

## **Analyse empirique des facteurs qui déterminent l'attitude spatiale des agents économiques**

Stanka Tonkova<sup>1</sup>

### **INTRODUCTION**

Pour la Bulgarie, ainsi que pour les autres pays de l'Europe Centrale et de l'Est durant les années 90 – années de transition vers l'économie de marché, on peut faire ressortir deux aspects de restructuration des activités, mutuellement liés, notamment: l'aspect économique et l'aspect technologique. En fonction de ces deux aspects de restructuration des activités, le chômage dans le pays s'accroît sans cesse. Alors dans l'activité des grandes entreprises commence une déconcentration qui a pour résultat la diminution de l'étendue effective des structures de production. Les structures du marché changent en biens de consommation et en biens d'investissement, le besoin de services s'accroît et cela a pour résultat l'amplification du domaine des services. L'attitude spatiale des agents économiques s'en trouve considérablement modifié.

Des recherches plus précises quant aux choix de la localisation sont faites dans beaucoup de pays développés tels que: USA, France, Grande Bretagne, Allemagne, Italie (AYDALOT, 1985, pp. 59-99; MUSO, 1997, pp. 67-96). Elles démontrent que les décisions en ce qui concerne le choix de la localisation sont prises par étapes. Chaque étape concerne l'étude d'un nombre déterminé de facteurs. Lors des étapes initiales, ce qui attire l'attention, ce sont les facteurs quantitatifs – main-d'oeuvre, ressources en matières premières, réseau routier, coûts des services de transport, etc. Lors des étapes suivantes, l'accent est mis sur les

---

<sup>1</sup> Université Economique «D. Tsenov» Svihtov, Bulgarie.

facteurs qualitatifs – niveau de vie, climat social, structure de l’environnement économique. Les préférences personnelles des décideurs quant au choix viennent seulement en dernier.

Les choix de la localisation se font en fonction de la détermination des différents espaces: les grands espaces économiques, telle que l’Union Européenne – les pays, les régions, les localités et terrains. Pour les grands espaces économiques et les pays, les facteurs déterminant le choix, sont au nombre de quatre: la situation géographique, le marché, les avantages comparatifs et la politique des pouvoirs publics. Au niveau des régions, des localités et des terrains, les facteurs sont multiples. D’ordinaire ils se répartissent de manière suivante: généraux (la situation géographique et les marchés); les facteurs de production (les matières premières, l’eau et l’énergie, les transports, les terrains et bâtiments, les aspects quantitatifs et qualitatifs de la main-d’oeuvre); l’environnement économique, humain et politique (l’environnement économique, les préoccupations et les contraintes de l’environnement, le cadre de vie, l’intervention des pouvoirs publics) (MERENNE-SCHOUMAKER, 1996, pp. 99-119).

## **1. OBJECTIFS DE LA RECHERCHE ET QUELQUES PRECISIONS METHODOLOGIQUES**

### **1.1. Le but**

L’objectif de la présente étude empirique est d’analyser et d’apprécier les résultats de la recherche faite parmi les dirigeants et les propriétaires de petites et moyennes entreprises en Bulgarie – en fonction des facteurs qui déterminent la logique d’entreprise de l’attitude spatiale des agents fonctionnant sur le territoire de la Bulgarie. La démarche inductive ici appliquée, en ce qui concerne le choix localisé, est orientée vers la généralisation des résultats de l’observation et l’analyse

des facteurs de localisation dans un nombre de cas isolés ainsi que vers l'identification des plus importants d'eux. Etant donné la limitation d'espace du présent article, nous nous bornerons à présenter les résultats d'une partie de l'étude.

