SDI*, les *IDZ* sont conçues comme des points de départ pour la création de vastes zones industrielles, dotées d'infrastructures et de services d'une qualité permettant d'atteindre une compétitivité internationale. Soutiens aux secteurs d'innovation et de recherche, allègement des taxes (exonération des droits de douane pour les importations de matières premières, de biens d'équipement, aides à l'exportation) et aides aux investissements (services administratifs simplifiés) font partie des mesures propres aux *IDZ*. Ces zones franches s'assimilent aux *EPZ* (*Export Processing Zones*) existantes dans d'autres pays. Huit sont localisées sur le territoire, toutes à proximité d'un port ou d'un aéroport pour faciliter l'accès aux marchés étrangers. L'exemple le plus significatif et sur lequel tous les espoirs sont portés est celui de Coega, près de Port-Elizabeth, doté d'un nouveau port en eau profonde, Ngqura.

En dépit de ces mesures en faveur d'espaces nouveaux, mises en place par le gouvernement, il est nécessaire de s'interroger sur leurs impacts réels auprès des investisseurs étrangers. Il n'est pas certain, à quelques exceptions près, que cela joue sur les choix de localisation des entreprises multinationales

**Encadré 2 : Exemple d'un projet industriel dans une IDZ :
Pechiney à Coega**



La zone de développement industrie de Coega, la plus importante des IDZ mise en place par le gouvernement (12 000 hectares de terrains industriels, à 20 km de Port-Elizabeth) attend beaucoup de l'implantation de la multinationale franco-canadienne Pechiney (rachetée partiellement par Alcan en 2004). Le projet de Pechiney repose sur la création d'une nouvelle unité d'aluminium d'une très grande complexité et d'une ampleur inégalée jusque là pour un investissement français en Afrique du Sud (2 milliards de dollars). Selon le responsable du projet⁶⁹, la décision de localisation s'est faite après un long processus où plusieurs sites ont été étudiés, à l'échelle mondiale. De plus, aucun autre site en Afrique du Sud ne proposait les avantages de Coega (terrain suffisamment grand, approvisionnement en énergie électrique et proximité d'un port en eau profonde). Pour le moment, la réalisation concrète est en suspens.

⁶⁹ Nous avons pu avoir un entretien téléphonique avec le responsable du projet en août 2004.

2. LOCALISATION DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS ET HIERARCHIE URBAINE

Après cette présentation d'ensemble, indispensable au cadrage du phénomène des IDE en Afrique du Sud, beaucoup plus pertinente est l'analyse menée à l'échelle des agglomérations urbaines, telles que nous les avons définies (Chapitre 2). Seule, cette mise en relation des entreprises étrangères avec les villes où elles sont implantées peut nous permettre d'apporter les premiers éléments de réponse quant aux interactions entre le processus de mondialisation et le système des villes sud-africaines.

2.1 Localisation des entreprises dans les agglomérations urbaines

Le rôle de la hiérarchie urbaine, c'est-à-dire de la taille des villes dans les décisions d'implantation des entreprises étrangères, apparaît essentiel d'après les informations issues de notre base de données. L'agglomération de Johannesburg arrive, en effet, de très loin en tête pour le nombre de sièges sociaux locaux des entreprises étrangères implantées, puisqu'elle concentre 70 % des établissements de ce type (Tableau 4.4).

Les investisseurs opèrent une sélection très forte en sa faveur quand il s'agit du choix de leur première implantation. Suivent le Cap (13 %) et Durban (5 %), les autres agglomérations se partageant le reste. La répartition spatiale est donc très concentrée dans une seule agglomération, ce qui ne crée pas de grande différence quand on compare les cartes par province et par agglomération (Figure 4.5 et Figure 4.11), la province du Gauteng étant avant tout une grande région métropolitaine.

Ainsi, en ce qui concerne la localisation des sièges sociaux « locaux », le niveau métropolitain apparaît comme un seuil qui contraint de façon stricte les choix d'implantation. A leur tour, ces localisations tendent à renforcer les dynamiques de métropolisation à l'échelle du territoire, favorisant les "villes-relais" (Bénil, 2001) de la mondialisation comme Johannesburg. Cette observation rejoint les résultats mis en avant dans les travaux de S. Baudet-Michel (2000) où l'analyse de la diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains français, anglais et allemand révèle le niveau métropolitain comme niveau privilégié (Chapitre 1). Le processus de diffusion des implantations des multinationales dans le système des villes sud-africaines identifie, de la même façon qu'en Europe, le niveau

métropolitain comme une barrière difficilement franchissable au stade actuel du processus. De même, l'étude menée sur les entreprises multinationales dans le système des villes européennes (Rozenblat, 1992) a démontré que l'organisation économique internationale se fait principalement à partir du sommet de la hiérarchie urbaine, et que c'est donc à ce niveau que l'on peut étudier les principales inégalités spatiales de l'intégration européenne. Elle montre que près des deux tiers des sièges sociaux des entreprises multinationales européennes sont concentrés à Londres et à Paris. En effet, les grandes organisations multinationales sont des révélateurs appropriés pour comprendre les échanges interurbains à l'échelon international. Même si le phénomène ne prend pas la même ampleur en Afrique du Sud, des pistes de réflexion analogues peuvent être suivies. Le processus de diffusion des implantations contribue de fait à favoriser ou au contraire à pénaliser les espaces selon leur plus ou moins grande capacité à attirer les entreprises.

Tableau 4.4
Classement des dix premières agglomérations
selon leur nombre de sièges et de filiales étrangers en 2003

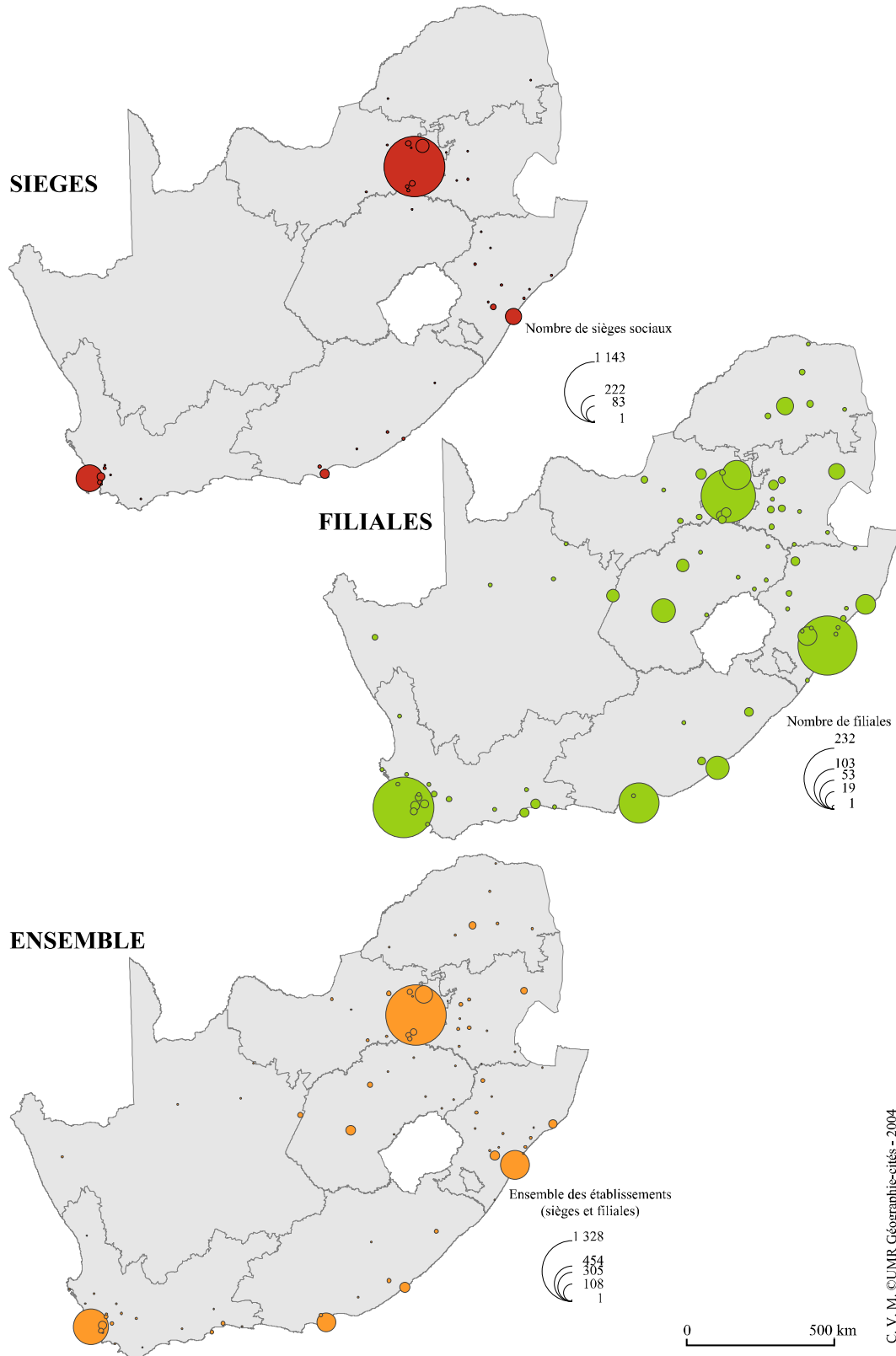
	Agglomérations	Nombre de sièges sociaux « locaux »	Part (%)		Agglomérations	Nombre de filiales	Part (%)
1	Johannesburg	1143	70,0	1	Cape Town	232	21,0
2	Cape Town	222	13,6	2	Durban	222	20,1
3	Durban	83	5,1	3	Johannesburg	185	16,7
4	Pretoria/Tshwane	55	3,4	4	Port Elizabeth	103	9,3
5	Port Elizabeth	26	1,6	5	Pretoria/Tshwane	53	4,8
6	Stellenbosch	20	1,2	6	Bloemfontein	35	3,2
7	Pietermaritzburg	10	0,6	7	East London	34	3,1
8	Vereeniging	10	0,6	8	Empangeni/Richard's Bay	24	2,2
9	Brits	9	0,6	9	Pietermaritzburg	22	2,0
10	Somerset West	6	0,4	10	Pietersburg	19	1,7

Source : Recensement de la population et Base CVM

Par contre, comme nous l'avions suggéré à propos de la répartition par province, la distribution spatiale des filiales est très différente puisque Johannesburg est recalé à la troisième place du classement dans les choix de localisation (Tableau 1.4), laissant Cape Town (21 % des filiales) et Durban (20 %) la devancer. Cette distribution montre quel rôle jouent les autres agglomérations du niveau supérieur de la hiérarchie 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. Des constats de ce type sont à l'origine de la théorie de la diffusion hiérarchique des innovations dans un système de villes, qui constitue notre première hypothèse et sur laquelle nous

reviendrons, et il n'est donc pas surprenant de voir que la distribution des entreprises étrangères se conforme à la distribution hiérarchique des tailles des villes sud-africaines.

Figure 4.11 Nombre de multinationales par agglomération urbaine en 2003



Source : Base CIS-CVM

Cependant, la représentation cartographique de la répartition des filiales révèle aussi, outre cette cohérence, une bien plus grande dispersion sur le territoire sud-africain (Figure 4.11). Si seulement 41 agglomérations accueillent un siège social en 2003, elles sont le double (79) à compter une filiale étrangère, et nombreuses sont les agglomérations de petite taille qui sont choisies pour ces implantations. Cette distribution, beaucoup moins contrastée et plus équilibrée, allant dans le sens d'un « remplissage » territorial, révèle l'importance d'analyser de manière plus approfondie le lien entre la taille des agglomérations et la répartition des entreprises multinationales, qu'il s'agisse d'établissements principaux (sièges) ou secondaires (filiales).

2.2 Distribution des entreprises selon la hiérarchie urbaine

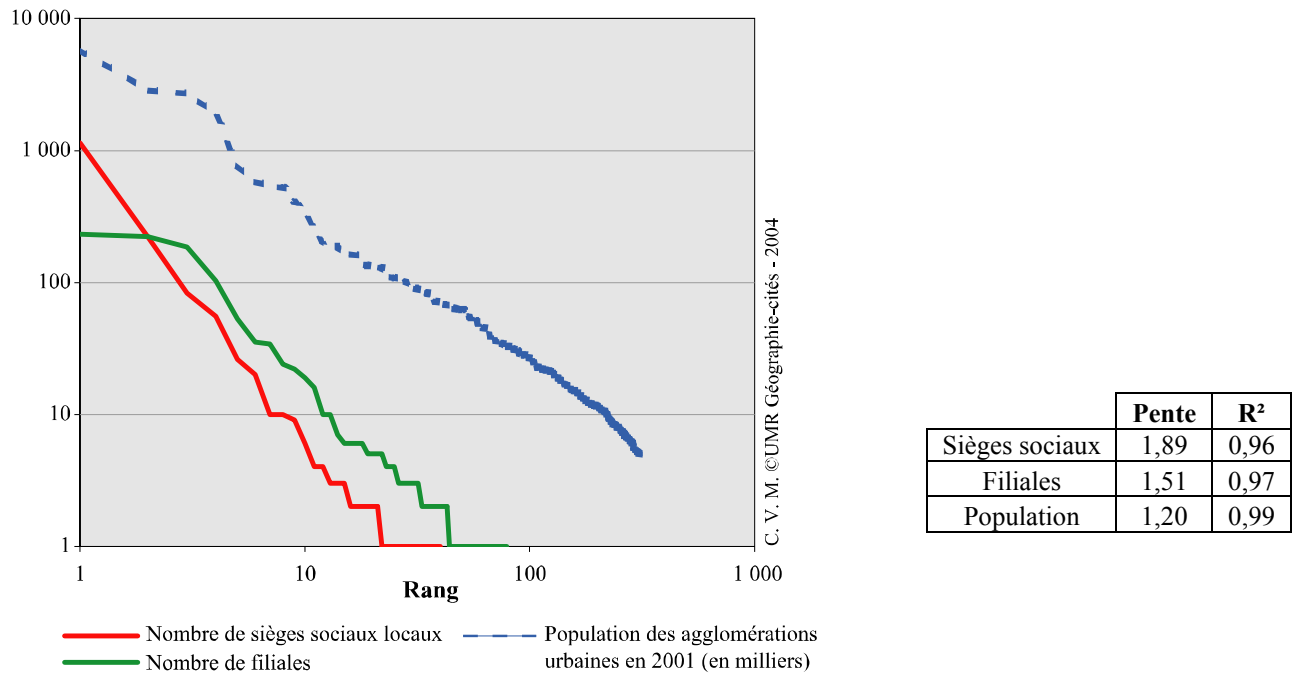
L'une des principales hypothèses relatives aux effets de la mondialisation sur les systèmes de villes est qu'elle contribue à la métropolisation, au renforcement des inégalités de taille des villes et donc de la dimension hiérarchique de ces systèmes. Cette tendance ne s'exprime pas seulement par l'identification d'une classe de « villes mondiales » accaparant la localisation de centres de décision d'importance mondiale, notamment financiers (Sassen, 1991), mais vaut aussi en général pour la sélection des villes choisies pour localiser des investissements à l'étranger. C'est par exemple la principale conclusion de C. Rozenblat (2004). Ses travaux montrent que des effets de proximité et de frontières nationales jouent encore dans la répartition des multinationales européennes, mais, à l'intérieur d'un pays donné, ce sont d'abord les plus grandes villes, capitales politiques ou économiques, qui sont choisies. Ce n'est que dans un second temps (d'après deux enquêtes menées à six ans d'intervalle, en 1990 et 1996), que des villes de second rang sont choisies.

Du point de vue des systèmes de villes, le processus d'internationalisation des activités 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). Nous testerons donc l'hypothèse d'une installation préférentielle des investissements étrangers dans les plus grandes villes sud-africaines, puis de leur diffusion selon la hiérarchie des tailles des villes.

2.2.1 Distribution des entreprises dans les agglomérations

Une première approche de la localisation des entreprises étrangères en fonction de la taille des villes peut être de visualiser cette relation au moyen de graphiques rang-taille, comparant la distribution des villes, classées par nombre décroissant des entreprises étrangères qu'elles accueillent, à la distribution de leur population. La Figure 4.12 montre clairement que la répartition du nombre des entreprises est encore plus inégale que celle de la population, les pentes des droites ajustées aux distributions des sièges sociaux et des filiales étant significativement plus élevées (respectivement 1,89 et 1,51) que celle, pourtant déjà forte, de la population (1,20). Cette observation pourrait signifier que les localisations des filiales, intervenues après la première installation des entreprises dans le pays, ont moins systématiquement sélectionné les grandes villes, et donc qu'une certaine diffusion hiérarchique s'est produite entre les premières implantations et les suivantes.

Figure 4.12
Distribution des entreprises étrangères en 2003 dans les agglomérations urbaines
et valeurs des pentes de chaque distribution



Source : Base CIS-CVM / Recensements de la population 2001 et Base CVM

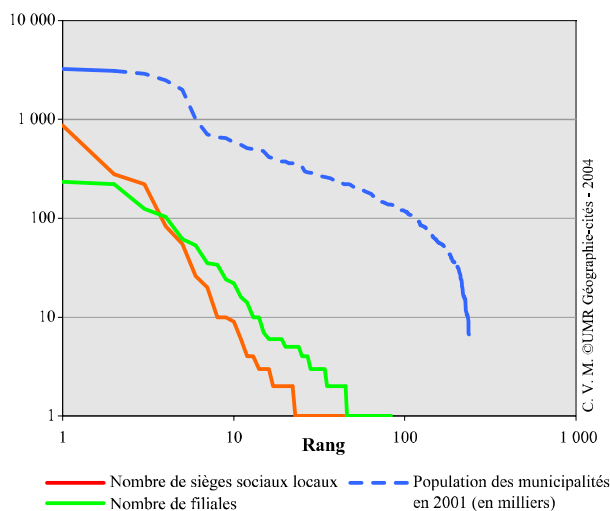
Nous avons déjà observé par ailleurs que la tête de la hiérarchie n'est pas similaire puisque l'agglomération de Johannesburg arrive en première place pour la localisation des sièges alors que c'est Cape Town qui occupe cette place pour les filiales. Cela montre bien l'effet de

sélection opérée par les sièges vers la ville qui détient le pouvoir financier (présence de la première place boursière en Afrique⁷⁰), cette capitalisation jouant un rôle moindre pour l'implantation des filiales.

2.2.2 Distribution des entreprises et maillage géographique

Une analyse des localisations effectuée dans d'autres délimitations géographiques démontre très clairement les choix des entreprises en faveur des zones urbaines denses, autrement dit des parties centrales des agglomérations. Ainsi, la même représentation effectuée dans le cadre plus large des municipalités (Figure 4.13), alors qu'elle donne une mesure de concentration moindre pour les populations (la pente de la droite ajustée n'est plus que de 1,07 alors qu'elle était de 1,20 pour les agglomérations, ce qui est lié au fait que la délimitation des municipalités, récente, a probablement tendu vers une certaine homogénéité des circonscriptions, du point de vue de l'effectif de population), accentue au contraire celle des sièges et laisse inchangée celle des filiales (qui passent respectivement à 1,94 et 1,5). De toute évidence, on retrouve ici l'effet de la sélection, par les sièges des entreprises notamment, des grandes municipalités urbaines, qui en concentrent un grand nombre, par opposition aux municipalités rurales qui n'en accueillent pas.

Figure 4.13
Distribution des entreprises étrangères en 2003 dans les délimitations des municipalités



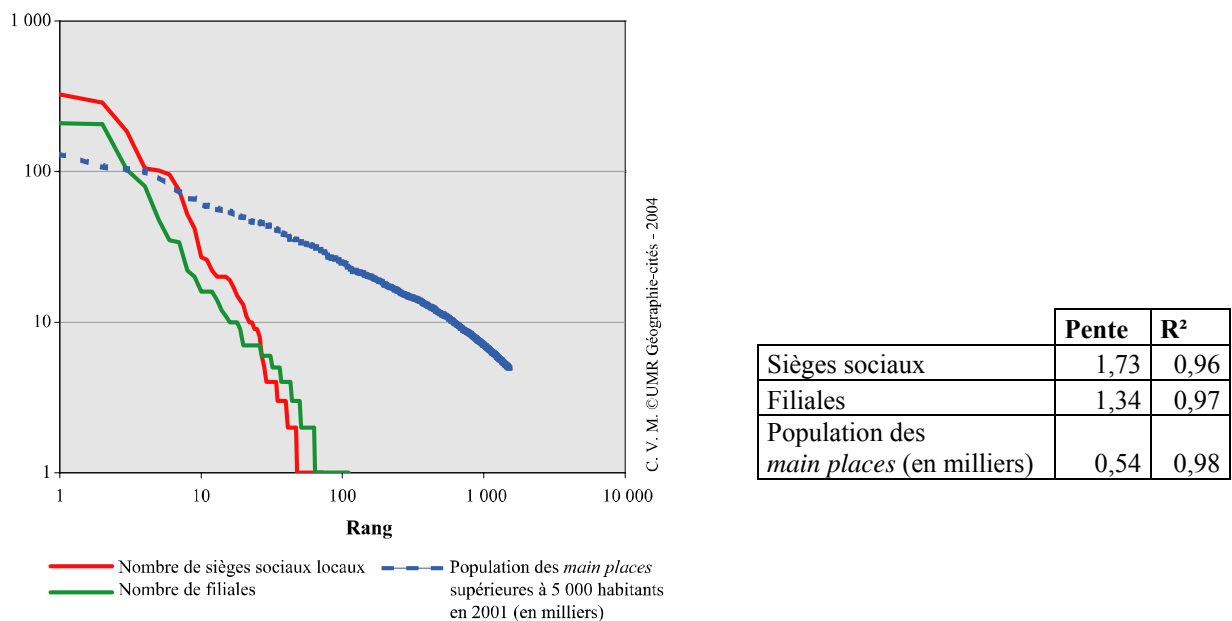
	Pente	R ²
Sièges sociaux	1,94	0,95
Filiales	1,50	0,97
Population des municipalités (en milliers)	1,07	0,87

Source : Base CIS-CVM et Recensement de la population 2001

⁷⁰ Le JSE : *Johannesburg Stock Exchange* est la première place boursière du continent (capitalisation de plus de 300 milliards de dollars en 2004, soit la moitié des capitalisations de Hong Kong, de la Corée du Sud et de Taïwan) suivie loin derrière, par l'Égypte, le Maroc puis de la Tunisie.

Ainsi, on pourrait penser que ces activités, qui sont principalement des services, se localisent dans les zones urbaines les plus vastes et les plus concentrées. Toutefois, une observation encore plus fine des localisations, cette fois à l'échelle des *main places* (Figure 4.14), tout en confirmant une forte concentration, avec des pentes de 1,73 (sièges) et 1,34 (filiales), ne fait plus apparaître une sélection aussi systématique des zones les plus peuplées. Très probablement, ces entreprises se localisent, à l'intérieur des municipalités les plus importantes, dans plusieurs zones, des aires d'activités spécialisées. Celles-ci ont essaimé au-delà du *CBD* ; une enquête plus précise nous permettra d'analyser leur position, centrale, de proche périphérie ou plus éloignée. Notons qu'à cet échelon des *main places*, la population résidente n'est plus que très faiblement concentrée (pente de la droite d'ajustement de 0,54) puisque, par construction, le maillage a été conçu pour produire des zones relativement homogènes du point de vue de la population résidente.

Figure 4.14
Distribution des entreprises étrangères en 2003 dans les délimitations des *main places*



Source : Base CIS-CVM et Recensement de la population 2001

2.3 Forme de la relation entre les distributions des entreprises et la taille des villes (Scaling)

Une autre représentation, plus suggestive et plus précise que les graphiques rang-taille, consiste, non plus à comparer les degrés de concentration des différentes distributions, mais à examiner directement la relation entre le nombre des entreprises et la population de chaque ville. Le plus simple est de porter sur un graphique cartésien le nombre d'entreprises et la population de la ville où elles sont localisées. Nous les avons donc représentés sur un graphique à deux coordonnées logarithmiques, ce qui améliore la qualité de l'ajustement (les coefficients de détermination R^2 sont au minimum de 0,6).

$$\log \text{Nombre d'entreprises} = \beta \log \text{Population} + a$$

$$\text{soit encore : } N = k P^\beta$$

La pente de la droite d'ajustement (coefficient β) donne une mesure de la dépendance de la localisation des entreprises à la taille des villes : si le coefficient est égal à 1, on peut conclure à une simple proportionnalité par rapport à la population, s'il est plus grand que 1, la relation est supra-linéaire, c'est-à-dire qu'il existe un effet de sélection des villes par les entreprises, en faveur des plus grandes. Si le coefficient est inférieur à 1, la relation, sublinéaire, indique au contraire une sélection des plus petites villes.

On peut encore interpréter le paramètre β comme une mesure de l'élasticité de la présence des entreprises en fonction de la taille des villes. C'est un indicateur de la puissance de la centralité pour une fonction ou une activité donnée, dont la signification se rapprocherait pour les économistes de la notion d'économie d'agglomération, ou de rendements croissants avec la taille (Pumain, 2004 ; Lobo, Bettencourt, 2004).

Une telle analyse des relations entre la dimension des objets géographiques et certains de leurs attributs fait l'objet de recherches comparatives entre plusieurs pays dans le cadre du programme européen ISCOM. Ces recherches sur les effets d'échelle ou de hiérarchie dans l'organisation des systèmes géographiques suscitent des comparaisons avec des travaux menés en biologie, ainsi que sur d'autres systèmes complexes, et sont regroupées sous

l'appellation de *scaling* (Pumain, 2004). Il est en effet possible de déduire, à partir de ces relations, que des contraintes s'exercent sur l'évolution, la croissance de ces systèmes, ce que suggère l'observation de relations non linéaires, sous forme de fonction puissance, entre différentes propriétés ou attributs des objets.

Tableau 4.5
Valeurs des *beta* (β) et tests de significativité

	Agglomérations (total)	Nombre	R ²	IC ⁷²
Entreprises (total)	0,95	87	0,72	0,82 - 1,08
Entreprises (>1)	0,95	49	0,72	0,78 - 1,12
Sièges (total)	0,84	40	0,62	0,63 - 1,06
Sièges (>1)	0,9	21	0,67	0,60 - 1,21
Filiales (total)	0,84	78	0,7	0,72 - 0,97
Filiales (>1)	0,84	43	0,71	0,67 - 1,02

	Agglomérations >50 000	Nombre	R ²	IC
Entreprises (total)	1,33	51	0,77	1,12 - 1,54
Entreprises (>1)	1,15	39	0,75	0,93 - 1,37
Sièges (total)	1,15	28	0,66	0,82 - 1,48
Sièges (>1)	0,98	18	0,64	0,59 - 1,38
Filiales (total)	1,16	48	0,75	0,96 - 1,35
Filiales (>1)	1,03	37	0,76	0,83 - 1,23

	Agglomérations >100 000	Nombre	R ²	IC
Entreprises (total)	1,32	27	0,83	1,08 - 1,56
Entreprises (>1)	1,32	27	0,83	1,08 - 1,56
Sièges (total)	1,5	18	0,85	1,17 - 1,82
Sièges (>1)	1,38	14	0,86	1,04 - 1,73
Filiales (total)	1,12	27	0,7	0,82 - 1,42
Filiales (>1)	1,09	26	0,73	0,81 - 1,37

Source : Base CIS-CVM

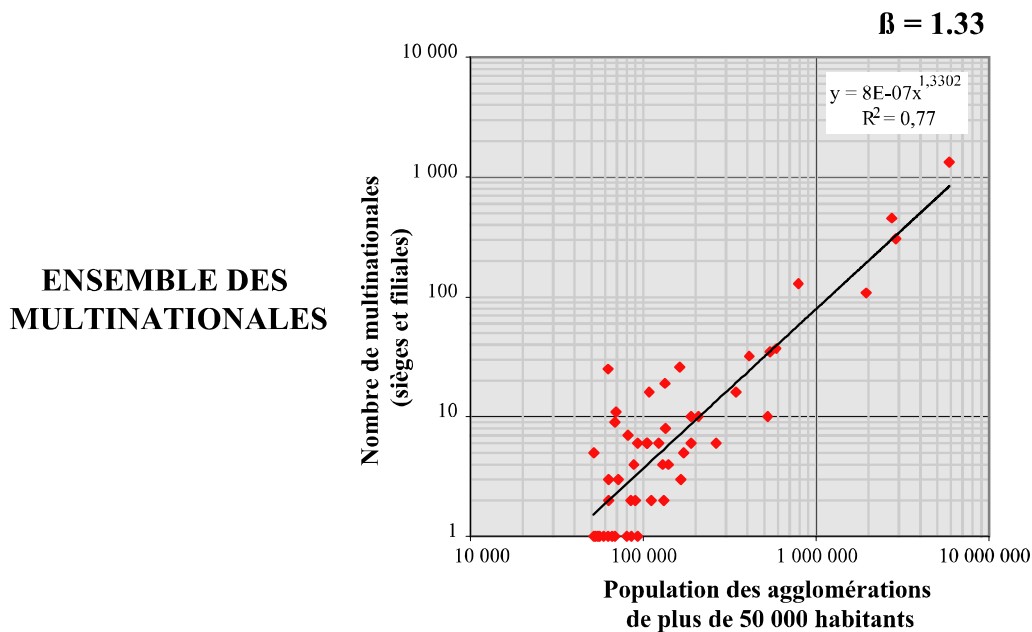
Notons à propos des entreprises multinationales dans les villes d'Afrique du Sud une particularité, vraisemblablement liée à la spécialisation économique du pays. Lorsque nous considérons l'ensemble des entreprises multinationales localisées dans l'ensemble des agglomérations (87), l'analyse ne fait pas apparaître de relation claire entre leur nombre et la taille des villes (Tableau 4.5), la relation n'est pas significative (seules 40 villes ont au moins un siège social et le R² est de 0,62). Notre hypothèse d'une diffusion hiérarchique serait-elle

⁷¹ Si a (pente) et β sont les mêmes coefficients sur un plan mathématique, ils s'interprètent différemment : a , dans le modèle de Pareto est un indicateur d'inégalité, β est une ici mesure de l'ajustement entre une quantité et la taille.

⁷² Intervalle de confiance.

invalidée ? Un examen détaillé des localisations permet cependant de remarquer que des villes moyennes voire des petites villes (entre 80 000 et 90 000 habitants pour Middelburg et Phalaborwa, entre 8 000 et 12 000 pour Franschoek et Bredasdorp) peuvent comporter de une à deux entreprises étrangères. Mais il s'agit dans certains cas de villes minières, hautement spécialisées (*Phalaborwa Mining Co* à Phalaborwa ou *Bucyrus International* à Middelburg). C'est donc la présence de gisements qui a attiré ces entreprises, dont le comportement de localisation est relativement atypique par rapport à celui des entreprises d'autres secteurs. C'est aussi le cas de villes spécialisées dans le tourisme (comme les investissements dans la restauration à Franschoek) ou l'agriculture (entreprise allemande d'horticulture à Bredasdorp).

Figure 4.15
Relation entre le nombre de multinationales et la taille des agglomérations en 2003



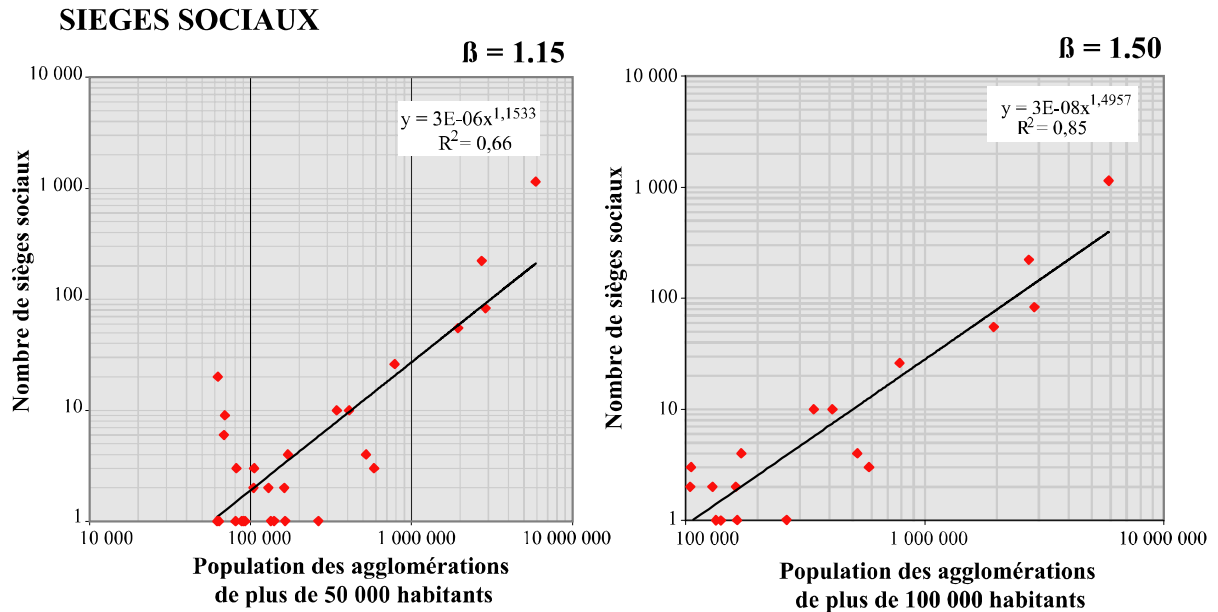
Source : Base CIS-CVM

Outre ces exceptions, si l'on considère seulement les 51 villes qui ont plus de 50 000 habitants (Figure 4.15), on note une tendance très forte à la supralinéarité, le coefficient est de l'ordre de 1,33 (avec un intervalle de confiance compris entre 1,12 et 1,54), pour l'ensemble des entreprises, montrant une sélectivité très nette de leur implantation en fonction de la taille des villes.

Si l'on élève le seuil de taille des villes (supérieur à 100 000 habitants), on révèle un effet discriminant des centralités urbaines encore plus fort, pour les sièges sociaux seulement ($\beta =$

1,50, avec une bien meilleure qualité d'ajustement alors que $\beta = 1,15$ pour les villes de plus de 50 000 habitants) (Figure 4.16).

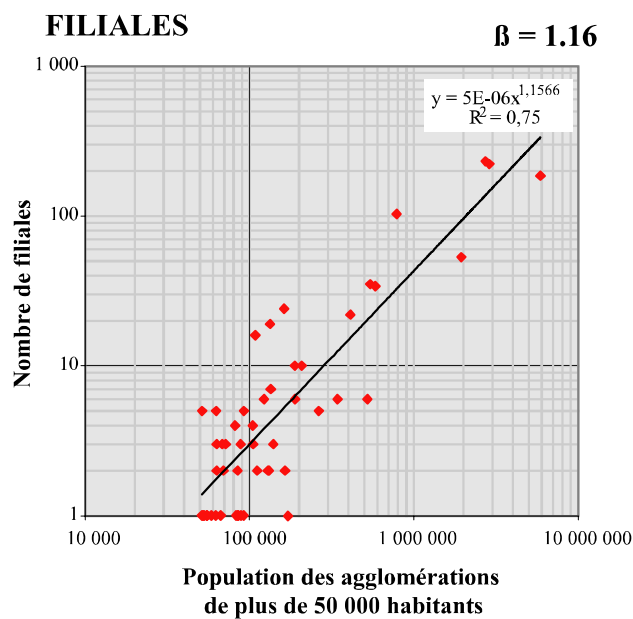
Figure 4.16 Relation entre les sièges sociaux et la taille des agglomérations en 2003



Source : Base CVM-CIS

Cependant, la localisation des filiales (Figure 4.17) n'est pas sensible à cette modification d'échantillon. La valeur β , indiquant toutefois une relation de supralinéarité, passe de 1,16 à 1,12 et cette variation n'est pas significative (Tableau 4.5).

Figure 4.17 Relation entre les filiales et la taille des agglomérations en 2003



Source : Base CIS-CVM

Le graphique représentant l'implantation des sièges sociaux dans les 28 villes de plus de 50 000 habitants (Figure 4.16), permet d'identifier les principaux écarts à cette relation moyenne ($\beta = 1,15$) entre le nombre d'implantations et la population des villes. Outre les plus grandes, Johannesburg et Cape Town, les villes qui ont reçu plus de sièges sociaux qu'attendu, compte tenu de leur population sont principalement, Brits, Stellenbosch ou encore Somerset West. Si le cas de Brits, dans le Gauteng, se distingue par des investissements essentiellement orientés vers le secteur industriel (automobile, biens d'équipement, etc.), Stellenbosch se particularise, outre sa fonction ancienne universitaire, par une forte spécialisation dans l'agro-alimentaire et la viticulture (plusieurs implantations étrangères concernent des domaines viticoles ou des activités de confection de tonneaux par exemple) tandis que Somerset West, intégrée officiellement dans la municipalité de Cape Town, bénéficie d'investissements typiquement liés aux grandes villes dans le secteur des *APS (Advanced Producer Services)* comme les activités informatiques, le conseil ou encore l'immobilier.

La taille des villes est ainsi le principal facteur d'attraction des entreprises multinationales et exerce une sélectivité bien plus que proportionnelle à la taille des villes, notamment sur la localisation des sièges sociaux, mais aussi sur leurs filiales. Ce deuxième résultat est donc compatible avec notre première hypothèse d'une diffusion hiérarchique de cette « innovation » que représente l'ouverture économique internationale dans le système des villes sud-africaines. Mais, il semble que ce processus hiérarchique, dépendant de la structure antérieure du système des villes, ne soit pas seul à l'œuvre, et que d'autres facteurs de sélection interviennent, liés notamment à la spécialisation des villes. Nous l'avons observé à propos de certaines villes minières, qui ont attiré certains sièges sociaux d'entreprises étrangères, ainsi que de villes situées en périphérie d'aires métropolitaines ou spécialisées dans la viticulture, plus attractives que ne le laisserait supposer leur taille. Nous allons maintenant explorer plus systématiquement les relations entre implantation des entreprises étrangères et spécialisation des villes.

3. LES SPECIALISATIONS ECONOMIQUES DES VILLES

Les villes sud-africaines présentent-elles des profils économiques spécifiques ? Convergent-ils avec les secteurs privilégiés par les IDE ? Nous nous intéressons, dans un dernier temps de l'analyse des implantations étrangères en 2003, à l'éventuelle relation entre les secteurs économiques sud-africains et les orientations sectorielles des entreprises multinationales présentes sur le territoire.

3.1 Correspondances entre les sources d'information sur l'activité économique

3.1.1 *Les données économiques disponibles dans le recensement de 2001*

Il est nécessaire, en préalable à toute analyse économique de la population, de présenter les données disponibles dans le recensement de 2001. Compte tenu des difficultés très nombreuses pour obtenir une vision précise des activités économiques, il semble évident que nous ne pourrions travailler que sur une partie de la population, celle dite active ou encore employée (les « *economically active* »).

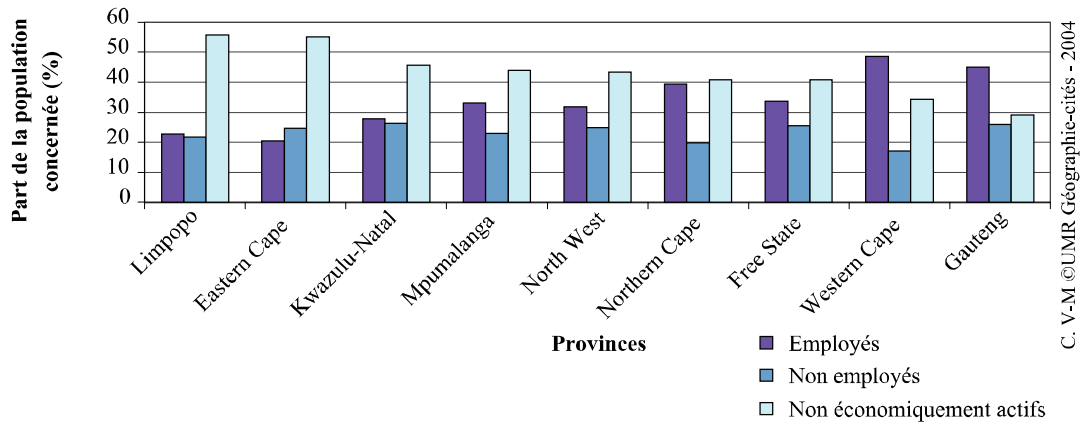
Si, à propos du dernier recensement, nous avons souligné que les services statistiques ont effectué un réel travail sur la délimitation de l'urbain (Chapitre 2), ils n'ont, *a contrario*, pas fait preuve de la même volonté pour enregistrer les populations sud-africaines selon leur plus ou moins grande intégration au marché économique national. Il faut cependant souligner qu'un meilleur codage de l'activité économique des personnes, est un travail d'une toute autre ampleur, qui devrait affronter, dans le cas sud-africain, la difficulté de la prise en compte du travail informel. Les actifs de l'informel appartiennent-ils ou non au monde du travail ? Quelle est l'ampleur du chômage ? Comment recenser la part des exclus de la dynamique économique ? La mise en place par le gouvernement du *Black Economic Empowerment* révèle, certes, une volonté de mettre fin à l'exclusion, en réintégrant la population noire dans l'économie ou plus exactement en intégrant cette population, majoritairement ouvrière jusque là, dans la sphère de l'entrepreneuriat et de la direction des entreprises. Cependant, comme dans de nombreux pays en développement, ne pas faire partie de l'économie dite « officielle » ne signifie pas forcément être sans activité mais bien souvent faire partie de la sphère, difficilement mesurable, de l'économie informelle.

Or, les différentes catégories utilisées ici pour recenser la population selon son insertion dans les circuits économiques sont très opaques et ne permettent pas, ou du moins très difficilement et de manière approximative, de mettre en avant la part de population vivant d'activités dites informelles. Un point d'éclaircissement doit être fait en parallèle sur les concepts et définitions utilisés par les services statistiques.

- Un premier classement permet de prendre en compte les populations dites « économiquement actives » et celles qui ne le sont pas. Les données portent sur les personnes âgées de 15 à 65 ans, ce qui suppose qu'auparavant elles sont scolarisées et qu'au-delà elles sont retraitées. Ces populations sont classées en trois catégories : « employées » (*employed*), « non employées » (*unemployed*) et « non économiquement actives » (*not economically active*).

Les deux premières catégories comprennent les Sud-africains qui ont un emploi et ceux qui n'en ont plus depuis peu de temps : elles forment la force de travail (*Labour force*). Le terme « employées » désigne une personne qui travaille pour gagner sa vie, qu'elle soit elle-même employeur, employée, à son compte ou encore travailleur domestique. Le terme « non employées » est plus difficile à appréhender. *Statistics SA* présente deux définitions. La première, la plus restrictive, désigne comme « non employées » les personnes qui appartiennent aux populations économiquement actives, mais qui sont sans travail depuis plus de sept jours à la date du recensement. Il peut s'agir de « chômeurs », c'est-à-dire de personnes prêtes à accepter un nouvel emploi dans la semaine qui suit et qui ont montré une réelle volonté de recherche d'emploi dans le mois précédant le recensement. Une deuxième définition, plus large, concerne les mêmes personnes, et y ajoute celles qui n'ont pas fait de démarche pour trouver un emploi dans le mois précédant le recensement. Autant dire que les contours de ces définitions sont plutôt flous et que de nombreuses personnes pratiquant une activité non déclarée de manière temporaire peuvent se retrouver comptabilisées dans cette catégorie. Enfin, la dernière catégorie, celle des « non économiquement actifs » comprend les personnes exclues de la force de travail, telles que les femmes au foyer, les élèves (de plus de 15 ans), les étudiants, les pensionnés ou les retraités (de moins de 65 ans) et toute personne qui n'a pas déclaré chercher de travail le mois précédent. Cette dernière catégorie comprend certainement la plus grande part des travailleurs non déclarés, vivant d'activités de services divers, notamment dans les *townships*.