## **1.2. Présentation du questionnaire**

Dans le but d'étudier le modèle correspondant à l'attitude spatiale des agents économiques lors du choix de la localisation, on a fait une étude représentative de ceux-ci parmi les unités économiques sur le territoire de la République de Bulgarie<sup>2</sup>. L'échantillonnage a été réalisé d'une manière non accidentelle, typologique, orienté vers les entreprises, réalisant leurs activités sur le territoire du pays. Il inclut 385 unités. Il a été aussi soumis au contrôle en ce qui concerne les résultats de l'ensemble de la structure selon le critère d'immatriculation juridique (Saikova, 1981). On a déterminé des nombres basés sur les données de l'Institut National de Statistique (Annuaire statistique, 1998) en ce qui concerne la quantité et la structure des entreprises immatriculées dans le Registre «Boulstat». Comme instrument d'étude on a recouru à un entretien personnel structuré (45 min., 120 variables). Comme interlocuteur on a toujours utilisé le directeur ou le propriétaire de l'entreprise. Les entreprises qui ont refusé de répondre n'ont pas été prises en considération. Les participants aux entretiens – des étudiants de l'Académie d'Economie, Svichtov, ont été préparés à l'avance.

La répartition des agents économiques selon l'année d'immatriculation dans le Registre d'Etat uni «BOULSTAT» est la suivante: jusqu'en 1990 – 6,2%; à partir de 1990 à 1992 – 31,2%; à partir de 1993 à 1995 – 37,0%, et à partir de 1996 à 1998 – 25,6%. L'âge des unités économiques questionnées qui font partie de l'échantillonnage – non accidentel – est relativement balancé. La part des entreprises fondées avant 1990 n'est que de 6,2%. La part des entreprises immatriculées

---

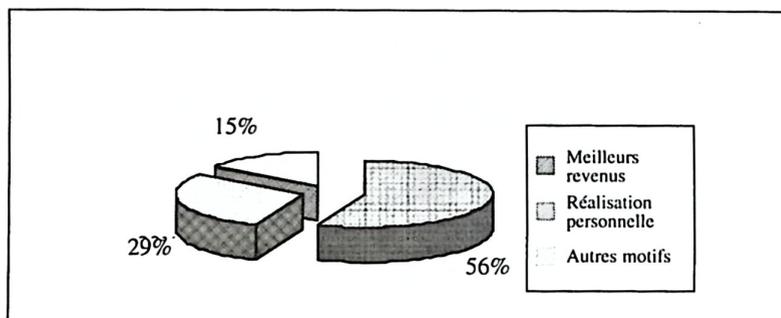
<sup>2</sup> La période d'enregistrement des données a continué à partir du 01 mai au 15 juin 1998.

dans les années de transition vers l'économie de marché prédomine. Lors des périodes de régression économique et de crise, quand le marché se déforme, la conjoncture économique s'aggrave et le chômage augmente, la réaction des agents économiques s'exprime par une tendance au risque et à l'accroissement de leur enthousiasme. Tout cela a pour effet l'apparition spontanée d'innombrables petites entreprises. Voilà pourquoi dans l'échantillonnage les petites entreprises créées durant les sept dernières années prédominent. La plus grande partie revient à celles, fondées durant la période 1993-1995 – 37%.

Pour une meilleure interprétation des réponses effectuées lors de l'étude de l'enquête, faite parmi les agents économiques, la connaissance des raisons, qui les ont fait assumer le risque de création de petites et moyennes entreprises, est à prendre en considération. La répartition selon ces critères des agents économiques questionnés est présentée sur la figure n° 1.

FIGURE N° 1

Répartition des agents économiques motivés par le démarrage des activités privées