Figure 4.18
Répartition de la population (15-65 ans) selon son insertion économique
dans chaque province en 2001



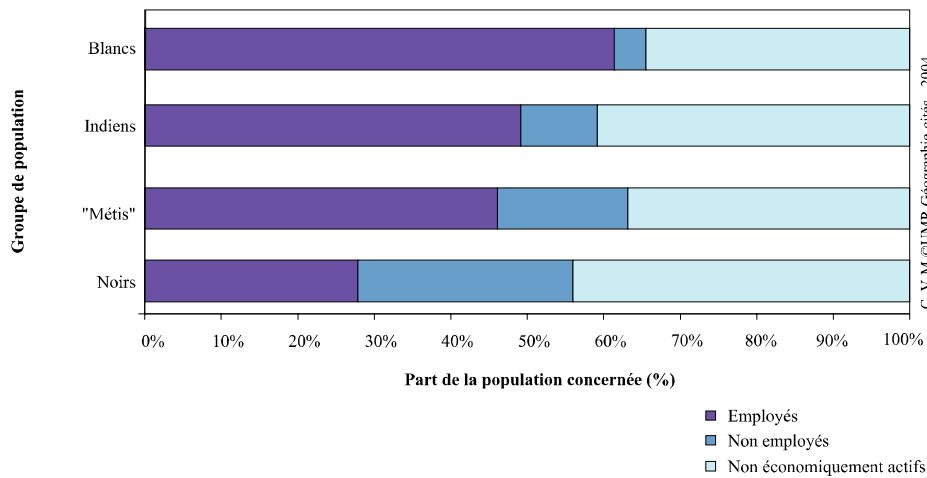
Source : Recensement de la population, 2001

Il apparaît nettement (Figure 4.18) que la plus grande fraction de la population (classée par ordre décroissant de la population « non économiquement active ») est recensée dans la troisième catégorie, celle définie comme exclue du monde du travail. D'un minimum de 29,2 % pour la province du Gauteng, cette proportion atteint presque 56 % au Limpopo pour une moyenne nationale de 42,3 %. En comparaison, les chiffres de la catégorie « non employées » semblent relativement bas (moyenne de 24 %). On peut ainsi émettre l'hypothèse que la population vivant de l'économie informelle relève à la fois de la deuxième et de la troisième catégorie, voire de la première (33,7 % des Sud-africains) car nombre de personnes pratiquent une seconde activité sans la déclarer pour autant⁷³. On obtient donc ainsi une image très approximative du volume du secteur informel en termes d'actifs.

On peut également constater une très forte différenciation de ces statuts selon l'appartenance à un groupe de population spécifique. A l'échelle nationale (Figure 4.19), les populations noires sont principalement concernées par la troisième catégorie. Cela ne signifie pas qu'elles ne sont pas actives mais plutôt qu'elles ne sont pas intégrées dans les circuits du marché du travail officiel. A l'inverse les populations blanches semblent beaucoup moins exclues du secteur économique « formel ».

⁷³ Les résultats des enquêtes de terrain menées par M. Plancq-Tournadre dans le cadre de sa thèse en 2002 et en 2003 dans les *townships* du Cap (Khayelitsha et Mfuleni) révèlent la double activité des populations enquêtées. Ce sont majoritairement les femmes occupant un emploi « formel » comme domestique ou ouvrière dans la journée qui appartiennent au secteur infomel, en tenant le soir, de petites épiceries ou autres commerces (Spaza Shop) dans les *townships*.

Figure 4.19
Répartition des différents groupes de population
selon leur insertion économique en 2001



Source : Recensement de la population, 2001

- Un deuxième classement permet d'affiner la classification de la première catégorie (« employées ») définie précédemment comme celle des personnes ayant un emploi au moment du recensement (42,3 % de la population des 15-65 ans). Parmi elles, la majorité est salariée, soit du secteur privé, soit du secteur public (les deux représentant 89 % des personnes « employées »), une partie non négligeable est dite « *self-employed* » (7,7 %) et le reste se partage entre les employés de maison payés et non payés et les employeurs. Ces données ne peuvent échapper aux critiques. Tout d'abord, il est évident que les travailleurs domestiques représentent une part bien plus importante que 1,7 % des salariés. La plupart n'a donc pas été enregistrée correctement. En particulier, la catégorie « *self-employed* », qui concerne les personnes qui travaillent à leur propre compte et non pour un patron, peut très bien intégrer des actifs relevant du secteur informel. Dans ce cas-là, la mesure de l'informel est encore plus floue car elle serait effectivement répartie dans les trois catégories prédéfinies.
- Enfin, un troisième et dernier classement nous informe plus précisément sur les différentes situations des « autres », soit les « non employées » et les « non économiquement actives ». En effet, nous disposons de données sur les raisons qui expliquent l'absence d'activité au moment du recensement. Cela concerne, si l'on regroupe les deux catégories, deux personnes sur trois. Parmi cette population, près d'une personne sur deux est recensée dans la catégorie « ne trouve pas de travail », sans information supplémentaire. Mais il semble évident qu'une grande partie de ces personnes est néanmoins active.

En dépit de données relativement nombreuses et variées, qui permettent de bien prendre en compte les populations ayant un emploi et celles qui n'en ont pas, les services statistiques peinent à produire une image précise et rigoureuse de la réalité du marché économique actuel. Même le taux de « chômage » effectif est quasiment impossible à déterminer compte tenu des différentes catégories. Il se rapproche sans doute du taux des « non employées » sans être pour autant très significatif. Une part importante de la population est sans emploi et il reste difficile de dresser un portrait précis des personnes vivant du secteur informel. Bien évidemment, cela dépend aussi de la bonne volonté de chacun à s'enregistrer correctement. Mais cela est lié aussi et surtout à la volonté des services de recensement et du gouvernement de ne pas donner l'image d'un pays reposant sur le secteur informel, caractéristique essentielle des pays en développement, alors même qu'il est engagé dans un processus mondial d'internationalisation des échanges et d'expansion économique.

Malgré ces biais, il nous semble possible d'exploiter l'information sur les secteurs d'activité. Le volume de la population pour laquelle on dispose de l'information (un peu moins de dix millions) permet sans aucun doute de fournir une bonne indication, aux échelons nationaux, provinciaux et des agglomérations, des spécialisations économiques. Nous avons choisi d'exploiter les informations relativement précises sur la répartition de la population dite active, « employées » et « non employées », (*Labour Force*, soit les personnes travaillant et celles qui se trouvent temporairement sans emploi au moment du recensement) par secteurs d'activités (« *industry* »). Ces données se révèlent en effet très utiles pour étudier le profil économique des provinces dans un premier temps puis des municipalités et des agglomérations urbaines concernées par les investissements étrangers dans un deuxième et troisième temps.

3.1.2 Les profils économiques des provinces

La nomenclature utilisée pour recenser les actifs par secteurs d'activité est relativement restreinte, c'est-à-dire très agrégée. Elle repose à l'origine sur une classification en treize postes (douze pour les provinces et treize pour les échelons géographiques inférieurs, le secteur « non applicable » étant rajouté dans le deuxième cas) (Tableau 4.6). Pour chaque secteur, nous disposons donc du nombre d'employés, soit le nombre d'actifs ayant un emploi. Cependant, dans l'analyse, trois postes de cette nomenclature se révèlent inutilisables car trop difficiles à interpréter. Il s'agit de la catégorie « Autres » qui ne concerne qu'une partie très

faible de la population (0,03 %), des « Indéterminés » (8 %) car impossible à analyser et surtout des « Non applicable ». Ce dernier secteur concerne une part relativement importante des « employés », dont l'activité ne peut être classée dans les secteurs prédéfinis. Après avoir étudié la répartition spatiale de ce secteur, nous avons décidé de ne pas l'intégrer dans nos analyses car les personnes classées ici sont surtout localisées dans les municipalités rurales, ce qui n'est pas contraignant dans notre analyse des profils des agglomérations urbaines. Nous pouvons aussi formuler l'hypothèse que cette catégorie « Non applicable » regroupe aussi une part non négligeable de la population appartenant économiquement au secteur informel.

Tableau 4.6
Nomenclature des secteurs d'activité utilisée dans le recensement des personnes dites actives en 2001

	Industry	Secteurs d'activité
1	Agriculture; hunting; forestry and fishing	Agriculture, sylviculture, pêche et chasse
2	Mining and quarrying	Mines et extraction
3	Manufacturing	Industrie manufacturière
4	Electricity; gas and water supply	Electricité, gaz et eaux
5	Construction	Construction
6	Wholesale and retail trade	Commerces (gros et détail)
7	Transport; storage and communication	Transports et communication
8	Financial; insurance; real estate and business services	FIRE ⁷⁴ et services aux entreprises
9	Community; social and personal services	Services aux personnes
10	Private Households	Services domestiques
11	Undetermined	Indéterminés
12	Other and not adequately defined	Autres
13	Not applicable	Non applicable (pour les municipalités, <i>main</i> et <i>sub-places</i>)

Source : Recensement de la population, 2001

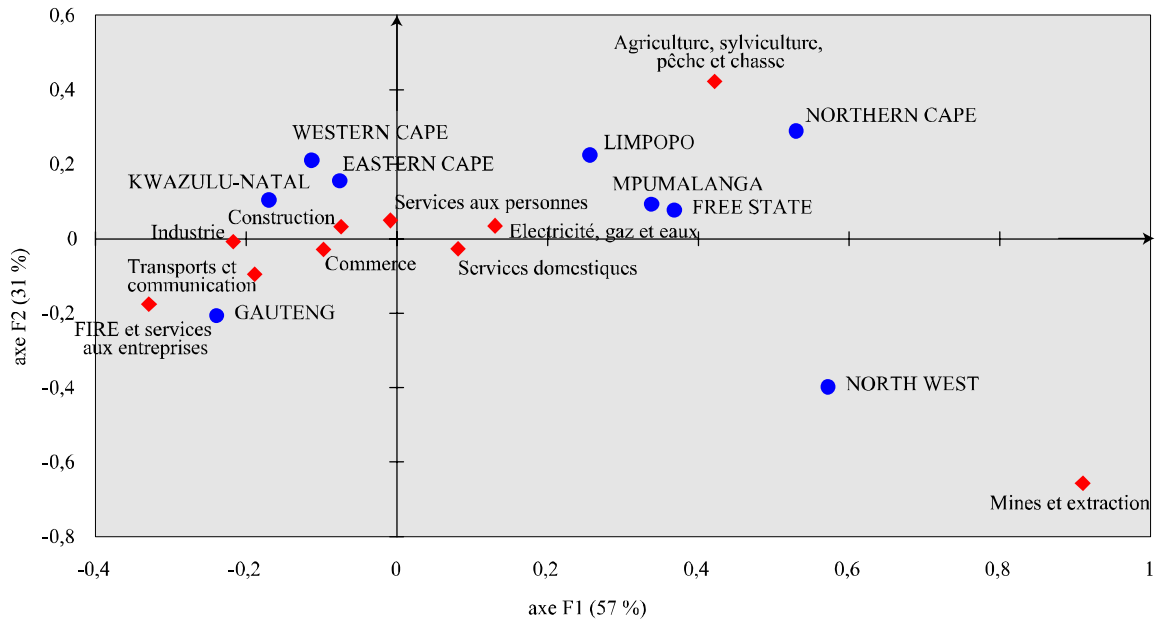
Dans un premier temps, nous nous sommes intéressée à la répartition des actifs par secteurs d'activité à l'échelle des provinces, afin d'obtenir un premier aperçu du paysage économique sud-africain en 2001 (Figure 4.20). Pour cela, nous avons effectué une Analyse factorielle des correspondances (AFC) sur un tableau qui croisait en lignes, les neuf provinces, et en colonnes, les dix secteurs d'activité. La Figure 4.20 donne les positions de chaque province et de chaque secteur sur le premier plan factoriel.

Les deux premiers axes de l'AFC effectuée résument à eux seuls 88 % de l'information fournie par les données. Le premier axe oppose nettement les provinces où, soit le secteur des mines et de l'extraction, soit celui de l'agriculture, sont dominants, aux provinces où

s'imposent tous les autres secteurs. Cette très forte différenciation (le premier axe résume 57 % de l'information) révèle un clivage très net entre des provinces peu urbanisées (le North West et le Northern Cape en premier lieu, suivies par les provinces du Free State, du Mpumalanga et du Limpopo) à des provinces qui le sont nettement plus (le Gauteng et les trois provinces côtières du KwaZulu-Natal, du Western Cape et de l'Eastern Cape). Le profil économique de ces dernières provinces est avant tout caractérisé, relativement aux autres, par une forte présence des employés dans les secteurs tertiaires (notamment supérieurs avec le FIRE mais aussi les transports et le commerce) et secondaires (industrie manufacturière et construction). Notons cependant que les services à la personne et les services domestiques sont en position intermédiaire, c'est-à-dire qu'ils contribuent moins à la formation des spécialisations économiques régionales, ce qui signifie qu'ils sont davantage répartis entre les provinces. Ce premier axe met donc clairement en avant une différenciation entre les secteurs primaire d'un côté, secondaire et tertiaire de l'autre, en forte relation avec le niveau d'urbanisation du pays. Le deuxième axe (31 %) met seulement en avant la différenciation entre les deux activités phares du secteur primaire dans le pays (l'agriculture et les mines), opposant ainsi la province du North West et celle du Northern Cape.

⁷⁴ Nous utilisons par la suite le terme de FIRE pour désigner l'ensemble de ces activités de tertiaire supérieur, ce terme étant unanimement reconnu et employé par l'ensemble des économistes.

Figure 4.20
Première et deuxième dimensions de la structure économique des provinces en 2001



Source : Recensement de la population, 2001

3.1.3 Profils des municipalités

Dans un deuxième temps, afin d'affiner l'analyse, nous avons choisi une autre délimitation territoriale, le maillage des municipalités. Nous rappelons que cette entité est plus large que l'agglomération urbaine et qu'elle comprend en son sein des espaces ruraux. L'intérêt d'analyser ce niveau est néanmoins d'obtenir un cadrage, à une échelle plus fine que l'échelle provinciale, de la répartition des actifs. Nous avons éliminé dès le départ les *District Management Area* très peu peuplées (*DMA*, Chapitre 2) car, soit elles ne concernaient que très peu d'actifs, soit elles entraînaient des biais en étant surreprésentées dans un type d'activité. L'étude porte ainsi sur 246 municipalités et 10 postes de la nomenclature. Du point de vue de la démarche méthodologique, l'Analyse factorielle des correspondances (AFC) semblait la plus adaptée à ce type de tableau mais la très grande inégalité des répartitions par secteurs (principalement le secteur minier) conduisait à des résultats très peu lisibles. C'est donc l'Analyse en composantes principales (ACP), effectuée sur les proportions d'actifs par secteurs, qui s'est imposée comme la méthode la plus efficace pour dégager une structure d'ensemble.

▪ *Municipalités agricoles et municipalités tertiaires, première différenciation économique*

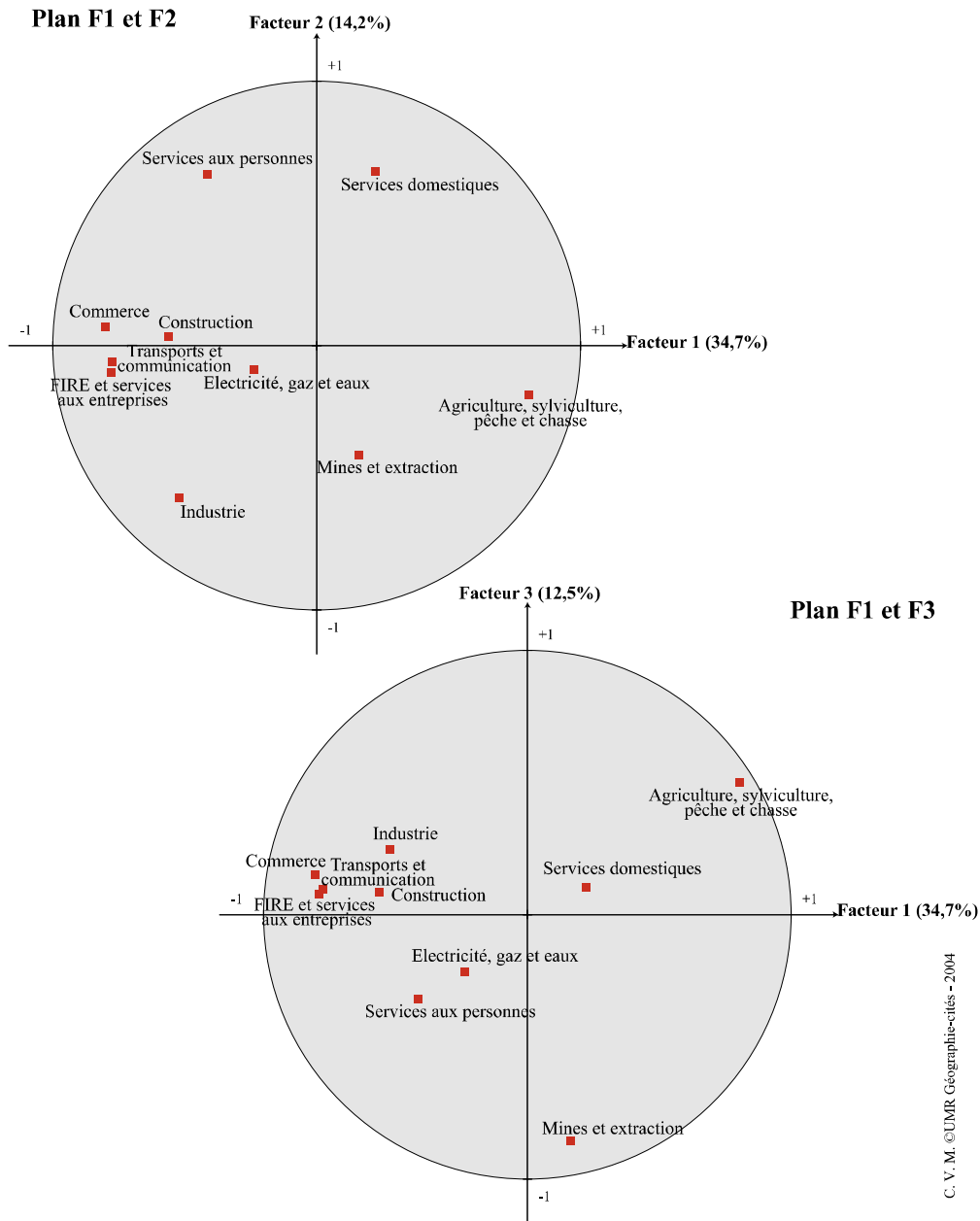
Les trois premiers axes de l'ACP résument environ 61 % de l'information. Le premier facteur de l'analyse oppose (Figure 4.21) très nettement le secteur primaire agricole (agriculture, sylviculture, pêche et chasse), suivi dans une moindre mesure des services domestiques et du secteur minier à un ensemble de secteurs comprenant le commerce, les FIRE et les services aux entreprises, les transports et communication, la construction et l'industrie. C'est donc, à l'exception des services domestiques, une opposition entre secteur primaire, d'une part, et secteurs tertiaire et secondaire, d'autre part, qui contribue en premier lieu à la formation de cette première dimension de la différenciation économique des municipalités sud-africaines. Si l'on s'en tient aux principales contributions, on a donc une très forte opposition entre l'agriculture et les FIRE et les services aux entreprises. Cette première dimension de l'analyse rejoint celle obtenue pour les profils économiques des provinces. Dès lors, on comprend que l'ACP va sans doute faire ressortir en premier lieu une opposition entre les municipalités les plus urbanisées qui combinent un ensemble de secteurs tertiaires et industriels et les municipalités plus rurales. En effet, les services correspondant aux FIRE et aux services aux entreprises qui contribuent fortement à l'axe, se concentrent le plus fréquemment dans les plus grandes villes, regroupant ainsi les services liés à la finance, aux banques, à l'assurance et à l'immobilier.

La première carte de la Figure 4.22 représente les positions relatives des municipalités sur ce premier axe. On reconnaît de manière assez immédiate l'opposition entre d'une part, les grandes régions où sont localisées les aires urbaines principales (le littoral côtier de Cape Town à Durban en passant par les agglomérations touristiques de Mossel Bay, George, Knysna et Plettenberg Bay, Port-Elizabeth et East-London ; les régions de Johannesburg, de Bloemfontein, Pietersburg, Beaufort West, Mafikeng, etc.) et d'autre part, le reste des municipalités, dépourvues pour la plupart d'une agglomération de taille importante. Nous pouvons noter le lien existant entre le secteur de la construction, relativement fort, et la spécialisation touristique des villes de la Garden Route, dans la province du Western Cape.

- *Municipalités industrielles et municipalités (réservoirs de main d'œuvre) de service, deuxième différenciation économique*

La deuxième dimension de la différenciation économique des municipalités oppose nettement des secteurs tertiaires banaux (services aux personnes et services domestiques) à l'industrie ainsi qu'au secteur mines et extraction. Les services aux personnes regroupent différents types de service et notamment tout ce qui relève du travail social et des services élémentaires (*basic needs*) pour la population. Les services domestiques constituent un secteur extrêmement important en Afrique du Sud car le travail domestique est un des principaux pôles d'emploi pour la population noire. Il recouvre toutes les tâches effectuées au domicile d'autres personnes (ménage, cuisine, jardinage, etc.). Face à ces deux types de services, le secteur industriel apparaît en forte opposition. A ce niveau de la nomenclature, le secteur est très agrégé car il regroupe tous les types d'activités industrielles. Le fait qu'il soit proche, en termes de coordonnées factorielles, du secteur minier, pourrait nous laisser penser qu'il s'agit plus ici des activités liées aux industries lourdes qui expliquent cette position sur l'axe, ce que confirme la corrélation (0,4) entre les deux secteurs.

Figure 4.21
Plans factoriels des première et deuxième dimensions et des première et troisième dimensions
de la structure économique des municipalités en 2001



Source : Recensement de la population, 2001

La représentation cartographique des municipalités sur cet axe (Figure 4.22) donne une image d'ensemble beaucoup plus contrastée et concentrée que la précédente. Elle révèle une opposition générale entre une partie des grandes agglomérations plus industrielles, associées aux zones minières, caractérisées par une surreprésentation de l'industrie et une sous-représentation des services banaux et des espaces fortement orientés vers les services banaux. On retrouve ainsi, outre les municipalités urbanisées de Cape Town, Port-Elizabeth, Durban et Johannesburg et leurs périphéries, des municipalités orientées vers le secteur minier comme

c'est le cas dans le nord-ouest du pays, dans la province du Northern Cape, dans les municipalités de Ritchersveld et de KhGioma (mines de cuivre, de zinc) ou encore dans le North-West, municipalité de Thabazimbi (mines d'argent) et au Limpopo (municipalité de Musina, par exemple) où se concentrent aussi des mines de cuivre. S'oppose à cet ensemble ouest, nord et est, de manière plus surprenante, une concentration méridionale (sud-sud-ouest) de zones qui seraient spécialisées dans les services.

Ici, la carte pose inévitablement une question quant à la collecte des données du recensement. En effet, apparaissent comme fortement orientées vers les services aux personnes et les services domestiques toutes les municipalités situées entre Port Elizabeth et Durban, lesquelles englobent des espaces ruraux importants historiquement puisque cette zone correspond aux anciens bantoustans du Ciskei et du Transkei. L'hypothèse la plus vraisemblable que nous puissions formuler est qu'ici, est enregistrée une grande part des personnes qui étaient sans emploi au moment du recensement, mais qui ont néanmoins déclaré un secteur d'activité. En effet, ces deux anciens territoires fournissent une grande partie des travailleurs migrants du secteur domestique dans les grandes agglomérations urbaines du Cap, de Port-Elizabeth ou encore de Durban. Apparaît ici clairement la fonction de repli jouée par les régions rurales d'origine des travailleurs⁷⁵. En effet, l'héritage du travail migrant transparaît nettement ici, les personnes se retrouvant sans emploi en ville, retournent de manière plus ou moins temporaire dans leurs villages de naissance, en attendant de retrouver un emploi par le réseau amical ou familial resté en ville. Il s'agit en quelque sorte de réservoirs de main d'œuvre pour les services urbains des régions voisines, plus ou moins éloignées.

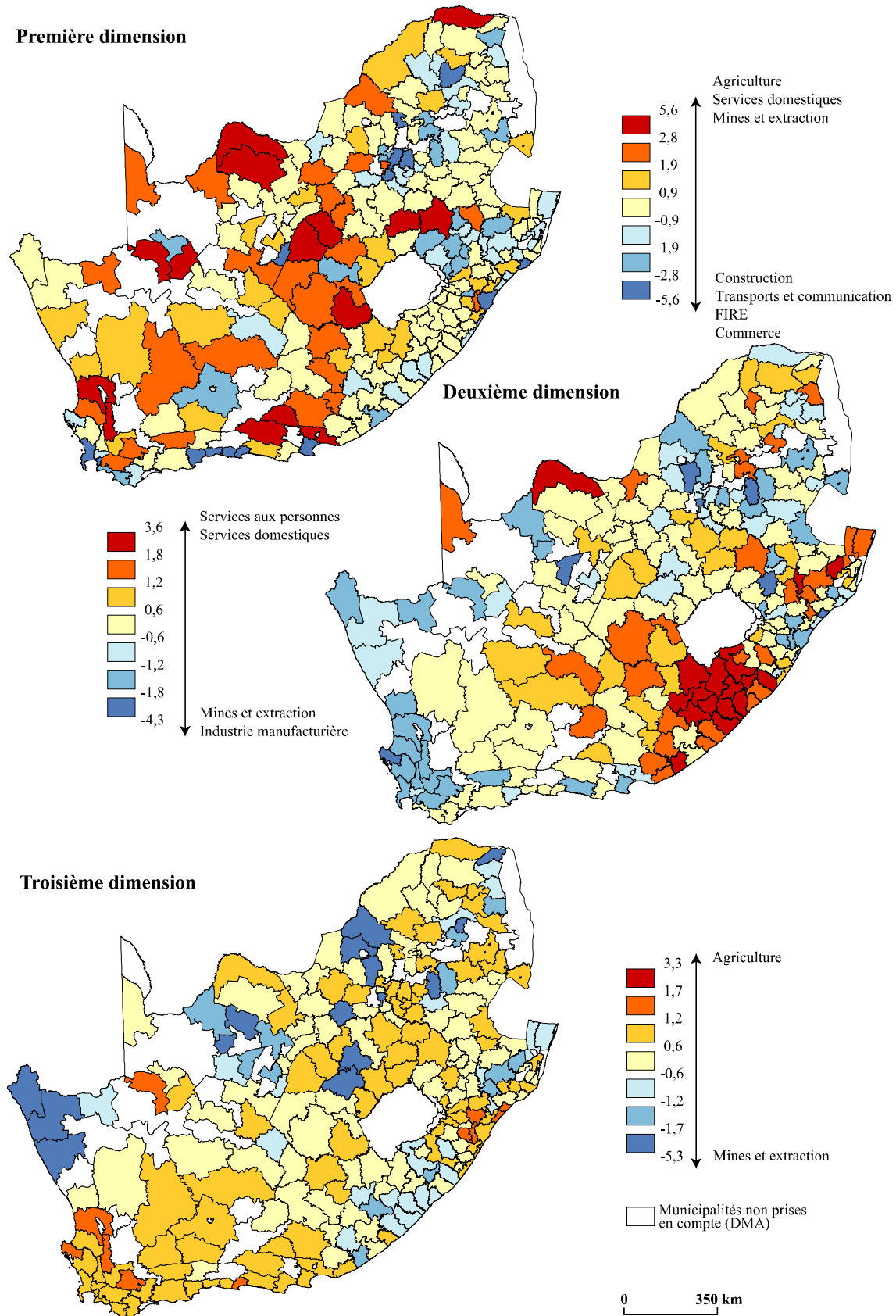
- *Une troisième différenciation économique : municipalités agricoles et municipalités minières*

Enfin, le troisième axe de l'ACP (12,5 % de l'information) différencie les secteurs agricoles (associés à la sylviculture, la pêche et la chasse) des secteurs des mines et extraction. Cette différenciation précise en fait ce que l'on observait sur le premier axe, spécifiant les différences au sein du secteur primaire. Les positions relatives des municipalités sur cette

⁷⁵ Les enquêtes de terrain menées par M. Plancq-Tournadre, en 2002 et en 2003, dans les *townships* de Cape Town (Khayelitsha et Mfuleni) mettent en évidence ce retour dans la région d'origine des personnes travaillant dans le secteur des services domestiques (pour les femmes) et dans le secteur minier (pour les hommes), une fois leur emploi perdu.

troisième dimension révèlent, pour la première fois, une différence au sein des municipalités correspondant aux grandes agglomérations urbaines. En effet, ici, Cape Town, se singularise par son implication dans les activités agricoles et notamment dans celles de la viticulture et des cultures fruitières, très importantes dans un rayon de cent à deux cents kilomètres autour de la ville. C'est aussi le cas autour de Durban avec la canne à sucre et l'élevage.

Figure 4.22
Positions relatives des municipalités sur les trois premières dimensions économiques en 2001



Source : Recensement de la population, 2001

On retrouve aussi sur cette carte (Figure 4.22) la particularité des régions rurales du sud-ouest, comme sur l'axe 2, où se localisent les travailleurs sans emplois, cette fois-ci, non pas du secteur domestique mais du secteur minier. Contrairement à la carte précédente où la « spécialisation » apparente était majoritairement le fait des femmes, il s'agit ici d'une surreprésentation due aux emplois masculins, une grande partie des hommes des anciennes régions du Transkei et Ciskei étant des travailleurs migrants dans les mines.

Cette analyse menée à l'échelle des municipalités permet donc d'entrevoir les grandes tendances en termes de différenciation économique, au sein du territoire. Elle met surtout clairement en évidence le rôle joué dans la formation des axes par les municipalités urbaines et les autres. Au sein de ces entités administratives, quelles sont les réalités économiques existantes à l'échelle des agglomérations urbaines, lieux privilégiés par les investissements ?

3.1.4 Profils économiques des agglomérations urbaines choisies par les IDE

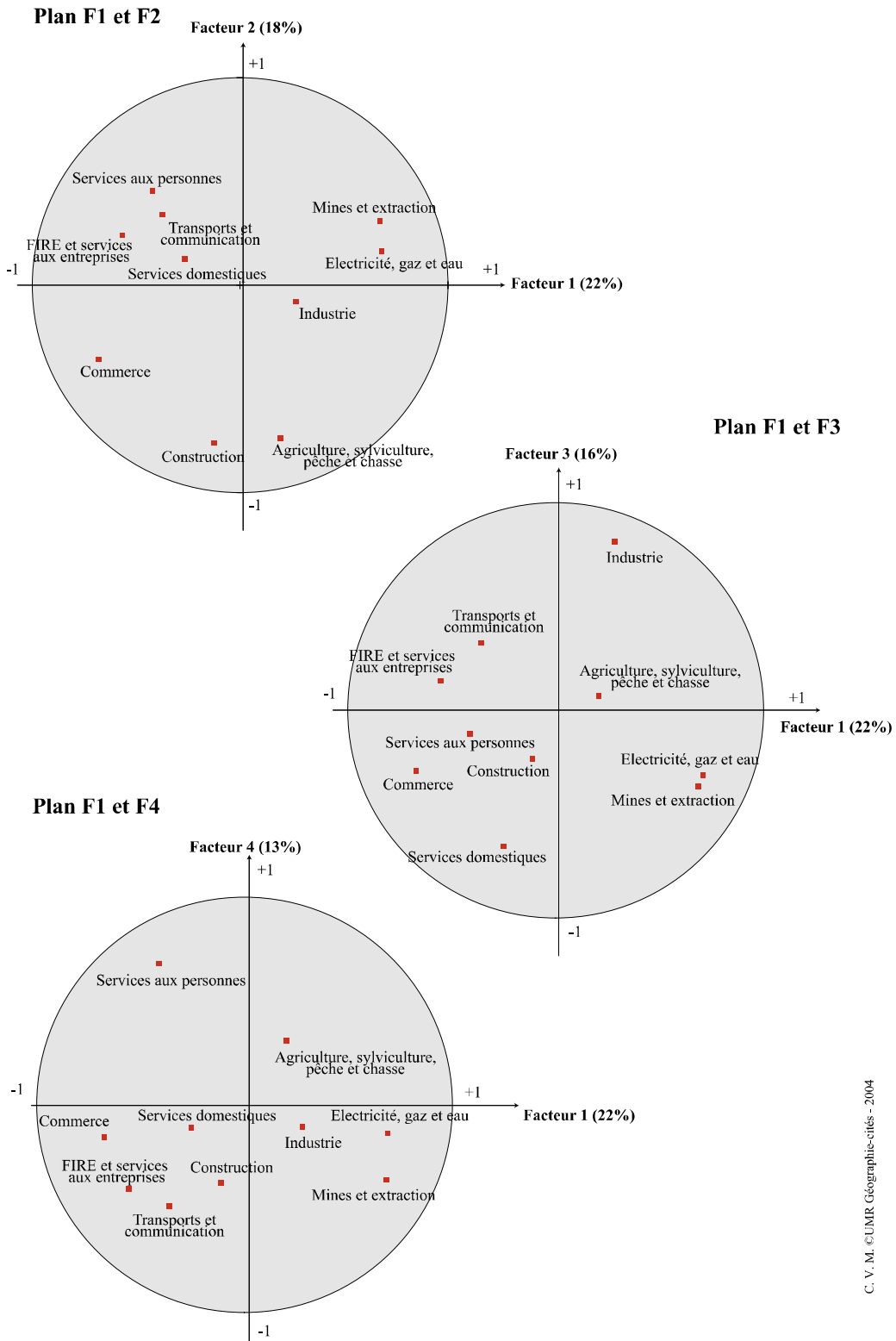
Dans un dernier temps de la démonstration, nous avons donc choisi de changer à nouveau d'échelle et d'étudier, après les provinces et les municipalités, les différenciations économiques au sein des agglomérations urbaines. Afin de cibler davantage l'objet d'étude, nous avons étudié le profil économique par la répartition des employés par secteur d'activité (dix postes), uniquement dans les 88 agglomérations concernées par des investissements étrangers, c'est-à-dire par la localisation d'une ou de plusieurs entreprises multinationales. La reconstitution des profils économiques des agglomérations, à partir de ceux des *main places* voire des *sub-places* qu'elles regroupent, est en effet un travail important et il n'était pas raisonnable de l'envisager pour les quelque trois cents villes de notre base en 2001.

- *Villes minières et de l'énergie et villes tertiaires*

Le premier plan factoriel de l'ACP (40 %) menée sur les emplois par secteur d'activité, tels que dénombrés par le recensement des populations de 2001, dans les agglomérations urbaines (Figure 4.22) ne révèle pas une très forte hiérarchisation des différents facteurs. La première dimension (22 %) oppose néanmoins assez nettement les secteurs traditionnels miniers et les secteurs de production et de distribution d'eau et d'énergie aux secteurs tertiaires, notamment supérieurs, avec les FIRE, les services aux entreprises et les services plus banaux comme le commerce.

Assez logiquement, la représentation cartographique de ce premier facteur (Figure 4.23) oppose les plus grandes villes (Johannesburg, Pretoria, Le Cap, Port-Elizabeth, Durban, etc.) mais aussi des capitales de province (Bloemfontein, Pietersburg), où se localisent les activités commerciales et du tertiaire supérieur (banques, compagnies d'assurance, agents immobiliers, business services), à des villes aux activités plus traditionnelles, ayant tiré leur prospérité des mines notamment. C'est le cas des villes situées en périphérie du Gauteng.

Figure 4.23
Corrélations des secteurs d'activité avec les quatre premières dimensions
de la structure économique des agglomérations urbaines concernées par les IDE en 2001



C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Recensement de la population, 2001

▪ *Services à la personne face à l'agriculture et la construction*

La deuxième dimension (18 %) oppose les secteurs de la construction et des travaux publics et les activités agricoles aux services à la personne. La carte montre clairement l'opposition entre la majorité des agglomérations, quelle que soit leur importance et leur localisation dans le pays, tournées vers les services banaux à la population à quelques agglomérations situées principalement dans la province du Western Cape, où les secteurs agricoles et ceux de la construction sont prédominants. Ce résultat est intéressant dans la mesure où il permet de visualiser les villes touristiques du Western Cape, celles localisées dans le Little Karoo et sur la Garden Route, qui longe l'Océan Indien, en direction de Port-Elizabeth (Knysna, George, notamment). On peut faire l'hypothèse que ces villes, qui attirent de nombreux visiteurs, sont davantage tournées vers la construction et l'amélioration de leurs infrastructures d'accessibilité et d'accueil (routes, logements par exemple). Mais il est aussi possible de voir la forte spécialisation agricole de certaines agglomérations autour de l'aire métropolitaine, notamment dans les cultures fruitières et viticoles. Certaines de ces villes associent aussi les deux types de secteurs, comme Stellenbosch, Paarl.

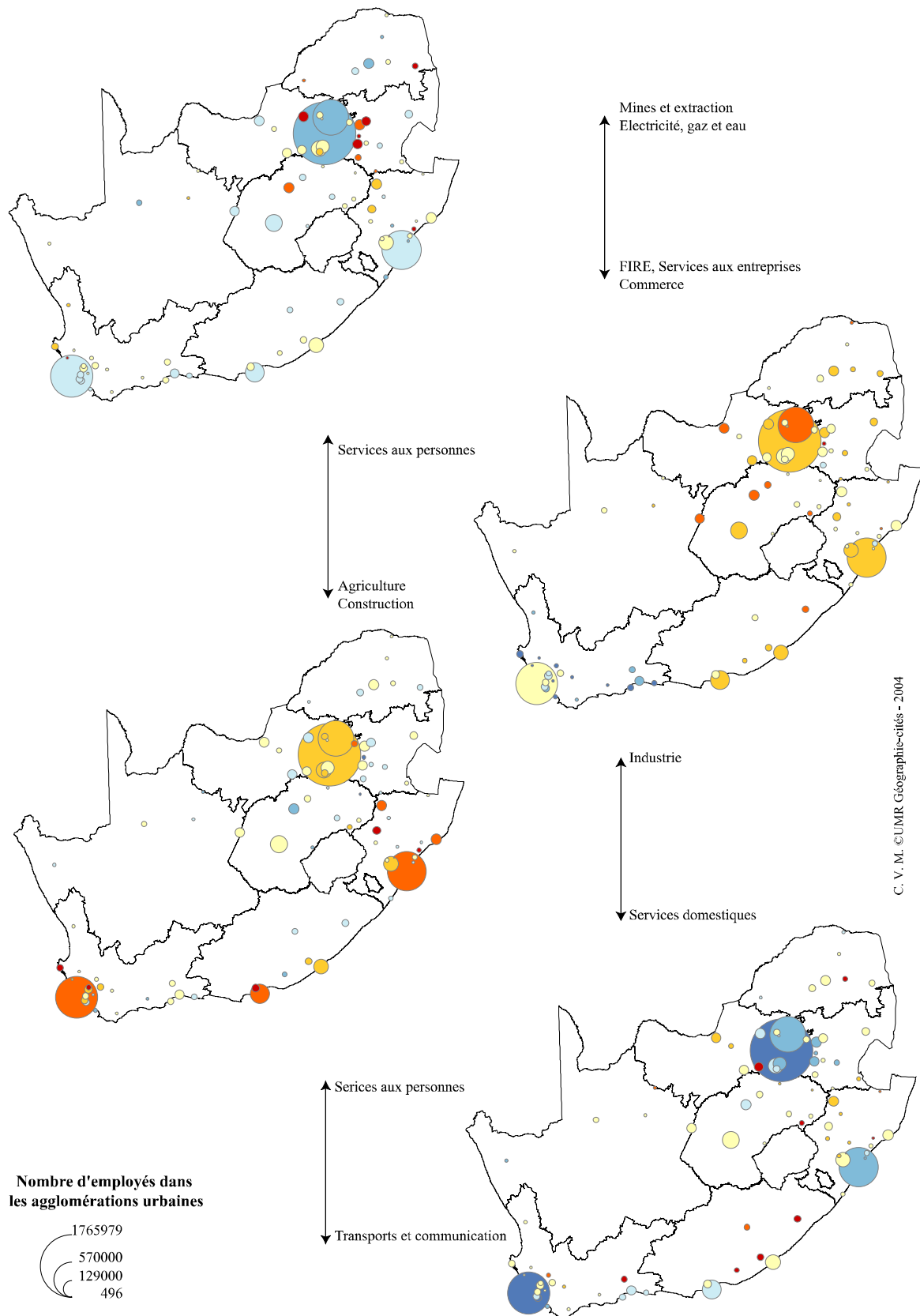
▪ *Spécialisations industrielles et réserves de main d'œuvre (services domestiques)*

Le troisième facteur (16 %) montre l'orientation industrielle de l'ensemble des villes, et notamment des plus grandes. L'industrie demeure en effet un secteur d'activité où l'emploi est très important. Cette orientation sectorielle s'oppose aux services domestiques et la représentation cartographique fait apparaître à nouveau cette spécialisation rencontrée à l'échelle des municipalités, pour les agglomérations situées dans les anciens bantoustans du Transkei et Ciskei, mais aussi en périphérie du Gauteng. On peut à nouveau émettre l'hypothèse que se trouvent dans ces agglomérations des personnes, temporairement sans emploi, et travaillant comme employés de maison dans les grandes villes voisines. En attendant de retravailler, elles rejoignent leur ville d'origine.

Enfin, le quatrième axe (13 %) oppose le secteur des transports et communications, soit l'ensemble des grandes agglomérations, intégrées dans un réseau d'infrastructures relativement denses, véritables nœuds de communications, au secteur des services aux personnes, dont les actifs sont plus nombreux dans les villes plus éloignées des grands centres.

Même si chaque axe nous permet d'individualiser certaines spécialisations urbaines, l'analyse ne permet pas de hiérarchiser suffisamment les facteurs de différenciation entre les agglomérations. De ce fait, aucune structure forte ne se dégage et nous devons conclure à la très grande diversité des situations sectorielles selon les différentes entités urbaines.

Figure 4.24
Positions relatives des agglomérations urbaines où sont localisés les IDE
sur les quatre premières dimensions économiques en 2001



Source : Recensement de la population 2001 et Base CVM

3.2 Secteur d'activité des entreprises étrangères par agglomération

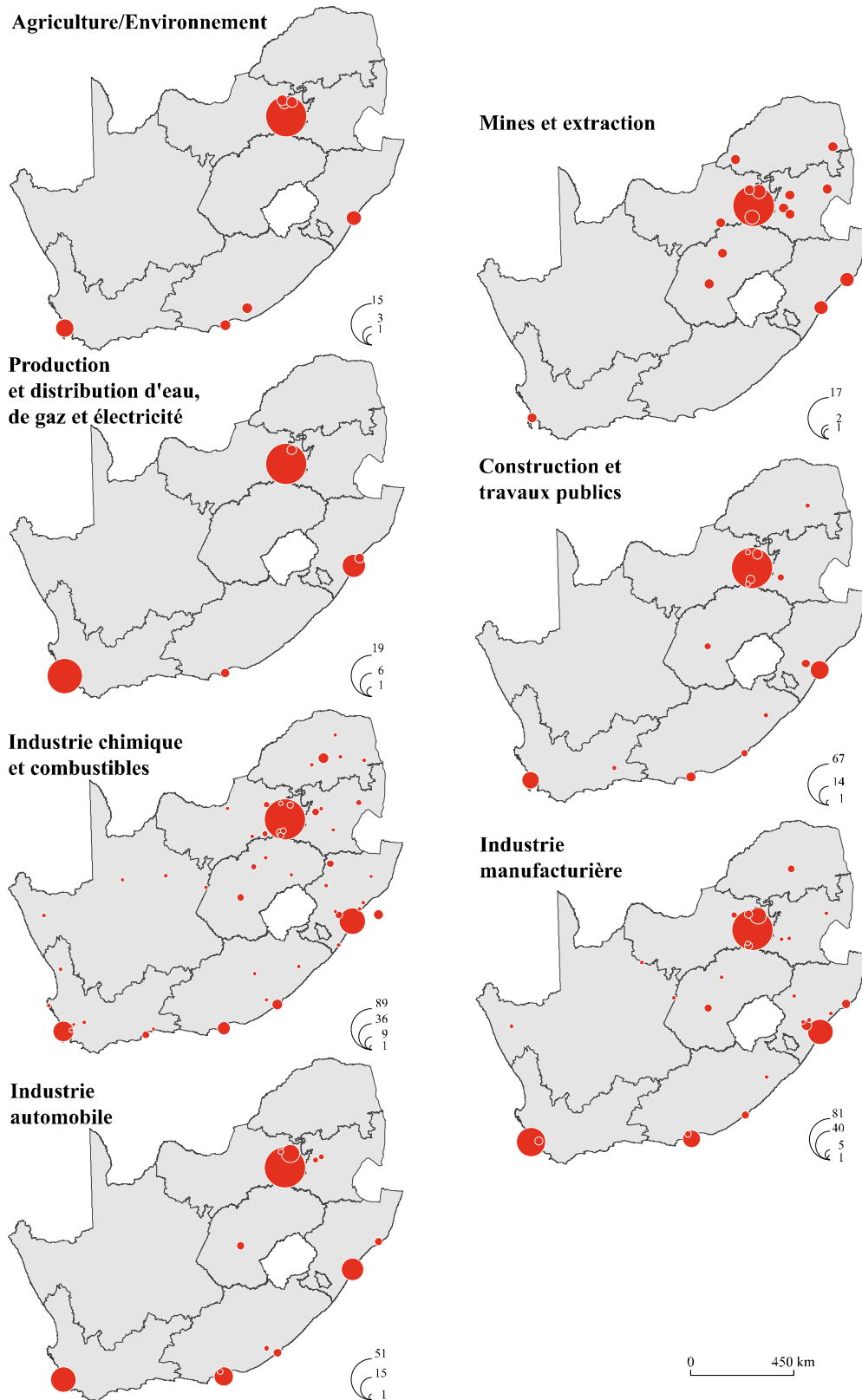
Après cette étude menée à partir des données du recensement sur les secteurs d'activité des populations actives, à différentes échelles, nous nous intéressons aux secteurs choisis par les investisseurs étrangers en Afrique du Sud, l'objectif étant de voir s'il existe un lien entre le profil économique d'une agglomération et l'activité exercée par l'entreprise qui choisit cette localisation pour s'implanter. Pour cela, à partir des secteurs principaux déclarés par les entreprises localisées dans les agglomérations urbaines, plusieurs analyses ont été menées. Afin de privilégier une continuité méthodologique, des analyses factorielles ont tout d'abord été effectuées. Cependant, assez vite, une difficulté est apparue, le nombre de « cases vides » étant très important dans le tableau dénombrant les entreprises étrangères par secteur d'activité et par agglomération. En effet, bon nombre d'agglomérations n'ont qu'une seule implantation étrangère et ne participent ainsi qu'à un seul secteur d'activité. Un tel tableau peut difficilement dégager une structure d'ensemble à l'aide d'une analyse multivariée. Une démarche moins générale et systématique a donc été suivie, qui consiste à localiser dans un premier temps les implantations en fonction de leurs secteurs d'activité puis de voir les correspondances éventuelles existant entre les stratégies de localisation de ces différentes activités.

3.2.1 *Localisations interurbaines des entreprises étrangères par secteur d'activité*

La représentation des localisations des entreprises multinationales par secteur d'activité dans les agglomérations sud-africaines permet d'obtenir un rapide « atlas » des investissements étrangers sur le territoire (Figure 4.25). Les investisseurs choisissent l'Afrique du Sud pour ses avantages comparés, notamment la présence d'une économie développée, d'infrastructures et de technologies performantes par rapport aux autres pays du continent. Mais cela reste-t-il vrai à l'échelle des villes ? En cartographiant les implantations étrangères en fonction du secteur d'activité qu'elles ont déclaré, il est possible de visualiser assez rapidement certaines convergences de localisation urbaine entre les secteurs privilégiés par les IDE. Ces localisations préférentielles peuvent ainsi révéler les avantages de certaines villes. Même si le coût du travail est réparti de façon homogène sur le territoire, certaines spécificités urbaines, comme la présence de ressources naturelles, des aménités paysagères pour le tourisme, l'existence d'un marché important d'entreprises ou de consommateurs ou la qualité des infrastructures peuvent expliquer les choix de localisation.

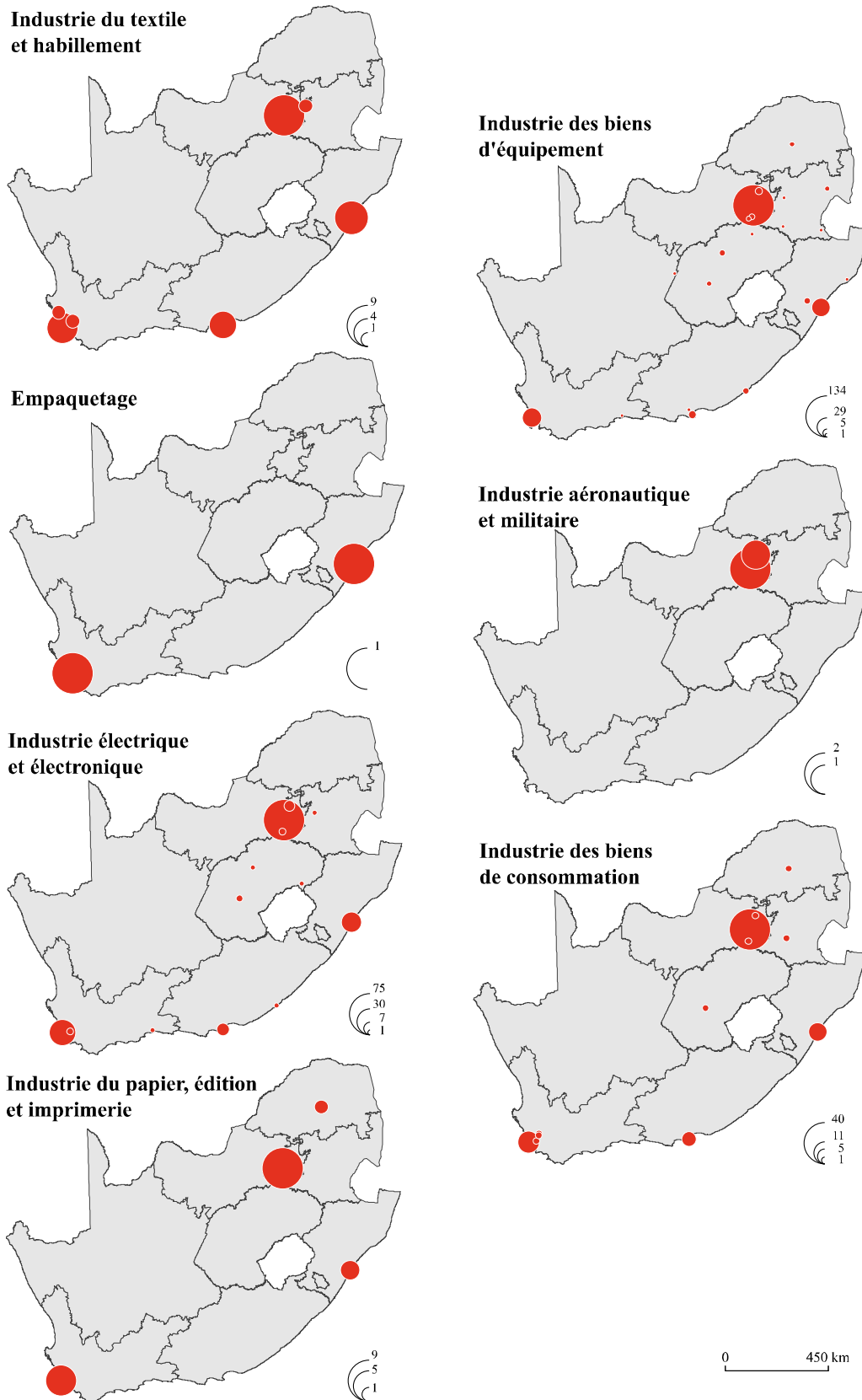
Il apparaît assez nettement que certains secteurs entraînent une localisation beaucoup plus concentrée sur le territoire que d'autres. C'est le cas notamment des activités tertiaires supérieures comme les activités immobilières, les télécommunications ou l'activité financière. A l'inverse, certains secteurs industriels induisent une plus grande dispersion sur le territoire comme l'industrie chimique et des combustibles et l'industrie manufacturière qui choisissent moins systématiquement les plus grandes villes. Notons que plus l'effectif des entreprises dans un secteur d'activité est grand, plus la distribution spatiale a des chances d'être davantage dispersée entre les villes. En outre, les services spécialisés apparaissent globalement plus concentrés dans les grandes villes, ce qui peut s'expliquer par la recherche d'une main d'œuvre plus qualifiée combinée au caractère plus récent du processus d'implantation de ce type d'activités.

Figure 4.25
Nombre d'entreprises dans les agglomérations urbaines
des entreprises multinationales par secteur principal d'activité



C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Base CIS-CVM

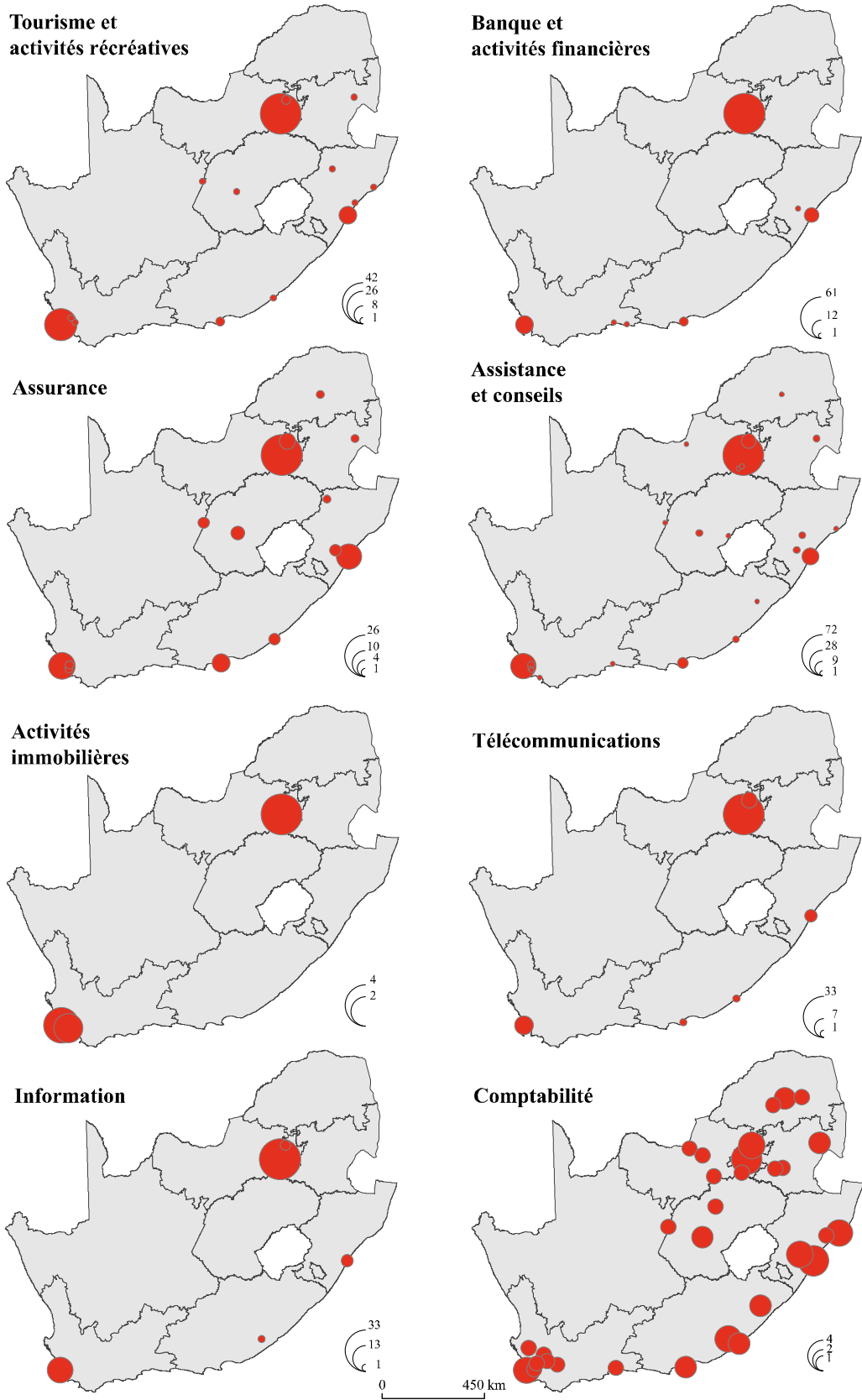


C. V. M. © UMR Géographie-cités - 2004

Source : Base CIS-CVM



Source : Base CIS-CVM



Source : Base CIS-CVM

3.2.2 *Spécialisations urbaines des implantations étrangères*

La conclusion majeure, à l'observation de ces différentes cartes, est la prédominance de la diversification dans les localisations, sans qu'apparaisse à première vue de relation systématique entre la spécialisation des activités de la ville où se localisent les investissements étrangers et le secteur d'activité de ces entreprises multinationales. Pour permettre ce rapprochement, il nous a semblé que la nomenclature utilisée était trop détaillée pour donner une image lisible, compte tenu du grand nombre de secteurs principaux déclarés. Nous avons donc décidé de procéder à une agrégation des secteurs afin d'obtenir une information plus ramassée et synthétique. La construction de cette nouvelle nomenclature s'est faite par raisonnement logique et en suivant certains principes des nomenclatures économiques utilisées dans l'étude d'autres systèmes urbains, notamment européens (Tableau 4.7). La principale différence entre la première et la deuxième nomenclature agrégée est le regroupement de toutes les activités industrielles en une seule. Un autre point mérite une précision : les services ont été finalement classés comme services aux entreprises, pour les raisons signalées précédemment, et ont été intégrés dans le secteur des APS (*Advanced Producer Services*). Cette catégorie désigne des services orientés vers les entreprises qui se différencient donc des services à la personne (Moulaert, 1991; O'Donoghue, 2000).

L'objectif de l'analyse est ici de faire apparaître des facteurs spécifiques d'attraction de certains secteurs dans certaines villes, en lien avec les avantages comparés de ces régions pour certains secteurs, ou bien, de faire apparaître des effets d'attraction plus globaux qui tendraient à concentrer les activités dans certaines grandes régions, quel que soit le secteur. Cette deuxième hypothèse nous semble la plus vraisemblable après examen des résultats précédents.

En effet, en dépit de ces agrégations successives, aucune analyse multivariée n'a pu aboutir à la mise en évidence d'une structure forte qui classerait les agglomérations urbaines en fonction des secteurs d'activité des multinationales. Nous pouvons donc confirmer qu'il n'existe pas, à ce jour, de modèle d'implantation des investissements étrangers en Afrique du Sud. Les inégalités, du point de vue du nombre d'entreprises implantées dans les agglomérations, sont telles qu'aucun effet systématique de la spécialisation de celles-ci n'est observé. Seules quelques spécialisations locales sont en rapport avec la nature de

l'investissement étranger. Il s'agit du cas de petites agglomérations qui se démarquent par la spécificité de leur secteur, souvent minier.

Tableau 4.7
Agrégations successives de la nomenclature des entreprises multinationales

Nomenclature d'origine des entreprises étrangères (30 secteurs)	Nomenclature agrégée en 19 secteurs	Nomenclature agrégée en 11 secteurs
Banque et activités financières	FIRE (<i>Finance, Insurance, Real Estate</i>)	FIRE (<i>Finance, Insurance, Real Estate</i>)
Assurance		
Activités immobilières		
Assistance et conseils	APS (<i>Advanced Producer Services</i>) ⁷⁶	APS (<i>Advanced Producer Services</i>)
Comptabilité		
Activités informatiques		
Services (aux entreprises)		
Education		
Information	Télécommunications	Télécommunications
Télécommunications		
Tourisme et activités récréatives	Tourisme et activités récréatives	Tourisme et activités récréatives
Agriculture/Environnement	Agriculture/Environnement	Agriculture/Environnement
Construction et travaux publics	Construction et travaux publics	Construction et travaux publics
Production et distribution d'eau, gaz et électricité	Production et distribution d'eau, gaz et électricité	Production et distribution d'eau, gaz et électricité
Commerce (Import-Export)	Commerce	Commerce
Commerce de détail		
Industrie des biens d'équipement	Industrie des biens d'équipement	Industrie
Industrie aéronautique et militaire		
Industrie chimique et combustibles		
Industrie des biens de consommation		
Industrie électrique et électronique		
Industrie agro-alimentaire		
Industrie manufacturière		
Industrie automobile		
Pharmacie/Santé		
Emballage		
Industrie du papier, édition et imprimerie		
Industrie du textile et habillement		
Mines et extraction		
Transport	Transport	Transport

Source : Base CIS-CVM

Nous pouvons néanmoins nous pencher davantage sur le profil des plus grandes agglomérations (Tableau 4.8), classées selon le nombre d'entreprises étrangères localisées (sièges et filiales).

⁷⁶ APS (*Advanced Producer Services*) : ce terme est utilisé ici et par la suite car il est compatible avec la littérature économique, comprenant entre autres les *business services* soit les services aux entreprises.

Le profil des villes est assez similaire pour l'ensemble des activités. Cependant, l'observation des premières places dans chaque secteur (en gras) permet de mettre en avant certaines spécificités urbaines, jouant dans la sélection des IDE. On dispose ainsi d'un révélateur des préférences des investisseurs pour les villes en fonction de leur particularité économique, politique ou géographique. Ainsi, les implantations de services aux entreprises et autres activités de haute technologie (APS) se localisent prioritairement près des centres du pouvoir politique comme à Pretoria (23,1 %), capitale exécutive, ou Cape Town (18,3 %), capitale législative plutôt qu'à Johannesburg. Par contre, les entreprises tournées vers le commerce (rappelons que ce secteur pour les IDE concerne surtout les activités d'import-export) se situent au plus près de la capitale financière et de la bourse à Johannesburg, tout comme le FIRE. Durban (52,1 %) et Port-Elizabeth (50,4 %) ressortent comme très attractives pour les investissements industriels (rôle du port) alors que le transport et la construction favorisent East London (24 %). Dernier résultat intéressant, Cape Town, première destination touristique du pays, accueille assez logiquement la majorité des investissements de la filière du tourisme et des activités récréatives (5,7 %).

Tableau 4.8
Part de chaque secteur investi par les entreprises multinationales
dans les six plus grandes agglomérations urbaines (%)

	1	2	3	4	5	6
	Johannesburg	Cape Town	Durban	Port Elizabeth	Pretoria	East London
<i>Nombre d'entreprises implantées</i>	1328	454	305	129	108	37
APS	14,5	18,3	13,1	10,9	23,1	13,5
Industrie	44,4	41,6	52,1	50,4	39,8	43,2
Commerce	11,7	10,4	7,2	10,1	9,3	2,7
Transport	5,6	7,3	9,2	15,5	8,3	24,3
FIRE	6,9	5,7	5,9	6,2	3,7	5,4
Construction et travaux publics	5,0	2,6	4,6	3,1	3,7	5,4
Télécommunications	5,0	4,4	2,0	0,8	6,5	2,7
Tourisme et activités récréatives	3,2	5,7	2,6	1,6	1,9	2,7
Eau, gaz et électricité	1,4	3,1	2,0	0,8	0,9	0,0
Mines et extraction	1,3	0,2	0,7	0,0	1,9	0,0
Agriculture/Environnement	1,1	0,7	0,7	0,8	0,9	0,0

En gras, sont signalés les secteurs proportionnellement les plus représentés dans ces six villes.

Source : Base CIS-CVM

3.3 Affinités entre secteurs investis et spécialisations urbaines

La comparaison des précédentes analyses ne fait donc apparaître aucun effet global de spécialisation économique des agglomérations en termes d'attraction des IDE. Il n'existe pas de structure de localisations préférentielles selon la prédominance de tel ou tel secteur d'activité dans la ville.

Cependant, il est possible de démontrer qu'une certaine relation existe entre spécialisation urbaine et secteur investi. Ainsi, une matrice de corrélations a été construite, qui compare, en ligne, la part des entreprises étrangères par secteur déclaré selon la nomenclature en 19 postes dans une agglomération et, en colonne, la part des actifs sud-africains par secteur d'activité selon la nomenclature en 10 postes pour cette même agglomération pour 88 agglomérations (Tableau 4.9). On remarque que de nombreuses liaisons, certes faibles mais significatives, existent. Les coefficients de corrélation sont compris entre 0,2 et 0,5 en valeur absolue. Il existe donc un lien entre la nature de l'activité des investissements étrangers et la présence ou l'absence plus ou moins prononcée de certains secteurs d'activité dans les villes.

Ainsi, la présence nombreuse de coefficients de corrélation négatifs avec l'agriculture confirme le caractère urbain des investissements étrangers. Autre exemple tout aussi attendu : les investissements dans le secteur minier sont corrélés avec des agglomérations où la part des actifs dans ce secteur est relativement élevée (coefficient de 0,40), alors que toute autre activité urbaine a plutôt un effet répulsif (coefficients négatifs).

Tableau 4.9
Matrice de corrélation entre les secteurs d'activité des agglomérations concernées par les IDE
et les secteurs d'activité déclarés par les entreprises étrangères

Secteurs d'activité des agglomérations \ Secteurs des IDE	Agriculture	Mines	Industrie	Electricité, gaz et eau	Construction	Commerce	Transports et communication	FIRE et services aux entreprises	Services aux personnes	Services domestiques
APS	0,06	-0,08	-0,04	-0,09	0,11	0,08	0,10	0,33	0,10	-0,03
Commerce	-0,18	-0,07	0,22	0,01	0,18	0,07	0,32	0,37	-0,09	-0,23
Industrie Chimique et combustibles	-0,16	0,26	-0,04	0,04	-0,19	-0,08	0,39	0,28	0,13	-0,03
Industrie des biens d'équipement	-0,22	0,07	0,20	0,08	-0,06	0,00	0,45	0,25	-0,04	0,00
Industrie manufacturière	-0,37	0,05	0,21	0,08	-0,16	-0,29	0,21	0,16	-0,01	-0,15
Transport	-0,26	0,14	0,08	0,00	-0,14	-0,14	0,42	0,35	0,09	-0,12
FIRE	-0,14	-0,14	0,15	-0,03	0,13	0,10	0,36	0,46	0,09	-0,17
Industrie électrique et électronique	-0,30	-0,03	0,19	0,02	0,06	-0,01	0,31	0,36	-0,05	-0,15
Industrie agro-alimentaire	0,07	-0,26	0,23	0,04	0,21	0,18	0,00	0,08	-0,05	-0,13
Construction et travaux publics	-0,23	-0,07	0,20	0,11	-0,04	-0,19	0,26	0,28	0,01	-0,01
Industrie automobile	-0,21	-0,02	0,34	0,06	-0,01	-0,18	0,33	0,28	-0,08	-0,15
Télécommunications	-0,32	-0,20	0,26	-0,03	0,01	-0,05	0,30	0,36	0,03	-0,13
Tourisme et activités récréatives	-0,07	-0,02	0,10	-0,06	0,13	0,05	0,31	0,38	0,01	-0,10
Pharmacie/Santé	-0,30	-0,06	0,19	-0,06	-0,10	-0,14	0,24	0,29	-0,07	-0,16
Industrie des biens de consommation	-0,10	-0,04	0,21	-0,06	0,23	0,06	0,32	0,42	-0,04	-0,11
Autres industries	-0,07	-0,11	0,28	-0,08	0,23	0,03	0,13	0,23	-0,12	-0,26
Eau, gaz et électricité	-0,26	-0,11	0,18	-0,07	0,10	0,02	0,27	0,41	-0,13	-0,02
Mines et extraction	-0,24	0,40	0,00	0,27	0,08	-0,13	0,20	0,05	-0,21	0,00
Agriculture/Environnement	-0,22	-0,03	0,15	0,00	0,12	-0,02	0,23	0,31	0,00	-0,08

En gras, valeurs significatives (hors diagonale) au seuil alpha=0,050 (test bilatéral)

Source : Base CIS-CVM

Plus important est de souligner que les entreprises étrangères décident d'investir systématiquement dans des localisations où les FIRE et services aux entreprises sont relativement développés (presque tous les secteurs des multinationales sont corrélés avec cette activité). Mais leur décision de *plants* dépend aussi de l'existence d'une bonne accessibilité aux lieux, attestée par importance du secteur des transports et des télécommunications, puisque que le nombre des secteurs positivement corrélés avec celui-ci est presque aussi important que pour les FIRE. En revanche, la présence de services bancaux (services aux personnes, services domestiques, commerces, eau, gaz électricité) est indifférente pour spécifier les localisations des investissements.

CONCLUSION

Les principaux résultats montrent la très forte concentration des implantations étrangères dans la province du Gauteng et plus précisément dans l'aire urbaine de Johannesburg. Cependant, une différenciation très nette apparaît entre la localisation des sièges sociaux locaux (très concentrée) et celle des filiales (répartie de façon beaucoup plus homogène). La distribution très inégale du nombre d'entreprises s'accorde à celle des tailles de villes selon une relation plus que proportionnelle (une fonction puissance, supralinéaire), révélant un processus de métropolisation en cours. L'ensemble de ces résultats signifie-t-il que le processus de mondialisation dans les agglomérations urbaines, via l'implantation des entreprises étrangères, en est encore à ses débuts, bloqué au niveau métropolitain ?

Ensuite, l'absence observée de relation systématique entre le profil économique des espaces urbains choisis et le secteur d'activité des multinationales est certainement une preuve de la grande diversité dans les choix de localisation. Cette absence de modèle d'implantation révèle-t-elle que les multinationales s'affranchissent de plus en plus des caractéristiques économiques des territoires où elles se localisent, pour ne retenir que les aménités métropolitaines ? Nous avons en effet noté un lien relativement fort entre le choix des localisations des IDE et la présence dans l'agglomération de certains avantages. Ainsi, ce n'est pas peut-être pas le secteur d'activité qui est le plus important pour l'attractivité des villes, mais les qualités urbaines de la localisation, ce que confirme la corrélation avec les services aux entreprises, dont la présence est une condition nécessaire à l'investissement, quel que soit le secteur d'activité, ou bien qui apparaissent nécessairement dans les villes sélectionnées.

Au regard des agglomérations sélectionnées et des choix sectoriels effectués, il s'agit bien d'un processus global. Les investisseurs semblent majoritairement opter par mimétisme pour ce que l'on pourrait être tenté d'appeler le « non lieu », c'est-à-dire pour un espace sans spécialisation particulière, si ce n'est la taille de la ville, ce qui reste somme toute relativement banal à l'échelle mondiale.

De là, nous jugeons essentiel d'analyser si ce portrait constitue une image arrêtée dans le temps ou s'il ne s'agit que d'une étape dans le processus d'insertion du système des villes dans la mondialisation. Analyser le processus dans sa dimension temporelle est ainsi la

dernière étape nécessaire pour appréhender la dynamique de croissance du système des villes sud-africaines

CHAPITRE 5

ADAPTATION DES ENTREPRISES OU TRANSFORMATION DU SYSTEME DES VILLES ?

*Comme s'il y avait une ouverture,
une ouverture qui serait un rassemblement,
qui serait un monde,
qui serait qu'il peut arriver quelque chose (...).
C'est « pourrait » qui compte,
cette prodigieuse poussée de possibilités
devenues énormes,
et qui se multiplient encore.*

Henri Michaux

La situation des implantations des entreprises étrangères en 2003 donne de premiers éléments de réponse quant à l'insertion du système des villes dans la mondialisation. Cependant, le phasage historique et les facteurs passés qui expliquent ces héritages actuels doivent être envisagés. Cette démarche d'analyse sur le long terme des implantations d'entreprises étrangères dans le système des villes, rendue possible par la connaissance de la date d'implantation dans notre base de données, est d'autant plus nécessaire dans un pays qui a connu de lourdes sanctions économiques.

Nous tenons à préciser que les entreprises multinationales dont nous connaissons la date d'implantation ne sont pas l'ensemble de celles qui se sont implantées à une date donnée,

mais seulement les « survivantes ». Si cela ne permet pas d'entreprendre une étude de diffusion spatiale au sens propre, cela permet néanmoins de constater l'impact sur le système urbain de ces entreprises « durables », qui ont d'autant plus de chance d'avoir participé à la dynamique économique des villes qu'elles sont anciennes et qu'elles existent encore actuellement.

Quels sont les processus de croissance des IDE sur le long terme ? Quelles sont les permanences ou les innovations observées tant du point de vue des investisseurs, des secteurs choisis que des localisations urbaines préférentielles ? Observe-t-on une diffusion du processus d'implantation ? La configuration du système des villes est-elle perturbée par les *plants* ? Enfin, existe-t-il des rythmes différents dans les cycles d'innovation entre les secteurs investis par les IDE et ceux propres aux actifs du pays ? Peut-on conclure à un entraînement des uns sur les autres ?

L'analyse des implantations depuis la première recensée en 1850 jusqu'à la dernière en 2003 nous permettra de dégager les permanences et/ou les basculements en termes de pays présents ou d'orientation sectorielle. Nous étudierons ensuite l'évolution des localisations urbaines sélectionnées par les investisseurs, afin de montrer les éventuels changements dans la structure du système des villes, et le lien entre croissance urbaine et croissance des investissements.

En dépit d'une structure relativement stable, les résultats obtenus montrent que certaines villes, telles Cape Town, prennent un avantage certain au cours de la période récente, d'où le projet de mener une dernière étude, à une autre échelle géographique, plus fine, afin de mettre en valeur des facteurs d'explication du processus observé.

1. DYNAMIQUE D'IMPLANTATION SUR LE LONG TERME

En préambule, nous devons signaler que toutes les analyses menées sur le temps long résultent d'une exploitation partielle de la base de données sur les entreprises étrangères. En effet, l'information concernant la date d'implantation des entreprises n'est renseignée que dans 32 % de l'ensemble des établissements (sièges et filiales). Pour les sièges sociaux locaux, la date d'implantation est connue pour 47 % des établissements alors que pour les filiales, l'information est très rarement donnée (9 %). De plus, la dernière actualisation de la base faite sur l'année 2003 laisse penser que, pour cette dernière année, l'information est loin d'être exhaustive et demeure lacunaire. Bon nombre d'entreprises, implantées en 2003, n'apparaissent certainement pas dans la base. En dépit de cette contrainte liée aux sources, nous disposons néanmoins d'une base de données relativement conséquente (875 entreprises dont la date est renseignée) pour analyser les processus d'implantation des investissements étrangers depuis la plus ancienne entreprise enregistrée (1850) jusqu'aux plus récentes en 2003. L'objectif poursuivi ici est d'analyser les dynamiques dont résulte la situation observée aujourd'hui (Chapitre 4).

Rappelons également que les données ne prennent pas en compte les entreprises implantées à une date puis qui ont disparu (fermeture ou délocalisation). On n'étudie ici que des entreprises survivantes en 2003 (Chapitre 2).

1.1 Le rôle des ruptures politiques ?

En premier lieu, il est indispensable de s'interroger sur les éventuelles interactions existant entre les événements politiques qui ont marqué l'histoire sud-africaine et les dynamiques propres aux investissements étrangers. Si 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) et mettent en évidence l'intégration précoce – exception faite des années les plus sombres de l'apartheid - dans un réseau de relations internationales, essentiellement économiques, le nouveau contexte mondial dans lequel se trouve l'Afrique du Sud depuis la fin de l'apartheid est un paramètre essentiel pour la dynamique du système urbain. Auparavant le pays était relativement isolé par les nombreuses mesures d'embargo, mais depuis les élections de 1994 et la victoire de l'ANC, les

relations avec les autres pays ont considérablement évolué et les sanctions ont été progressivement levées (par exemple, la Grande-Bretagne en mars 1990, la France en mars 1991 ou les Etats-Unis en juillet 1991).

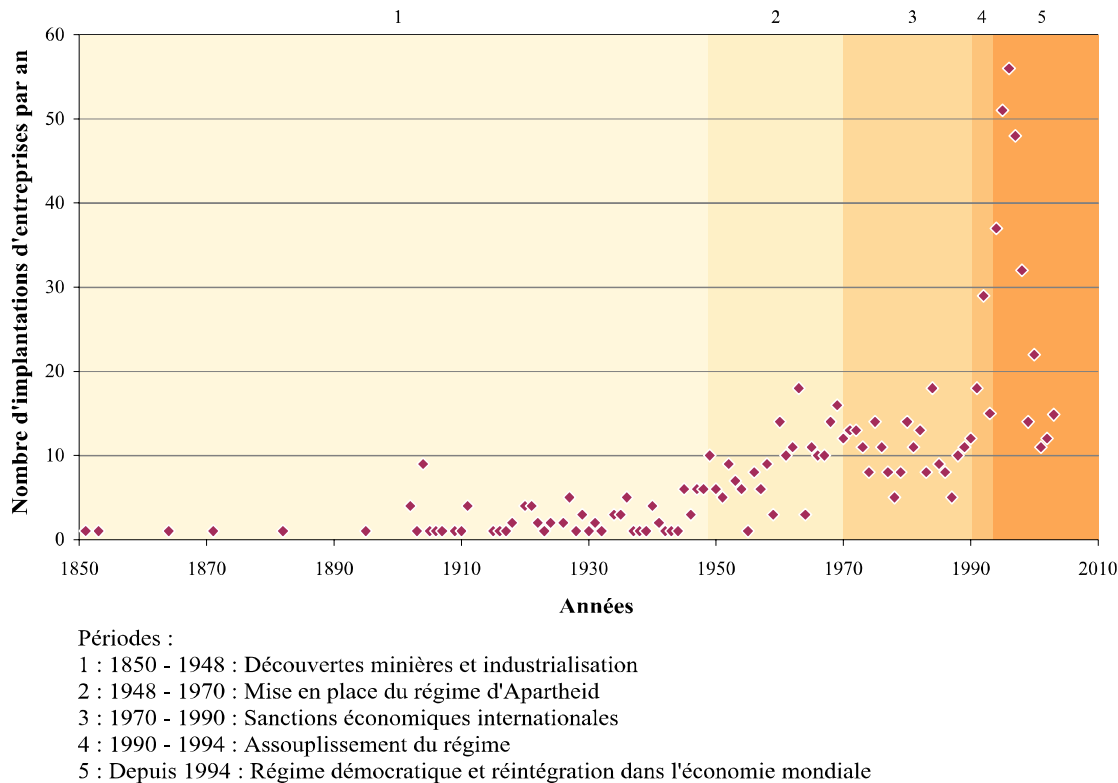
1.1.1 Une présence ancienne

Les investissements directs étrangers ont une très longue histoire en Afrique du Sud, liée bien évidemment à ses origines coloniales. La présence des IDE, depuis la colonisation hollandaise mais surtout depuis l'arrivée des Anglais, a été quasiment ininterrompue et certaines entreprises sont implantées depuis plus de 150 ans. La courbe de croissance des implantations d'entreprises étrangères (Figure 5.1) montre bien que leur assise est ancienne puisque la première entreprise recensée, encore existante à ce jour, date de 1850. Dès cette date, le système financier est entièrement dominé par des banques londoniennes qui établissent des filiales dès les années 1820. Il n'est pas surprenant que l'on retrouve ainsi dans notre base, l'implantation très précoce de la banque HSBC (*Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Limited*). Le développement industriel, que nous avons déjà souligné, en lien avec les découvertes minières, est à l'origine de flux de capitaux très importants depuis le Royaume-Uni dès la fin du XIX^e siècle. Les maisons-mères, à l'origine de ces ruées d'investissements, transfèrent peu à peu des sièges sociaux en Afrique du Sud, au début du XX^e siècle. Les secteurs d'activités favorisés avant la deuxième guerre mondiale sont bien évidemment l'extraction minière mais aussi l'industrie chimique, l'énergie, le secteur bancaire et financier. Shell (Royaume-Uni et Pays-Bas) implanté en 1902, Caltex Oil (Etats-Unis) ou encore le groupe suisse Nestlé font partie des implantations du début du XX^e siècle. Cela prouve que l'implantation de ce type de multinationales n'est pas lié au phénomène récent d'ouverture internationale mais à des relations bien plus anciennes. Peu à peu, ces entreprises, très bénéficiaires, investissent dans d'autres secteurs industriels locaux, contribuant ainsi au développement économique du pays, accéléré dès 1933.

La courbe (Figure 5.2) montre une évolution de type exponentiel (le coefficient de détermination R^2 est de 0,65, ce qui atteste une bonne qualité d'ajustement). Les fluctuations restent cependant assez importantes d'une année sur l'autre, notamment avant 1950 et c'est seulement en mettant en relation de manière très précise l'évolution du nombre des implantations et les grandes périodes de l'histoire politique que l'on peut faire apparaître des tendances significatives (Tableau 5.1). Après la deuxième guerre mondiale, les

investissements étrangers, notamment américains, prennent de l'ampleur dans certains secteurs, notamment l'industrie automobile, puisque Ford et General Motors, qui disposaient jusque-là de simples réseaux de distribution, implantent des établissements d'assemblage.

Figure 5.1
Rythme annuel des implantations d'entreprises étrangères en Afrique du Sud (1850-2003)



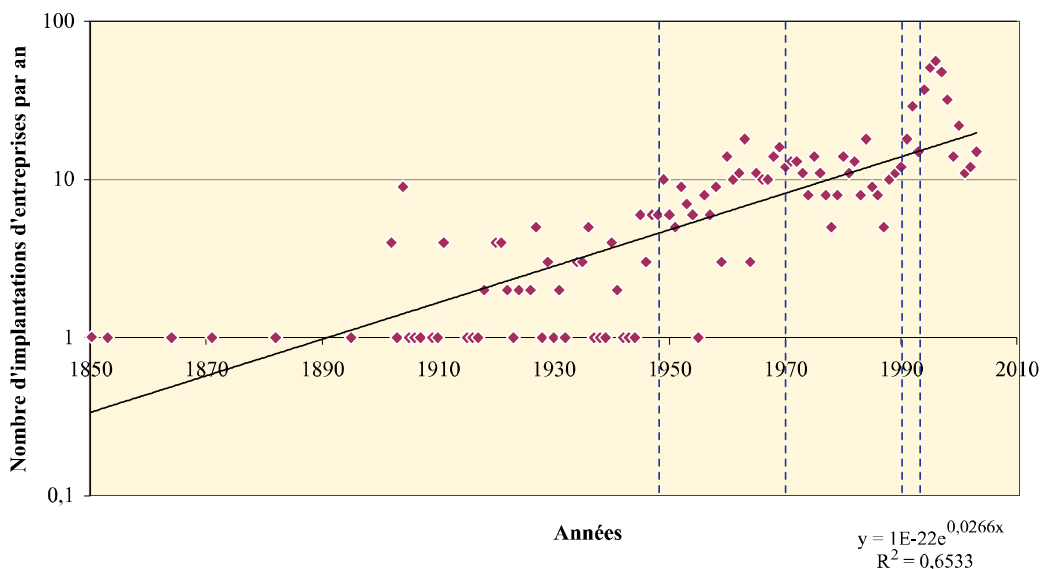
Source : Base CIS-CVM

1.1.2 La période d'apartheid : un frein artificiel ?

Si la période de l'apartheid et les sanctions économiques internationales mises en œuvre correspondent bien à un ralentissement par rapport à la tendance antérieure et ultérieure, il n'empêche qu'entre l'institutionnalisation en 1948 du régime d'apartheid et les années 1970, l'économie sud-africaine et, avec elle, les investissements étrangers, ont connu une croissance certaine et très diversifiée. C'est par la suite, durant les années 1980 notamment, que les IDE ralentissent. On assiste à une stagnation voire une baisse du nombre d'implantations, notamment entre 1975 et 1985, période où les mesures d'apartheid sont les plus strictes et où l'embargo international se renforce (Figure 5.1). Les pressions politiques sont relativement fortes dans les pays d'origine, les campagnes se multiplient contre l'apartheid en réponse à la violente répression des mouvements politiques noirs sud-africains et à l'emprisonnement de

leurs *leaders* comme Nelson Mandela. L'instabilité politique des années 1980 est telle que certains pays se désengagent même à ce moment là du territoire sud-africain. Le rapport sur *Les activités des sociétés transnationales en Afrique du Sud et en Namibie et les responsabilités des pays d'origine en ce qui concerne les opérations de ces sociétés dans cette région* (1986) met clairement en évidence les mesures prises par l'Organisation des Nations Unies envers les pays membres qui agissent dans trois secteurs bien précis : tout d'abord, la vente et l'exportation d'armes, de technologie militaire et de matériels connexes mais aussi l'investissement, le commerce et la fourniture de prêts et d'assistance technique et enfin, la vente, la fourniture et l'expédition de pétrole et de produits pétroliers. Le rapport montre bien que tout un ensemble de résolutions de l'ONU et des mesures ont été prises par différents pays pour condamner l'ensemble des activités avec l'Afrique du Sud. Force est de constater toutefois, en examinant la courbe d'évolution des implantations, que si sa croissance ralentit (la Figure 5.2 montre bien que les nouvelles créations d'entreprises sont moins importantes que ce que l'on pourrait attendre pour la période), elle ne chute pas radicalement pour autant. En dépit d'un code de conduite adressé aux Etats membres de l'ONU, ces derniers ont continué, d'une manière ou d'une autre, à investir en Afrique du Sud, ou du moins, à maintenir leur présence.

Figure 5.2
Evolution du nombre annuel d'implantations d'entreprises (1850-2003)



C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Base CIS-CVM

1.1.3 Une accélération depuis 1990

La courbe de croissance des implantations des entreprises étrangères depuis 1990 met en évidence une très forte accélération du nombre d'implantations, ceci donc dès avant la fin du régime d'apartheid, comme le prouvent les Figure 5.1 et Figure 5.2. Cet essor est à mettre en rapport avec l'assouplissement du régime au début de la décennie 1990, la libération de Nelson Mandela, la mise en place d'un gouvernement de transition, la chute officielle de l'apartheid en 1994 ainsi qu'avec la mise en place d'accords bilatéraux de libre-échange établis avec l'Union européenne et avec les Etats-Unis. La réintégration de l'Afrique du Sud dans l'économie mondiale, accompagnée de mesures favorables pour les investisseurs, a favorisé ces arrivées (au sein du plan RDP – Programme de Développement et de Reconstruction – et surtout du GEAR – Croissance, Emploi et Redistribution). A travers ce programme, le gouvernement de Thabo Mbeki a placé l'arrivée de l'investissement étranger comme une priorité pour la relance de l'économie du pays. Depuis 1994, les IDE sont ainsi entrés dans une nouvelle phase, en lien avec la libéralisation du régime adoptée parallèlement. Cependant, même si l'Afrique du Sud occupe une place de premier rang sur le continent, ces investissements restent modestes, en comparaison avec ceux arrivant dans d'autres pays d'économie émergente, comme la Malaisie ou le Brésil (Black, 2000).

1.2 Le rythme des implantations

Suite à l'analyse de la courbe des nouvelles implantations et au lien très fort existant entre les inflexions du nuage de points et les ruptures politiques, nous avons fait le choix d'analyser les investissements sur le temps long (1850-2003) selon quatre voire cinq périodes. L'observation des taux de croissance moyens annuels des nouvelles implantations d'entreprises sur toute la durée étudiée révèle bien les ruptures politiques évoquées précédemment. Jusqu'en 1970, la croissance est relativement forte (entre 4,5 et 5 % par an), ce qui est concordant avec l'arrivée des investisseurs attirés par les mines et l'industrialisation du pays. De l'ordre d'une nouvelle entreprise par an pendant les cent premières années, ce nombre dépasse très souvent la dizaine par an au cours des années 1960.

Tableau 5.1
Nombre de nouvelles entreprises étrangères implantées et rythme annuel de l'implantation (1850-2003)

Périodes	Nombre d'entreprises implantées	Taux de variation annuel moyen (%)
1850-1948	106	4,87
1948-1970	187	4,73
1970-1990	210	2,74
1990-1994	74	3,49
1994-2003	298	4,74
<i>si une seule période depuis 1990</i>		
1990-2003	372	4,35

Source : Base CIS-CVM

Le ralentissement pendant la période de l'embargo est notable puisque le rythme d'implantation de nouveaux *plants* (établissements) chute à 2,74 % par an mais l'arrêt n'est pas total, loin de là. Ce taux prouve bien que, en dépit des mesures existantes à l'échelle internationale, et notamment au sein de l'ONU, les IDE ont continué d'arriver sur le territoire : au total, encore une dizaine de nouvelles entreprises chaque année.

Enfin, l'explosion actuelle observée sur la courbe, depuis 1990, reste relativement mesurée même si une certaine accélération se produit par rapport aux années de *boycott*. La croissance est repassée à 4,4 % par an sur la période 1990-2003 mais la rupture est encore plus marquée si l'on regarde la période d'assouplissement du régime (1990-1994) où le taux est de 3,5 % et l'entrée officielle dans la démocratie (depuis 1994) où le rythme s'accélère pour atteindre 4,7 % par an, soit en moyenne plus d'une trentaine d'entreprises par an. Il faut noter pour cette période les nombres élevés au début de la décennie (jusqu'à plus de cinquante nouvelles entreprises par an) et la retombée récente (entre dix et vingt nouvelles implantations chaque année) qui amorce peut-être une stabilisation, voire une réduction, du taux de croissance dans les années futures. Cette baisse est aussi interprétable, à l'échelle mondiale, par la chute générale des investissements directs étrangers au début de la décennie 2000, mais comme le montre la CNUCED (2004), la croissance semble reprendre depuis 2003.