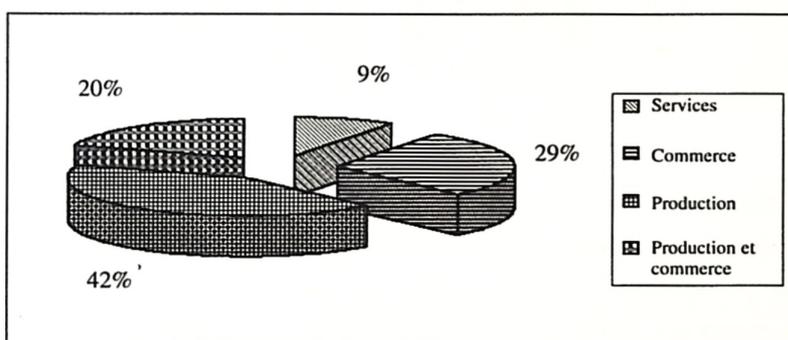
Dans la présente figure prédominent les agents économiques pour lesquels l'augmentation des revenus explique l'esprit d'entreprise. Ils représentent 56% des agents questionnés. Pour une grande partie – 29 % des questionnés, l'auto-réalisation a été le motif principal. Le reste –15% des agents économiques sont motivés par des raisons d'ordre différentes, telles que: la sécurité personnelle et familiale,

une plus grande liberté dans leur vie privée, insatisfaction de leur travail précédent, l'envie d'être maîtres de leur temps, etc.

En fonction du choix de l'activité principale, les agents économiques se répartissent selon la figure n° 2.

FIGURE N° 2

## Répartition des agents économiques selon leur activité

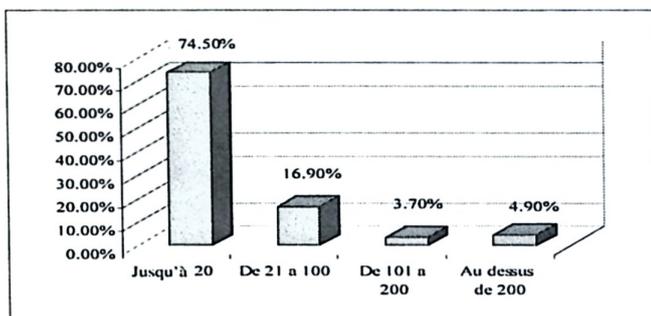


Selon l'opinion exprimée par les agents économiques sur l'objet de leur activité, nous pouvons faire ressortir plus particulièrement les caractéristiques suivantes: la prédominance dans l'échantillonnage des unités économiques actives orientées vers la production – 42%, est jugée comme positive. La deuxième place est occupée par les entreprises du domaine du commerce dont la part relative est de 29%. Sur l'échantillonnage ci-dessus, une place est attribuée aux entreprises réalisant une activité de production et commerciale qui va de paire. Elles représentent un cinquième des agents questionnés. La plus petite part est occupée par les entreprises dans le domaine des services de caractère différent – seulement 9%.

Sur la figure ci-dessus nous avons présentés des entreprises ayant divers effectifs et un nombre varié d'associés.

FIGURE N° 3

Part relative des agents économiques questionnés selon le nombre de leurs effectifs



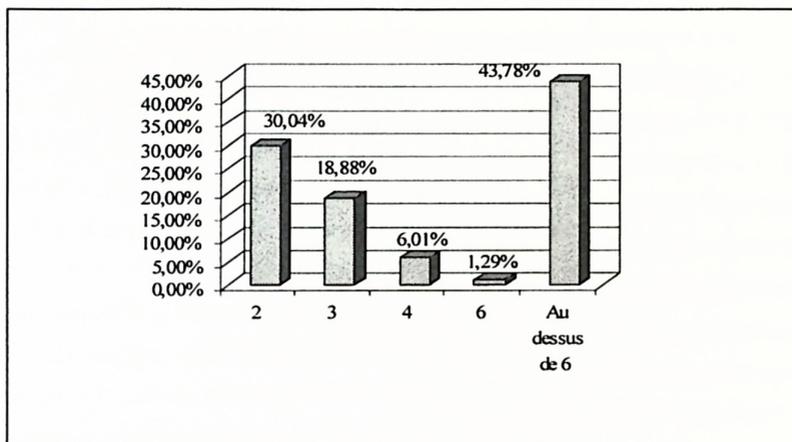
La figure n° 3 montre que les petites entreprises prédominent. Les sociétés qui occupent de un à cinq ou six employés représentent 36,4%, celles employant de six à dix employés – 23,9% et celles – de onze à quinze employés – 10,1%. Le pourcentage des entreprises qui emploient jusqu'à vingt employés est de 74,5%. Quoique dans la figure ci-dessus, un nombre considérable est représenté par les agents économiques orientés vers l'activité de production, le petit nombre de leurs effectifs est étroitement lié à la phase initiale du développement de leur activité. Une grande partie des entreprises questionnées y figurent avec un démarrage très faible en comparaison avec les grandes entreprises, considérées comme la locomotive de l'économie.