Cependant, il est indéniable que ces mesures relativisent, pour un pays comme l'Afrique du Sud, l'impact de la mondialisation actuelle. En effet, les taux de croissance des implantations actuelles restent égaux ou inférieurs à ce qu'ils étaient pendant le siècle (entre 1850 et 1970). Et si l'on tenait compte des entreprises disparues, l'écart serait sans doute plus grand encore. C'est un excellent révélateur de l'ouverture internationale très ancienne, importante et continue de l'économie sud-africaine.

Le phasage historique choisi est donc pertinent et il nous servira de guide pendant toute l'analyse sur le temps long, pour aborder l'évolution de façon plus qualitative.

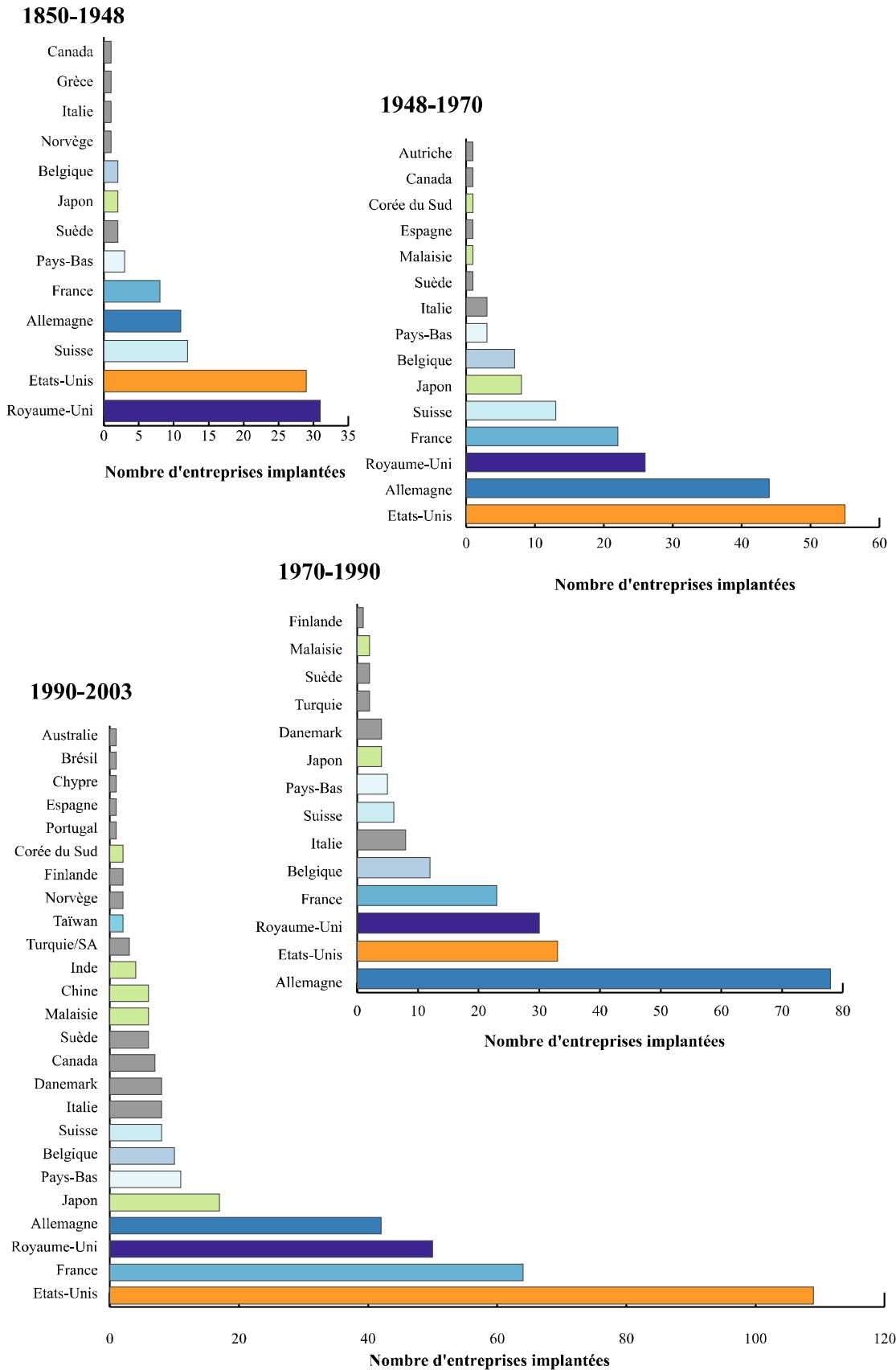
1.3 Une certaine permanence dans les pays investisseurs

D'où viennent les investissements depuis 1850 ? Nous avons vu que les Anglais avaient très tôt implanté des établissements sur le territoire, mais sont-ils pour autant restés en première position ? Nous nous sommes donc intéressée aux principaux pays qui investissent à chaque période.

La Figure 5.3 classe pour chaque période les pays en fonction du nombre de nouvelles entreprises implantées. Pour faciliter la lecture, nous avons regroupé pour chaque pays indiqué, les sièges ou les filiales à nationalité unique, ceux à multi-nationalités (dans lesquels il apporte le capital majoritaire) et/ou ceux à capitaux mixtes avec l'Afrique du Sud (Chapitre 4). Le code couleur utilisé permet de lire rapidement les changements dans les classements entre les principaux acteurs européens (Royaume-Uni, Allemagne, France, Suisse, Pays-Bas et Belgique, en bleu) et les Etats-Unis (en orange) et de repérer l'émergence des pays asiatiques (en vert).

- Au cours de la première période, le Royaume-Uni est bien premier (30 % des implantations), suivi des Etats-Unis (27,9 %) puis, plus loin derrière, par la Suisse (11,5 %), l'Allemagne (10,6 %) et la France (7,7 %). Cela confirme bien cette ancienne présence britannique extrêmement forte jusqu'à la Deuxième guerre mondiale.
- La période qui suit (1948-1970), parallèle à la prise de pouvoir du Parti National, révèle l'émergence des Etats-Unis qui deviennent fortement majoritaires en détenant 30 % des nouveaux établissements issus de multinationales, devant l'Allemagne (23,5 %) et surtout le Royaume-Uni, beaucoup moins actif (13,9 %). Cependant, certains pays font une montée en puissance non négligeable, comme le Japon qui double le nombre de ses *plants* par rapport à la période précédente. La diversification des secteurs économiques peut expliquer l'émergence de nouveaux acteurs comme la Malaisie (implantation de *Engen Petroleum*, puissante compagnie pétrolière appartenant conjointement à l'Afrique du Sud), la Corée du Sud ou l'Espagne.

Figure 5.3
Classement des pays investisseurs pour chaque période (1850-2003)



Source : Base CIS-CVM

- Le changement qui s'opère pour la détention de la première place pendant la période la plus sombre de l'apartheid est très significatif. Durant ces années, on retrouve les mêmes pays traditionnels mais le bouleversement dans la hiérarchie et dans les poids que pèsent ces Etats est important. Le Royaume-Uni est relativement stable (14,3 % des nouvelles implantations), mais les Etats-Unis ont considérablement ralenti le rythme de leurs investissements (15,7 %) et l'Allemagne, par contre, affirme clairement sa présence (37,1 %). Cette évolution, calculée d'après nos données, confirme les résultats de A. Black (2000). Ce dernier a étudié l'impact des politiques anti-apartheid et le désengagement de certains pays dans leurs investissements en direction de l'Afrique du Sud. Il estime que les Etats-Unis retirent environ 225 entreprises entre 1984 et 1988. De même, 20 % des entreprises britanniques sont parties au cours de cette période. Même si ces disparitions ne sont pas visibles dans notre base de données, cela laisse supposer que le nombre de départs est corrélé avec un nombre d'arrivées plus faible. La forte présence allemande peut être liée à la période de forte croissance que connaît le pays à cette époque, ce qui expliquerait des investissements étrangers plus importants, dans des secteurs où l'ONU n'a pas mis en place de résolutions particulières.
- Depuis 1994, les Etats-Unis sont à nouveau en tête (29,3 %), suivis de la France (17,2 %) qui émerge donc fortement au cours de ces dernières années. Le Royaume-Uni et l'Allemagne occupent les 3^e et 4^e places, le poids des *plants* allemands ayant fortement diminué (11,3 %) par rapport à la période précédente. Ce déclin peut s'expliquer par les efforts économiques nationaux considérables que le pays a dû investir dans sa réunification.

Au total, on observe donc une très grande permanence dans les premiers pays investisseurs puisque le groupe des trois pays européens (Royaume-Uni, Allemagne et France) associés aux Etats-Unis représente toujours plus de 70 % des implantations. L'ensemble des nouvelles implantations issues de pays européens représente plus d'une entreprise sur deux. Comment expliquer cette ancienneté et cette permanence des pays européens ? Certes, l'investissement européen a joué un rôle majeur dans le développement du secteur minier et notamment dans la mise en place des infrastructures (voies ferrées par exemple). D'autres expériences, comme celle de l'Allemagne en Turquie, montrent que des liens industriels importants s'établissent à la suite de la construction d'infrastructures. Cependant, il est indéniable qu'une telle filière de capitaux repose sur l'existence et la disponibilité d'informations préalables, sur des canaux de diffusion créés en amont (Hägerstrand, 1952) qui entraînent une croissance des flux. La forte

présence européenne et l'interaction entre ces pays investisseurs et l'Afrique du Sud ne dépend donc pas que de la demande mais aussi du rapprochement culturel et historique, dont le rôle est visible. Cette observation de la prégnance de certains pays illustre bien l'idée que « la géographie est la science de l'interaction spatiale » (Ullmann, 1954).

Aux côtés de ces permanents, on observe tout au long de la période et notamment ces dernières années, la part croissante des pays asiatiques, non seulement le Japon et la Malaisie, mais aussi la Corée du Sud, Taïwan et la Chine. Ces derniers pays révèlent que les multinationales en provenance de pays émergents, de pays du « Sud », s'implantent aussi en Afrique du Sud. Ce phénomène, qui n'apparaît, avec nos données, que pour les décennies les plus récentes, ne doit pas occulter qu'il est plus ancien, datant des années 1970. C.M. Rogerson (1987) souligne que cette présence est peu étudiée par les chercheurs car elle se place dans le contexte bien précis de l'apartheid. Il prend notamment l'exemple de l'appel aux investisseurs en provenance de Taïwan pour s'implanter dans le bantoustan du Transkei à la fin des années 1970. Si le secteur de l'industrie manufacturière est en général choisi, il s'agit plus précisément ici de l'investissement dans le secteur de l'habillement. Les entreprises taïwanaises, choisissent comme destination, à cette époque, des espaces décentralisés et plus particulièrement les *homelands* (TBVC) où les avantages, du point de vue de l'investisseur, sont multiples. Abondance de main-d'œuvre, bas salaires, absence de syndicats et de législation du travail fournissent une plus-value incomparable aux entreprises taïwanaises, qui leur serait inaccessible dans les aires métropolitaines.

Aujourd'hui, les multinationales de pays en voie de développement ou émergents sont, nous l'avons vu, très présentes parmi les pays investisseurs (Chapitre 1) et s'insèrent dans des secteurs d'activité spécifiques : toujours le textile, mais aussi des secteurs plus récents, comme les activités informatiques ou les télécommunications.

1.4 Relation entre les changements d'orientation sectorielle pris par les investissements et les secteurs d'activité sud-africains

Afin de tester des hypothèses contradictoires quant à l'effet des IDE sur le système des villes sud-africaines - simple adaptation aux spécialisations économiques existantes ou création de nouvelles spécialisations- nous nous interrogeons, dans un dernier temps de l'analyse portant sur la nature des implantations étrangères, sur l'existence éventuelle de concordances dans

l'évolution de l'économie sud-africaine et les secteurs investis par les multinationales, sur le temps long. Assiste-t-on à un phénomène de co-évolution économique entre les dynamiques du pays récepteur et les choix des investisseurs ? L'ouverture économique croissante va-t-elle dans le sens d'une tertiarisation ?

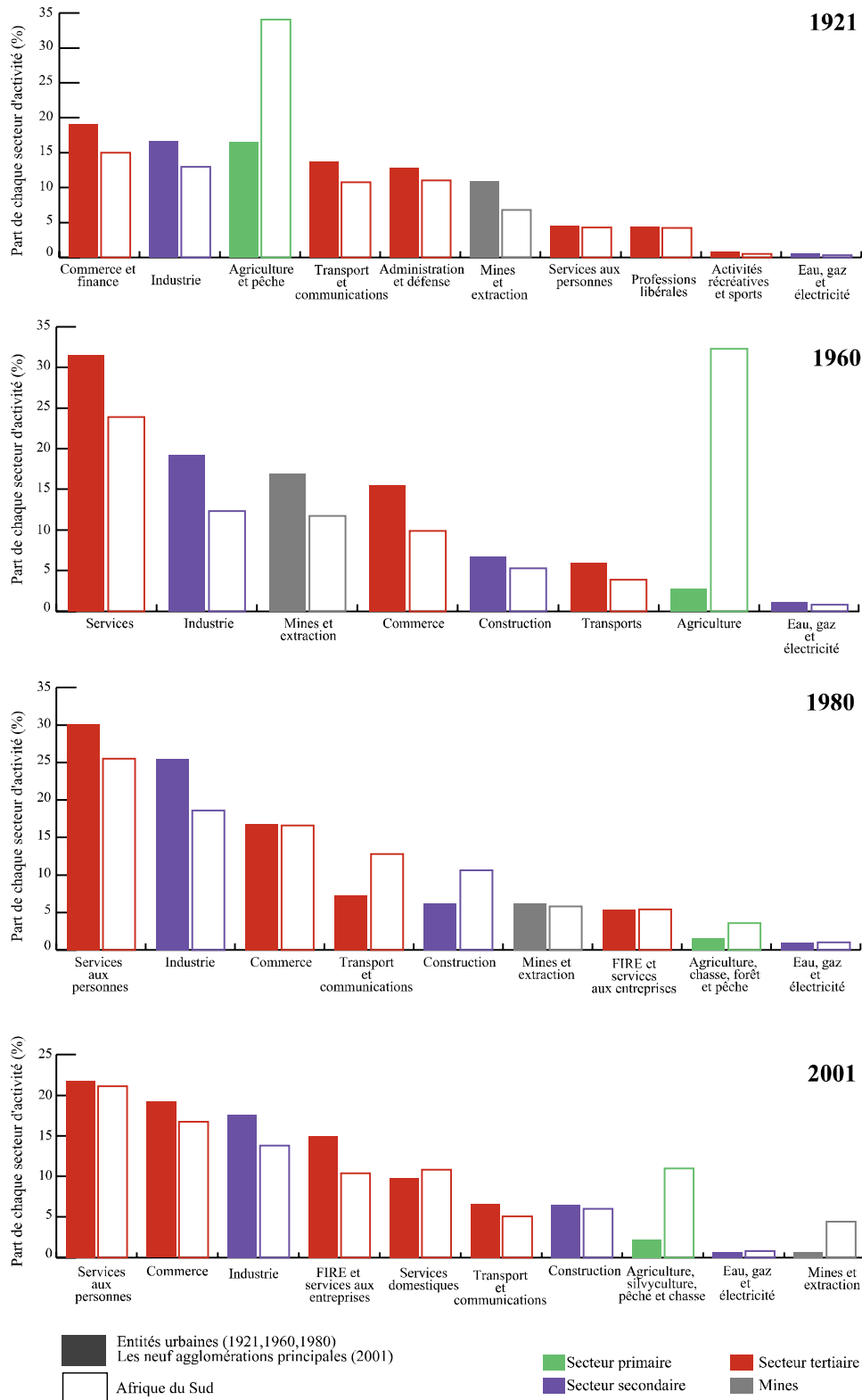
1.4.1 Evolution de la répartition des secteurs d'activité sud-africains

Pour mener cette étude inscrite dans la durée, nous avons sélectionné quatre dates pour les données économiques sud-africaines : 1921, 1960, 1980 et 2001 (Chapitre 2). On s'intéresse ici à l'évolution du profil d'activité à chaque date, à la part que représente chaque secteur dans l'emploi de l'ensemble des secteurs. Comme pour l'étude menée en 2001 (Chapitre 4), la nature des données n'est pas sans poser problème quant à la définition des populations actives. Précisons que nous avons uniquement pris en compte la population économiquement active affectée à un secteur bien déterminé à chaque date. Les catégories « indéterminés » ou « autres » n'ont donc pas été intégrées. L'autre écueil présent parmi ces données sur la population active par secteur d'activité, issues des recensements, est le changement qui s'opère dans la nomenclature des postes à chaque date. Par exemple, en 1921, un poste regroupe « commerce et finance », alors qu'en 1960 le commerce apparaît isolé et les finances intégrées dans les services, avant que n'apparaisse le poste FIRE en 1980. Pour toutes ces raisons, nous avons été amenée à faire des regroupements en désagrégeant, dans la mesure de la disponibilité des données, certains secteurs afin d'obtenir une nomenclature harmonisée entre 1921 et 2001.

La Figure 5.4 représente ainsi la part de chaque secteur dans l'ensemble des secteurs économiques du pays à chaque date. Pour simplifier la lecture, un code couleur a été adopté selon la nature des activités (primaire, secondaire et tertiaire, les mines ayant été délibérément isolées). Par ailleurs, nous indiquons la proportion de chaque secteur, d'une part dans l'ensemble de l'Afrique du Sud, et d'autre part dans les espaces dits urbains, à chaque date de recensement. Notons que pour 2001, nous avons fait le choix de ne représenter que les neuf principales agglomérations urbaines. Il était en effet trop lourd de reconstituer les profils économiques de chaque agglomération urbaine (Chapitre 4) et la définition des municipalités n'est pas suffisamment satisfaisante pour considérer comme urbain leur profil économique. De plus, ces neuf métropoles sont prises comme objet principal d'étude des grandes tendances

économiques urbaines dans le rapport publié très récemment sur les *South African Network Cities* (2004).

Figure 5.4
Part de chaque secteur d'activité économique en Afrique du Sud et dans les entités urbaines (1921-2001)



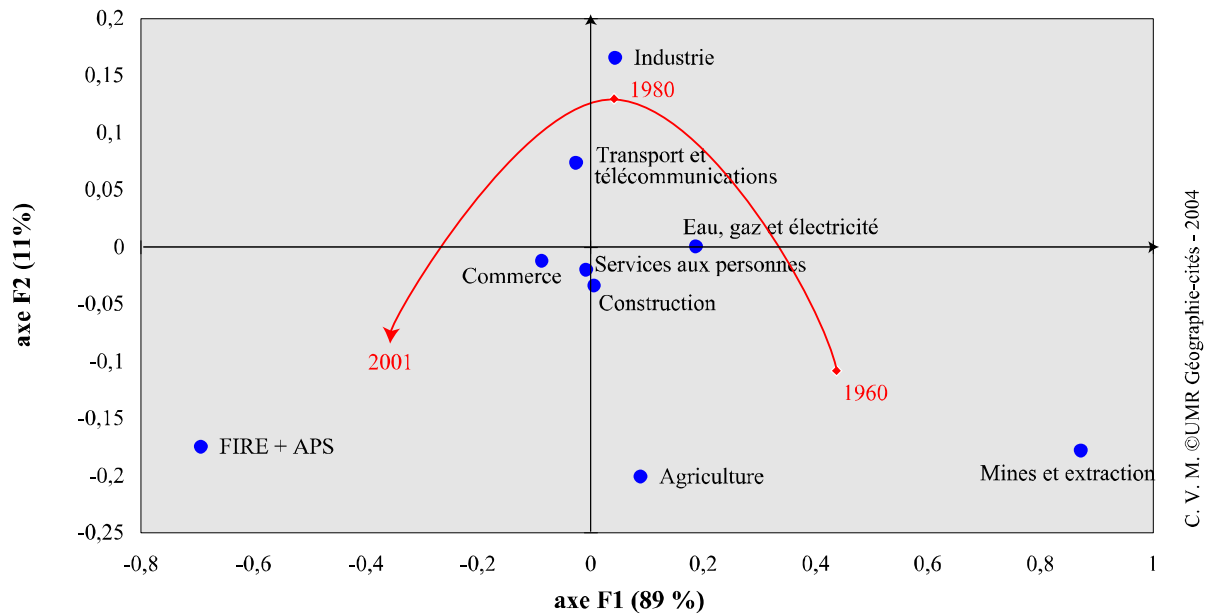
Source : Recensements de la population

De 1921 à 2001, nous observons que la concentration des actifs dans les activités tertiaires est plus élevée dans les entités urbaines que dans l'ensemble de l'Afrique du Sud. Il est assez logique de trouver le schéma inverse uniquement pour l'agriculture (le rapport étant sur l'ensemble de la période d'un actif agricole urbain pour deux actifs agricoles sud-africains, ce rapport montant à un contre cinq en 2001). Plus d'un actif urbain sur deux travaille dans le secteur tertiaire (Commerce, transports, administration, services aux personnes, etc.) entre 1921 et 1980 pour atteindre presque trois actifs sur quatre en 2001 (72,4 % des emplois). L'apparition dans la nomenclature du secteur FIRE (*Finance, Insurance and Real Estate*, auquel sont associées les services aux entreprises) en 1980 révèle bien un changement important dans la structure économique du pays, plus précisément, le renforcement du secteur tertiaire supérieur (5,4 % des actifs urbains en 1980 et 15 % en 2001). Cependant, l'industrie conserve une place stable à la fois dans les villes (entre 15 et 25 %), comme sur l'ensemble du territoire, (entre 12 et 18 %) enregistrant une croissance continue entre 1921 et 1980. Le pays est donc loin d'être en phase de désindustrialisation même s'il s'oriente vers une tertiarisation croissante.

Afin de donner une image plus synthétique de cette évolution, une analyse factorielle des correspondances a ensuite été menée sur une nomenclature harmonisée. Pour cela, la date de 1921 a dû être retirée car il était impossible de retrouver les secteurs présents aux dates suivantes. La première dimension de l'AFC (Figure 5.5) révèle clairement l'opposition entre le secteur des mines et de l'extraction et les FIRE et APS (*Finance, Insurance and Real Estate et Advanced Producer Services*), opposant temporellement 1960 et 2001. La deuxième dimension du plan factoriel oppose l'industrie, secteur dominant des années 1980, à l'agriculture.

Au total, la trajectoire tracée entre 1960 et 2001 est très explicite, elle révèle une transition continue des profils d'emplois (effet Guttman) et montre donc le passage d'une économie dominée par les mines et l'agriculture, en 1960, à une économie plus industrielle dans les années 1980 qui s'oriente ensuite vers des secteurs tertiaires, bancaux, comme le commerce, mais surtout supérieurs comme les services financiers et les services aux entreprises par exemple (FIRE et APS).

Figure 5.5
Plan factoriel de l'AFC sur les secteurs d'activité des agglomérations sud-africaines (1960-2001)



Source : Base CIS-CVM

1.4.2 Evolution de la répartition par secteur des implantations étrangères

Dans ce contexte économique sud-africain précédemment analysé, quelles ont été les dynamiques d'évolution sectorielle propres aux investissements étrangers ? L'objectif est de pouvoir mener une comparaison entre les deux types d'évolution. Les secteurs des multinationales présentes en Afrique du Sud ont-ils connu la même temporalité dans leur évolution que l'économie locale ou au contraire, ont-ils précédé certaines tendances ?

Le choix a été d'agréger les secteurs des entreprises étrangères selon la nomenclature en onze postes (Tableau 5.2).

La permanence du secteur le plus attractif pour les investissements étrangers est manifeste : il s'agit de l'industrie qui conserve ce premier rang, même si son poids dans l'ensemble des secteurs ne cesse de décroître d'année en année. De 59,4 % sur la première période, il est aujourd'hui de 37,4 %. Le deuxième secteur est quasiment aussi stable, si ce n'est pour la période 1970-1990 et révèle la forte spécialisation des investissements dans les secteurs tertiaires supérieurs (assistance, conseils, activités informatiques, etc., regroupés sous le terme *d'Advanced Producer Services*). La part des APS passe de 11,3 % à 20,4 %, et connaît une forte croissance sur les dernières années. En fait, les mines ne représentent qu'une faible part

des investissements. Si l'on s'intéresse à la nomenclature d'origine en trente postes des secteurs des entreprises étrangères, il est possible de mieux voir les évolutions des secteurs industriels. Jusqu'en 1970, l'industrie manufacturière (12,3 % de l'ensemble des secteurs) et l'industrie des biens d'équipement (11,3 %) sont les secteurs les plus attractifs, suivis de près par l'industrie automobile (9,1 %), l'industrie chimique (8,6 %) et la construction (8,6 %). Ce n'est qu'à partir de 1970, que le commerce (ici, essentiellement composé d'activités d'import-export) devient plus important.

Tableau 5.2
Classement des secteurs d'activité des entreprises étrangères pour chaque période

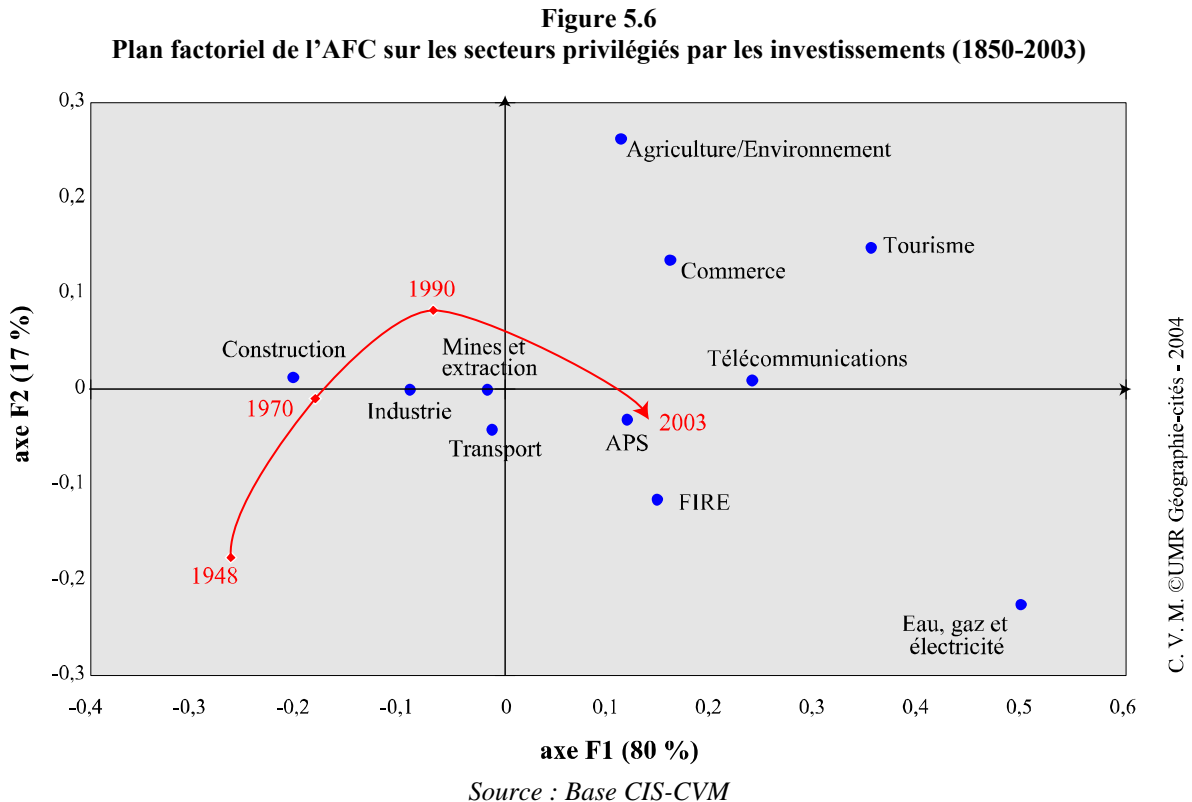
1850-1948	Nombre	Part (%)	1948-1970	Nombre	Part (%)	1970-1990	Nombre	Part (%)	1990-2003	Nombre	Part (%)
Industrie	63	59,4	Industrie	103	55,1	Industrie	100	47,6	Industrie	139	37,4
APS	12	11,3	APS	25	13,4	Commerce	28	13,3	APS	76	20,4
Construction	9	8,5	Construction	16	8,6	APS	25	11,9	FIRE	38	10,2
Transport	8	7,5	Commerce	14	7,5	Transport	15	7,1	Commerce	35	9,4
FIRE	6	5,7	FIRE	9	4,8	Construction	11	5,2	Télécommunications	24	6,5
Commerce	3	2,8	Transport	7	3,7	Télécommunications	9	4,3	Transport	20	5,4
Mines et extraction	2	1,9	Télécommunications	6	3,2	FIRE	7	3,3	Eau, gaz et électricité	13	3,5
Télécommunications	2	1,9	Mines et extraction	3	1,6	Tourisme	6	2,9	Construction	10	2,7
Eau, gaz et électricité	1	0,9	Tourisme	2	1,1	Mines et extraction	4	1,9	Tourisme	9	2,4
Agriculture	0	0,0	Agriculture	2	1,1	Agriculture	3	1,4	Mines et extraction	6	1,6
Tourisme	0	0,0	Eau, gaz et électricité	0	0,0	Eau, gaz et électricité	2	1,0	Agriculture	2	0,5
Total	106	100		187	100		210	100		372	100

Source : Base CIS-CVM

L'hypothèse forte d'un basculement du secondaire vers le tertiaire peut ainsi être posée dans les années 1970-1980. Une autre analyse peut aider à valider cette tertiarisation de l'économie.

Le premier plan de l'analyse factorielle des correspondances (97 % de la variance totale), croisant périodes d'implantation et secteurs favorisés par les entreprises étrangères (Figure 5.6), confirme bien cette forte orientation vers les secteurs tertiaires au cours du temps. La trajectoire tracée entre 1948 et 2003 montre tout d'abord que le secteur des mines ne connaît ni croissance ni déclin et ne fait donc pas partie des secteurs déterminants dans les IDE. En effet, ce secteur a connu une évolution parallèle à celle de l'ensemble des investissements, gardant la même importance relative durant la période : le nombre total des entreprises étrangères a triplé au cours de la période, exactement comme le nombre d'entreprises qui ont

investi dans les mines. Ce résultat peut surprendre car on aurait attendu une plus grande part d'investissements dans les mines en début de période, mais il peut s'expliquer par le fait qu'un bon nombre des entreprises, qui avaient été implantées au début du XX^e siècle dans ce secteur, ont disparu et donc ne sont pas pris en compte dans la base.



Entre 1970 et 1990, les investissements étrangers favorisent les secteurs de la construction et l'ensemble des activités industrielles. Dans l'ensemble, le passage du secondaire au tertiaire, dans les dernières années est très net. Il apparaît bien une transition progressive (effet Guttman) du profil sectoriel des investissements, de l'infrastructure, construction, mines et industrie, au tertiaire supérieur (*APS*, *FIRE*) et aux télécommunications.

1.4.3 La difficile comparaison

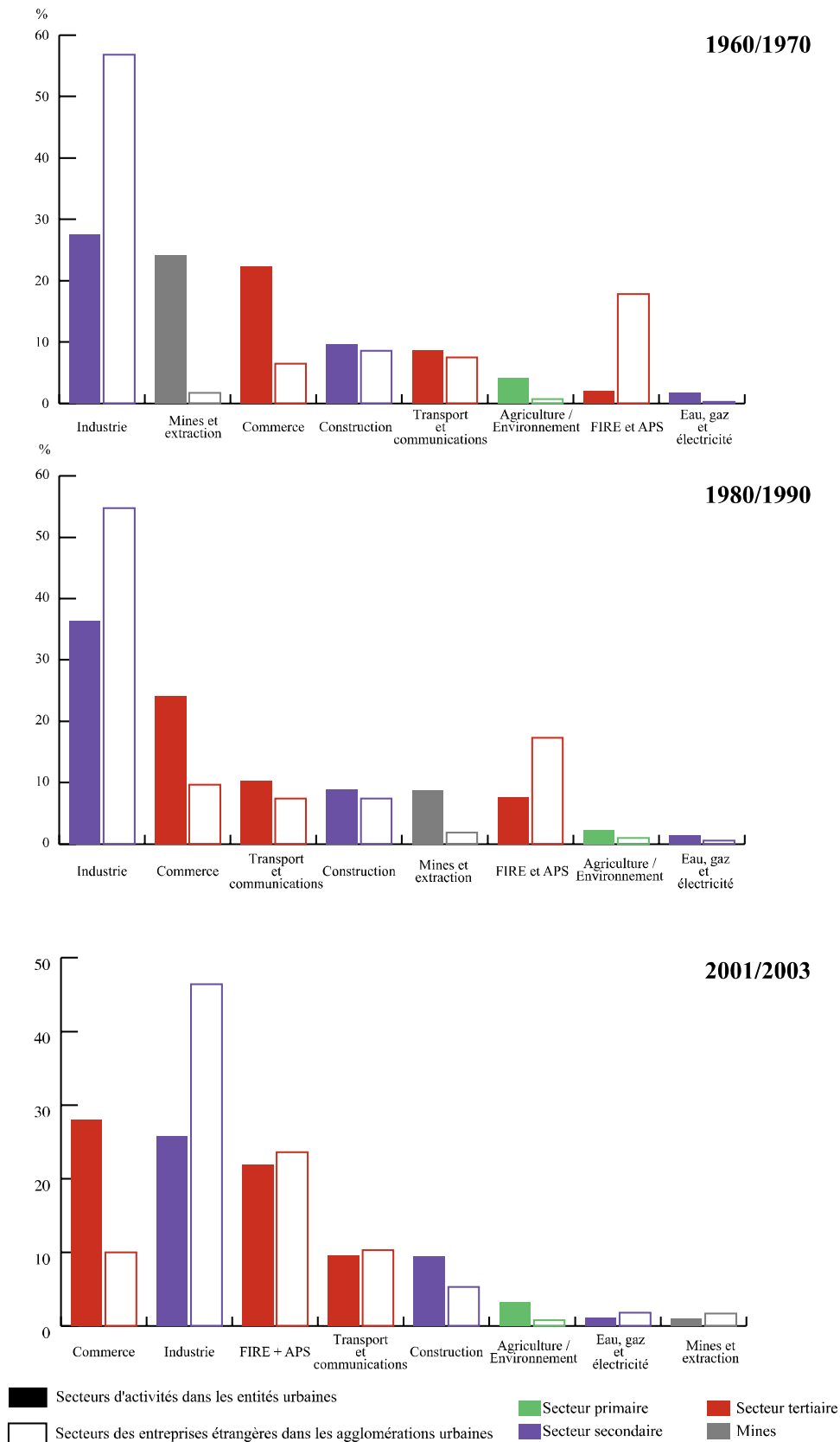
Confronter les deux évolutions, celle des secteurs des multinationales et celle des secteurs économiques sud-africains, s'est révélé impossible au moyen d'une analyse factorielle. En effet, les différences d'ordre de grandeur et de dispersion statistique entre le dénombrement des actifs par secteur d'activité et le nombre d'entreprises par secteur sont telles que les deux structures ne sont pas superposables. A titre d'exemple, quelque soit la date considérée, la proportion d'actifs dans l'agriculture est environ cinq fois supérieure à la part des entreprises

qui investissent dans ce secteur. Inversement, les investissements étrangers dans l'industrie sont toujours deux fois plus nombreux en proportion que les actifs de ce secteur. Aussi, les structures temporelles de ces deux sous-ensembles ne peuvent pas être représentées sur un unique plan factoriel.

Nous avons donc opté pour un autre choix de représentation, afin de faciliter la comparaison entre les deux types d'évolution au sein des espaces urbains. Deux contraintes ont dû être surmontées : il n'est possible d'obtenir une nomenclature harmonisée et significative que pour la période allant de 1960 à 2003 et nous avons dû faire des correspondances entre les dates de recensements et les dates de la base sur les entreprises (d'où des écarts de dix ans parfois entre les deux). Il apparaît clairement que les investissements étrangers dans le secteur industriel sont toujours supérieurs à la proportion que représente ce secteur dans l'activité sud-africaine. Par contre, le secteur minier est beaucoup moins présent que ce que laisserait prévoir la part d'actifs employés dans ce secteur.

Le point le plus important, et qui valide encore davantage les résultats précédents, est l'avance considérable que prend la part du secteur des FIRE et APS, donc, du tertiaire supérieur, dans le choix des investisseurs étrangers, comparé à l'évolution de ce secteur dans la population active nationale. En effet, dès les années 1960-1970, la part des entreprises engagées dans ce secteur est d'environ 18 % contre à peine 4 % d'actifs sud-africains dans le même secteur. Cette avance est maintenue pour les années 1980-1990 (20 % contre 9 %). Le rattrapage en termes d'actifs ne s'effectue que très récemment puisque les parts respectives sont de 25 % et de 22 % en 2001-2003. A noter aussi que la part du commerce dans le profil d'activité des villes sud-africaines devance toujours celle prise par les IDE. Cela peut s'expliquer assez simplement par le fait que, au sein de la catégorie « actifs », sont comptés les employés du commerce de détail et de gros, alors que nous avons vu que cette catégorie ne concerne que des activités d'import-export, en ce qui relève des entreprises étrangères.

Figure 5.7
Evolution comparée des profils d'activité des villes sud-africaines (part des actifs par secteur) et des profils sectoriels des investissements étrangers (part des entreprises par secteur) 1960-2003



Source : Base CIS-CVM

Ressort ainsi de ces analyses une certaine dualité dans les choix de l'Afrique du Sud par les investisseurs :

- d'une part, le pays est perçu comme un pays en développement classique, où la main d'œuvre est relativement peu coûteuse. Il est ainsi possible d'investir dans des secteurs à la technologie éprouvée, sans prendre de risques importants. C'est sous cet aspect que se place l'important investissement industriel, qui illustre la valorisation d'avantages comparés comme la disponibilité de la main-d'œuvre compétente par exemple.
- d'autre part, l'Afrique du Sud est appréhendée comme un pays pionnier sur le continent africain, l'unique tête de pont possible d'où peuvent partir les innovations. Aussi, les investisseurs étrangers optent pour des implantations dans des secteurs de pointe, comme les activités de services aux entreprises ou les services financiers qui anticipent sur les transformations économiques du pays. L'hypothèse selon laquelle les secteurs où se localisent les IDE seraient en avance par rapport aux secteurs du pays, notamment pour les secteurs tertiaires supérieurs peut ainsi être validée, suite à la comparaison des deux évolutions présentées. Ce type d'investissement prouve bien l'ouverture de l'Afrique du Sud aux innovations économiques

Ainsi, cette ouverture économique internationale brutale, appréhendée à travers les localisations des multinationales, semble représenter un léger bouleversement au sein des secteurs d'activités, les IDE choisissant des secteurs plus récents et plus insérés dans l'économie internationale, tout en ne négligeant pas les secteurs plus traditionnels. Mais cette ouverture représente-t-elle aussi une perturbation pour le système urbain ? En entraînant un changement sur le marché du travail et en créant de nouvelles opportunités, est-elle susceptible de modifier la structure hiérarchique des villes ?

2. ESSAIMAGE SPATIAL DES IMPLANTATIONS ET HIERARCHIE URBAINE

Une image de la diffusion des entreprises situées par leur date d'implantation peut être esquissée. Cependant, cette image ne peut être que tronquée car l'analyse du processus ne concerne que les entreprises qui ont perduré jusqu'ici, amputés des disparitions.

2.1 Une diffusion sur l'ensemble du territoire ?

2.1.1 *La localisation des implantations à chaque période*

Une première analyse de l'essaimage spatial des implantations consiste à visualiser les localisations successives des nouvelles implantations d'entreprises étrangères (sièges et filiales) pour chaque période. L'objectif est de voir si, à partir des premières implantations, les plus précoces, celles qui ont suivi se localisent différemment ou au contraire, suivent le même schéma d'implantation. Assiste-t-on à un renforcement des espaces déjà fortement sélectionnés (effet de concentration dû à d'éventuelles économies d'agglomérations) ou à un remplissage progressif du territoire (diffusion liée à la « colonisation » progressive des marchés sud-africains) ?

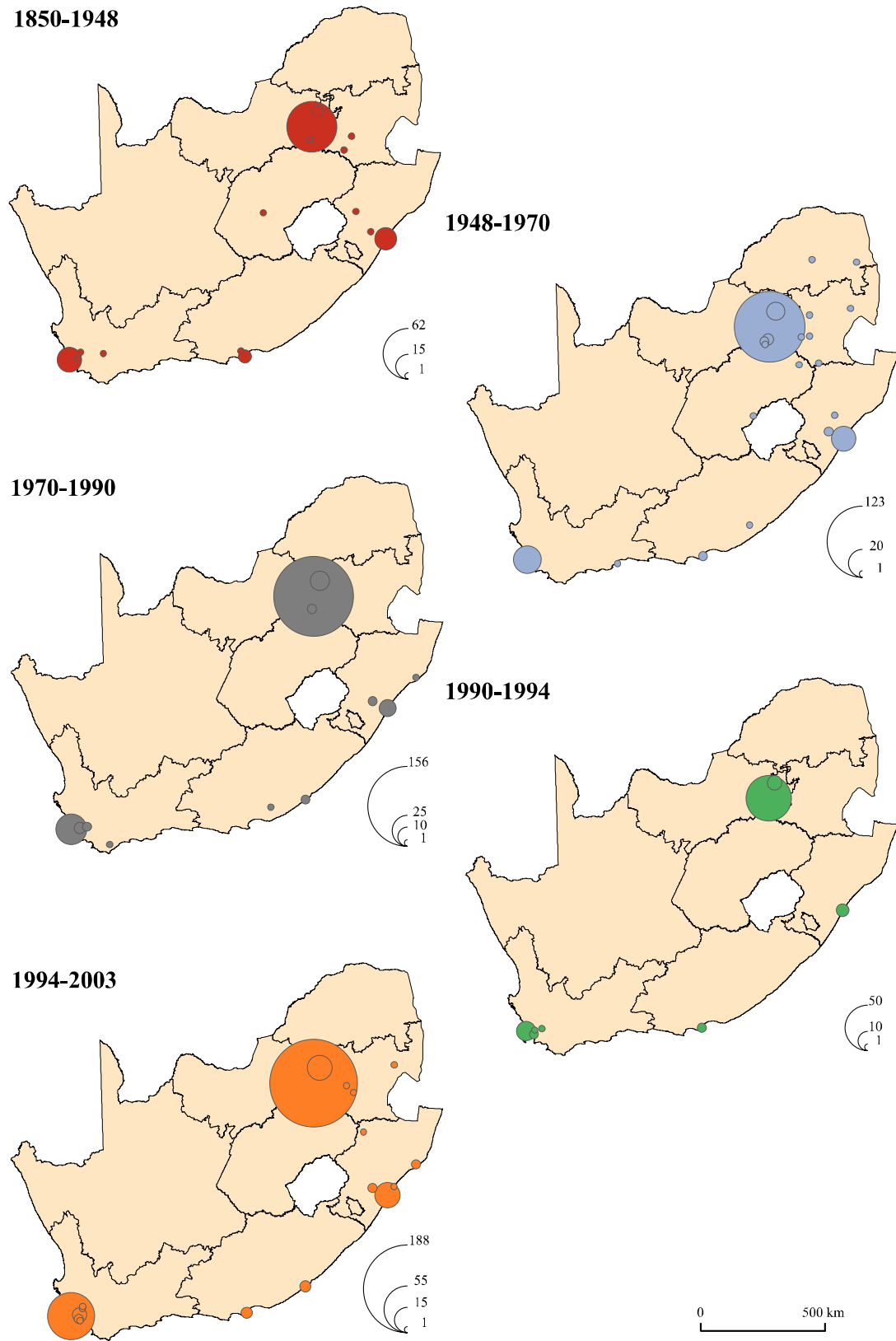
A l'échelle des agglomérations urbaines, la distribution spatiale des nouvelles implantations au cours du temps (Figure 5.8) révèle la permanence d'espaces gagnants et d'espaces perdants. En effet, à chaque période, on observe que ce sont pratiquement les mêmes agglomérations qui sont sélectionnées. 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 (présence minière), cet espace ne fait plus partie des choix par la suite. De même, 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 (Chapitre 3), est avantagé. Depuis 1970, les mêmes espaces se révèlent les plus attractifs, les plus grandes villes et les régions côtières. La province du Western Cape semble s'affirmer davantage au cours de la dernière période. Toutes ces observations méritent d'être analysées de manière plus systématique afin de révéler si les

changements en terme de localisation et d'attraction des espaces sont réels et significatifs sur la longue durée.

2.1.2 Les rythme d'implantation par province

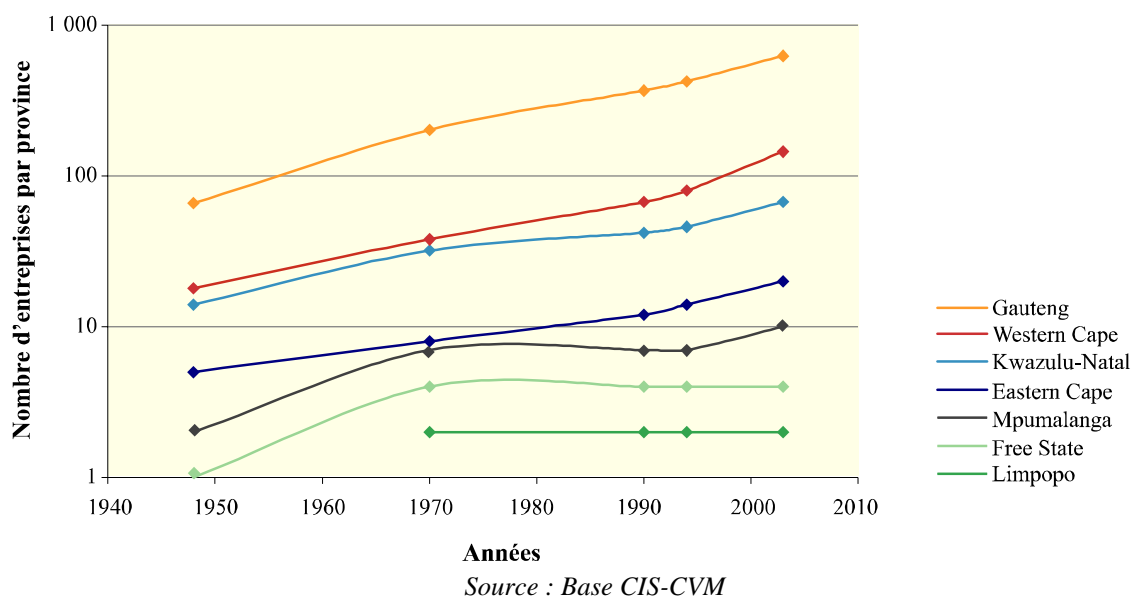
Après cette visualisation rapide, analysons le processus de diffusion, ou du moins d'essaimage, à différentes échelles. En premier lieu, quelles sont les provinces sélectionnées par les investisseurs étrangers ? Comme les cartes le montraient, deux provinces restent à l'écart du phénomène des IDE (Northern Cape et North West). Nous tenons à rappeler une fois encore que cela ne signifie pas que ces provinces n'auraient pas d'implantation, ce qui n'est pas le cas (Chapitre 4). Cela s'explique seulement par le fait que nous travaillons, pour cette étude sur le long terme, sur une base de données restreinte, constituée uniquement des entreprises pour lesquelles la date d'implantation est renseignée.

Figure 5.8
Nombre de nouvelles implantations par agglomération au cours des différentes périodes (1850-2003)



Source : Base CIS-CVM

Figure 5.9
Stock des implantations par province à chaque date

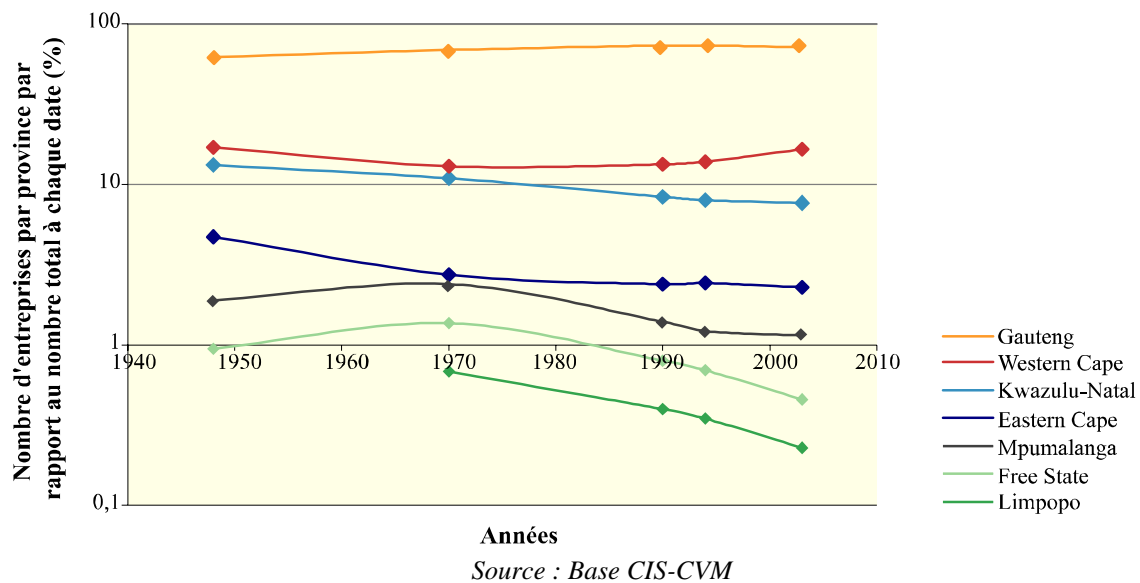


C. V-M ©UMR Géographie-cités - 2004

Depuis 1850 (Figure 5.9), toutes les provinces connaissent assez logiquement une croissance de type exponentiel du nombre d'implantations d'entreprises étrangères (hormis le Limpopo où cette présence faible stagne). Les évolutions en poids absolu sont relativement parallèles, du moins pour les quatre premières provinces (Gauteng, Western Cape, KwaZulu-Natal et Eastern Cape). Aucun changement dans l'ordre des provinces et aucun changement de trajectoire ne s'observent. Néanmoins, en dépit du poids écrasant et manifeste du Gauteng, la province du Western Cape semble connaître une légère hausse (décrochement visible à partir de 1994). Les deux dernières provinces, après avoir connu une phase de croissance jusqu'en 1970, subissent une stagnation (Free State) ou une légère baisse suivie d'une nouvelle phase de croissance récente (Mpumalanga).

La Figure 5.10 est plus intéressante puisqu'elle propose d'observer l'évolution des mêmes provinces, selon leur poids relatif, dans l'ensemble des entreprises à chaque date. Certes, la province du Gauteng est toujours dominante par son nombre d'implantations, mais sa part semble stagner sur l'ensemble de la période. A l'inverse, la province du Western Cape après, une phase de léger déclin, connaît une croissance relative. Elle est d'ailleurs la seule dans ce cas puisque toutes les autres provinces stagnent après avoir connu une baisse (KwaZulu-Natal, Eastern Cape et Mpumalanga) tandis que le Free State et le Limpopo sont en déclin relatif très net.

Figure 5.10
Evolution des implantations par province en poids relatif



C. V-M ©UMR Géographie-cités - 2004

Cette observation peut être enrichie par l'étude des rythmes d'implantation de nouvelles entreprises par province (Tableau 5.3). Le taux de croissance moyen annuel des *plants* révèle un résultat essentiel : la forte croissance en termes d'attractivité des IDE de la province du Western Cape (6,1 %/ an) par rapport à toutes les autres et notamment au Gauteng. Précisons encore une fois ici, qu'en termes d'arrivée de capitaux étrangers, le Gauteng détient toujours la première place, mais en ce qui concerne la création de nouveaux établissements, la province du Western Cape prend l'avantage.

Tableau 5.3
Rythme de croissance moyen des implantations sur trois périodes (en %/an)

	1948-1970	1970-1990	1990-2003
Western Cape	3,5	2,9	6,1
Gauteng	5,2	3,1	4,2
Eastern Cape	2,2	2,0	4,0
KwaZulu-Natal	3,8	1,4	3,7
Mpumalanga	5,9	0,0	2,8
Free State	6,5	0,0	0,0
Limpopo	N.S.	0,0	0,0
North West	N.S.	N.S.	N.S.
Northern Cape	N.S.	N.S.	N.S.

N.S. : nos significatif

Source : Base CIS-CVM

Cette revanche peut encore mieux s'observer si l'on prend quatre périodes d'étude au lieu de trois (Tableau 5.4). En effet, on voit clairement que l'inflexion amorcée au début des années 1990 se renforce à partir de 1994. De même, une meilleure estimation des autres rythmes de croissance est possible. On observe ainsi que la province du KwaZulu-Natal (4,3 % par an)

rattrape sensiblement le Gauteng (4,4 % par an) dans les dernières années alors qu'elle attirait deux fois moins d'entreprises étrangères sur la période 1970-1990. De même la province de l'Eastern Cape semble plus séduisante depuis les années 1990.

Tableau 5.4
Rythme de croissance des implantations par province (sur 4 périodes)

	1948-1970	1970-1990	1990-1994	1994-2003
Western Cape	3,5	2,9	4,5	6,8
Gauteng	5,2	3,1	3,5	4,4
KwaZulu-Natal	3,8	1,4	2,3	4,3
Eastern Cape	2,2	2,0	3,9	4,0
Mpumalanga	5,9	0,0	0,0	4,0
Free State	6,5	0,0	0,0	0,0
Limpopo		0,0	0,0	0,0
North West				
Northern Cape				

Source : Base CIS-CVM

L'évolution majeure de ces dernières années, concerne ainsi la revanche que semble prendre la province du Western Cape où se trouve l'aire métropolitaine de Cape Town par rapport à la province du Gauteng, entraînant à nouveau un déplacement des centralités existantes, un retour sur les espaces littoraux, ce que confirme par ailleurs la place croissante du KwaZulu-Natal, dominée par l'agglomération de Durban (Folio, Guyot, 2004) voire, dans une moindre mesure, celle de l'Eastern Cape. La part du Gauteng dans le choix des localisations récentes semble légèrement s'affaiblir au profit du Western Cape, dont la proportion a doublé dans les dix dernières années.

Ce basculement régional en faveur des provinces côtières constitue un résultat très important dans l'analyse des répercussions territoriales des IDE en Afrique du Sud. Le rattrapage des provinces littorales peut-il, en effet, être un élément de rééquilibrage territorial en contribuant à un retour de la croissance économique sur les côtes ?

2.2 Evolution des localisations et croissance urbaine

La diversification de l'économie après la Deuxième guerre mondiale conduit à une orientation des investissements et des implantations dans tous les secteurs industriels. L'effet de concentration des activités tend alors à favoriser certaines régions, certaines provinces plutôt que d'autres. Cette perturbation que nous venons de voir à l'échelle provinciale, s'observe-t-elle à l'échelle des agglomérations urbaines ?

2.2.1 Variations à l'échelle des agglomérations

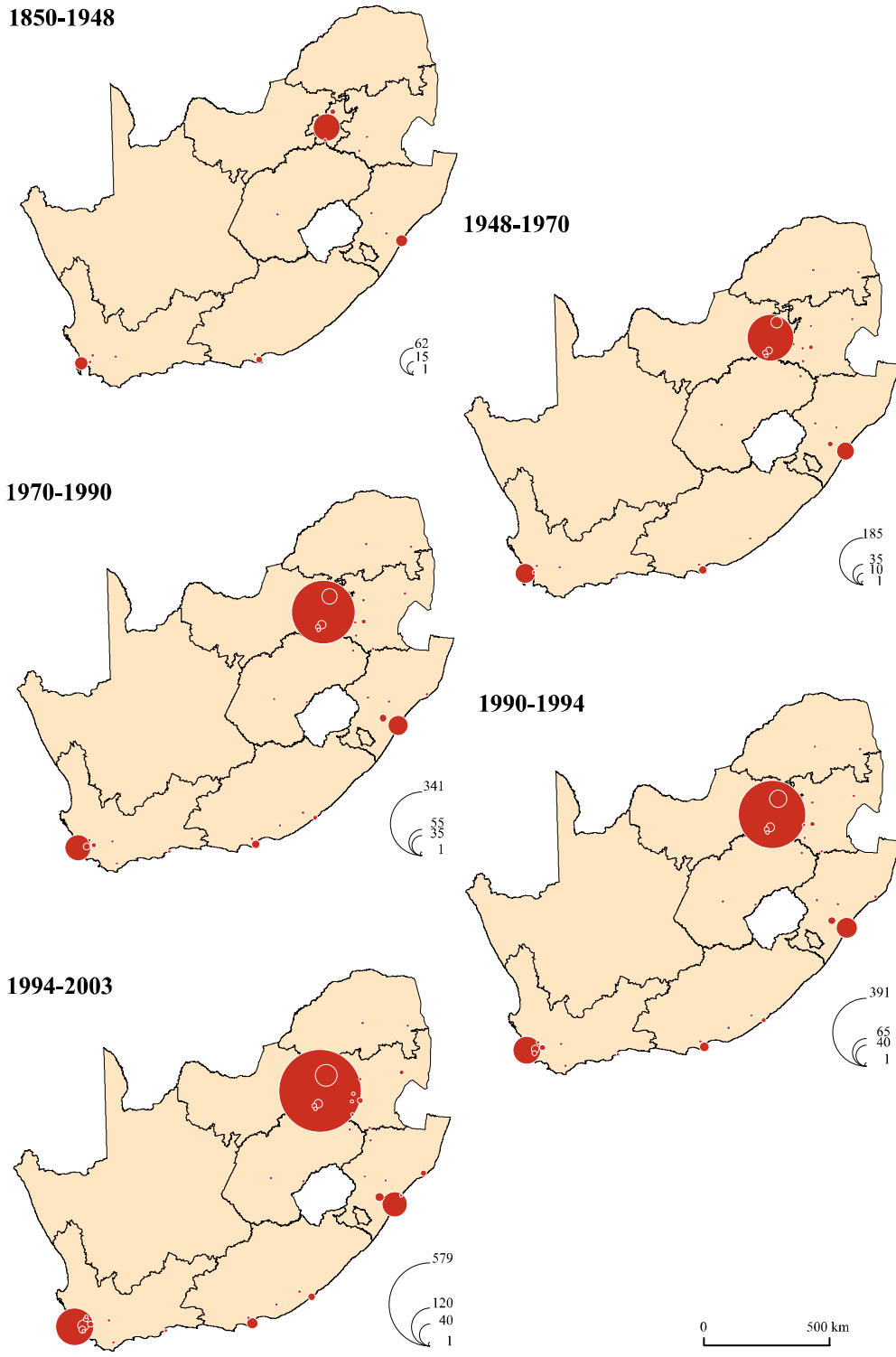
- *Evolution des implantations au cours du temps (1850-2003)*

Les cartes montrant l'évolution des implantations des entreprises multinationales dans les agglomérations (Figure 5.11) révèlent la préférence manifeste des investisseurs pour les localisations prestigieuses, les plus grandes villes, les métropoles. Cela entraîne inévitablement 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.

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 l'on observe que certaines agglomérations, oubliées dans les premières années, ont été intégrées plus récemment dans les choix de localisation (comme Pietersburg dans la province du Limpopo par exemple).

Il est ainsi légitime de se demander s'il s'opère un déplacement progressif des centralités dans les choix de localisation à l'échelle des agglomérations, notamment en faveur de Cape Town 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 ?

Figure 5.11
Nombre d'entreprises étrangères dans les agglomérations à la fin de chaque période

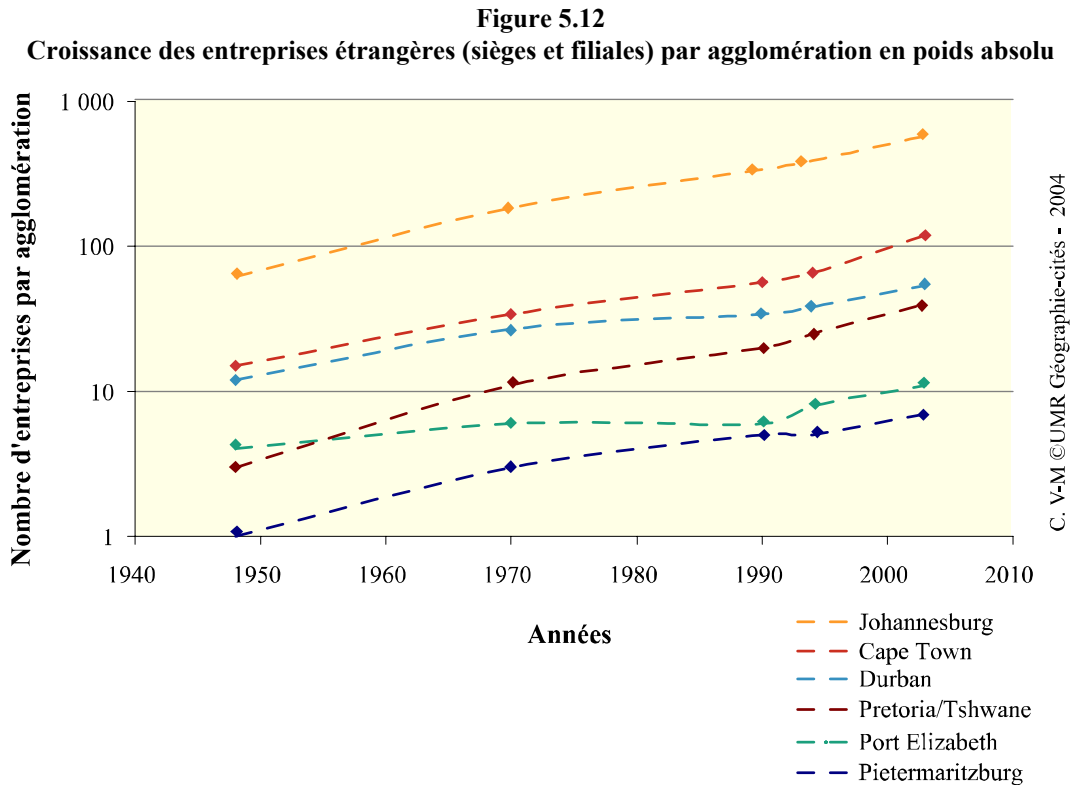


Source : Base CIS-CVM

C. VAM ©UMR Géographie-cités - 2004

▪ *Rapport de force entre agglomérations principales*

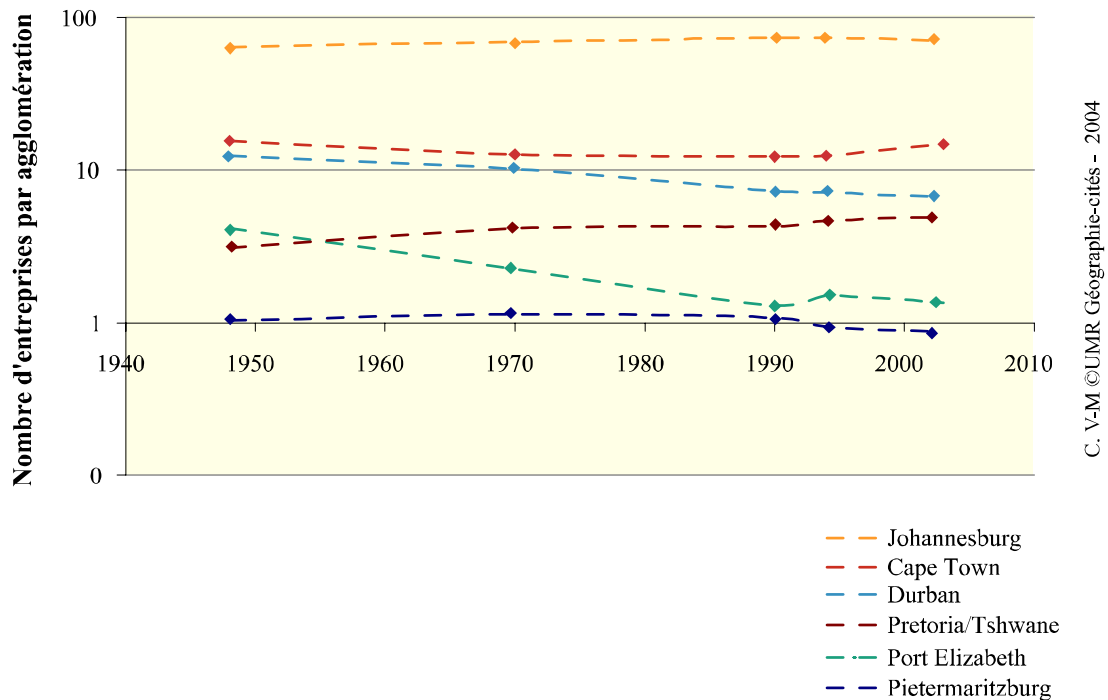
Afin de répondre aux questions que posent les cartes (Figure 5.11), une étude similaire à celle menée sur les provinces est conduite à l'échelle des agglomérations urbaines, afin de vérifier ce basculement éventuel des centralités sur le territoire sud-africain.



Source : Base CIS-CVM

Les courbes de croissance en valeur absolue des nouveaux *plants* dans les agglomérations urbaines (Figure 5.12) montrent une évolution assez similaire et ne connaissent pas d'accident majeur sur l'ensemble de la période. Le poids de Johannesburg est clairement visible et l'on retrouve la même hiérarchie entre les premières agglomérations que celle observée pour les provinces. Cependant, on voit que se profilent d'autres agglomérations que Johannesburg, Cape Town ou Durban puisque le Gauteng est aussi composé de Pretoria, dont l'attractivité semble forte et le KwaZulu-Natal de Pietermaritzburg, même si son importance est moindre.

Figure 5.13
Croissance des implantations par agglomération en poids relatif (1850-2003)



Source : Base CIS-CVM

Les évolutions des mêmes agglomérations selon leur poids relatif (Figure 5.13) dans l'ensemble montrent l'accélération de Cape Town et de Pretoria, tandis que stagne Johannesburg et déclinent très légèrement Durban sur la dernière période et plus nettement Port-Elizabeth, qui connaît un déclassement, passant de la quatrième position à la cinquième entre 1950 et 1970, ou Pietermaritzburg.

Le taux de croissance annuel moyen des entreprises étrangères de chacune de ces agglomérations confirme ces tendances. Cape Town (5,9 % par an pour la période 1990-2003) 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, de Pretoria et de Pietermaritzburg tandis que Cape Town et Port-Elizabeth attirent davantage. Cela confirme en partie les résultats obtenus à l'échelle des provinces.

Cependant, pour approfondir davantage, l'étude des taux de croissance d'autres agglomérations apporte un supplément d'information (Tableau 5.5). Ainsi, l'agglomération d'Empangeni/Richards Bay (KwaZulu-Natal) connaît une croissance relativement élevée des investissements étrangers depuis 1990 (8,8 % par an), tout comme Stellenbosch (Western

Cape) depuis 1970. A l'inverse, Vereeniging, ville marquée jusqu'en 1970 par la tradition industrielle et minière, fortement attractive, n'attire plus.

Tableau 5.5
Taux de croissance annuel moyen (%) des implantations par agglomération (1850-2003)

	1948-1970	1970-1990	1990-2003
Cape Town	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
Bethal	3,2	0,0	3,2
Pietermaritzburg	5,1	2,6	2,6
Empangeni/Richard's Bay			8,8
Stellenbosch	0,0	7,2	7,3
Franschoek			3,2
Vereeniging	6,5	2,0	0

Source : Base CIS-CVM

L'exemple d'Empangeni/Richards Bay peut être développé dans la mesure où cette croissance s'inscrit dans un contexte de mondialisation de l'économie. En effet, ce doublon urbain est né de la création de la ville portuaire de Richards Bay, décidée par le gouvernement sud-africain durant l'apartheid en 1976. L'objectif est alors de créer un port industriel en eau profonde. Cette création urbaine s'accompagne d'une zone industrielle d'envergure accueillant des activités de pétrochimie, de sidérurgie ou encore d'aluminerie. De plus, ce projet s'est doublé d'une volonté de mettre en place une station balnéaire touristique. Outre le conflit d'usage relativement inévitable entre les différentes activités (Folio, Guyot, Lamy, 2001), il n'empêche que ce port occupe le premier rang en Afrique du Sud et il n'est donc pas étonnant que depuis 1990, cette agglomération attire de nombreux investisseurs étrangers. Notons la présence de la société anglo-allemande SC Zeolites, dans l'industrie pétrochimique, installée en 1997 ou encore une filiale du groupe BHP Billiton tout comme de nombreuses entreprises spécialisées dans le transport.

▪ *Le poids des agglomérations dans l'évolution des provinces*

Face à ces résultats, une question se pose. Est-ce dans l'agglomération principale de chaque province que se concentre l'ensemble des IDE entrants ? Est-ce uniquement le niveau supérieur de la hiérarchie urbaine qui contribue à l'attraction croissante des nouvelles implantations ? Il semble, au vu des dernières observations, que ce n'est peut-être pas le cas.

Tableau 5.6
Part des implantations localisées dans chaque agglomération par province (1948-2003)

	1948	1970	1990	1994	2003
Gauteng					
Johannesburg	93,9	91,6	92,4	92,2	92,3
Pretoria/Tshwane	4,5	5,4	5,4	5,9	6,4
KwaZulu-Natal					
Durban	85,7	84,4	81,0	82,6	80,6
Pietermaritzburg	7,1	9,4	11,9	10,9	10,4
Western Cape					
Cape Town	83,3	89,5	85,1	82,5	82,8
Franschoek	0,0	0,0	3,0	3,8	2,1
Paarl	5,6	2,6	1,5	1,3	1,4
Somerset West	0,0	0,0	0,0	2,5	3,4
Stellenbosch	5,6	2,6	6,0	6,3	6,9
Eastern Cape					
Port Elizabeth	80,0	75,0	50,0	57,1	55,0
Uitenhage	20	12,5	8,3	7,1	5,0
East London	0	0	16,7	14,3	25

Source : Base CIS-CVM

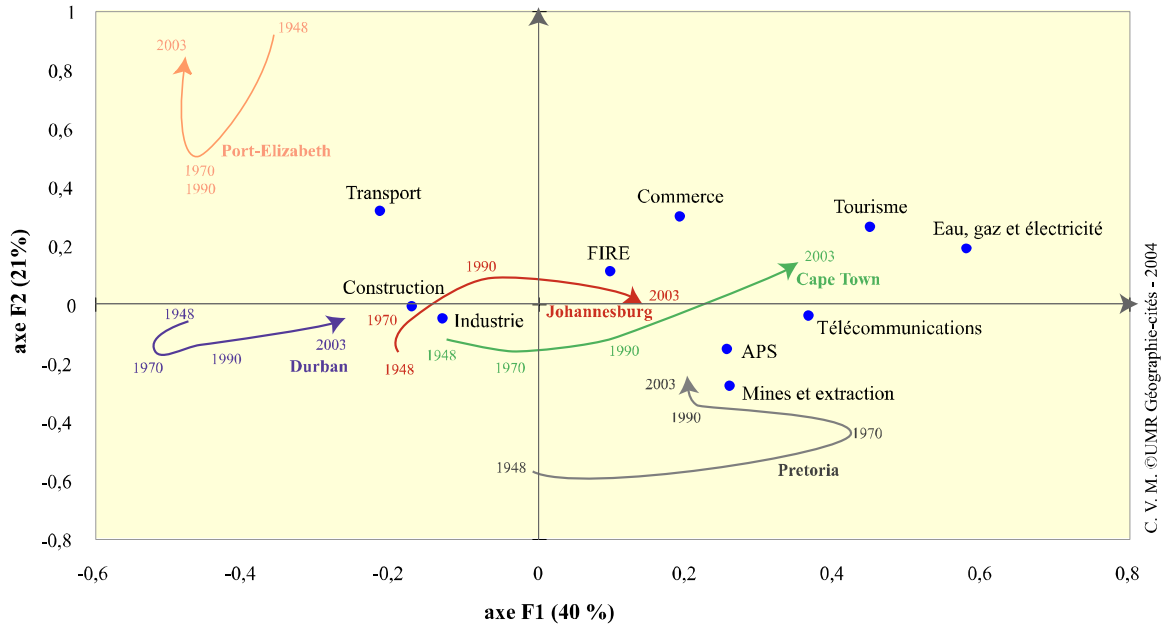
L'étude de l'évolution du poids relatif des agglomérations sur le long terme (Tableau 5.6) permet de mettre à jour certains résultats sur le rôle des villes au sein de leur province, sur leurs phases de croissance et de déclin. On observe ainsi une forte différence entre le Gauteng, où Johannesburg garde le premier rôle, moins en raison de la petite superficie de la province mais plus par la situation de grande difficulté des autres villes (notamment les anciens centres industriels concentrés dans l'East Rand où les aménités sont moins favorables), à l'exception de Pretoria, et les provinces du Western Cape (Hoareau, 2004), du KwaZulu-Natal et aussi de l'Eastern Cape, où les agglomérations principales laissent plus de place au développement des villes de niveau inférieur. C'est peut-être sur ce plan que ces provinces gagnent en attraction. Le processus de diffusion des implantations est-il plus amorcé ici ? Ces provinces disposent-elles d'une plus grande capacité à attirer des IDE ailleurs que dans l'agglomération principale ? Offrent-elles des atouts supplémentaires ou une plus grande diversification des activités économiques ?

L'analyse des trajectoires des plus grandes agglomérations sud-africaines entre 1948 et 2003 selon les secteurs privilégiés par les IDE dans chaque agglomération apporte des éléments de réponse à ces différentes hypothèses.

Une analyse factorielle des correspondances (Figure 5.14 et Figure 5.15) est menée sur les cinq premières agglomérations en fonction du poids que représentent les implantations

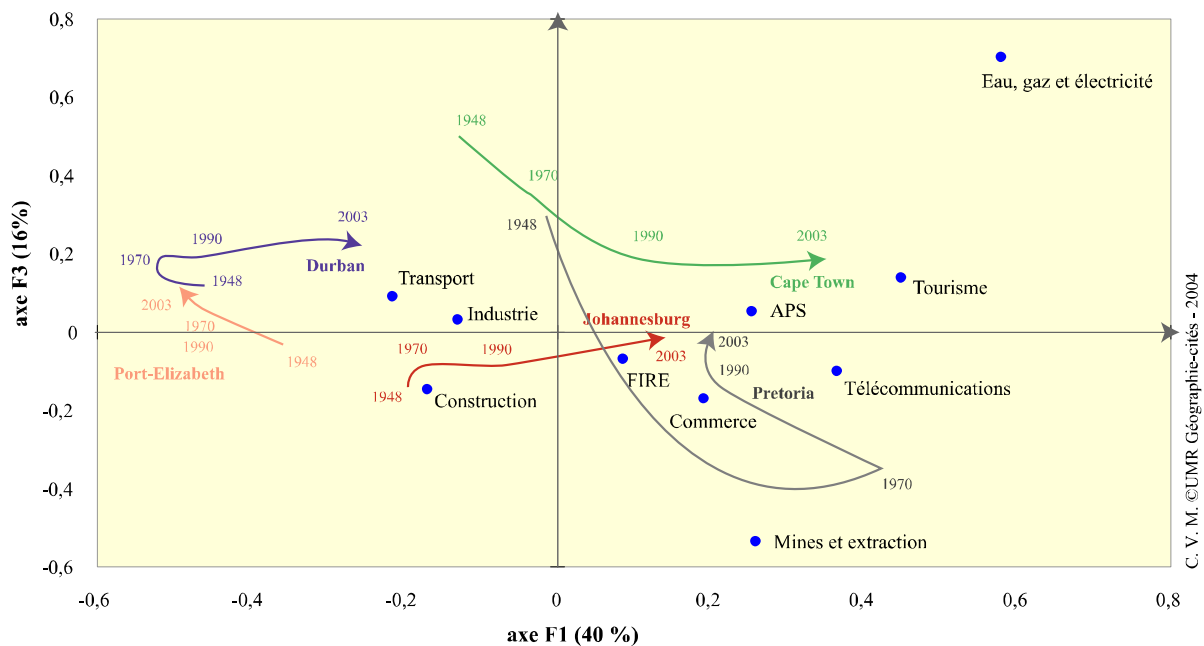
étrangères dans chaque secteur d'activité. Les deux plans factoriels, représentant successivement la première et la deuxième dimensions, puis la première et la troisième, mettent à jour une relative convergence entre les trajectoires des villes, à l'exception de Port-Elizabeth.

Figure 5.14
Première et deuxième dimensions de l'AFC sur les secteurs privilégiés par les investissements dans les principales agglomérations urbaines (1948-2003)



Source : Base CIS-CVM

Figure 5.15
Première et troisième dimensions de l'AFC sur les secteurs privilégiés par les investissements dans les principales agglomérations urbaines (1948-2003)



Source : Base CIS-CVM

Diversification de l'offre sectorielle dans certaines agglomérations (viticulture, tourisme, activité immobilière, industrie automobile, etc.) ? Rôle de la fonction portuaire en lien avec l'orientation vers l'exportation ? Il est difficile de trancher, mais toutes ces hypothèses sont envisageables pour expliquer la plus grande diffusion des investissements dans les provinces côtières, depuis le centre d'impulsion de l'aire métropolitaine, vers des villes de niveau inférieur.

2.2.2 *Classes de tailles des villes et implantations étrangères*

Par un tableau (Tableau 5.7) croisant les classes de taille et les dates d'implantations - proportion du nombre de nouvelles entreprises à chaque date dans chaque classe de taille par rapport au total de cette année là - nous pouvons préciser l'évolution de la capacité d'attraction des IDE des villes à tous les niveaux de la hiérarchie.

Tableau 5.7
Classes de tailles des villes et part des implantations (%)

	1948	1970	1990	1994	2003
5 000-10 000	2,8	2,1	1,4	1,4	0,3
10 000-20 000	1,9	2,1	0,0	0,0	0,3
20 000-40 000	1,9	2,1	0,0	0,0	0,3
40 000-80 000	0,9	0,5	1,9	4,1	2,7
80 000-160 000	1,9	1,1	0,5	0,0	1,0
160 000-320 000	6,6	2,7	1,9	0,0	1,0
>320 000	25,5	23,5	19,6	27,0	31,2
Johannesburg	58,5	65,8	74,6	67,6	63,1

Source : Base CIS-CVM

Les trois classes du niveau inférieur, correspondant aux petites agglomérations de moins de 40 000 habitants, connaissent un déclin des implantations, tout au long de la période. Leur participation est très réduite voire quasi nulle sur les dernières années (0,3 % de l'ensemble des implantations étrangères). La classe des villes moyennes (entre 40 000 et 80 000 habitants) se caractérise par une certaine spécialisation économique à certaines périodes, comme le montre la part plus importante en 1994 (passée de 1,9 % à 4,1 % entre 1990 et 1994). Cela concerne des villes comme Stellenbosch et Somerset West, à proximité de Cape Town qui ont bénéficié d'une croissance des implantations au moment de l'assouplissement du régime d'apartheid. Pour les agglomérations comprises en 80 000 et 320 000 habitants, leur participation est très réduite et même si elle semble augmenter sur la fin de la période, il est difficile de prévoir leur évolution future.

Force est de constater que les bouleversements les plus significatifs se jouent dans les deux classes supérieures, correspondant aux villes de plus de 320 000 habitants et à Johannesburg. Isoler Johannesburg était pertinent dans la mesure où son poids est tel qu'il est impossible de le regrouper avec les villes suivantes, si l'on veut observer l'évolution. Sur l'ensemble des classes, le processus de concentration est confirmé par cette part écrasante que prennent les deux premières classes, les villes les plus grandes étant de plus en plus sélectionnées au cours du temps, le processus de déconcentration vers les niveaux inférieurs étant à peine amorcé. Le niveau métropolitain s'assimile bien à un effet barrière dans le processus de diffusion des implantations. Cependant, au sein de la classe immédiatement inférieure (villes de plus de 320 000 habitants), il y a redistribution. En effet, le part de Johannesburg décline depuis 1990 (de 74,6 % à 63,1 %) après une période continue de forte domination, tandis que les villes suivantes prennent une part croissante dans la dynamique d'attraction des IDE (de 19,6 % à 31,2 %), après plusieurs phases de léger déclin jusqu'en 1990.

Deux hypothèses ici sont plausibles et non contradictoires pour expliquer cette évolution contrastée des niveaux supérieurs de la hiérarchie :

- 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 le niveau immédiatement inférieur, donc une certaine redistribution et déconcentration du phénomène.
- Soit cette évolution est le résultat d'une autre dynamique, propre aux très grandes villes de plus de 320 000 habitants (Port-Elizabeth, Durban, Cape Town, etc.), liée au renouveau de la croissance économique sur les littoraux et à l'attractivité d'aménités spécifiques ou de secteurs d'activité particuliers présents dans ces villes.

Les deux processus peuvent tout à fait co-exister et expliquer cette dynamique inverse entre Johannesburg et les très grandes agglomérations.

2.3 Croissance des implantations dans les agglomérations 1948-2003

Pour représenter de manière synthétique l'évolution des agglomérations urbaines en termes de compétition pour attirer les implantations d'entreprises étrangères, nous avons construit les trajectoires des agglomérations qui accueillent des entreprises étrangères depuis 1948.

Pour cela, la même méthode que celle employée pour décrire la croissance démographique des villes au sein du système (chapitre 3) est à nouveau mise en œuvre sur un tableau qui décrit les 39 villes par le nombre d'entreprises étrangères dénombrées à cinq dates (1948, 1960, 1970, 1994, 2003). Une classification ascendante hiérarchique, qui utilise la métrique du Chi², permet d'identifier quatre types de trajectoires de villes quant à leur capacité d'attraction des entreprises étrangères (Figure 5.16 et Figure 5.17).

- Les villes « gagnantes »

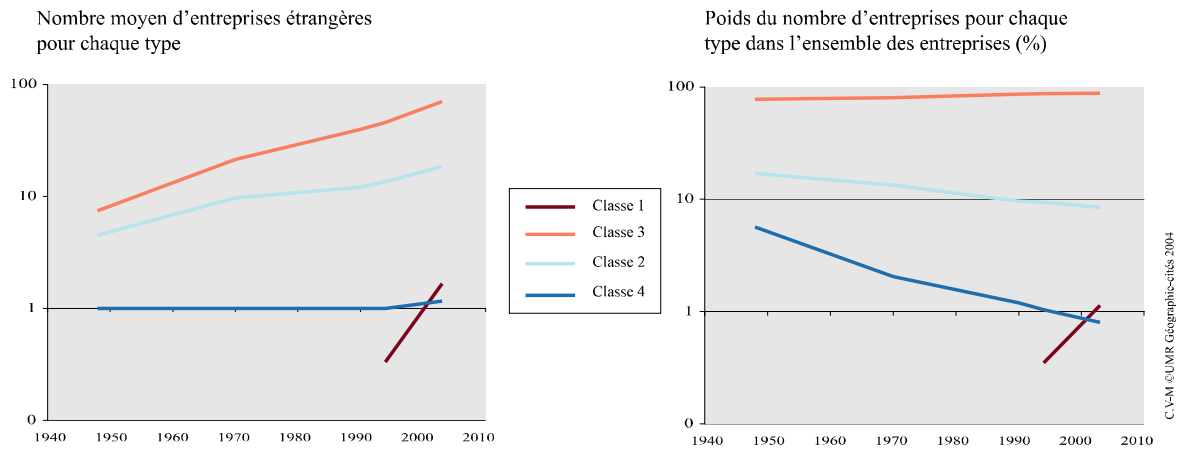
Les 6 agglomérations réunies dans la classe 1, accueillent une ou deux entreprises étrangères depuis 1994 seulement, à l'exception de Stellenbosch (dix en 2003).

Plus intéressante est la trajectoire moyenne des villes du type 3, qui compte Johannesburg, Pretoria et Cape Town. En effet, ces villes ont vu leur nombre moyen d'entreprises étrangères presque décupler entre 1948 et 2003. Depuis 1990, il semble même qu'elles attirent les nouvelles implantations encore davantage que les autres agglomérations, de sorte que leur poids relatif dans l'ensemble du système urbain en termes d'accueil des entreprises étrangères s'accroît. Alors qu'elles concentraient 77 % des entreprises étrangères en 1948, cette proportion s'élève à 86 % en 1990 et à 88 % en 2003.

- Les villes « perdantes » ?

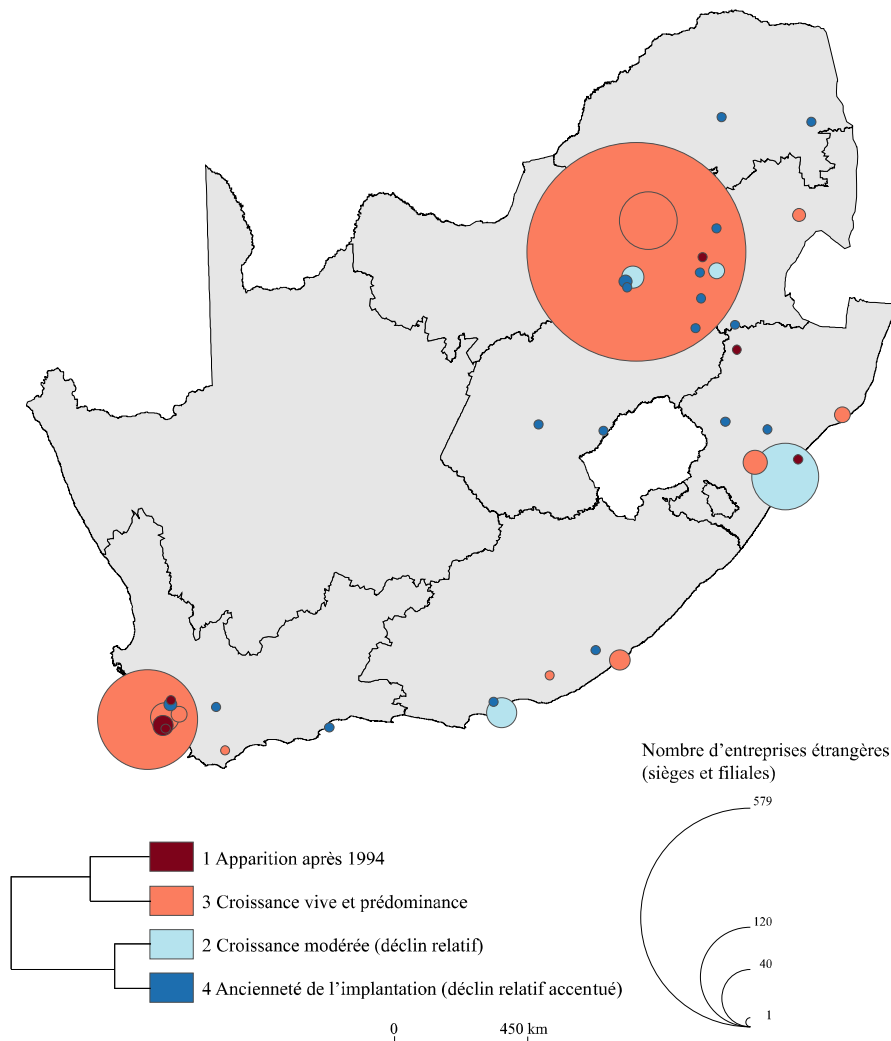
Les agglomérations représentées en bleu (types 2 et 4), n'ont pas perdu d'entreprises étrangères par définition (rappelons que nous ne prenons en compte que les implantations survivantes en 2003). Elles ont en revanche capté beaucoup moins de nouvelles entreprises étrangères au cours de la période que les villes des autres groupes. Les 18 agglomérations de la classe 4 se caractérisent par l'implantation ancienne d'une entreprise (souvent dès 1948, voire avant), mais elles n'ont pas su en attirer d'autres par la suite. Durban, Port-Elisabeth, Vereeniging et Bethal ont vu le nombre de leurs *plants* quadrupler (de 5 en moyenne en 1948 à 20 en 2003). Aussi, si elles accueillent bien de plus en plus d'entreprises étrangères, c'est à un rythme deux fois plus faible environ que les villes de la classe 3.