Parmi l'ensemble des 385 agents questionnés, 152 se sont associés à l'étude, c'est-à-dire 39,48%. Sur la figure 4 nous avons présenté la répartition des entreprises questionnées selon le nombre de leurs associés.

Avec le présent échantillonnage conduit selon le principe du «hasard» nous cherchons une réponse aux questions concernant le rôle des facteurs traditionnels de la localisation, notamment: les ressources de matières premières et marchés,

FIGURE N° 4

Répartition des entreprises questionnées selon le nombre de leurs collaborateurs



déterminant le comportement des agents économiques lors du processus de prise de décision en ce qui concerne le choix de la localisation; état du réseau routier, les moyens de transport utilisés et le niveau des coûts du transport; le niveau d'édification de l'infrastructure technique dans les zones industrielles, les territoires urbains et aux environs de la ville; les possibilités d'immatriculation des agents économiques dans l'intégration régionale économique et le profit dû à l'effet d'agglomération; la qualité et le coût des services d'infrastructure; coût et la qualité des facteurs de production; la politique fiscale et financière locale; le niveau de vie de l'agglomération, etc.

## 2. LES RESULTATS DE LA RECHERCHE

### 2.1. Les résultats des répartitions à la base d'un seul argument<sup>3</sup>

Dans les années de transition vers l'économie de marché, les agents économiques acquièrent une plus grande liberté d'action. Ils s'orientent vers la recherche de nouvelles possibilités d'augmentation de la productivité et de la rentabilité et imposent un nouveau schéma d'activité de production. La grandeur, la hiérarchie, la quantité, l'uniformité ne font plus partie des priorités des agents économiques. La souplesse dans l'activité de production, le partenariat, ainsi que l'innovation de la structure organisationnelle et des produits de l'activité de production deviennent l'impératif fondamental d'action. Le nouveau comportement des agents économiques oriente d'une façon différente le choix de la localisation. La conception de la proximité ne se réduit pas à la seule proximité physique des agents économiques au près des matières premières ou du marché dans le sens géographique concret. Elle a aussi ses aspects socio-fonctionnels, organisationnels et temporaires.

Quoique le rôle des matières premières dans le transport diminue<sup>4</sup> considérablement en raison du progrès technique rapide et de la baisse des prix du transport, l'augmentation de la part des matières premières synthétiques et d'autres, fait que 59,1% des agents économiques questionnés se sont néanmoins localisés à proximité des sources en matières premières. 14,6% d'entre eux estiment que les ressources en matières premières ne sont pas suffisamment proches. Pour 26,3% des agents questionnés la proximité des matières premières n'est d'aucune impor-

---

<sup>3</sup> Ci-joints les résultats des répartitions à un seul argument qui ont montré la présence de différence statistique considérable par  $\chi^2$  et K-S test pour  $\chi^2 = 0,05$  respectivement pour des signes nominaux et ordinaux, présentes sur un tableau (GOEV, 1996).

<sup>4</sup> Par exemple l'importance des matières premières dans les pays développés diminue considérablement. Plus concrètement le Japon, c'est le pays qui a la meilleure métallurgie au monde, malgré qu'il n'exploite pas le charbon, ainsi que les mines de fer. Autrement dit, il est indépendant des matières premières du pays qui ont des coûts élevés et dont la qualité est mauvaise (LES NOUVEAUX ESPACE DE L'ENTREPRISE, 1993, pp. 60-61).

tance pour leur localisation. Le pourcentage relativement élevé des agents économiques questionnés qui utilisent des matières premières importées est impressionnant – 37,2%. Le succès des entreprises est dû au fait que le territoire ne soit plus vu comme entrepôt de ressources, mais pris en compte comme facteur organisationnel et qui pousse à l'augmentation des compétences humaines.

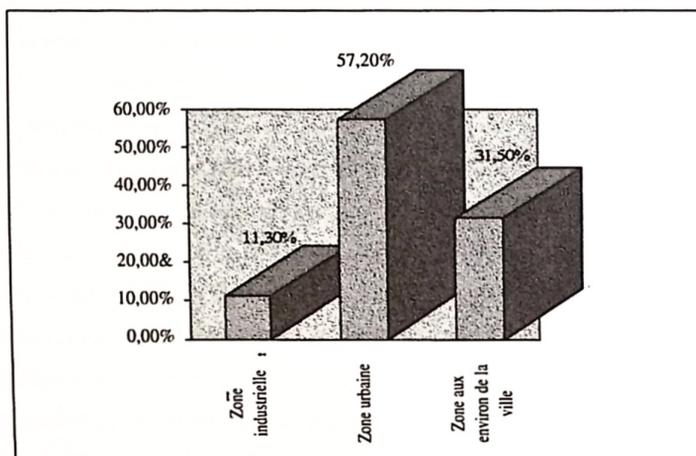
La révolution dans le transport des pays développés a pour résultat l'augmentation de la vitesse de la circulation des véhicules et l'augmentation de leur capacité de chargement, l'implantation de nouvelles technologies utilisant les conteneurs et le système des services se fait beaucoup plus vite, les activités de chargement et de déchargement sont facilitées grâce aux moyens de transport qui se complètent et, ainsi la régularité des livraisons s'améliore. Mais chez nous ces processus dans le transport sont très lents. Ce n'est pas par hasard que 99,0% des agents économiques questionnés signalent qu'ils utilisent uniquement le transport routier et seulement 1,0% – le transport ferrovière. Pour 58,5% l'état du transport n'est pas satisfaisant et pour 30% – plutôt mauvais. 10,1% des agents économiques trouvent qu'il est satisfaisant, et seulement 1,4% – très satisfaisant.

En ce qui concerne les préférences des agents économiques par rapport à la zone urbaine, la zone industrielle et la zone aux environs de la ville, nous pouvons dire avec raison que chez nous on préfère plutôt les zones urbaines, ainsi que celles situées plutôt aux environs de la ville que les zones industrielles que l'on sous-estime encore. Sur la figure n° 5 nous avons présenté la répartition des agents économiques questionnés selon leur zone de localisation préférée.

La productivité croissante devenue déjà un fait technologique, est due à la stratégie de l'entreprise qui se manifeste dans la réorganisation de la capacité de production et dans les relations ayant pour objet l'environnement. Cela signifie que la capacité de production crée n'est pas d'une importance particulière, c'est l'interaction dans le temps entre l'unité de production, déterminée de manière à inclure la création de la capacité et le fonctionnement des marchés qui est, voilà

FIGURE N° 5

Répartition des agents économiques questionnés selon leur zone préféré de localisation



pourquoi les entreprises doivent non seulement créer des organisations intérieures, mais aussi extérieures. Bien sûr, cela concerne l'accumulation de capitaux et une bonne renommée. Les efforts des entreprises aux activités réciproques donneront des résultats dans un certain temps, d'une façon plus ou moins prévisible dans les structures, connues sous le nom de «marchés» (FOSS, 1996, p. 12).