Figure 5.16
Trajectoires des types de croissance (absolues et relatives) des implantations d'entreprises étrangères dans les agglomérations urbaines (1948-2003)



Source : Base CIS-CVM

Figure 5.17
Type de croissance des implantations dans les agglomérations urbaines 1948-2003



Source : Base CIS-CVM

Cette carte permet de donner une image synthétique des résultats obtenus précédemment et de montrer le lien entre l'évolution des secteurs et les répercussions spatiales.

Les entreprises choisissent-elles les villes les plus dynamiques ? Ou bien les entreprises ont-elles un rôle majeur sur la croissance urbaine ? Le retour de l'économie sur les côtes (via les investissements étrangers) qui semble s'amorcer est-il lié à une plus forte tertiarisation ? à la présence des villes-ports, essentielle dans des activités tournées vers l'exportation ? Cela signifierait que les entreprises multinationales, après avoir choisi leur localisation dans les périodes précédentes, en fonction des ressources locales, exploiteraient davantage aujourd'hui, les avantages comparés du territoire sud-africain. Ce résultat est une preuve essentielle de l'insertion du pays à l'échelle mondiale

Nous avons ainsi *in fine* mené une étude plus qualitative, à une autre échelle géographique, sur une aire métropolitaine en pleine croissance, pour approcher au plus près ce phénomène de basculement ou du moins de rattrapage entre le Western Cape et le Gauteng : l'implantation des entreprises étrangères à Cape Town.

3. APERÇU SUR LES LOCALISATIONS INTRA-METROPOLITAINES : CAPE TOWN

Les résultats obtenus au cours des analyses précédentes ont souligné le rôle croissant des « villes gagnantes ». Parmi ces villes principalement côtières, Cape Town, située à l'extrémité australe du territoire, représente un cas intéressant. Les méthodes d'analyse des données ont bien permis de mesurer la revanche des provinces côtières et notamment de la province du Western Cape et de l'agglomération urbaine de Cape Town en termes d'attractivité pour les investisseurs étrangers.

Il nous a semblé pertinent d'approfondir une analyse plus qualitative des facteurs de cette évolution, qui perturbe le niveau supérieur de la hiérarchie. Ainsi, nous avons mené une série d'entretiens auprès d'entreprises multinationales implantées à Cape Town afin de mieux cerner les motivations de ces localisations et de comprendre les raisons de cette croissance localisée.

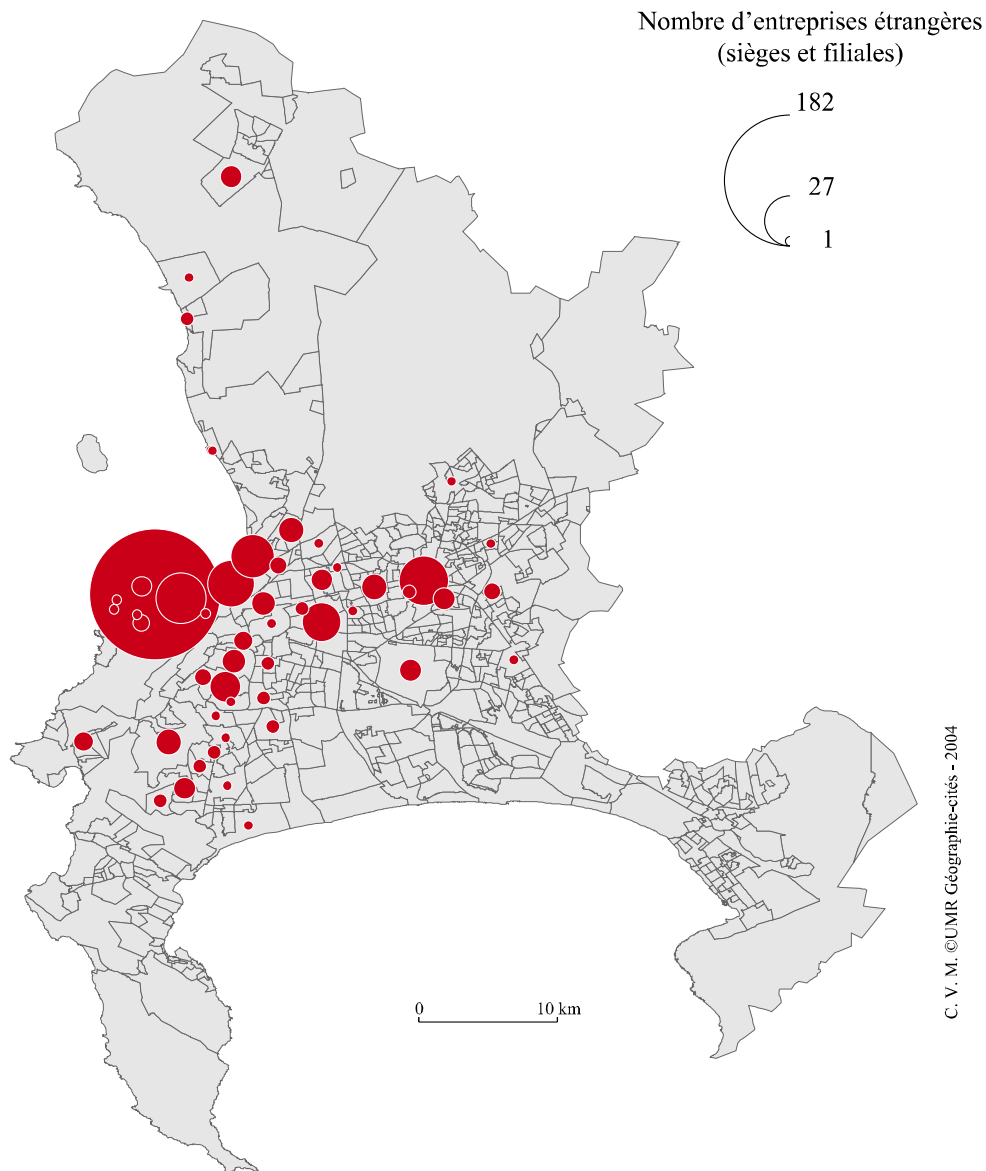
Rappelons que Cape Town, à l'échelle du territoire national, concentre 454 implantations d'entreprises étrangères. La ville est à la deuxième place pour le nombre des sièges sociaux locaux accueillis (222, soit 13,6 % de l'ensemble) mais en première position pour les filiales (232, soit 21 %). Si, à l'échelle du système des villes, l'agglomération apparaît comme un espace gagnant depuis quelques années, très attractif pour les investissements étrangers, et si à ce titre ces derniers disposent du pouvoir de bouleverser ou au moins de contribuer à une reconfiguration du niveau supérieur de la hiérarchie, quels sont les facteurs explicatifs de cette situation, par rapport à l'ensemble des autres villes d'une part et à l'échelle intra-urbaine, d'autre part ?

3.1.1 *Les implantations étrangères au sein de Cape Town.*

Les investisseurs étrangers sélectionnent des localisations au sein de l'aire métropolitaine qui privilégient grandement le *CBD* (Central Business District) en premier lieu puisque 40 % des sièges et filiales présentes choisissent ce lieu central (Figure 5.18). C'est une observation essentielle dans la dynamique urbaine car le centre de Cape Town, 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 CDB que constitue Sandton au nord de l'agglomération pour s'implanter.

Figure 5.18
Localisation des entreprises étrangères à Cape Town



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

Les autres localisations privilégiées sont les zones portuaires (Foreshore, Waterfront, Figure 5.18) 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 la deuxième grande zone industrielle 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 à Cape Town, de par 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 réseau de transports en commun étant particulièrement défectueux (aussi bien le réseau de bus que celui du « metro », train de banlieue), la voiture demeure le moyen de transport le plus utilisé, d'où des contraintes d'encombrement routiers quotidiens.

3.2 L'entreprise multinationale à l'échelle locale : l'apport des entretiens auprès des dirigeants d'entreprises étrangères

Rappelons que parmi ces entreprises étrangères installées, nous avons constitué un échantillon de personnes à rencontrer, en fonction de plusieurs critères (nationalité, secteur d'activité, localisation du *plant* dans la ville, ancienneté de l'implantation, nature de l'établissement – siège ou filiale, etc.) mais ne cachons pas que la disponibilité de certains, leur accord et leur accueil plus enthousiaste ont aussi été déterminants pour obtenir ces rendez-vous. Nous avons tenu à rencontrer, à chaque fois, soit le directeur ou son adjoint, soit le responsable des stratégies d'investissement. La liste des fonctions de ces personnes, dont l'anonymat est respecté, est reportée en annexe (annexe 3). Il nous semblait en effet qu'un chargé de communication n'aurait pas eu le même discours et la même connaissance de l'entreprise et de ses choix stratégiques d'implantation.

Ces rencontres, d'une durée d'environ une heure à une heure et demie s'organisaient de la manière suivante : outre une introduction consacrée à l'identité des entreprises implantées, utile pour vérifier les données de notre base, l'entretien (voir le guide de l'entretien, annexe 4) était organisé autour de quatre grands thèmes qui nous permettent d'aborder les stratégies de localisation, d'évaluer les choix de sélection des lieux, à différentes échelles. L'objectif poursuivi, à travers ces rencontres, est de valider les hypothèses posées à partir de l'étude des processus généraux et notamment le renforcement des plus grandes villes en terme d'attractivité.

3.2.1 Les raisons du choix de la localisation en Afrique du Sud

Les informations obtenues concernent tout d'abord l'échelle nationale et la question du choix de ce pays en particulier.

▪ *De très forts facteurs positifs*

Au sein des entretiens, le choix de l’Afrique du Sud par les entreprises interrogées, ressort comme une volonté forte de s’implanter dans le seul pays à l’économie émergente du continent africain. 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 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 de *business* 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 s’est 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 *plants* (1902) tout comme l’entreprise spécialisée dans les transports Allied Pickfords (1904) ou encore Total, arrivé en 1954. Pour tous les autres, c’est l’entrée dans la démocratie, selon leurs propos, 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. Par contre, 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 ne joue pas réellement de rôle, si ce n’est 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 Program*) 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 en commun) ou immatérielles, qu'il s'agisse du téléphone mais plus encore de la connexion Internet, très utilisée au quotidien, 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 de l'ampleur comme nouveau secteur d'activité. Shell, par exemple, a installé son premier centre mondial en Afrique du Sud.

▪ *Des incertitudes persistantes*

En dépit de ces facteurs positifs en faveur du choix sud-africain, nos interlocuteurs 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.

En premier lieu, 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 délicat de trouver des personnes compétentes et formées et notamment dans la population noire.

Cet écueil rejoint la politique de discrimination positive mais aussi et surtout le *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 ces personnes 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 car dans le secteur de l'édition, la directrice souligne la trop grande présence des femmes par rapport aux hommes. Mais les discours les plus angoissés, enthousiastes ou fortement opposés, se sont exprimés 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 dans l'entreprise des populations noires. 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 « *fart 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 nous 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 là, nous sommes consciente que l'information obtenue est à relativiser et qu'il est délicat d'échapper aux discours formatés et d'obtenir des avis honnêtes sur la question.

Un autre sujet difficile à aborder 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 devrait chuter à 37 ans dans les prochaines années) mais aussi pour la croissance économique

du pays (Pison, 2002). En effet, une partie de la population touchée (environ 25 % des Sud-Africains sont séropositifs ou malades 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 trois ans, 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. Mais ce facteur étant extrêmement fluctuant, il est difficile de le prendre en compte sur la durée.

3.2.2 Pourquoi Cape Town ?

Une fois ces facteurs de localisation à l'échelle internationale énoncés, quels sont ceux qui correspondent plus spécifiquement au choix de Cape Town?

- *Cape Town est une localisation parmi d'autres sur le territoire sud-africain...*

Pour certaines entreprises, le choix de Cape Town s'insère dans une diffusion logique des établissements sur le territoire. La nécessité de la répartition en plusieurs *plants* apparaît très liée au secteur d'activité. En effet, des groupes comme Lafarge (dont les produits ne sont pas voués à l'exportation et qui produisent essentiellement pour le marché local) ou comme Shell (la distribution d'énergie doit être au plus près de la demande) ont besoin de répartir spatialement leurs nombreux établissements. Ce réseau mis en place comprend donc Cape Town comme une étape indispensable. C'est une des raisons possibles pour lesquelles Cape Town 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, Cape Town est

perçue comme une étape indispensable du développement des activités dans le pays, selon un schéma logique qui suit la hiérarchie des centralités.

Notons que 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-mère⁷⁷ portuaire).

- *Ou Cape town est la seule implantation de l'entreprise étrangère en Afrique du Sud*

A l'inverse, d'autres investisseurs étrangers ont choisi Cape Town 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 Cape Town comme unique *plant*, car la tradition universitaire y est plus ancienne qu'ailleurs, car 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.

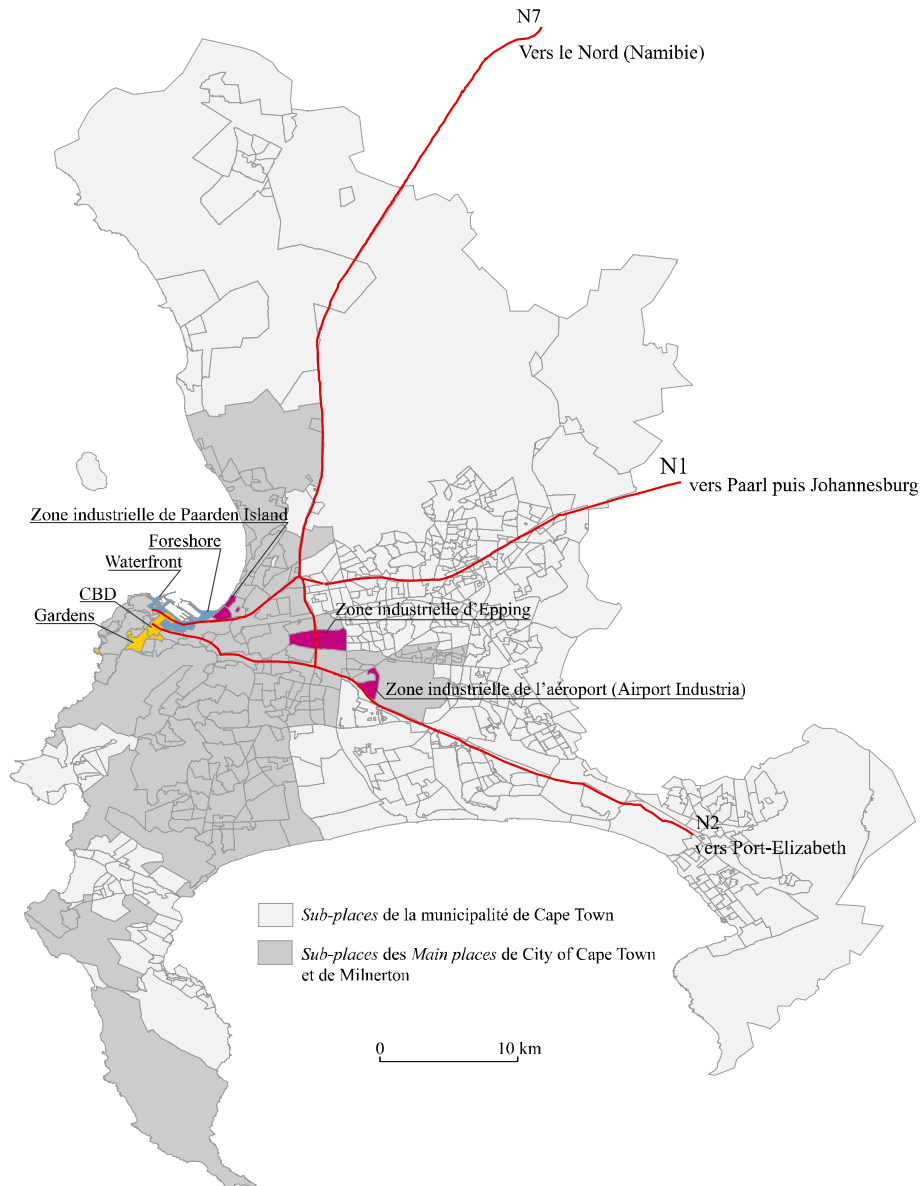
- *Pourquoi cette localisation dans Cape Town ?*

Les entreprises rencontrées se localisent dans les sites stratégiques de la ville (Figure 5.19) : 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 très récente en 2003 du nouveau *International Convention Center (ICC)*, lieu stratégique pour accueillir des conférences de rang international, est un facteur supplémentaire expliquant la croissance des implantations étrangères dans cette zone, à l'image du groupe Arabella, dont l'hôtel Arabella Sheraton a remporté l'appel d'offres mis en place par la mairie, pour s'implanter au sein même de l'*ICC*.

Bien évidemment, 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 plein centre ville pour le premier et sur le Waterfront pour le second, voisin par ailleurs du nouveau bâtiment du siège de British Petroleum (BP).

Figure 5.19
Carte de localisation des différentes entreprises rencontrées



C. V. M. ©UMR Géographie-cités - 2004

Source : Statistics SA (fond SIG), Entretiens CVM, 2004

3.2.3 Les facteurs essentiels dans le choix de la localisation à Cape Town

En rapport avec les facteurs énoncés quant au choix de l'Afrique du Sud, les personnes rencontrées justifient leur choix de Cape Town. L'économie de la ville est jugée plus

⁷⁷ Mother City

satisfaisante qu'ailleurs, le taux de croissance économique est en effet supérieur à la moyenne nationale (en 2002 et 2003, il était aux alentours de 3,5 % par an). Cette croissance repose sur certains secteurs-clés où les investissements étrangers sont élevés : production et distribution d'énergie, industrie pharmaceutique, centres d'appels, services financiers, industrie du film, les activités immobilières et bien évidemment le secteur 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 très faible nombre de voies desservant le centre de la ville. Cependant, ce facteur d'accessibilité arrive en tête des facteurs jugés déterminants dans le choix de localisation (Figure 5.20), révélant aussi la très grande orientation des entreprises implantées vers l'exportation de leur production, ce qui a déjà été souligné à maintes reprises.

L'autre point fort avancé concerne la formation de la main d'œuvre (Figure 5.20). Si, à l'échelle nationale, tous s'accordaient sur le manque de main d'œuvre qualifiée, ils sont unanimes pour dire que le niveau de compétence est bien supérieur à Cape Town. En général, cette avance, en termes de niveau d'éducation, est mise en relation avec la composition de la population, différente dans l'agglomération. La part plus importante des *Coloured* (« Métis ») et la plus faible part de la population noire sont présentées comme un avantage certain par les entrepreneurs. Ils estiment que ces populations métisses, qui ont en général suivi un cursus scolaire relativement poussé, sont plus qualifiées, dans tous les domaines recherchés de compétence. On peut souligner quelques spécificités comme le savoir-faire très élevé des ouvriers « *coloured* » dans la menuiserie propre aux aménagements intérieurs des bateaux, qualification devenue importante car le secteur de la construction nautique est en plein essor à Cape Town (l'Afrique du Sud était d'ailleurs en 2004, le pays invité de la manifestation internationale du nautisme Le Grand Pavois à La Rochelle). A l'inverse, certains déplorent la plus grande difficulté pour trouver des personnes noires qualifiées pour des postes élevés par rapport à Johannesburg.

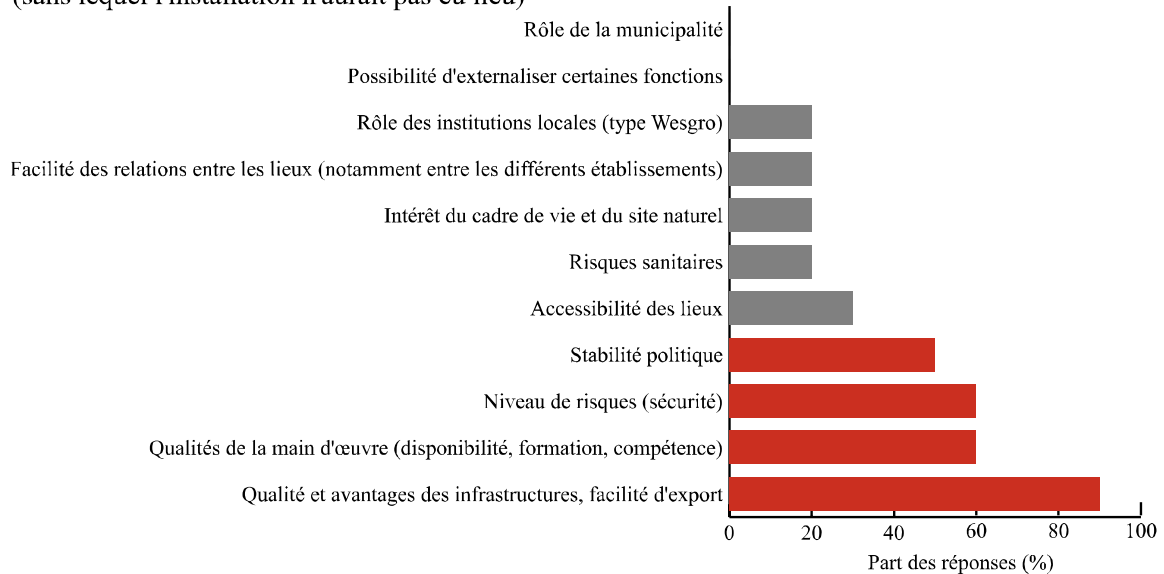
Alors que le risque (à la fois pour l'aspect financier de l'activité et aussi pour le personnel) est évalué comme un facteur déterminant, montrant qu'il est pris en compte, dans la réflexion menée en amont de la décision de localisation, les directeurs d'entreprises interrogés déclarent que les risques sécuritaires de localisation à Cape Town 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 juste un des paramètres à prendre en compte avant de s'implanter.

Figure 5.20
Hierarchisation des facteurs de localisation déclarés déterminants par les interlocuteurs

Facteur déterminant

(sans lequel l'installation n'aurait pas eu lieu)



Le total est supérieur à 100 (plusieurs réponses possibles)

Source : Entretiens CVM, 2004

Plus anecdotique certainement, mais tous les interlocuteurs en parlent au cours de l'entretien, est la qualité de vie propre à Cape Town, 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**



CVM, 2004

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 régional de l'implantation régionale à Cape Town nous 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, répartie 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 » 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*, 2004⁷⁸).

3.2.4 Conclusions sur le rattrapage observé de Cape Town

L'analyse de ces différents entretiens nous a permis d'avancer certaines hypothèses relativement fortes pour expliquer le gain d'attractivité de la ville pour les investisseurs étrangers :

⁷⁸ 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.

- Cape Town n'a pas 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, 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 et ne souffre pas d'une main-d'œuvre sans emplois abondante dans ce secteur précis.
- La ville bénéficie indéniablement d'un avantage concernant la qualification et la compétence de la main d'œuvre disponible, principalement liée à la composition de la population, un peu à part comparée aux autres agglomérations sud-africaines. 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 *metrics* (équivalent du baccalauréat) dans la province du Western Cape 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 *plants*. Le faible coût du transport favorise les provinces côtières en général. A titre d'exemple, le coût d'un trajet maritime Cape Town-Rotterdam pour des marchandises est équivalent à un trajet aérien Cape Town-Johannesburg.
- Le développement de secteurs en forte croissance et à forte valeur ajoutée ces dernières années contribue à faire venir des investisseurs étrangers car les avantages comparés sont importants. C'est notamment le cas de l'industrie du film, publicitaire ou cinématographique. Si Miami, aux Etats-Unis, était, jusque là, la capitale mondiale des tournages publicitaires, Cape Town est en train de la supplanter 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 Clifton. Prenant conscience du phénomène, la mairie de Cape Town a lancé la construction d'un immense complexe de studios cinématographiques, à mi-chemin entre le *CBD* et Somerset West, pour 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. 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 là encore, 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 lui aussi de cet essor. Enfin, d'autres secteurs nouveaux comme la construction nautique ou l'installation des centres d'appel (*Call centres*) commencent à attirer de plus en plus de capitaux étrangers.

- La place et le rôle du *CBD* dans la ville bénéficient largement à la croissance économique de Cape Town. 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* est unanimement salué par les interlocuteurs. Détenir un centre aussi dynamique sur le plan économique, sans problème (apparent) de sécurité, renforce sa position de localisation privilégiée par les entreprises (la criminalité dans le quartier des affaires aurait diminué de moitié entre 1999, date de lancement du *Cape Town Partnership* et 2003). Notons cependant que les problèmes de pauvreté et d'insécurité sont certes absents du centre mais refoulés en proche périphérie, ce qui ne sera pas sans poser problème dans les années futures. Il est néanmoins incontestable qu'en comparaison avec Johannesburg ou Durban (qui est au coeur actuellement d'un projet de réaménagement de son *CBD*), Cape Town dispose d'un atout supplémentaire.

En dépit de ces facteurs positifs, quelques interrogations demeurent en suspens comme le Black Economic Empowerment (*BEE*), le SIDA ou encore la volatilité du Rand mais, relatives à l'ensemble du pays, elles ne sont pas uniquement préjudiciables à l'agglomération de Cape Town.

**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* à Cape Town (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 de Cape Town, après une longue étude des avantages comparés entre les différents sites possibles. Cape Town 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 concentre les *plants* de ce type, il leur a semblé plus judicieux de s'éloigner de cette zone.

3.3 Le rôle des politiques locales : un échec relatif ?

Parallèlement à ces entretiens avec des investisseurs étrangers implantés à Cape Town, nous avons aussi rencontré des acteurs locaux, engagés dans le développement économique de la ville (représentants de la mairie de Cape Town, de la Chambre de commerce, de la province du Western Cape) ou plus précisément dans la promotion de la ville auprès des investisseurs étrangers (rôle notamment du Wesgro⁷⁹).

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, la *City*, mais aussi la province du Western Cape, tentent de développer au maximum un environnement favorable et d'aider les secteurs potentiellement les plus attractifs. Mais pour eux, le plus délicat est de résoudre ce dilemme permanent entre la compétitivité économique de la ville et la réduction de la pauvreté.

Les interlocuteurs du WESGRO ont été relativement intéressants pour notre étude car leur action est uniquement centrée sur les investisseurs étrangers dans la province du Western Cape. 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), nous avons été très surpris de la méconnaissance de cette institution par l'ensemble des directeurs d'entreprises que nous avons rencontrés. A l'exception d'une seule entreprise qui avait été aidée dans son implantation par le WESGRO, les autres ne l'avaient pas contacté mais surtout ignoraient son existence, ce qui relativise l'importance de l'action de cette agence dans les stratégies de localisation des investisseurs étrangers. Le WESGRO estime que moins de 50 % des implantations passent par son intermédiaire, mais force est de constater que ce chiffre est surestimé.

De la même manière, les observations que nous avons faites des 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* (MSDF)⁸⁰ sont fragiles et peu

⁷⁹ WESGRO signifie croissance (**G**rowth) de la province du **W**estern **C**ape

⁸⁰ Mis en place dans sa première version 1996 et en 2003 pour la deuxième version, ce plan d'aménagement à l'échelle de la *Unicity* a pour but de modifier les structures héritées de l'apartheid en créant de nouveaux corridors de développement notamment dans les zones délaissées par la croissance économique.

efficaces. En effet, à la suite de A. Dubresson (2003), nous ne pouvons que reconnaître « l'échec d'une tentative de régulation locale spatialisée ». Les acteurs politiques tentent ainsi de mettre en place des nœuds et des corridors de développement au sein de l'agglomération, localisés principalement dans des zones pauvres, celles correspondant aux *townships* des *Cape Flats*, notamment. A la fois dans notre base de données sur les entreprises étrangères localisées à Cape Town (au nombre de 454), comme par le biais de nos entretiens, nous n'avons pu constater aucune implantation 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, comme nous l'avons vu dans les entretiens, 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 A. 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. Cela révèle une très forte asymétrie dans la relation établie entre l'investisseur étranger et le territoire urbain où il décide de s'implanter. L'échec du premier *MSDF* est très net et il est encore trop tôt pour parler de la deuxième application. En effet, nos premières observations ne sont pas très optimistes quant à son efficacité.

En dépit de ce relatif échec des politiques locales, notre étude qualitative à l'échelle métropolitaine confirme les résultats obtenus précédemment, à savoir que Cape Town attire de plus en plus d'investisseurs étrangers dans de nombreux secteurs dynamiques, créant localement des emplois et des richesses nouvelles. Aux pouvoirs locaux maintenant d'essayer de trouver de nouvelles formes de redistribution de cette croissance.

A l'échelle nationale, comme à l'échelle internationale, plusieurs indicateurs convergent pour faire de Cape Town, une deuxième ville-relais de la mondialisation après Johannesburg. Le rattrapage dont fait état cette agglomération en termes d'attractivité pour les implantations d'entreprises étrangères permet de confirmer l'hypothèse de la diffusion depuis Johannesburg du processus de mondialisation dans les niveaux hiérarchiques immédiatement inférieurs. Mais les facteurs avancés par les personnes interrogées, valident aussi l'hypothèse selon laquelle l'agglomération dispose d'atouts spécifiques, propres à sa localisation littorale et à son histoire urbaine.

CONCLUSION

Les analyses conduites, prenant en compte la dimension temporelle du processus de mondialisation montrent clairement que l'insertion du système des villes sud-africaines dans la mondialisation n'est pas un phénomène récent mais au contraire, très ancien, et qu'il a été relativement peu perturbateur dans la structure même de ce système. Ces résultats révèlent que le système des villes est suffisamment structuré et stable pour perdurer, en dépit d'un choc exogène, relativement brutal, comme celui lié à la mondialisation actuelle. Le processus de concentration des investissements étrangers dans les plus grandes villes n'est, en effet, pas plus exacerbé en Afrique du Sud que dans d'autres systèmes urbains.

Cependant, à l'échelle des différents niveaux de la hiérarchie, des fluctuations et inflexions sont observables. Les investissements étrangers ont ainsi contribué, sur le temps long, à une tendance qui s'esquisse actuellement : le retour de la dynamique économique dans les villes côtières, aux dépens de la province intérieure du Gauteng, principal pôle de concentration des implantations. Le rôle joué par les IDE et notamment les choix de localisations des établissements en faveur de Cape Town et des autres villes côtières comme Durban, est un élément essentiel du renouveau de la dynamique des villes sud-africaines.

Les facteurs explicatifs de l'attractivité plus forte de la province du Western Cape et de l'agglomération urbaine de Cape Town sont clairement établis par l'échantillon des personnes que nous avons interrogées et révèlent que cette tendance est certainement appelée à perdurer. La poursuite du processus de diffusion, à peine amorcé à l'heure actuelle, peut sans doute se prolonger vers d'autres niveaux inférieurs de la hiérarchie, preuve que le cycle d'innovation que représentent les investissements étrangers, entrerait dans une phase de maturité.

CONCLUSION GENERALE

Les analyses menées tout au long de ce travail nous ont permis d'enrichir la connaissance des dynamiques propres à un système de villes, dans un pays marqué par sa dualité et sa position intermédiaire entre pays industrialisés et pays en développement. Nous avons ainsi tenté de contribuer à une meilleure compréhension de l'articulation entre la dynamique du système des villes sud-africaines et le processus de mondialisation, choc exogène, susceptible d'entraîner des modifications de la configuration du système urbain.

Le processus de mondialisation a surtout été analysé par le champ disciplinaire de l'économie bien plus que par celui de la géographie. Peu d'études sont menées à une autre échelle que celle des Etats, alors que les villes sont des réceptacles des impacts tangibles de la mondialisation, par le biais des implantations d'entreprises multinationales, véritables actrices de l'ouverture économique internationale des pays. A l'échelle du système des villes, objet pertinent au fonctionnement complexe, les investisseurs produisent des sélections en faveur de certaines villes, les plus grandes d'entre elles, creusant ainsi les inégalités entre les différents espaces. Ainsi, à l'aide de méthodes d'analyse encore peu utilisées par les géographes travaillant sur l'Afrique du Sud, à l'exception des travaux déjà anciens de Ron J. Davies (1972), mais éprouvées dans de nombreux autres pays, notre travail s'est centré sur cette échelle d'observation qu'est le système des villes afin de mesurer son degré d'insertion dans la mondialisation et plus particulièrement les fluctuations et perturbations éventuelles qui peuvent l'affecter.

Nous avons apporté un soin particulier à la définition des villes, car c'est seulement à partir de l'identification d'entités locales cohérentes et relativement autonomes, repérables dans la durée, qu'il est possible d'envisager une analyse du système qu'elles constituent éventuellement par leurs interactions et leur co-évolution. C'est en effet, faute de données détaillées sur leurs interactions, à partir de l'observation comparée de l'évolution des tailles des villes et de leurs spécialisations passées que sont déduites les propriétés systémiques

caractéristiques de leur fonctionnement, lesquelles permettent à leur tour d'avancer des hypothèses prospectives raisonnables. Nous avons ainsi dû mettre au point une définition des agglomérations urbaines fonctionnelles, en amont de la constitution de notre base de données historique (1911-2001). Cette étape était indispensable étant donné la difficulté de cerner le fait urbain sud-africain. En effet, nous ne pouvons utiliser en Afrique du Sud ni la notion de bâti continu, ni les sources officielles sans un effort de réflexion et de correction des données. Celles-ci, pendant toute la durée de l'apartheid et même auparavant, n'ont pas pris en compte des populations pourtant fonctionnellement intégrées dans la population active des villes mais tenues très à l'écart, à des distances considérables de leur emploi.

L'exploitation de ces données a apporté des résultats qui pourraient paraître surprenants, compte tenu des particularités politiques souvent extrêmes qui ont été le lot de l'Afrique du Sud au cours du siècle écoulé : il y a bien un système des villes sud-africaines, intégré dès le début du XXe siècle au moins, et ses modalités d'évolution sont en tout point semblables à celles observées dans d'autres contextes territoriaux. Ce résultat demande explication : faut-il y voir l'effet de la colonisation, qui aurait projeté sur le territoire sud-africain un système de contrôle et d'organisation ayant fait ses preuves dans les pays européens dont les colons étaient originaires ? Faut-il y voir l'importance des contraintes qui pèsent sur l'aménagement de tout territoire desservi par un réseau urbain ? Nos observations en tout cas confortent l'intérêt pour la théorie géographique d'un concept comme celui de système des villes, qui résume une masse très importante d'observations empiriques convergentes. S'appuyer sur ce concept général permet en effet d'analyser plus finement les particularités de chaque système, au moyen de modèles adaptés à l'identification de ces seules spécificités.

Nous avons fait le choix d'un indicateur pertinent pour mesurer l'ancrage territorial de la mondialisation, celui de l'implantation des entreprises multinationales, afin de donner une mesure concrète et spatialisée du processus économique global, là encore sur le temps long (1850-2003). En effet, même si les flux d'investissements étrangers ont connu une croissance extraordinaire depuis les années 1980, donnant aux entreprises multinationales, un rôle central dans le processus de diffusion de l'ouverture économique à l'échelle mondiale, il nous a semblé indispensable d'analyser le lien entre cet aspect de la croissance économique et la croissance démographique dans une temporalité plus extensive. En effet, seule cette approche permet d'appréhender la structure d'ensemble de la dynamique d'un système de villes mais aussi ses bifurcations et ses inflexions éventuelles. De plus, dans un pays, né d'une

colonisation de peuplement récent, et inséré, en raison de ses richesses minières, dans les échanges internationaux dès la fin du XIXe siècle, il était nécessaire de prendre en compte le phénomène dans toute sa durée.

L'Afrique du Sud est confrontée aujourd'hui à des processus d'internationalisation de l'économie, de plus en plus intenses depuis sa transition vers la démocratie en 1994, et sa réintégration dans les systèmes d'échanges mondiaux, après des années d'exclusion officielle, durant les années sombres de l'apartheid. Territoire de plus en plus attractif pour les investisseurs étrangers, il est perçu aujourd'hui comme un espace de localisation privilégié pour l'implantation de filiales étrangères, les « *plants* » au sein du *Greenfield investment*. Cette nouvelle donne économique induit inévitablement des recompositions au sein du système des villes, mettant en valeur des espaces en croissance (métropoles, régions littorales) et des espaces en déclin, moins bien intégrés dans les réseaux d'échanges.

Même si le système urbain sud-africain est hérité de formes particulières de colonisation et de ségrégation, subies durant l'apartheid, nous observons, à partir de l'étude de la taille des villes, une persistance de l'inégalité des tailles, une très grande permanence de la forme de la hiérarchie, un certain maintien de sa structure, prouvant sa forte intégration et sa résilience, en dépit des chocs endogènes et exogènes qu'il a pu connaître. Nous mettons ainsi en évidence une croissance urbaine distribuée (processus de Gibrat), analogue à celle observée dans d'autres systèmes de villes.

L'ouverture économique actuelle, par le biais des implantations d'entreprises étrangères, montre une concentration forte dans la première agglomération métropolitaine, Johannesburg, dans la province la plus urbanisée du pays, le Gauteng, permettant à Egoli de postuler au titre de « ville mondiale » ou du moins de « ville relais » de la mondialisation. Cependant, nous montrons que ce sont davantage les aménités métropolitaines que les spécialisations économiques qui motivent les stratégies de localisation dans la capitale économique. L'identification de l'amorce d'un mouvement de diffusion peut être esquissée, dans la mesure où la distribution des filiales offre un profil beaucoup moins contrasté que celui des sièges sociaux, en se localisant de manière beaucoup plus homogène sur le territoire sud-africain.

En complément des observations obtenues grâce à cette image instantanée des logiques de localisation des entreprises étrangères dans les agglomérations urbaines, l'approche du phénomène sur la longue durée est encore plus riche de sens pour la connaissance du

fonctionnement du système des villes sud-africaines. En effet, la confrontation de l'évolution des implantations d'entreprises survivantes à ce jour, sur le temps long (changements de leur origine géographique, de leur orientation sectorielle, mais aussi de leurs sélections de localisation successives) et la croissance démographique des entités du système permet d'analyser les éventuelles perturbations de la configuration d'ensemble. Il s'agit de mesurer les situations de décalage, de contraste croissant et de rattrapage entre les zones intégrées et les zones marginalisées du territoire.

Notre travail permet ainsi de mettre en avant que, jusque dans les années 1970, les stratégies de localisation des entreprises étrangères contribuent au renforcement du niveau métropolitain, soit le niveau supérieur de la hiérarchie urbaine, sans s'inscrire dans une logique de spécialisation économique relativement marquée.

Durant les deux dernières décennies, nous observons une amorce de diffusion dans le niveau hiérarchique immédiatement inférieur, celui des plus grandes villes. Concrètement, cela concerne le rattrapage de l'aire métropolitaine de Cape Town ou du moins de la province du Western Cape et des quatre provinces côtières comme le KwaZulu-Natal et l'Eastern Cape, en termes d'attractivité économique, entraînant un rééquilibrage certain de la répartition des richesses sur le territoire. Cette fluctuation peut aussi être interprétée comme le retour du pouvoir économique dans les agglomérations urbaines littorales, relativement plus attractives ces dernières années que l'ancien centre minier et industriel.

De ces deux observations essentielles, il ressort que le système des villes sud-africaines, grâce à son insertion croissante dans les flux d'investissements étrangers, est de plus en plus polycéphale, évoluant vers un partage du poids démographique et du pouvoir économique entre les différentes entités du sommet de la hiérarchie. Ainsi, certaines de ces agglomérations principales et notamment Cape Town, Pretoria ou encore Durban deviennent de véritables relais de la mondialisation. Il s'agit en réalité davantage de villes insérées dans les réseaux internationaux que de réelles villes mondiales, qui seraient insérées dans un réseau supranational. Les entrepreneurs, localisés à Cape Town, que nous avons rencontrés, mettent en avant certains facteurs décisifs dans leur choix en faveur de cette ville (croissance économique, diversification des secteurs d'activité, qualification de la main-d'œuvre, qualité des infrastructures avec la présence essentielle du port, qualité du cadre de vie).

A la suite de ces résultats, deux paradoxes peuvent être soulevés. Tout d'abord, il peut paraître surprenant que le continent africain soit de plus en plus guidé et commandé dans son insertion internationale par son extrême sud, c'est-à-dire par son extrémité la plus éloignée des pôles mondiaux de la « Triade ». Depuis le Cap de Bonne Espérance, l'Afrique du Sud représenterait ainsi une tête de pont pour le développement, pour le contrôle économique du continent. Entre le Maghreb, qui regarde surtout vers l'Europe et tourne le dos au Sahara, et l'Afrique du Sud, quelles chances ont les autres pays de s'affirmer ?

L'autre paradoxe concerne cette très grande stabilité du système des villes sur le temps long. En dépit des transformations politiques très fortes, de l'étonnante résistance d'un régime d'apartheid mondialement réprouvé, puis de la dualité économique et sociale persistante d'un pays en transition, et dans un contexte de fragilisation extrême due à une restructuration politique et administrative complète en période d'offensive maximale de la mondialisation, nous remarquons *in fine* peu de perturbations au cours du temps. Dire que l'apartheid n'a pas entraîné de transformation majeure serait pure provocation mais force est de constater que les structures spatiales que sont les villes, entités interdépendantes dans le système, sont capables d'absorber des chocs endogènes et exogènes très importants. Notons aussi qu'aujourd'hui les politiques urbaines en matière de développement économique local jouent un rôle encore peu sensible dans les stratégies de localisation des entreprises multinationales.

Cette pérennité du système des villes ne s'assimile pas à de l'inertie géographique, car à une échelle plus fine, les entités se transforment de manière incessante, subissent des fluctuations et des bifurcations, mais cela prouve au contraire leur très grande faculté à s'adapter aux changements, à intégrer les perturbations, dans une concurrence permanente pour l'accès aux bénéfices des innovations, ce qui contribue à maintenir une structure résiliente.

ANNEXES

ANNEXE 1

DESCRIPTIF DE LA BASE DE DONNEES DES AGGLOMERATIONS URBAINES

1911-2001

1) Descriptif du fichier

- **Code** : A partir des données du Recensement de la population de 2001, nous avons pu attribuer un code à chaque entité. Une fois l'agrégation des différentes entités réalisée (*main places* voire *sub places* correspondant aux villes-centres blanches et aux *townships* associés), chaque agglomération urbaine a été affectée d'un code géo-référencé (en général, celui de la main place principale). Ce code a été rétro-polé à toutes les dates de la base, soit depuis 2001 jusqu'en 1911.

- **Nom** : Le nom donné à l'agglomération est en général celui de la ville blanche ou le nom le plus usité pour désigner cette ville. Derrière chaque nom est donc compris l'ensemble des *townships* et morceaux d'anciens bantoustans intégrés. La néo-toponymie, établie en 2001, n'a pas été appliquée pour faciliter la lecture historique de la base.

- **Population** : Le nombre d'habitants (supérieur à 5 000) pour chaque agglomération de 1911 à 2001.

2) Supports informatiques

- La base de données se présente sur un fichier Excel, liée par les codes à un fond ArcView (Système d'Information Géographique), ce qui permet la cartographie des agglomérations. L'ensemble des cartes issues de ces traitements (comme les cartes en cercles proportionnels) a ensuite été traitée sous le logiciel Philcarto.