64,2% des agents économiques questionnés entretiennent des relations d'échanges commerciaux dans la région où ils se sont implantés, 17,7% d'entre eux n'effectuent que des échanges épisodiques. La part des agents économiques qui n'effectuent aucun échange commercial est insignifiante, 18,2%. La répartition des agents questionnés selon le type des échanges commerciaux est intéressante. Par exemple, la plus grande partie est occupée par l'activité de production – 55,6%, suivie des relations de consultation et des relations commerciales, occupant une même place – soit 17,3% des agents questionnés. Chez nous la part des relations

de type coopératif est insignifiante – 2,5%, quoique dans certaines régions de l'Europe<sup>5</sup> les petites et les moyennes entreprises jouent un rôle primordial dans la structure économique régionale moyennant les diverses formes de coopération entre les entreprises. Pourtant, pour 34,3% des agents questionnés il existe des problèmes dans les relations avec les fournisseurs et les clients.

A peu près un tiers des agents économiques ont des partenaires à l'étranger. Mais le manque d'information appropriée est signalé comme problème principal en ce qui concerne l'établissement de relations avec les partenaires étrangers. En outre, la part des agents économiques qui n'a pas de relations mutuelles avec des entreprises d'Etat prédomine – 56,1%. Une part insignifiante des agents économiques – 12,3% sont membres des associations des entrepreneurs privés dont le but c'est la défense des intérêts communs.

Ce qui frappe l'attention, c'est le fait que les agents économiques questionnés ont pris conscience du besoin d'information nécessaire et des services attachés à l'entreprise. Quoique chez nous le développement d'une infrastructure d'affaires conforme aux besoins des petites et moyennes entreprises soit encore dans sa phase initiale. 68,1% des agents économiques questionnés cherchent des possibilités d'accès à l'information concernant le monde des affaires. La part des agents économiques utilisant des consultants est grande – 75,1%. 47,1% d'entre eux qualifie de positif les résultats obtenus par les services de consultation. 22,8% trouvent que ces services-là ne sont pas d'aucune aide pour les affaires, 30,2% estiment que leur influence est insignifiante.

L'action réciproque, la communication, les relations personnelles et l'échange plus ou moins pémédité de connaissances entretiennent le processus de modification technologique. Les relations de collaboration entre les entreprises ne suffisent

---

<sup>5</sup> Par exemple en Emilia Romania (Italie) la capacité concurrentielle régionale est due plus à la dépendance mutuelle entre les petites et les moyennes entreprises qu'aux stratégies et aux activités des entreprises particulières ou à leur dépendance des grandes entreprises (PYKE, 1992).

pas pour lancer et soutenir les choix d'innovation. En fait, les complications de l'environnement obligent les systèmes de production dont l'équilibre est plus ou moins troublé, ainsi que les systèmes territoriaux, à rajouter de nouvelles sources d'innovation. La vitalité des économies locales est résultat de leur capacité d'entretenir des relations conséquentes et claires avec les fournisseurs extérieurs, ainsi qu'avec les clients.

Selon 36,9% des agents économiques questionnés, le mauvais choix de localisation peut s'avérer fatal pour le développement des affaires, 25,0% trouvent qu'il pourrait être fatal en partie seulement, et 38,1% estiment qu'il n'a aucun effet. D'une façon indirecte, par comparaison des résultats des agents questionnés sur l'appréciation du choix de localisation et les variantes d'amplification de l'activité, on pourrait tirer des conclusions sur la rationalité du choix. Par exemple, 68,4% des agents économiques trouvent qu'il serait utile d'augmenter leur activité sur place, les autres – 31,6% trouvent qu'il vaudrait mieux qu'elle soit augmentée ailleurs, quoique 56,3% trouvent que le niveau de vie dans l'agglomération est très bas, 43,2% – moyen, et seulement 0,5% – élevé.