ANNEXE 2

DESCRIPTIF DE LA BASE DE DONNEES DES ENTREPRISES ETRANGERES

1850-2003

1) Tableau descriptif

Identité de l'entreprise étrangère	
Statut	Siège social local (<i>Head office</i>) ou Filiale (<i>Branch office</i>)
Identifiant	Nom de l'entreprise et localisation (<i>Subplace</i> ou <i>Mainplace</i>)
Nom	Nom déclaré de l'entreprise
Compagnie mère	Nom de la compagnie mère de l'entreprise
Caractéristiques principales de l'entreprise étrangère	
Nombre d'employés (classes)	niv1 : plus de 1000 niv2 : 750-1000 niv3 : 500-750 niv4 : 250-500 niv5 : 100-250 niv6 : moins de 100
Nombre d'employés	Nombre exact d'employés en 2003, si connu
Nationalité	Nationalité de la maison mère
Date d'implantation	Date de l'implantation de l'entreprise étrangère
Secteur d'activité principal	Nomenclature en 30 postes
Secteur d'activité secondaire	Nomenclature en 30 postes
Localisation de l'entreprise étrangère	
Localité	Nom de la <i>subplace</i> ou <i>mainplace</i> où est installée l'entreprise
Nom de l'agglomération (base CVM)	Nom de l'agglomération (base CVM) où est installée l'entreprise
Nom de la province	Nom de la province
Code Main place	Code de la Main place
Code agglomération CVM	Code de l'agglomération CVM

2) Exemples

Statut	<i>head office</i>	<i>head office</i>	<i>branch office</i>	<i>head office</i>
Identifiant	Det Norske Veritas (Roggebaai)	NBS (Marine Parade)	Nestle SA (Pty) Ltd (Cape Town)	African Defence Systems (Halfway House)
Nom de l'entreprise étrangère	Det Norske Veritas	NBS	Nestlé SA (Pty) Ltd	African Defence Systems
Nom de la compagnie mère	Det Norske Veritas	NBS	Nestlé SA	Altech/Thales
Nombre d'employés par classes de taille	niv6	niv1		niv4
Nombre d'employés	20	1000		200
Nationalité	Norvège	Belgique	Suisse	France
Date d'implantation	1864	1882	1920	1998
Secteur d'activité principal	Assistance et conseils	Banques et activités financières	Industrie agro-alimentaire	Industrie électrique et électronique
Secteur d'activité secondaire	Transports			
Localité (Subplace ou Mainplace)	Roggebaai	Marine Parade	Cape Town	Halfway House
Main place	Cape Town	Durban	Cape Town	Midrand
Nom de l'agglomération (base CVM)	Cape Town	Durban	Cape Town	Johannesburg
Nom de la province	Western Cape	Kwazulu-Natal	Western Cape	Gauteng
Code Main place	17107	57218	17107	77403
Code agglomération CVM	17107	57218	17107	77403

ANNEXE 3

EXEMPLE DES PERSONNES ENQUETEES

A CAPE TOWN

(Juillet-Août 2004)

1) Exemples d'entreprises enquêtées à Cape Town ou par téléphone

Nom de l'entreprise	Nationalité	Secteur principal d'activité	Fonction de la personne interviewée
Total South Africa	France	Energie	Directeur de la filiale régionale
Allied Pickfords	France/RU	Transport	Directeur de la filiale régionale
Lafarge South Africa	France	Mines/Construction	Directeur général Lafarge SA
Lafarge Agrégats et Béton	France	Mines/Construction	Directeur de la filiale régionale
Arabella South Africa Holdings (Pty) Ltd	Allemagne	Tourisme	Directeur Général Adjoint
Pechiney	France	Energie	Responsable du Projet Coega
NGK Ceramics	Japon	Industrie Automobile	Vice-Président
Shell South Africa	RU/Pays-Bas	Energie	Responsable des investissements
Amway South Africa	USA	Biens de consommation	Directeur général
Total Coal South Africa	France	Mines	Directeur Total Coal SA
Arc International	France	Commerce	Directeur général
Cambridge University Press	RU	Media	Directeur général
Novel Denim	Chine	Textiles	Directeur Général Adjoint

1) Exemples de personnalités qualifiées interviewées à Cape Town

Nom de la personne interviewée	Institution d'appartenance	Fonction
Anders Aeroe	Wesgro*	Economiste
Carin Voges	Wesgro	Economiste
Jane Prinsloo	City of Cape Town	Commerce
Karin Pickards	Chambre de commerce régionale F/AS	Présidente
Dave de Groot	World Bank	Directeur pour l'Afrique du Sud
Michel Connen	Mission économique du Cap	Directeur
Albert Schuitmaker	Cape Chamber of Commerce and Industry	Directeur
Anthony Black	School of Economics UCT	Professeur d'Economie
Rae Wolpe	City of Cape Town	Responsable des Investissements étrangers
Anton Lotz	Société de Consulting CndV	Economiste - Localisation des FDI à l'échelle de la province (Western Cape)

ANNEXE 4

**Entretiens auprès d'un échantillon d'entreprises étrangères implantées
en Afrique du Sud (et éventuellement dans l'aire métropolitaine du Cap).**

Angle d'approche : la localisation des établissements, démarche géographique.

NOM de l'entreprise :

Nom de la maison-mère :

Nationalité :

Nom et fonction de la personne rencontrée :

Secteur d'activité :

Année d'implantation :

Nombre d'employés :

Adresse physique:

Nature de l'établissement (siège, site de construction, bureau de représentation, etc.) :

**Adresses, année d'implantation, nature et nombre d'employés des autres établissements
(s'ils existent) :**

- -
 -
 -
-

I - Une implantation à différentes échelles :

- 1) Pourquoi votre entreprise a-t-elle choisi l'Afrique du Sud comme pays d'implantation ?

- 2) Pourquoi votre entreprise a-t-elle choisi l'aire métropolitaine du Cap ?
 - Quand il s'agit de la 1^{ère} installation (« siège social »), pourquoi le Cap et pas une autre ville ?

 - Quand il s'agit d'une installation secondaire, combien sont déjà implantées ? Quelle place et quel rôle dans la stratégie d'implantation ?

- 3) Dans votre activité, est-il important de répartir vos différents établissements sur le territoire sud-africain ?
 Quelle importance a le choix du site naturel dans votre choix d'installation ?
 Si les implantations sont localisées dans des espaces des SDI (*Spatial Development Initiatives*), pourquoi ?

- 4) Pourquoi « là » (cette localisation dans le centre-ville, CBD ou au contraire en périphérie) dans l'aire métropolitaine ? (échelle intra-urbaine)

1) II- L'Afrique du Sud : pourquoi faire ? quelles perspectives de marché ?

- 1) Quel est le rôle des accords bilatéraux passés entre votre pays et l'Afrique du Sud dans votre décision d'implantation ? (not. rôle du PERD ou autre pour les pays européens)

- 2) Quelle stratégie est privilégiée dans votre choix d'installation ?
 - l'Afrique du Sud est perçue comme un débouché en soi, un marché en expansion

 - l'Afrique du Sud est intégrée dans une stratégie sous-régionale, en tant que porte vers le reste de l'Afrique australe et/ou tournée vers l'Océan indien ?

 - l'Afrique du Sud est juste perçue comme un lieu de production rentable d'où l'exportation des produits est privilégiée (pourquoi : coût main d'œuvre, taxes, raisons de l'avantage, du différentiel ?)

2) **III- Images de l'Afrique du Sud et de l'aire métropolitaine du Cap.**

A - Votre entreprise est implantée en Afrique du Sud, quel jugement portez-vous sur les situations suivantes (échelle du pays):

- 3) Comment jugez-vous la situation économique de l'Afrique du Sud, au sein du continent africain ? au sein des pays émergents ?
- 4) Comment jugez-vous la situation politique de l'Afrique du Sud, au sein du continent africain ? au sein des pays émergents ?
- 3) Quelles sont les conditions d'implantation pour les investisseurs étrangers ? (facilités ou contraintes que vous avez rencontrées auprès des instances gouvernementales (pour vous implanter en Afrique du Sud)
- 5) Quel est, dans votre décision de localisation, le rôle de la proximité des instances de décision politique, des lieux de pouvoir du gouvernement (Pretoria, Le Cap)
- 6) Quel est, dans votre décision de localisation, le rôle de la proximité des institutions financières
- 7) Considérez-vous l'Afrique du Sud comme un pays à risques ? (pour la sécurité économique de votre entreprise mais aussi pour la sécurité des employés)
- 8) Comment jugez-vous le marché de la main d'œuvre (disponibilité, formation, compétence)
- 9) Situation et intérêt des infrastructures (nature des équipements présents, entretien de ces équipements) ?
- 10) Question des liaisons, facilité des relations entre les lieux (matérielles et immatérielles surtout) ?
- 11) Avez-vous la possibilité d'externaliser certaines fonctions (audit, comptabilité, etc.) en choisissant l'Afrique du Sud ?

- 12) Prenez-vous en compte dans votre décision l'intérêt du cadre de vie des éventuels salariés expatriés sur place (logement, écoles internationales pour enfants, associations d'échanges existantes, etc.)
- 13) Comment jugez-vous les conditions sanitaires du pays ?

B – Votre entreprise ou l'un de vos établissements sont implantés dans l'aire métropolitaine du Cap (échelle de la ville) :

- 1) Quel est le rôle de la politique économique locale de la municipalité du Cap dans votre décision d'implantation (rôle du *public-private partnership*) ?
- 2) Quel rôle a joué une institution comme le Wesgro dans votre décision de localiser votre entreprise au Cap ?
- 3) Est-ce que le Metropolitan Spatial Development Framework (MSDF) a influencé votre choix de localisation ?
- 4) Est-ce qu'il y a eu un changement notable pour vous, dans votre activité, entre l'ancienne et la nouvelle coalition au pouvoir au Cap ?
- 5) Comment jugez-vous le marché de la main d'œuvre au Cap (disponibilité, formation, compétence) par rapport au reste de l'Afrique du Sud ?
- 6) Quelle est la qualité des infrastructures au Cap par rapport aux autres villes sud-africaines ? (présence, entretien ; accessibilité, relations matérielles et immatérielles, etc.)
- 7) La localisation au Cap est-elle jugée moins « risquée » que dans d'autres villes sud-africaines ?
- 8) Quel est le rôle dans votre décision de localisation du site naturel de la ville du Cap ?

14) IV –Des conditions propres à l’Afrique du Sud post-apartheid.

- 1) Si votre entreprise était implantée avant 1994, comment a-t-elle ressenti le changement politique ?

- 2) Quelle est votre position par rapport à la politique de « discriminative positive » au sein de l’entreprise ?

- 3) Quelles est votre position par rapport à la mise en place du BEE (Black Economic Empowerment) ? Est-ce perçu comme un réel changement ? une contrainte ? un frein ? ou au contraire une faible perturbation ?

15) V – Et demain...

- 1) L’organisation de la coupe du monde de football 2010 : quel impact ?

- 2) Mbeki mise tout sur l’attraction des IDE pour la relance de la croissance mais l’Afrique du Sud attire encore très peu d’IDE parmi les différents pays émergents. Comment expliquez-vous cette position, certes centrale à l’échelle du continent, mais encore marginale à l’échelle planétaire.

- 3) A propos des 4 scénarios émis en 2003 par des experts des secteurs publics et privés (prospective demandée par le gouvernement) pour l’Afrique du Sud à l’horizon 2014, vers lequel penchez-vous ?

Parmi ces différents facteurs, pouvez-vous dire ceux qui sont déterminants, importants ou secondaires dans le choix fait par votre entreprise de s'installer en Afrique du Sud et/ou au Cap le cas échéant?

Mettre une croix dans la case correspondante.

	16) Facteur déterminant (sans lequel l'installation est impossible)	Facteur important (influence certaine)	Facteur secondaire (rôle moindre dans la décision de localisation)
Stabilité politique			
Rôle de la municipalité			
Rôle des institutions locales (type Wesgro)			
Situation économique			
Niveau de risques (sécurité)			
Situation de la main d'œuvre			
Qualité et avantages des infrastructures			
Accessibilité des lieux			
Facilité des relations entre les lieux (notamment entre différents établissements)			
Possibilité d'externaliser certaines fonctions			
Intérêt du cadre de vie et du site naturel			
Risques sanitaires			

Si vous jugez d'autres facteurs importants dans votre choix de localisation, vous pouvez les ajouter ici :

BIBLIOGRAPHIE GENERALE

1. ADDA J., 2001, *La mondialisation de l'économie. 1 – Genèse*, Paris, La Découverte, 126 p.
2. ADDA J., 2001, *La mondialisation de l'économie. 2 – Problèmes*, Paris, La Découverte, 127 p.
3. AJAYI S. I., 2003, « Globalisation and Africa », *Journal of African Economies*, vol. 12, n° 1, pp. 120-150.
4. ALLEN J., MASSEY D., PYRKE M. (dir.), 1999, *Unsettling cities: movement/settlement*, London, Routledge, 354 p.
5. ALVERGNE A., COFFEY W., 1997, « Les nouvelles dynamiques intra-métropolitaines : l'exemple américain », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. 387-404.
6. ANDERSON D.M, RATHBONE R., 2000, *Africa's Urban Past*, Oxford, James Currey, 310 p.
7. ANTHEAUME B. (dir.), 1999, « L'Afrique du Sud », *L'Espace Géographique*, n° spécial, vol. 28, n° 2.
8. ANTHEAUME B., 2000, « Le dernier recensement général de la population en Afrique du Sud », *L'Espace Géographique*, n° 1, pp. 51-52.
9. ANTHEAUME B., GIRAUT F., 2002, « Les marges au cœur de l'innovation territoriale ? Regards croisés sur les confins administratifs (Afrique du Sud, France, Maroc, Niger, Togo), in BART F., BONVALLOT J., POURTIER R. (dir.), *Historiens et géographes*, pp. 39-58
10. ANTHEAUME B., GIRAUT F., MAHARADJ B. (dir.), 2003, *Actes des rencontres franco-sud-africaines de l'innovation territoriale* (<http://iga.ujf-grenoble.fr/teo/Innovation/introduction.htm>)
11. ARTHUR W. B., 1988, « Urban Systems and Historical Path Dependence », in AUSUBEL J. H. et HERMAN R. (dir.), *Cities and their Vital Systems, Infrastructure: Past, Present and Future*, Washington D.C, National Academy Press, pp. 85-97.
12. ASCHAN LEYGONIE C., 1998, *La résilience d'un système spatial : l'exemple du Comtat, Une étude comparative de deux périodes de crise, au XIX^e et au XX^e siècle*, Thèse de doctorat, Université de Paris 1, 406 p.

13. *Atlas du Monde Diplomatique*, 2003, Manière de voir, Hors-Série, 194 p.
14. AURAY J.P., BAILLY A., DERYCKE P.H., HURIOT J.M. (dir.), 1994, *Encyclopédie d'économie spatiale, concepts, comportements, organisation*, Paris, Economica, 427 p.
15. AYDALOT Ph., 1976, *Dynamiques spatiales et développement inégal*, Paris, Economica, 336 p.
16. AYDALOT Ph., 1985, *Economie régionale et urbaine*, Paris, Economica, 487 p.
17. BACH D.C., 1998, *Regionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique sub-saharienne*, Paris, Karthala, 319 p.
18. BAIROCH P., 1985, *De Jericho à Mexico, villes et économie dans l'histoire*, Paris, Gallimard, 705 p.
19. BAIROCH P., BATOU J., CHEVRE P., 1988, *La population des villes européennes de 800 à 1950, banque de données et analyse sommaire des résultats*, Publications du Centre d'Histoire Economique Internationale de l'Université de Genève, vol. 2, Droz, 336 p.
20. BAUDET-MICHEL S., 1998, *La diffusion des services aux entreprises dans les systèmes ouest-allemand, français et britannique (1850-1990)*, Thèse de doctorat, Université de Paris I, 455 p.
21. BAUDET-MICHEL S., 2000, « Diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains français et ouest-allemands », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 707-737.
22. BEALL J., CRANKSHAW O., PARNELL S., 2002, *Uniting a divided city: governance and social exclusion in Johannesburg*, London, Earthscan Publications, 237 p.
23. BEAVON K. S. O., 1992, « The Post-Apartheid City: Hopes, Possibilities and Harsh Realities », in SMITH D. M. (dir.), *The Apartheid City and Beyond: Urbanisation and Social Change in South Africa*, Londres, Routledge.
24. BECKER C.M, HAMER A.M., MORRISON A.R., 1994, *Beyond Urban Bias in Africa, Urbanization in an Era of Structural Adjustment*, London, James Currey, 294 p.
25. BEKKER S. et al., 1997, « Local government transition in five eastern seaboard South African towns », *Politikon*, 24 (1), pp. 38-56.
26. BENIT 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, Poitiers, 512 p.
27. BERRY B. J. L., 1961, « City Size Distribution and Economic Development », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 9, pp. 573-587.

28. BERRY B.J.L., 1967, 1971 pour la trad. fr. *Géographie des marches et du commerce de détail*, trad. fr. par B. MARCHAND, Paris, A. Colin, Collection U, 254 p.
29. BETTENCOURT L.M.A., LOBO J., STRUMSKY D., 2004, « Invention in the city: increasing returns to scale in metropolitan patenting », *Santa Fe Institute Working Papers*, n° 04-12-038, 24 p.
30. BLACK A., 2000, « FDI Trends, Causes, Issues », Workshop Paper, *Project on Acquisition Strategies in Emerging Markets*, London Business School, 14 p., inédit.
31. BLACK A., 2000, « The Export « Success » of the Motor Industry Development Programme and the Implications for Trade and Industrial Policy », *Working Paper 13, Trade and Industrial Policy Strategies*, Johannesburg, 23 p.
32. BLACK A., GELB S., 2004, « Foreign Direct Investment in South Africa » in ESTRIN S., MEYER K.E. (dir.), *Investment strategies in Emerging Markets*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 174-207.
33. BLACK A., GELB S., 2004, « South African Case Studies », in ESTRIN S., MEYER K.E. (dir.), *Investment strategies in Emerging Markets*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 209-242.
34. 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.
35. BOND P., 2000, *Cities of Gold, Townships of Coal: Essays on South Africa's New Urban Crisis*, Trenton, Africa World Press, 401 p.
36. BOND P., 2000, *Elite transition: from Apartheid to neoliberalism in South Africa*, Sterling, Pluto Press, 318 p.
37. BOND P., 2001, *Against global apartheid: South Africa meets the World Bank, IMF and international finance*, Cape Town, University of Cape Town Press, 302 p.
38. BOST F., 1995, *Les entreprises françaises en Afrique subsaharienne : stratégies et dynamiques spatiales*, Thèse de doctorat, Paris X, 1 065 p.
39. BOST F., 1999, « L'Afrique subsaharienne oubliée par les investisseurs », *Afrique Contemporaine*, vol. 189, pp. 41-61.
40. BOST F., 2002, « La localisation des activités économiques », in CHARVET J.P., SIVIGNON M., *Géographie humaine*, Paris, A. Colin, pp. 221-254.
41. BOST F., 2002, « Une géographie de l'automobile en Afrique du Sud », *Les marches émergents de l'automobile : une approche géographique ; Inde, Chine et Afrique du Sud*, Centre de Prospective et de Veille Scientifique, pp. 35-46
42. BOST F., 2004, « Les investissements directs étrangers, révélateurs de l'attractivité des territoires à l'échelle mondiale », *Mappemonde*, 75-3, 8 p.

43. BOUINOT J., 2002, « Les nouveaux comportements spatiaux des entreprises françaises : un tournant favorable en 2001 », *Point Chaud, Cybergeo*.
44. BOUINOT J., 2003, « Les nouveaux comportements spatiaux des entreprises : confirmation en 2002 du tournant favorable esquissé en 2001 », *Point Chaud, Cybergeo*.
45. BOUINOT J., 2003, *La ville intelligente*, Paris, LGDJ, 182 p.
46. BOUINOT J., 2004, « Des évolutions dans les comportements spatiaux des entreprises en 2003 », *Point Chaud, Cybergeo*.
47. BOURNE L.B., SINCLAIR R., DZIEWONSKI K. (dir), 1984, *Urbanization and Settlement Systems*, Oxford University Press, 475 p.
48. BOURNE L.S, SIMMONS J.W, 1978, *Systems of cities, Readings on structure, Growth and Policy*, New York, Oxford University Press, 565 p.
49. BRETAGNOLLE A., 1996, « Etude des indices de concentration d'une population », *L'Espace Géographique*, n° 2, pp. 145-157.
50. BRETAGNOLLE A., 1999, *Les systèmes de villes dans l'espace-temps : effets de l'accroissement des vitesses de déplacement sur la taille et l'espacement des villes*, Thèse de doctorat, Université Paris I, 298 p.
51. BRETAGNOLLE A., MATHIAN H., PUMAIN D., ROZENBLAT C., 2000, Long-term dynamics of European towns and cities: towards a spatial model of urban growth », *Cybergeo*, n° 131, 17 p.
52. BRETAGNOLLE A., PAULUS F., PUMAIN D., 2002, « Time and space scales for measuring urban growth », *Cybergeo*, n° 219, 16 p.
53. BRUNET R., 1989, *Les villes européennes*, Paris, La Documentation française, 79 p.
54. BRUNET R., 2003, *Le diamant : un monde en révolution*, Paris, Belin, 416 p.
55. BURGESS, R., CARMONA, M., KOLSTEE, T. (dir.), 1997, *The Challenge of Sustainable Cities: Neoliberalism and Urban Strategies in Developing Countries*, Londres, Zed Books, 352 p.
56. BUTLER D., BENTLEY V., PHILIPS-BAKER V.(dir.), 2000, *Major companies of Africa South of the Sahara*, London, Graham & Whiteside, 1107 p., (6^e ed.)
57. BYRNES R.M, 1997, *South Africa: a Country Study*, Washington, D.C., Federal Research Division, Library of Congress, 532 p., (3^e ed.)
58. CALITZ E., 1997, « The South African economy in an integrated global economy: features, prospects and implications », *A future South Africa? Prospects for 1999 and beyond*, Stellenbosch, Centre for International and Comparative Politics, pp. 45-62.
59. CAMERON R., 1999, *Democratisation of South African local government: a tale of three cities*, Pretoria, van Schaik, 345 p.

60. CARIM X., 1994, « Some trends in foreign direct investment: Implications for South Africa », *Southern African Perspectives*, Centre for Southern African Studies, University of Western Cape, 24 p.
61. 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.
62. CARROUE L., 2002, *Géographie de la mondialisation*, Paris, Armand Colin, 254 p.
63. CARROUE L., 2004, *La mondialisation en débat*, Documentation Photographique, n° 8 037, Paris, La Documentation française, 63 p.
64. CATTAN N., PUMAIN D., ROZENBLAT C., SAINT-JULIEN T., 1994, *Le système des villes européennes*, Paris, Anthropos, 201 p.
65. CENTRE FOR DEVELOPMENT AND ENTERPRISE, 1996, *Cities and the global economy: new challenges for South Africa*, 40 p.
66. CHESHIRE P., 1999, « Cities in competition: Articulating the Gains from Integration », *Urban Studies*, vol. 36, n° 5-6, pp. 843-864.
67. CHESHIRE P., CARBONARO G., 1996, « Urban economic growth in Europe: testing theory and policy prescriptions », *Urban Studies*, vol. 33, pp. 1111-1128.
68. CHRISTALLER W., 1933, *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Jena, G. Fischer, 331 p.
69. CHRISTOPHER A. J., 1994, *The Atlas of Apartheid*, Londres, Routledge, 212 p.
70. CHRISTOPHER A.J., 2001, *The Atlas of Changing South Africa*, London, Routledge, 260 p., (2^e ed.)
71. CILLIERS S.P., GROENEWALD C.J., 1982, *Urban Growth in South Africa 1936-2000, A demographic review*, Research Unit for Sociology of development, University of Stellenbosch, 41 p.
72. CIS, 2001, *Foreign Companies in South Africa, Yearbook*, Londres, Commercial Intelligence Service, 364 p.
73. CLARK C., 1940, *The conditions of economic progress*, London, Macmillan
74. CLING J.-P., 1999, « La politique économique sud-africaine face à la mondialisation », *Politique Africaine*, vol. 73, pp. 146-158.
75. CLING J.-P., 2000, *L'économie sud-africaine au sortir de l'Apartheid*, Paris, Karthala, 259 p.
76. CNUCED, rapport annuel (2001 à 2004), *World Investment Report*, United Nations.
77. Collectif, 1999, « Urban growth in developing countries: a review of projection and prediction », *Population and Development Review*, 25 (4)

78. Collectif, 2001, « South Africa's Spatial Development Initiatives's Programme », *The South African Geographical Journal*, vol. 83, n° 2, Special Issue.
79. COOPER A., TUSENIUS M., 1987, *International investment in South Africa, Australia, Belgium, Denmark, Federal Republic of Germany, France, Italy, The Netherlands, Norway, Sweden, Switzerland, United Kingdom*, Washington D.C, Investor Responsibility Research Center Inc.
80. COOPER H., 1992, *The Impact of foreign investment on post-war South-African economic development*, PhD School of Economics, University of Cape Town, 324 p.
81. COOPER J.H., 1991, *The composition of distribution and penetration of foreign direct investment in post-war South Africa*, Rondebosch, Centre for African Studies, University of Cape Town, 52 p.
82. COQUERY-VIDROVITCH C., 1993, « La ville coloniale « lieu de colonisation et métissage culturel » », *Afrique Contemporaine*, n° spécial, pp. 11-22.
83. COURBAGE Y., 2000, « L'Afrique du Sud et ses populations », *Populations et sociétés*, Bulletin de l'INED, 4 p.
84. CULL P.(dir.), 1992, *Economic growth and foreign investment in South Africa*, Mowbray, Cape Town, IDASA, 118 p.
85. DAVENPORT T.R.H., 1998, *The birth of a New South Africa*, Toronto, University of Toronto Press, 143 p.
86. DAVIES R. J., 1967, « The South African Urban Hierarchy », *The South African Geographical Journal*, vol. 49, pp. 9-19.
87. DAVIES R. J., 1972, *The Urban Geography of South Africa*, Institute for Social Research, Durban, University of Natal, 259 p.
88. DAVIES R. J., 1981, « The Spatial Formation of the South African City », *GeoJournal*, vol. Supplementary, n° 2, pp. 59-72.
89. DAVIES R. J., COOK G.P. C., 1968, « Reappraisal of the South African Urban Hierarchy », *The South African Geographical Journal*, vol. 50, pp. 116-132.
90. DAVIES R. J., DEWAR N., 1994, *The Hierarchical Rank of Urban Places in Former TBVC State in Comparison with Urban Places in the Former White Controlled South Africa*, Pretoria, Government of South Africa, Department of Health.
91. DAVIES R.J. (dir.), 1996, *Contemporary city structuring: International geographical insights*, Cape Town, Society of South African Geographers, 541 p.
92. DE VRIES J., 1984, *European urbanization, 1500-1800*, Londres, Methuen, 398 p.

93. DEAN J.M., LOVELY M.E., WANG H., 2004, « Are Foreign investors attracted to weak environmental regulations? Evaluating the Evidence from China », *USITC Working Paper*, World Bank Trade Seminar.
94. Department of Trade and Industry, 1999, *Spatial Development Initiatives Programme*, Pretoria, DTI.
95. DERYCKE P.H., HURIOT J.M., PUMAIN D., 1996, *Penser la ville, Théories et modèles*, Paris, Anthropos, 335 p.
96. Development Bank of Southern Africa, 1989, « Report of the panel of experts on the evaluation of the regional industrial development programme as an element of the regional development policy in Southern Africa », DBSA, Halfway House.
97. DEWAR D., 1989, *Report of the Panel of Experts on the Evaluation of the Regional Industrial Development Programme as an Element of the Regional Development Policy in Southern Africa*, Halfway House, Development Bank of Southern Africa.
98. DEWAR D., 1992, « Urbanization and the South African city, a manifesto for change », in D.M. SMITH, *The apartheid city and beyond: urbanisation and social change in South Africa*, London, Routledge.
99. DEWAR D., TODES A., WATSON V., 1986, « Industrialization policy in South Africa: rhetoric and practice », *Urban Studies*, vol. 23, pp. 363-376.
100. DIDELON C., 2004, *Une nouvelle route de la soie ? Utilisation des moyens de communication dans les entreprises de la filière de la soie en Inde*, Thèse de doctorat nouveau régime, Université Paris VII, 454 p.
101. DREE, 2003, *Présence commerciale et investissements potentiels en Afrique du Sud*, Mission Economique de Johannesburg, 2 p.
102. DUBRESSON A., 2001, « Economic trends and spatial patterns in the Cape Metropolitan Area », communication au Symposium Government, *Governance and urban territories in Southern Africa*, Lusaka, 22-23 novembre 2001, 13 p
103. DUBRESSON A., 2003, « Spatialités économiques et dynamiques urbaines au Cap (Afrique du Sud) : une approche géographique de la régulation », *Document de travail*, 19 p., inédit.
104. DUBRESSON A., JAGLIN S., 2002, « La gouvernance urbaine en Afrique subsaharienne. Pour une géographie de la régulation », in BART F., BONVALLOT J., POURTIER R. (dir.), *Historiens et Géographes, Regards sur l'Afrique*, pp. 67-75.
105. DUBRESSON A., RAISON J.P., 2003, *L'Afrique subsaharienne. Une Géographie du changement*, Paris, A. Colin, 246 p., (2^e ed.).
106. DUNCAN D., 1992, « Foreign and local investment in the South Africa motor industry », *South African Journal of Economic History*, vol. 7, n° 2, sept., pp. 53-81.

107. DUNNING J., 1977, « Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A search for an Eclectic approach » in OHLIN B., HESSELBORN P.O., WIJKMAN P.M. (dir.), *The International Allocation of Economic Activity, Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*, Londres, Mc Millan, pp. 395-418.
108. DUNNING J., 1993, *The Globalization of business. The challenge of the 1990s*, New York, Rouledge, 467 p.
109. DUNNING J., 1994, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Londres, Addison Wesley, 687 p.
110. DURBAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY, 2001, « South Africa most attractive country for foreign direct investment in Africa », *Chamber Digest*, Iss.21, 10 nov., pp. 1-3
111. DUTOIT M., ONESTA. P. A., 1971, « A Note on Central Place Theory and its Possible Use in Regional Planning in South Africa », *Journal for Geography*, vol. 3, n° 9, pp. 893-895.
112. EDWARDS J., 1975, *A select bibliography on the question of foreign investment in South Africa*, Johannesburg, South African Institute of Race Relations, 14 p.
113. ESTRIN S., MEYER K.E, 2001, « Brownfield entry in emerging markets », *Journal of International Business Studies*, 32, 1, pp. 575-584.
114. ESTRIN S., MEYER K.E. (dir.), 2004, *Investment strategies in Emerging Markets*, Cheltenham, Edward Elgar, 371 p.
115. FAIR T. J. D., 1965, « The Core-Periphery Concept and Population Growth in South Africa, 1911-1960 », *The South African Geographical Journal*, vol. 47, pp. 59-71.
116. FAIR T. J. D., 1976, « Polarisation, Dispersion and Decentralization in the South African Space-Economy », *The South African Geographical Journal*, vol. 58, n° 1.
117. FIRST R., STEELE J., GURNEY C., 1973, *The South African Connection: Western investment in Apartheid*, Harmondsworth, Penguin African Library, 352 p.
118. FOLIO F., GUYOT S., 2004, « Les villes du KwaZulu-Natal, entre différenciation et compétition, quels enjeux territoriaux », *L'Espace Géographique*, n° 4, pp. 307-324.
119. FOLIO F., LAMY A., GUYOT S., 2001, « Réussites, enjeux et contradictions du développement d'une ville industrialo-portuaire, Richards bay, Afrique du Sud », *L'Espace Géographique*, vol. 30, n° 2, pp. 140-151.
120. FREUND B., 1999, « Economie et ville d'apartheid », in PH. GERVAIS-LAMBONY Ph., JAGLIN S., MABIN A. (dir.), *La question urbaine en Afrique australe*, Johannesburg, Paris, IFAS-Karthala, pp. 31-47.

121. FUJITA M., KRUGMAN P., VENABLES A. J., 2001, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MIT Press, 367 p.
122. GELB S., 2002, *Foreign Companies in South Africa: Entry, performance and impact*, Johannesburg, The Edge Institute, 24 p.
123. GENEAU DE LAMARLIERE I., STASZAK J.F., 2000, *Principes de géographie économique*, Paris, Bréal, 448 p.
124. GEORGE P., VERGER F., 1996, *Dictionnaire de Géographie*, Paris, Presses Universitaires de France, 500 p, (6^e ed.)
125. GERVAIS-LAMBONY Ph., 1996, « Les villes d'Afrique du Sud : gestion de l'héritage et recomposition de l'espace », *Hérodote, La nouvelle Afrique du Sud*, vol. 82-83.
126. GERVAIS-LAMBONY Ph., 1997, *L'Afrique du Sud et les Etats voisins*, Paris, Armand Colin, 244 p.
127. GERVAIS-LAMBONY Ph., 1998, « L'Afrique du Sud recomposée », *Géographies et Cultures*, n° 28, L'Harmattan, 143 p.
128. GERVAIS-LAMBONY Ph., 1998, *La nouvelle Afrique du Sud*, La Documentation française, 80 p.
129. GERVAIS-LAMBONY Ph., 2003, *Territoires citadins, 4 villes africaines*, Paris, Belin, Collection Mappemonde, 271 p.
130. GERVAIS-LAMBONY Ph., JAGLIN S., MABIN A., (dir.), 1999, *La question urbaine en Afrique australe, Perspectives de recherche*, Johannesburg, Paris, IFAS-Karthala, 332 p.
131. GEYER H. S., 1989, « Industrial Development Policy in South Africa: the past, the present and future », *World Development*, vol. 17, n° 3.
132. GEYER H. S., 1996, « Implications of Differential Urbanisation on Deconcentration in the Pretoria-Witwatersrand-Vaal Triangle Metropolitan Area, South Africa », in GEYER H. S. et KONTULY T. M., (dir.), *Differential Urbanization, Integrating Spatial Models*, Londres, Arnold, 343 p.
133. GEYER H. S., 2003, « Differential Urbanisation in South Africa - A Further Exploration », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 94, n° 1, pp. 89-99.
134. GEYER H.S. (dir.), 2002, *International Handbook of urban systems*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 610 p.
135. GEYER H.S., KONTULY T.M, (dir.), 1996, *Differential Urbanization, integrating spatial models*, Londres, Arnold, 343 p.
136. GIBRAT R., 1931, *Les inégalités économiques*, Paris, Sirey, 296 p.
137. GILROY B.M., GRIES T., NAUDE W.A. (dir.), 2005, *Multinational Enterprises, Foreign Direct Investment and Growth in Africa: South African Perspectives*, Springer-Verlag, 305 p.

138. GINSBERG A., SANFIELD A., 1998, *South Africa's future: from crisis to prosperity*, London, Macmillan, 260 p.
139. GIRAUT F., MAHARAJ B., 2003, « Contested terrains. Cities and towns in post-apartheid boundaries delimitations », *Geojournal*, 57(1/2), pp. 15-27.
140. GIRAUT F., MAHARAJ B., MORICONI-EBRARD F., 2003, « Cities and hinterlands in Post-apartheid boundaries delimitations » in MULENGA M., DUBRESSON A. (dir.), *Government, Governance and Urban Territories in Southern Africa*, Proceedings of the International Symposium, Lusaka, University of Zambia and French Embassy, pp. 249-257.
141. GRAAF J.F. de V., 1986, *The present state of urbanisation in the South African Homelands and some future scenario's*, University of Stellenbosch, Department of Sociology, Occasional Paper 11.
142. GUERIN-PACE F., 1993, *Deux siècles de croissance urbaine, la population des villes françaises de 1831 à 1990*, Paris, Anthropos, 205 p.
143. GUEROIS M., VACCHIANI-MARCUZZO C., 1997, *Evolution de la place et du rôle des villes petites et moyennes dans le système urbain sud-africain, 1911-1991*, Mémoire de Maîtrise, Paris I, 185 p.
144. GUGLER J., 1997, *Cities in the Developing World: issues, theory, and policy*, Oxford, Oxford University Press, 396 p.
145. HÄGERSTRAND T., 1952, *The propagation of innovation waves*, Lund, The Royal University of Lund, 20 p.
146. HALL P.G., HAY D.G., 1980, *Growth centres in the European urban system*, London, Heineman educational.
147. HALL P.V., 1999, « Regional Institutional Structure and Industrial Strategy: Richards Bay and the Spatial Development Initiatives », *Development Policy Research Unit*, University of Cape Town., Working Papers, n° 99/28, 18 p.
148. HART G.P., 2002, *Disabling Globalization: places of power in post-apartheid South Africa*, Pietermaritzburg, University of Natal Press, 385 p.
149. HARVEY C., 1973, « British investment in South Africa: a sample study of firms », Paper to the Parliamentary Expenditure Committee, Trade and Industry Sub-Committee, May 18, 39 p.
150. HAZELHURST E., 2000, « Time to say «I want you» foreign direct investment: economy and business », *Financial Mail*, vol. 156, 24 mars, pp. 50-51.
151. HEESE K., 2000, « FDI in South Africa 1994-1999: confronting globalization », *Development Southern Africa*, vol. 17, Iss.3,sept, pp. 389-400
152. HENNART J.F., PARK Y.R., 1993, « Greenfield versus acquisition: The strategy of Japanese investors in the United States », *Management Science*, n° 39, pp. 1 054-1 070.

153. HINDSON D., Mc CARTHY J., 1999, « Les villes et l'héritage de l'apartheid : le rôle de la recherche urbaine » in J.M. RENNES (dir.), *La recherche sur la ville en Afrique du Sud*, Paris, Anthropos, pp. 3-26.
154. HINDSON D.C., 1987, *Pass Controls and the urban African proletariat in South Africa*, Johannesburg, Ravan Press, 121 p. Inédit.
155. HOAREAU J.H., 2004, *Une vision du phénomène urbain en Afrique du Sud : le cas des villes petites et moyennes du Cap de l'Ouest*, Thèse de doctorat, Université de la Réunion.
156. HOUSSAY-HOLZSCHUCH M., 1995, *Mythologies territoriales en Afrique du Sud*, Paris, CBRS Editions, 104 p.
157. HUMAN RIGHTS COMMISSION (South Africa), 1992, *The Two South Africas: a people's geography*, Braamfontein, Human Rights Commission, 1992, 30 p.
158. HURIOT J.M., 1998, « La théorie économique et l'espace : une réconciliation » in LASSUDRIE-DUCHENE B. (dir.), *Connaissances économiques, Approfondissements*, Paris, Economica, pp. 163-188.
159. ISAACS S., 1997, *South Africa in the Global Economy*, Durban, T.U.R.P., 216 p.
160. ISARD W., 1956, *Location and Space Economy*, Cambridge Mass., MIT Press, 350 p.
161. JEFFERSON M., 1939, « The Law of Primate City », *Geographical Review*, n° 29, pp. 226-232.
162. KNOX P.L, TAYLOR P. J., 1997, *World cities in world system*, Cambridge, Cambridge University Press, 335 p.
163. KOELBLE T.A, 1999, *The global economy and democracy in South Africa*, New Brunswick, N.J, Rutgers University Press, 230 p.
164. KOGUT B., SINGH H., 1988, « The effects of national culture on the choice of entry mode », *Journal of International Business Studies*, n° 19, 3, pp. 411-432.
165. KRUGMAN P.R., 1991, *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press, 142 p.
166. KRUGMAN P.R., VENABLES A.J., 1995, « Globalization and the Inequality of Nations », *Quarterly Journal of Economics*, 110, 4, pp. 857-880.
167. LACOUR C., PUISSANT S., 1999, *La métropolisation, Croissance, Diversité, Fractures*. Paris, Anthropos, 191 p.
168. LEMON A. (dir.), 1991, *Homes apart: South Africa's segregated cities*, London, Chapman Bloomington, 237 p.
169. LEMON A., 1995, *The geography of change in South Africa*, Chichester, Wiley, 239 p.

170. LEMON A., 2000, « Urbanization and urban forms », in R. FOX, K. ROWNTREE (dir.), *The geography of South Africa in a changing world*, Oxford, Oxford University Press, pp. 186-210
171. LEMON A., COOK G. P., 1994, « South Africa » in TARVER J. D. (dir.), *Urbanization in Africa, a handbook*, London, Greenwood Press, pp. 315-341.
172. LEMON A., ROGERSON C.M. (dir.), 2002, *Geography and Economy in South Africa and its Neighbours*, Aldershot, Ashgate, 332 p.
173. 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.
174. LIM E.G., 2001, « Determinants of, and the relation between, Foreign Direct Investment and Growth: A summary of the recent Literature », Working Paper, *International Monetary Fund*, 27 p.
175. 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.
176. LO F., MARCOTULLIO P.J, 2000, « Globalisation and Urban Transformations in the Asia-Pacific region: A review », *Urban Studies*, vol. 37, n° 1, pp. 77-111.
177. LUNDAHL M., 1999, *Growth or stagnation?: South Africa heading for the year 2000*, Aldershot, Ashgate Publishing Group.
178. LUNDAHL M., 2001, *From crisis to growth in Africa?*, New York, Routledge, 284 p.
179. MABIN A, 1999, « The Urban World Through a South African Prism » in BEAUREGARD R., BODY-GENDROT S. (dir.), *The Urban Moment, Cosmopolitan Essays on the late-20th-Century City*, Thousand Oaks, SAGE: Urban Affairs Annual Reviews, vol. .49.
180. MAC CARTHY J. & BERNSTEIN A., 1998, *South Africa's « Discarded people » : Survival ; adaptation and current challenges*, Johannesburg, CDE (CDE Research: Policy in the Making 9), 36 p.
181. MADDEN, 1955, « On some indications of stability in the growth in the United States », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 4, pp. 371-387.
182. MAGAPATONA P., 1981, *The role of transnational corporations, foreign investments and the national bourgeoisie in South Africa*, Research Unit, African National Congress, Lusaka, Research Unit, African National Congress, 11 p.
183. MANZAGOL C., 1995, « La localisation des activités spécifiques », in A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Economica, pp. 471-496.
184. MARAIS H., 2001, *South Africa: limits to change, the political economy of transition*, Cape Town, University of Cape Town, 338 p.

185. MARCOTULLIO P. J., 2003, « Globalisation, urban Form and Environmental Conditions in Asia-Pacific Cities », *Urban Studies*, vol. 40, n° 2, 219-247.
186. MARKUSEN J.R., 1995, « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 2, pp. 169-189.
187. MATTELART A., 1999, *Histoire de l'utopie planétaire, De la cite prophétique à la société globale*, Paris, La Découverte, 422 p.
188. MAYLAM P., 1994, *Twenty years of South African urban historiography: some reflections on the complexities, continuities and contradictions of urban policy*, Heslington, England, Langwith College, University of York, 35 p., inédit.
189. MERENNE-SCHOUMAKER B., 1996, *La localisation des services*, Paris, Nathan Université, 190 p.
190. MERENNE-SCHOUMAKER B., 2002, *La localisation des industries. Enjeux et dynamiques*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 243 p.
191. MILLS G., BEGG A, VAN NIEUWKERK A. (dir.), 1995, *South Africa in the global economy*, Johannesburg, South African Institute of International Affairs, 291 p.
192. MOLOI S.F, 1997, *Fostering foreign direct investment in the « new » South Africa in the context of a changing world trading system: challenges, opportunities, policies*, Thesis, University of Cape Town, 136 p.
193. MOORE F.T., 1958, « A note on city-size distributions », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 7, n° 1, pp. 465-466.
194. MORICONI-EBRARD F. 1994, *Geopolis, Pour comparer les villes du monde*, Paris, Anthropos, Economica, Collection Villes 246 p.
195. MORICONI-EBRARD F., 1993, *L'urbanisation du monde*, Paris, Anthropos, Economica, Collection Villes, 372 p.
196. MORICONI-EBRARD F., 1998, « La loi de la métropolisation, un modèle pour la croissance des systèmes urbains », *Revue de Géographie de Lyon*, vol. 73, n° 1, 55-70.
197. MORICONI-EBRARD F., PUMAIN D., 1997, « City-Size Distribution and Metropolisation », *GeoJournal*, vol. 43, n° 4, pp. 307-314.
198. MOULAERT F., DANIELS W.(dir.), 1991, *The Changing Geography of Advanced Producer Services: Theoretical and Empirical Perspectives*, Londres, Wiley, 224 p.
199. MSHOMBA R. E., 2000, *Africa in the global economy*, Boulder, Lynne Rienner Publishers, 245 p.
200. MUCCHIELLI J.L., 1998, *Multinationales et mondialisation*, Paris, Le Seuil, 373 p.

201. 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 LASSUDRIE-DUCHENE B., *Connaissances économiques, Approfondissements*, Paris, Economica, pp. 307-324.
202. MURADZIKWA S., 2002, « Foreign Investment in SADC », *Development Policy Research Unit*, University of Cape Town, Working Papers, n° 02/67, 22 p.
203. MUSSA M., 2003, « Meeting the Challenges of Globalisation », *Journal of African Economies*, vol. 12, n° 1, 14-34.
204. NATTRASS N., ARDINGTON E., (dir.), 1990, *The Political economy of South Africa*, Cape Town, Oxford University Press, 317 p.
205. NATTRASS N., SEEKINGS J., 1997, « Globalization, unemployment and inequality in South Africa: a preliminary study », Paper at *Canadian Association of African Studies conference*, St John's, Newfoundland, 23 p.
206. NATTRASS N., WAKEFORD J., MURADZIKWA S., 2002, *Macroeconomics: theory and policy in South Africa*, Cape Town, David Philip, 314 p., (3^e ed.)
207. NEL E., 2000, « Economies and economic development » in R. FOX, K. ROWNTREE (dir.), *The geography of South Africa in a changing world*, New York, Oxford University Press, pp. 114-137
208. NEWMAN A., BOWERS C., 1984, *Foreign investment in South Africa and Namibia: a directory of US, Canadian and British corporations operating in South Africa and Namibia with a survey of the 100 largest U.S. bank holding companies and their practices and policies on lending to South Africa*, Washington, D.C, Investor Responsibility Research Center, 279 p.
209. NOCKE V., YEAPLE S., 2001, « An assignment theory of Foreign Direct Investment », *Penn Institute for Economic Research (PIER)*, University of Pennsylvania, Working Paper, 32 p.
210. O'DONOGHUE D., 2000, « Some Evidence for the Convergence of Employment Structures in the British Urban System from 1978 to 1991 », *Regional Studies*, vol. 34, 2, pp. 159-167.
211. OKE S., GERSON J., 1991, *South Africa: An investment world in one country*, Johannesburg, Smith New Court International, 48 p.
212. PADAYACHEE V, VALODIA I, 1999, « Malaysian investment in South Africa: South-South relations in a globalizing environment? », *Journal of contemporary African Studies*, vol. 17, no. 2, pp. 287-297
213. PARNELL S, PIETERSE E., SWILLING M., WOOLDRIDGE D., 2002, *Democratising Local Government, The South African Experiment*, Landsdowne, University of Cape Town Press, 338 p.

214. PARNELL S., 1997, « South African Cities: Perspectives from the Ivory Tower of Urban Studies », *Urban Studies*, vol. 34, pp. 891-906.
215. PARNELL S., CRANKSHAW O., BEALL J., 2002, *Uniting a Divided City: Governance and Social Exclusion in Johannesburg*, Londres, Earthscan Publications, 237 p.
216. PAULUS F., 2004, *Coévolution dans les systèmes de villes : croissance et spécialisation des aires urbaines françaises de 1950 à 2000*, Thèse de Doctorat Nouveau Régime, Université Paris 1, 407 p.
217. PAULUS F., PUMAIN D., 2002, « Répartition de la croissance dans le système des villes françaises », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, vol. 1, 35-48.
218. PINCHEMEL Ph., PINCHEMEL G., 1988, *La face de la Terre : éléments de géographie*, Paris, A. Colin, 519 p.
219. 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.
220. POLANYI K., 1947, « Our obsolete market mentality: civilization must find a new thought pattern », *Commentary*, vol. 3, n° 2.
221. PRED A. R., 1973, « Systems of Cities and Information Flows », *Lund Studies in Geography*, vol. 38, Ser B, pp. 1-82.
222. PRED A. R., 1974, « Diffusion, Organizationnal Spatial Structure and City-System Development », *Economic Geography*, vol. 3, pp. 252-268.
223. PRED A. R., 1977, *City-Systems in Advanced Societies*, Londres, Hutchinson University, 256 p.
224. PUMAIN D., 1982, *La dynamique des villes*, Paris, Economica, 231 p.
225. PUMAIN D., ROZENBLAT C., 1993, « The Location of Multinational Firms in the European Urban System », *Urban Studies*, vol. 10, pp. 1691-1709.
226. PUMAIN D., 1994, « Villes et agglomérations urbaines » in BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Economica, pp. 110-124.
227. PUMAIN D., 1995, « Les systèmes de villes », in BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Economica, pp. 623-641.
228. PUMAIN D., 1997, « Pour une théorie évolutive des villes », *L'Espace Géographique*, vol. 2, pp. 119-134.
229. PUMAIN D., 1998, « Les modèles d'auto-organisation et le changement urbain », *Cahiers de Géographie du Québec*, vol. 42, n° 117, pp. 349-366.
230. PUMAIN D., 2000, « Settlement Systems in the Evolution », *Geografiska Annaler*, vol. 82B, n° 2, pp. 73-87.
231. PUMAIN D., 2004, « Scaling Laws and Urban Systems », *Santa Fe Institute Working Papers*, n° 04-02-002, 26 p.

232. PUMAIN D., GODARD F., (dir.), 1996, *Données Urbaines*, 1, Paris, Anthropos, 377 p.
233. PUMAIN D., MATTEI M.F., (dir.), 1998, *Données Urbaines*, 2, Paris, Anthropos, 476 p.
234. PUMAIN D., SAINT-JULIEN T., 1978, *Les dimensions du changement urbain, Evolution des structures socio-économiques du système urbain français de 1954 à 1975*, Paris, Mémoires et Documents du CNRS, 203 p.
235. RAKODI C., (dir.), 1997, *The urban challenge in Africa: Growth and management of its large cities*, Tokyo, United Nations University Press, 628 p.
236. RENNES J.M. (dir.), 1999, *La recherche sur la ville en Afrique du Sud*, Anthropos, 252 p.
237. REUVID J., PRIESTNER I.(dir.), 1997, *Doing business in South Africa*, London, Kogan Page Daily Express, 330 p. (3^e ed.)
238. ROBIC M.-C., 1982, « Cent ans avant Christaller, une théorie des lieux centraux », *L'Espace Géographique*, n°1, pp. 5-12.
239. ROBSON B.T., 1973, *Urban Growth, an approach*, London, Methuen, 268 p.
240. ROGERSON C. M., 1989, « Rethinking National Urban Policies: Lessons from South Africa », *The South African Geographical Journal*, vol. 71, pp. 134-141.
241. ROGERSON C. M., 1992, *Geography in a changing South Africa: Progress and Prospects*, Cape Town, Oxford University Press, 306 p.
242. ROGERSON C. M., 2001, « Spatial Development Initiatives in Southern Africa: The Maputo Development Corridor », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 92, n° 3, pp. 324-346.
243. ROGERSON C.M, 1981, « Spatial perspectives on United Kingdom investment in South Africa », *South African Geographical Journal*, vol. 63, n° 2
244. ROGERSON C.M, 1987, « Decentralization and the location of Third World multinationals in South Africa » in R. TOMLINSON, M. ADDLESON (dir.), *Regional restructuring under apartheid: urban and regional policies in Contemporary South Africa*, Johannesburg, Ravan Press, pp. 294-308.
245. ROGERSON C.M., 1996, « Dispersion within concentration: the changing location of corporate headquarter offices in South Africa », *Development Southern Africa*, vol. 13, n° 4, pp. 567-579
246. RONDINELLI D.A, 1983, « Dynamics of growth of secondary cities in developing countries », *The Geographical Review*, vol. 73, n° 1.
247. ROZENBLAT C., 1992, *Le réseau des entreprises multinationales dans le réseau des villes européennes*, Thèse de doctorat, Paris I, 457 p.
248. ROZENBLAT C., 1993, « L'internationalisation des villes européennes par les entreprises multinationales », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 661-678.

249. ROZENBLAT C., 2004, *Tissus de villes. Réseaux et systèmes urbains en Europe*, Habilitation à diriger des recherches, Université Montpellier III, 191 p.
250. ROZENBLAT C., CICILLE P., 2003, *Les villes européennes : analyse comparative*, Paris, DATAR / La documentation Française, 94 p.
251. SADIE J.L., 1973, *Projections of the South African population, 1970-2020*, Johannesburg, Industrial Development Corporation of South Africa.
252. SADIE J.L., 1988, *A reconstruction and projection of demographic movements in the RSA and TBVC countries*, Pretoria, Bureau of Market Research, UNISA, 100 p.
253. SADIE J.L., 1993, *A projection of the South African population 1991-2001*, Pretoria, Bureau for Market Research, UNISA, 58 p.
254. SADIKI P., RAMUTSINDELA M., 2002, « Peri-urban transformation in South Africa: Experiences from Limpopo Province », *Geojournal*, vol. 57, Issue 1-2, pp. 75-81.
255. SAINT-JULIEN T., 1982, *Croissance industrielle et système urbain*, Paris, Economica, 252 p.
256. SAINT-JULIEN T., 1995, « Diffusion spatiale ». in BAILLY A., FERRAS R. et PUMAIN D. (dir.), *Encyclopédie de géographie*, Paris, Economica, pp. 559-581.
257. SASSEN S., 1991, *The Global City*, Princeton, Princeton University Press, 397p.
258. SASSEN S., 2000, *Cities in a world economy*, Thousand Oaks, Pine Forge Press, 182 p.
259. SATGAR W., BALANG L., 1999, *Transnational corporations and the south African labour market: a case study of petroleum TNCs in oil refining*, Johannesburg, NALEDI (National Labour & Economic Development Institute), 1999, 38 p.
260. SHRAND R.J., 1991, *Tax policy and foreign direct investment with special reference to United States direct investment in South Africa*, Thesis, Economics, University of Cape Town, 39 p.
261. SIMKINS C. E. W., 1983, *Four Essays on the past, present and possible future of the distribution of the black population of South Africa*, Southern Africa Labour and Development Research Unit.
262. SIMKINS C.E.W., 1986, *Patterns of Urbanisation in South Africa: Past, Present and Possible Future*, Economics Learning Resource n° 7, University of Cape Town.
263. 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 University.

264. SMITH D.A, 1996, *Third World Cities in Global Perspectives, The Political Economy of Uneven Urbanization*, Boulder, Westview Press, 202 p.
265. SMITH D.M., (dir.), 1992, *The Apartheid City and beyond, Urbanization and social change in South Africa*, London, Routledge, 322 p.
266. SONG S., ZHANG K.H., 2002, « Urbanization and City Size Distribution in China », *Urban Studies*, vol. 39, n° 12, pp. 2317-2327.
267. SOUTH AFRICAN CITIES NETWORK, 2004, *State of the Cities Report*, 204 p.
268. STATISTICS SOUTH AFRICA, 2001, *Investigation into appropriate definitions of urban and rural areas for South Africa: Discussion Document*, 185 p.
269. STATISTICS SOUTH AFRICA, Census 2001 (une partie des données est disponible gratuitement en ligne)
<http://www.statssa.gov.za/SpecialProjects/Census2001/Census2001.htm>
270. STORPER M., 2000, « Territoires, flux et hiérarchies dans l'économie globale », *Géographie, Economie, Société*, vol. 2, n° 1, pp. 3-34.
271. SWILLING M., HUMPHRIES R., SHUBANE K. (dir.), 1991, *Apartheid City in Transition*, Cape Town, Oxford University Press, 377 p.
272. TARVER J.D. (dir.), 1994, *Urbanization in Africa: a Handbook*, Westport, Greenwood Press, 484 p.
273. TAYLOR M., THRIFT N., Eds., 1982, *The Geography of multinationals: studies in the spatial development and economic consequences of multinational corporations*, Londres, Croom Helm, 338 p.
274. TAYLOR P. J., WALKER D. R. H., BEAVERSTOCK J. V., 2002, « Firms and their Global Services Networks » in SASSEN S., *Global Networks, Linked Cities*, New York, Routledge, pp. 93-115.
275. TAYLOR P.J., 2001, « Being Economical with the Geography », *Environment and Planning 1*, n° 33(6), pp. 949-954.
276. TAYLOR P.J., CATALANO G., WALKER D.R.F., 2002, « Measurement of the world city network? », *Urban Studies*, vol. 39, n° 13, pp. 2367-2376.
277. TE VELDE D. W., MORRISSEY O., 2003, « Do Workers in Africa Get a Wage Premium if Employed in Firms Owned by Foreigners? », *Journal of African Economies*, vol. 12, n° 1, pp. 41-73.
278. THISSE J.-F., VANYPERSELE T., 1999, « Métropoles et concurrence territoriale », *Economie et Statistique*, vol. 326-327, pp. 19-30.
279. TOMLINSON R., 1993, « From regional planning to local development planning », *Development Southern Africa*, 10, (2).

280. TOMLINSON R., BEAUREGARD R., MANGCU X., (dir.), 2003, *Emerging Johannesburg: perspectives on the postapartheid city*, New York, Routledge, 305 p.
281. TUROK I., 2001, « Persistent Polarisation Post-Apartheid? Progress towards Urban Integration in Cape Town », *Urban Studies*, vol. 38, n° 13, pp. 2349-2377.
282. ULLMAN E., 1954, « Geography as spatial interaction », *American Geography, inventory and prospect*, Syracuse University press, pp. 310-332
283. UNITED NATIONS CENTRE FOR HUMAN SETTLEMENTS (Habitat), 2001, *Cities in a globalizing world: global report on human settlements*, London, Sterling, Earthscan, 344 p.
284. UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS, 1986, *Activities of transnational corporations in SA and Namibia and responsibilities of home countries with respect to their operations in this area*, New York, United Nations, 59 p.
285. UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS, 1991, *Transnational corporations in South Africa: list of companies with investments and disinvestments*, New York, United Nations, 282 p.
286. UNITED NATIONS, 1970, *Foreign investment in the Republic of South Africa*, New York, United Nations Publications, 29 p.
287. UNITED NATIONS, 2003, *Urban and Rural Areas*, Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
288. 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, 149 p.
289. URBAN FOUNDATION RESEARCH, 1994, *Outside the Metropolis: The Future of South Africa's Secondary Cities*, Johannesburg.
290. URBAN FOUNDATION, 1990, *Population Trends: demographic projections model*, Braamfontein, 30 p.
291. URBAN FOUNDATION, 1994, *Urban debate 2010: policies for a new urban future: population trends*, Johannesburg, 21 p.
292. 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.
293. VACCHIANI-MARCUZZO C., 2004, « Le deuxième recensement de la population de l'Afrique du Sud post-apartheid. L'urbanisation cernée, l'informel masqué », *Cybergeo*, n° 276, 16 p.

294. VAN DER MERWE I. J., VAN DER MERWE J. H., DE NECKER P. H., 1991, « A Spatial and Socio-Economic Profile of Urbanization in South Africa », *Africa Insight*, vol. 21, pp. 97-106.
295. VAN DER MERWE I.J., 2004, « The Global Cities of Sub-Saharan Africa: Fact or Fiction? », *Urban Forum*, vol. 15, n° 1.
296. VAN HASTENBERG H., 1999, *Foreign Direct Investment in Hungary: The effects on the modernization of the manufacturing industry and the demand for labor*, Utrecht, Utrecht University, 198 p.
297. VELTZ P., 1993, « Logiques d'entreprises et territoires : les nouvelles règles du jeu », in SAVY M., VELTZ P. (dir), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, DATAR-Éditions de l'Aube, pp. 47-79.
298. VELTZ P., 1994, « Les resorts de la métropolisation », *Le Débat*, n° 80, pp. 186-189.
299. VELTZ P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires; L'économie d'archipel*, Paris, Presses Universitaires de France, 262 p.
300. VELTZ P., 1998, *Globalisation et territorialisation des groupes industriels : rapport de synthèse*, DATAR, La Documentation française, 45 p. (<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/brp/notices/984001937.shtml>)
301. VELTZ P., 2002, *Des lieux et des liens. Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation*, Paris, Éditions de l'Aube, 154 p.
302. VICKERS B., 2002, *Foreign Direct Investment (FDI) Regime in the Republic of South Africa*, Institute for Global Dialogue, 33 p.
303. WACQUANT L., 1997, « Retour de la cité-tourbillon », *Le Monde diplomatique*, n° 5015, p. 31
304. Wagner U.J., Timmins C., 2004, « Agglomeration Effects in Foreign Direct Investment and the « Pollution Havens » Hypothesis », *Yale Environmental Economics Seminar*, 33 p.
305. Weber A., 1909, *Theory of the location of industries*, University of Chicago Press, 256 p.
306. Wei Y., 2003, « Foreign Direct Investment in China: A Survey », *Working Paper, Lancaster University Management School*, 42 p.
307. Welsh D.(dir.), 1997, *Investing in South Africa: the opportunities and the political risks*, Cape Town, Omega Investment Research (Pty)Ltd, 88 p.
308. WILLIAMS D., 1996, « Analysing the Regional Impact of Foreign Manufacturing Firms », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 87, n° 1, pp. 259-265.
309. YUSUF S., 2003, « Globalisation and the Challenge for Developing Countries », *Journal of African Economies*, vol. 12, n° 1, pp. 35-72.

310. ZELINSKI W., 1971 «The hypothesis of the mobility transition», *Geographical review*, vol. 61, pp. 219-249
311. ZIPF G.K., 1949, *Human behaviour and the principle of least effort*, - *An introduction to human ecology*, Cambridge, Addison-Wesley Press, 573 p.

TABLES DES TABLEAUX

Tableau 1.1 Les types d'investissement étranger	25
Tableau 1.2 Classement des pays selon le volume de flux d'IDE entrants en 1980 et en 2003.....	34
Tableau 1.3 Classement des pays selon les stocks d'IDE détenus en 1980 et en 2003.....	36
Tableau 1.4 Classification des différentes phases de croissance économique selon R.J. Davies (1972)	60
Tableau 1.5 Répartition des activités économiques en 2003.....	68
Tableau 1.6 Critères retenus pour une définition des villes mondiales	75
Tableau 2.1 Disponibilité des données pour les Territoires indépendants (Transkei, Bophuthatswana, Venda et Ciskei, TBVC)	88
Tableau 2.2 Les définitions de l'urbain dans les recensements sud-africains de 1911 à 1991.....	100
Tableau 2.3 Informations disponibles dans les bases de données sur les entreprises étrangères	120
Tableau 3.1 Evolution de l'urbanisation, 1911-2001	128
Tableau 3.2 Evolution du taux d'urbanisation de l'Afrique du Sud 1911-2001	129
Tableau 3.3 Indice de primatie entre les deux premières villes sud-africaines (1911-2001)	132
Tableau 3.4 Croissance annuelle moyenne de la population totale et de la population urbaine	137
Tableau 3.5 Taux de variation annuel du taux d'urbanisation (1911-2001)	141
Tableau 3.6 Taux de variation annuel du nombre de villes et de la population urbaine	142
Tableau 3.7 Taux de croissance annuel moyen du nombre d'agglomérations par province (1911-2001).....	143
Tableau 3.8 Taux de croissance annuel moyen de la population urbaine (1911-2001)	144
Tableau 3.9 Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations sud-africaines de plus de 5 000 habitants (1911-2001)	151
Tableau 3.10 Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants (1911-2001)	152
Tableau 3.11 Evolution de la concentration d'après les données de <i>Géopolis</i> (1951-1991).....	153
Tableau 3.12 Evolution de la moyenne des taux de croissance annuels de la population de chaque ville (1911-2001).....	158
Tableau 3.13 Nombre d'agglomérations par classes de taille (1911-2001)	159
Tableau 3.14 Population par classe de taille (en milliers).....	159
Tableau 3.15 Taux de croissance moyens annuels par classe de taille (%).....	159
Tableau 3.16 Résumé de la distribution statistique des populations des agglomérations urbaines, 1911-2001	162

Tableau 3.17 Résumé de la distribution statistique des logarithmes des populations des agglomérations, 1911-2001	162
Tableau 3.18 Auto-corrélation temporelle des taux de variation de la population des agglomérations (1911-2001).....	165
Tableau 3.19 Caractéristiques des types de croissance des agglomérations urbaines (1960-2001).....	168
Tableau 4.1 Résidence de la maison-mère des 1 635 sièges sociaux locaux existants en 2003.....	183
Tableau 4.2 Taille des entreprises étrangères en 2003	193
Tableau 4.3 Part de chaque province dans la distribution des transnationales en 2003 (comparée à la part de la population et au PIB)	194
Tableau 4.4 Classement des dix premières agglomérations selon leur nombre de sièges et de filiales étrangers en 2003	207
Tableau 4.5 Valeurs des <i>beta</i> (β) et tests de significativité	214
Tableau 4.6 Nomenclature des secteurs d'activité utilisée dans le recensement des personnes dites actives en 2001	223
Tableau 4.7 Agrégations successives de la nomenclature des entreprises multinationales.....	245
Tableau 4.8 Part de chaque secteur investi par les entreprises multinationales dans les six plus grandes agglomérations urbaines (%).....	246
Tableau 4.9 Matrice de corrélation entre les secteurs d'activité des agglomérations concernées par les IDE et les secteurs d'activité déclarés par les entreprises étrangères.....	248
Tableau 5.1 Nombre de nouvelles entreprises étrangères implantées et rythme annuel de l'implantation (1850-2003).....	258
Tableau 5.2 Classement des secteurs d'activité des entreprises étrangères pour chaque période.....	267
Tableau 5.3 Rythme de croissance moyen des implantations sur trois périodes (en %/an)	276
Tableau 5.4 Rythme de croissance des implantations par province (sur 4 périodes).....	277
Tableau 5.5 Taux de croissance annuel moyen (%) des implantations par agglomération (1850-2003).....	282
Tableau 5.6 Part des implantations localisées dans chaque agglomération par province (1948-2003).....	283
Tableau 5.7 Classes de tailles des villes et part des implantations (%).....	285

TABLE DES FIGURES

Figure 1.1 Les risque financiers dans le monde vu depuis la France	28
Figure 1.2 Les IDE dans le monde (IDE entrants et stocks d'IDE) 1970-2003	32
Figure 1.3 Investissements étrangers dans le monde par pays d'accueil en 1980 et 2003 (à partir des flux entrants)	33
Figure 1.4 Stocks d'investissements étrangers dans le monde par pays d'accueil en 1980 et 2003	35
Figure 1.5 Part des ventes effectuées dans le cadre des fusions-acquisitions internationales (en % des entrées d'IDE)	38
Figure 1.6 Les générations de créations de villes depuis 1652	62
Figure 1.7 Le PIB par habitant dans le monde en 2003	68
Figure 1.8 Les prévisions du PIB en 2050	70
Figure 1.9 Les flux d'IDE entrants en Afrique en 1980 et 2003	71
Figure 1.10 Les stocks d'IDE en Afrique en 1980 et 2003	73
Figure 1.11 Part de chaque type d'investissement étranger en Afrique du Sud (1990-2002)	73
Figure 1.12 Pays africains susceptibles de faire émerger et de maintenir des villes dites « mondiales »	76
Figure 1.13 Implantations d'entreprises sud-africaines sur le continent africain	77
Figure 2.1 Les délimitations territoriales sous l'apartheid : anciennes provinces et bantoustans	87
Figure 2.2 Les délimitations des <i>Transitional Local Councils (TLC)</i> et des <i>Metropolitan Local Councils (MLC)</i> en 1996	91
Figure 2.3 Les délimitations territoriales actuelles : nouvelles provinces et principales agglomérations urbaines	93
Figure 2.4 Croissance démographique des différents groupes de population (1996-2001)	94
Figure 2.5 Répartition des différents groupes de population par province en 2001	95
Figure 2.6 Illustration du mode de recensement concernant le lieu de résidence	96
Figure 2.7 Organisation hiérarchique du découpage du territoire sud-africain en 2001	104
Figure 2.8 Le paysage urbain : projection établie en 1985 pour l'an 2000	107
Figure 2.9 La distribution spatiale de la population selon les types de peuplement en 1996	108
Figure 2.10 Les taux d'urbanisation par province de l'Afrique du Sud en 1995 (selon une définition fonctionnelle de la ville)	109
Figure 2.11 Exemples de délimitations d'agglomérations urbaines selon une définition fonctionnelle	111
Figure 2.12 Exemple de <i>townships</i> liés aux villes blanches dans la province de l'Orange Free State en 1992	113

Figure 2.13 Exemple à l'échelle d'une agglomération de l'association des territoires	114
Figure 3.1 Evolution de la population totale, de la population urbaine et du nombre d'agglomérations (1911-2001).....	128
Figure 3.2 Répartition de la population rurale dans les municipalités en 2001.....	131
Figure 3.3 Le système des villes sud-africaines de 1911 à 2001.....	133
Figure 3.4 Le système des villes sud-africaines de 1911 à 2001 (taille maximale constante)	135
Figure 3.5 Organisation et développement du réseau ferroviaire (1860-1960).....	139
Figure 3.6 Comparaison des taux de variation de la population urbaine et du nombre d'agglomérations (1911-2001).....	143
Figure 3.7 Evolution de la hiérarchie des tailles des agglomérations urbaines sud-africaines 1911-2001	146
Figure 3.8 Distribution des tailles des entités selon différentes délimitations en 2001.....	149
Figure 3.9 Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations de plus de 5 000 habitants (1911-2001).....	151
Figure 3.10 Evolution de la concentration urbaine dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants (1911-2001).....	152
Figure 3.11 Courbes rang-taille de l'Union européenne et de l'Amérique du Nord en 1990	155
Figure 3.12 Courbes rang-taille de l'Australie (1950-1990).....	155
Figure 3.13 Lognormalité de la distribution des tailles des agglomérations en 1911 et en 2001.....	163
Figure 3.14 Corrélation entre taille des agglomérations et taux de variation.....	164
Figure 3.15 Auto-corrélation temporelle des taux de variation des agglomérations urbaines	166
Figure 3.16 Trajectoires absolues et trajectoires relatives des types de croissance des agglomérations urbaines (1960-2001)	169
Figure 3.17 Type de croissance des agglomérations urbaines 1960-2001	171
Figure 3.18 Trajectoires des dix premières agglomérations urbaines (1960-2001)	174
Figure 3.19 Trajectoires des cinq premières agglomérations urbaines (1911-2001).....	176
Figure 4.1 Nationalités des entreprises en 2003	184
Figure 4.2 Association d'entreprises étrangères et d'entreprises sud-africaines en 2003	185
Figure 4.3 Secteur principal d'activité déclaré.....	188
Figure 4.4 Deuxième activité déclarée	191
Figure 4.5 Effectif des multinationales par province en 2003.....	197
Figure 4.6 Localisation des pôles de croissance 1960-1973	199
Figure 4.7 Plan de développement (1975).....	199
Figure 4.8 Les points de déconcentration (1985)	200
Figure 4.9 Les régions de développement (1982)	201
Figure 4.10 Les <i>Spatial Development Initiatives</i> et les <i>Industrial Development Zones</i> en Afrique du Sud.....	203
Figure 4.11 Nombre de multinationales par agglomération urbaine en 2003	208
Figure 4.12 Distribution des entreprises étrangères en 2003 dans les agglomérations urbaines et valeurs des pentes de chaque distribution	210

Figure 4.13 Distribution des entreprises étrangères en 2003 dans les délimitations des municipalités	211
Figure 4.14 Distribution des entreprises étrangères en 2003 dans les délimitations des <i>main places</i>	212
Figure 4.15 Relation entre le nombre de multinationales et la taille des agglomérations en 2003	215
Figure 4.16 Relation entre les sièges sociaux et la taille des agglomérations en 2003	216
Figure 4.17 Relation entre les filiales et la taille des agglomérations en 2003	216
Figure 4.18 Répartition de la population (15-65 ans) selon son insertion économique dans chaque province en 2001	220
Figure 4.19 Répartition des différents groupes de population selon leur insertion économique en 2001.....	221
Figure 4.20 Première et deuxième dimensions de la structure économique des provinces en 2001	225
Figure 4.21 Plans factoriels des première et deuxième dimensions et des première et troisième dimensions de la structure économique des municipalités en 2001	228
Figure 4.22 Positions relatives des municipalités sur les trois premières dimensions économiques en 2001	231
Figure 4.23 Corrélations des secteurs d'activité avec les quatre premières dimensions de la structure économique des agglomérations urbaines concernées par les IDE en 2001	234
Figure 4.24 Positions relatives des agglomérations urbaines où sont localisés les IDE sur les quatre premières dimensions économiques en 2001	237
Figure 4.25 Nombre d'entreprises dans les agglomérations urbaines des entreprises multinationales par secteur principal d'activité	240
Figure 5.1 Rythme annuel des implantations d'entreprises étrangères en Afrique du Sud (1850-2003).....	255
Figure 5.2 Evolution du nombre annuel d'implantations d'entreprises (1850-2003)	256
Figure 5.3 Classement des pays investisseurs pour chaque période (1850-2003).....	260
Figure 5.4 Part de chaque secteur d'activité économique en Afrique du Sud et dans les entités urbaines (1921-2001).....	264
Figure 5.5 Plan factoriel de l'AFC sur les secteurs d'activité des agglomérations sud-africaines (1960-2001)	266
Figure 5.6 Plan factoriel de l'AFC sur les secteurs privilégiés par les investissements (1850-2003).....	268
Figure 5.7 Evolution comparée des profils d'activité des villes sud-africaines (part des actifs par secteur) et des profils sectoriels des investissements étrangers (part des entreprises par secteur) 1960-2003	270
Figure 5.8 Nombre de nouvelles implantations par agglomération au cours des différents périodes (1850-2003).....	274
Figure 5.9 Stock des implantations par province à chaque date.....	275
Figure 5.10 Evolution des implantations par province en poids relatif.....	276
Figure 5.11 Nombre d'entreprises étrangères dans les agglomérations à la fin de chaque période	279
Figure 5.12 Croissance des entreprises étrangères (sièges et filiales) par agglomération en poids absolu	280
Figure 5.13 Croissance des implantations par agglomération en poids relatif (1850-2003).....	281
Figure 5.14 Première et deuxième dimensions de l'AFC sur les secteurs privilégiés par les investissements dans les principales agglomérations urbaines (1948-2003).....	284
Figure 5.15 Première et troisième dimensions de l'AFC sur les secteurs privilégiés par les investissements dans les principales agglomérations urbaines (1948-2003).....	284

Figure 5.16 Trajectoires des types de croissance (absolues et relatives) des implantations d'entreprises étrangères dans les agglomérations urbaines (1948-2003).....	288
Figure 5.17 Type de croissance des implantations dans les agglomérations urbaines 1948-2003.....	288
Figure 5.18 Localisation des entreprises étrangères à Cape Town.....	291
Figure 5.19 Carte de localisation des différentes entreprises rencontrées.....	298
Figure 5.20 Hiérarchisation des facteurs de localisation déclarés déterminants par les interlocuteurs.....	300

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	6
INTRODUCTION GENERALE	9
CHAPITRE 1 LA MONDIALISATION : UNE PERTURBATION POUR UN SYSTEME DE VILLES ?	17
1. MONDIALISATION ET INVESTISSEMENTS ECONOMIQUES	20
1.1 Mesurer la mondialisation.....	20
1.1.1 Les processus économiques à l'oeuvre	20
1.1.2 Les investissements directs à l'étranger : un phénomène ancien en croissance forte depuis les années 1980	22
1.2 L'intérêt des implantations d'entreprises (<i>Greenfield investment</i>) pour le développement territorial	37
1.2.1 Fusions-Acquisitions (FA) versus implantations nouvelles.....	37
1.2.2 Une très forte concentration géographique des sièges	39
1.2.3 Une orientation sectorielle de plus en plus tertiariée.....	40
2. LES CONSEQUENCES POSSIBLES SUR LES SYSTEMES DE VILLES	42
2.1 Une approche spatialisée de la mondialisation via les investissements.....	42
2.2 Le fonctionnement des systèmes urbains	44
2.2.1 Le système de villes : une structure durable.....	44
2.2.2 La prise en compte des perturbations : l'adaptation du système ?	45
2.2.3 Localisation et orientation spatiale des activités : à la recherche d'une centralité	50
2.2.4 Activités économiques spécifiques et systèmes urbains : quelques résultats	53
2.3 Vers l'émergence de villes mondiales ?.....	54
2.3.1 La ville globale : un nouveau type de métropole ?.....	54
2.3.2 La question de l'existence de « villes mondiales » dans d'autres régions géographiques.....	55
3. LE CAS SUD-AFRICAIN	58
3.1 Un système urbain entre « pays neufs » et « pays en développement »	59
3.1.1 L'accélération de l'urbanisation à l'intérieur du pays.....	61
3.1.2 Une phase récente d'urbanisation moins sélective mais plus intense	64
3.2 L'Afrique du Sud dans l'économie mondiale	66

3.2.1	La situation économique du pays à l'échelle continentale et à l'échelle mondiale.....	67
3.2.2	Les flux de capitaux étrangers.....	70
3.2.3	Des implantations en pleine croissance.....	72
3.3	Des villes mondiales en Afrique ?	74
3.3.1	Critères et classements utilisés	74
3.3.2	L'Afrique du Sud sur le continent.....	76
	CONCLUSION.....	78
	CHAPITRE 2 LOCALISER DANS LES VILLES LES INVESTISSEMENTS	
	ETRANGERS : SOURCES ET METHODES	79
	1. LES DONNEES SUR LA POPULATION : AVANTAGES ET ECUEILS DES RECENSEMENTS DE	
	LA POPULATION.....	82
1.1	Un obstacle récurrent jusqu'en 1991 : la sous-estimation de la population	
	non-blanche	82
1.1.1	Qu'est-ce qui échappe ainsi aux recensements, et pour quelles raisons ?.....	85
1.1.2	Quelle alternative : parades et sources annexes	88
1.2	Le cas des recensements post-apartheid : vers une plus grande fiabilité	90
1.2.1	Le recensement de 1996 : un pas en avant	90
1.2.2	L'entrée dans l'ère de la fiabilité en 2001	92
1.3	Bilan : tirer le meilleur parti des recensements	96
	2. DEFINIR LA VILLE EN AFRIQUE DU SUD.....	98
2.1	Les définitions restrictives des “ <i>urban areas</i> ” dans les recensements.....	98
2.1.1	De 1911 à 1991 : une définition avant tout administrative et juridique	98
2.1.2	1996 : Mettre fin à la séparation administrative des territoires urbains	102
2.2	Définition de l'urbain dans le recensement de 2001 : une “ révolution ”	103
2.2.1	L'adoption d'une définition adaptée à la réalité.....	103
2.2.2	Une différenciation urbain/rural affinée par rapport à 1996	104
2.3	Les réflexions menées sur l'urbain sud-africain dans les autres sources	105
2.4	Constitution de la base de données : le choix d'une définition fonctionnelle.....	109
	3. MESURER LA PRESENCE DES ENTREPRISES ETRANGERES, UN INDICATEUR DE	
	L'INTERNATIONALISATION	117
3.1	Données du recensement sur les actifs par secteur d'activité	117
3.2	Constitution de la base des entreprises étrangères	118
3.2.1	Historique de la collecte des données.....	118
3.2.2	Deux bases constituées : les informations disponibles.....	120
	4. UN TRAVAIL D'ENQUETES : LES FACTEURS DE LOCALISATION DANS L'AIRE	
	METROPOLITAINE DU CAP	122
4.1	Des interlocuteurs difficiles d'accès	122
4.2	Les entretiens : des informations complémentaires et convergentes	123
	CONCLUSION.....	124

CHAPITRE 3 UN SYSTEME DE VILLES RECENT ET CONTRASTE 1911-2001.....	125
1. DYNAMIQUE A LONG TERME DES VILLES SUD-AFRICAINES : UNE MAJORITE D'URBAINS	127
1.1 Un niveau d'urbanisation relativement élevé.....	127
1.2 Une croissance urbaine intense et régulière.....	137
1.3 Différentes phases d'urbanisation intense.....	140
1.4 Variations régionales de la croissance urbaine	143
2. LA HIERARCHIE DES TAILLES DES VILLES : DECONCENTRATION OU METROPOLISATION ?	144
2.1 Mesurer l'évolution de la distribution des tailles des villes.....	145
2.1.1 Le modèle de Zipf.....	145
2.1.2 La permanence de la distribution des tailles des agglomérations de 1911 à 2001	146
2.1.3 La confrontation des distributions des agglomérations et des municipalités en 2001.....	148
2.2 Evolution de la concentration dans le système des villes	149
2.2.1 La concentration de la population dans les agglomérations de plus de 5 000 habitants	149
2.2.2 La concentration de la population dans les agglomérations de plus de 10 000 habitants	152
2.3 Mise en perspective du cas sud-africain par comparaison avec d'autres systèmes	153
3. VARIATION ET REPARTITION DE LA CROISSANCE AU SEIN DE CE SYSTEME	157
3.1 La distribution des taux de variation moyens annuels	157
3.2 Croissance des villes selon leur taille.....	158
3.3 La croissance urbaine sud-africaine : un processus aléatoire ?.....	160
4. DES TRAJECTOIRES D'AGGLOMERATIONS	168
4.1 Les trajectoires des agglomérations de 1960 à 2001.....	168
4.2 Dynamiques récentes des niveaux supérieurs de la hiérarchie urbaine	172
CONCLUSION.....	177
 CHAPITRE 4 LA PRESENCE DES ENTREPRISES ETRANGERES EN 2003.....	 179
1. CARTE D'IDENTITE DU GREENFIELD INVESTMENT	181
1.1 Origine géographique des investisseurs	181
1.2 Des implantations étrangères dans des secteurs variés	186
1.2.1 Les principales orientations sectorielles.....	186
1.2.2 Spécialisations des pays investisseurs.....	192
1.3 Une majorité de petites entreprises	193
1.4 Où se localisent les implantations étrangères ?.....	194
1.4.1 Répartition par province.....	194
1.4.2 Les politiques de développement économique influent-elles sur les localisations des IDE ?	195

2. LOCALISATION DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS ET HIERARCHIE URBAINE	206
2.1 Localisation des entreprises dans les agglomérations urbaines	206
2.2 Distribution des entreprises selon la hiérarchie urbaine	209
2.2.1 Distribution des entreprises dans les agglomérations.....	210
2.2.2 Distribution des entreprises et maillage géographique.....	211
2.3 Forme de la relation entre les distributions des entreprises et la taille des villes (Scaling).....	213
3. LES SPECIALISATIONS ECONOMIQUES DES VILLES	218
3.1 Correspondances entre les sources d'information sur l'activité économique.....	218
3.1.1 Les données économiques disponibles dans le recensement de 2001	218
3.1.2 Les profils économiques des provinces.....	222
3.1.3 Profils des municipalités	225
3.1.4 Profils économiques des agglomérations urbaines choisies par les IDE.....	232
3.2 Secteur d'activité des entreprises étrangères par agglomération	238
3.2.1 Localisations interurbaines des entreprises étrangères par secteur d'activité	238
3.2.2 Spécialisations urbaines des implantations étrangères	244
3.3 Affinités entre secteurs investis et spécialisations urbaines.....	247
CONCLUSION.....	249
CHAPITRE 5 ADAPTATION DES ENTREPRISES OU TRANSFORMATION DU SYSTEME DES VILLES ?	251
1. DYNAMIQUE D'IMPLANTATION SUR LE LONG TERME.....	253
1.1 Le rôle des ruptures politiques ?	253
1.1.1 Une présence ancienne	254
1.1.2 La période d'apartheid : un frein artificiel ?.....	255
1.1.3 Une accélération depuis 1990	257
1.2 Le rythme des implantations	257
1.3 Une certaine permanence dans les pays investisseurs.....	259
1.4 Relation entre les changements d'orientation sectorielle pris par les investissements et les secteurs d'activité sud-africains.....	262
1.4.1 Evolution de la répartition des secteurs d'activité sud-africains	263
1.4.2 Evolution de la répartition par secteur des implantations étrangères	266
1.4.3 La difficile comparaison.....	268
2. ESSAIMAGE SPATIAL DES IMPLANTATIONS ET HIERARCHIE URBAINE	272
2.1 Une diffusion sur l'ensemble du territoire ?	272
2.1.1 La localisation des implantations à chaque période	272
2.1.2 Les rythme d'implantation par province	273
2.2 Evolution des localisations et croissance urbaine	277
2.2.1 Variations à l'échelle des agglomérations.....	278
2.2.2 Classes de tailles des villes et implantations étrangères.....	285
2.3 Croissance des implantations dans les agglomérations 1948-2003	286

3. APERÇU SUR LES LOCALISATIONS INTRA-METROPOLITAINES : CAPE TOWN	290
3.1.1 Les implantations étrangères au sein de Cape Town.....	290
3.2 L'entreprise multinationale à l'échelle locale : l'apport des entretiens auprès des dirigeants d'entreprises étrangères.....	292
3.2.1 Les raisons du choix de la localisation en Afrique du Sud.....	292
3.2.2 Pourquoi Cape Town ?.....	296
3.2.3 Les facteurs essentiels dans le choix de la localisation à Cape Town.....	298
3.2.4 Conclusions sur le rattrapage observé de Cape Town.....	301
3.3 Le rôle des politiques locales : un échec relatif ?	305
CONCLUSION	308
CONCLUSION GENERALE	309
ANNEXES	315
ANNEXE 1	316
ANNEXE 2	317
ANNEXE 3	319
ANNEXE 4	320
BIBLIOGRAPHIE GENERALE	327
TABLES DES TABLEAUX	349
TABLE DES FIGURES	351
TABLE DES MATIERES	355
CARTE DE REPERAGE	360

CARTE DE REPERAGE

Carte de repérage : Les agglomérations urbaines sud-africaines de plus de 5 000 habitants en 2003



Source : Recensement de la population, base CVM

Mondialisation et système de villes : les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines

Le système des villes sud-africaines, né d'une colonisation de peuplement et soumis pendant un demi-siècle aux lois de l'apartheid, évolue-t-il sous l'effet de la mondialisation comme d'autres systèmes de villes plus anciens ou plus développés ? Dans quelle mesure le processus d'insertion économique à l'échelle mondiale, observé à travers la localisation des investissements directs étrangers (IDE) et l'implantation des entreprises multinationales, entraîne-t-il une perturbation dans la dynamique de ce système ? L'objectif est ici de savoir, à l'aide de différentes méthodes d'analyse des données, si les villes sud-africaines concernées par les IDE suivent un modèle de métropolisation (concentration des activités économiques et des hommes dans les plus grandes villes), si elles connaissent un processus de distribution de la croissance aux échelons inférieurs de la hiérarchie urbaine (simple diffusion-adaptation), ou bien si elles développent de nouvelles configurations (spécialisations).

Dans les délimitations bien précises des agglomérations fonctionnelles, que nous avons constituées pour dix dates sur toute la période 1901-2001, nous mettons en évidence une croissance urbaine distribuée (processus de Gibrat), analogue à celle observée pour d'autres systèmes de villes et qui fait suite au processus de colonisation du territoire par les villes, observé jusque vers la fin du XIX^e siècle. Cette modalité d'urbanisation fait de l'Afrique du Sud un des pays africains les plus avancés dans la transition urbaine (avec quelques 307 agglomérations urbaines en 2001). L'internationalisation économique des villes est ensuite analysée, sur le temps long, par le biais des IDE (échantillon de 2751 entreprises étrangères en 2003) afin de mettre en évidence les reconfigurations spatiales, les dynamiques de concentration, d'accentuation des disparités ou au contraire de rattrapage entre les villes.

Au stade actuel du processus, en dépit d'une insertion ancienne du pays dans les échanges internationaux, les stratégies de localisation des entreprises étrangères contribuent, comme partout ailleurs, au renforcement du niveau métropolitain (au profit de Johannesburg surtout) et ne produisent plus de spécialisation urbaine très marquée. Cependant, à l'échelon supérieur, de la hiérarchie urbaine les sélections des investisseurs analysées sur le long terme révèlent l'amorce d'une dynamique de diffusion et de rééquilibrage territorial, à l'avantage des grandes villes côtières et de leurs périphéries.

Mots-Clés : Système des villes, mondialisation, Afrique du Sud, investissements directs étrangers (IDE), entreprises multinationales, croissance urbaine.

Globalization and system of cities : foreign companies and evolution of South African agglomerations

Born with colonial settlement patterns, the South-African urban system has experienced half a century of Apartheid. Under the effects of globalization, how does this urban system now evolve, compared to more developed urban systems and mature settlement patterns in other contexts? The impact and disruptions of world-wide economical integration in the dynamics of the South-African urban system are addressed, by the means of direct investments and multinational firms settling. Along with various data analysis methods, this study aims at getting a better understanding of South-African cities: whether they follow a model of metropolization (concentration of activities and population in the largest cities) or experience a distributed growth within the lower level of the urban hierarchy (simple diffusion-adaptation), or develop new spatial configurations (specialization).

Within the limits of functional urban agglomerations, implemented for 10 points in time between 1901 and 2001, distributed urban growth patterns (Gibrat process) occur, analogous to those observed in other systems of cities where urban colonization has been observed until the end of the XIXth century. This urbanization process makes South Africa one of the most advanced country in Africa in terms of urban growth (with 307 urban agglomerations in 2001).

Long term economical internationalization of cities is then analyzed through the flows of direct investments (sample of 2751 foreign companies in 2003), in order to raise evidences of spatial reconfigurations, concentration trends, or catching up effects between cities.

Despite of a long insertion of South Africa in international commercial flows, location strategies of foreign firms contribute, like everywhere else, to a strengthening of the metropolitan level of the hierarchy (especially Johannesburg). They do not produce a noticeable urban specialization. At the upper level of the urban hierarchy, a long-term analysis of investors' strategies nevertheless reveals emerging trends of diffusion and catching-up processes, especially in coastal cities and in their peripheries.

Keywords: Urban Systems, Globalization, South Africa, Direct Investments, Multinational Firms, Urban Growth.