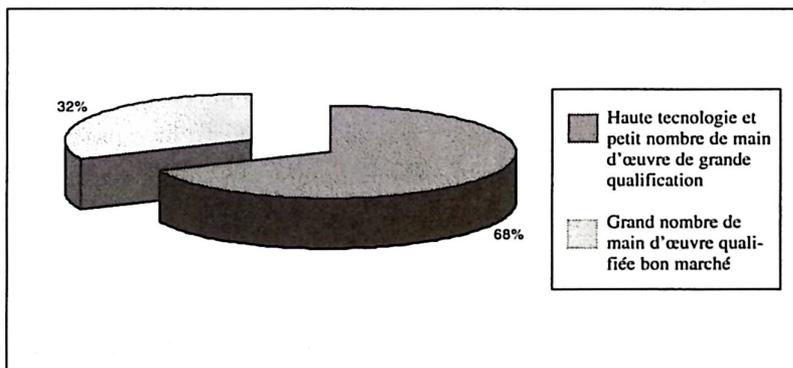
En ce qui concerne la base matérielle initiale présentée par les lieux de production et les entrepôts, seulement 35% des agents économiques ont utilisé des locaux propres, 57,4% les ont loués ou les ont pris sous forme de bail. 7,6% des agents questionnés trouvent qu'ils n'ont pas besoin de locaux de production. En ce qui concerne les entrepôts – 40,5% ont profité de leur propre base, 42% les ont loués ou les ont pris sous forme de bail. Vers la période étudiée ce rapport a changé au profit des entrepôts et des locaux de production propres – 51,5% des agents économiques ont déjà leurs propres locaux de production, 57,1% – leurs propres locaux et entrepôts grâce au développement du marché des valeurs.

Les agents économiques apprécient l'importance du coût et de la qualification du travail comme facteur de la localisation et des critères quand il s'agit d'embaucher du personnel. Ici les responsabilités sont relativement identiques – pour 49,3% le coût du travail qualifié bon marché est d'une importance particulière, mais

pour 50,7% c'est le coût élevé, qui attire l'attention, c'est le fait que les entreprises comptent beaucoup plus sur les hautes technologies et aussi sur une main d'oeuvre qualifiée mais peu nombreuse que sur une main d'oeuvre non qualifiée, mais plus nombreuse (Voir figure 6).

La tendance est de s'orienter vers l'emploi de main d'oeuvre hautement qualifié – 55%. Les agents économiques qui préfèrent une main d'oeuvre à moindre qualification sont 33,5%. Seulement 11,5% emploient de la main d'oeuvre sans aucune qualification. De plus en plus les agents économiques sont attirés par la perspective d'embaucher des étudiants pour leur activité. La part des entrepreneurs qui a profité en permanence du travail des étudiants s'élève à 15%, et celle qui en a profité épisodiquement – est de 13,3%.

FIGURE N° 6

**Répartition des entreprises selon la préférence d'emploi de la main d'oeuvre**

Dans l'activité des entreprises questionnées participent aussi les membres de la famille, ayant fait des investissements dans l'entreprise – 43,9%. L'utilisation de la main d'oeuvre des membres de la famille offre beaucoup d'avantages: l'exécution d'une activité correspondant à leur niveau d'instruction, une meilleure

rémunération, le fait d'éviter l'embauche de personnes inconnues, une plus grande confiance du personnel de l'entreprise, etc.

71,2% des agents économiques apprécient l'importance du choix de la localisation par rapport aux coûts et de la qualité des services d'infrastructure. Ici on a en vue principalement les coûts des services de l'infrastructure sociale et administrative.

Il ne faut pas que les appréciations des agents questionnés sur la politique fiscale locale passent inaperçues: 49,6% trouvent que l'efficacité de l'administration fiscale est satisfaisante, 44,4 % des agents questionnés trouvent qu'elle est insatisfaisante et seul 6% la juge très bonne. La part des personnes qui profitent d'une réduction fiscale lors du paiement d'impôts et de taxes, est insignifiante – 24,7%. La recommandation principale concernant l'activité de l'administration fiscale du pays c'est l'exigence de loyauté vis-à-vis des affaires privées. – 43,4%. 47,4% des agents questionnés sont pour la réduction des impôts.

Ce qui impressionne de plus en plus, c'est qu'une grande part des agents économiques ont commencé leur activité grâce à leur propre capital – 72%. Mais, pour agrandir leur activité la plupart ont demandé un crédit – 53,5%. Les crédits pour la satisfaction des besoins courants sont les plus demandées – 62,6%. La part des agents économiques ayant profité des crédits d'investissement n'est que de 37,4%. 23,4% des agents questionnés ont profité des services des institutions bancaires du pays et seulement une part insignifiante a bénéficié d'appui bancaires par l'octroi de crédit – 1,3%. Les agents économiques questionnés attirent l'attention sur l'incapacité du secteur bancaire d'assurer le financement de la phase de démarrage de l'activité, ainsi que la phase de développement des petites entreprises.

Les résultats obtenus en fonction des répartitions faites sur la base d'un argumentaire et d'après l'étude des facteurs déterminant le choix de la localisation confirment les quatre principes définis par Schoumaker, tirés de la pratique occidentale (SCHOUAKER-MERENNE, 1996, p. 99) encore aux années 70, notamment:

- ⇒ un même facteur de localisation peut exercer une influence différente sur le choix; la main d'oeuvre qualifiée peut être attirante pour certaines entreprises et en même temps elle peut repousser d'autres entreprises;
- ⇒ un seul facteur ne peut pas expliquer la localisation des agents économiques, le stock des ressources en matières premières ne pourrait en aucun cas être la raison de s'implanter dans un lieu déterminé;
- ⇒ le choix de la localisation est le résultat de l'influence sur un nombre plus ou moins grand de facteurs dont l'importance est très diversifiée par rapport à une même situation;
- ⇒ le choix final d'une localisation est toujours une question de compromis et de droit au choix.

## **2.2. Les résultats des répartitions à la base de deux arguments**

Les résultats des tests des hypothèses de répartition à la base de deux arguments sont présentés sur le tableau 1.

Pour 66,2% des agents économiques questionnés, le choix de la localisation est conditionné au caractère de l'objet de l'activité. Pour cette raison on a testé deux hypothèses:

- ⇒ Premièrement, il n'existe pas de rapport entre l'objet de l'activité des agents économiques et sa localisation – H0.
- ⇒ Deuxièmement, il existe un rapport entre l'objet de l'activité de l'entreprise et sa localisation – H1.

La vérification des hypothèses ci-dessus par  $\chi^2$ -methode démontre qu'il existe un même rapport, mais en le mesurant avec le coefficient de Cramer il s'avère très faible.

TABLEAU N° 1  
 Tests concernant les répartitions à la base de deux arguments <sup>6</sup>

Variable	Type de test	Valeur empirique	Valeur théorique	Hypothèse acceptée	Coefficients de corrélation
Objet d'activité/Localisation de l'entreprise	$\chi^2$	30.30	12.6	H1	Cramer's V=0.1994
Objet d'activité/Qualité du personnel	$\chi^2$	86.20	12.6	H1	Cramer's V=0.3359
Objet d'activité/ Qualification du personnel	$\chi^2$	95.17	7.81	H1	Cramer's V=0.5298
Objet d'activité/Proximité des ressources en matières premières et du marché	$\chi^2$	34.08	7.81	H1	Cramer's V=0.3228
Objet d'activité/Motifs de départ dans les affaires	$\chi^2$	51.99	16.9	H1	Contingency C=0.34895
Objet d'activité/ Variantes d'amplification des affaires	$\chi^2$	14.26	7.81	H1	Cramer's V=0.2404
Variantes d'amplification des affaires/Niveau de vie dans l'agglomérations	$\chi^2$	5.08	3.84	H1	Contingency C=0.1419

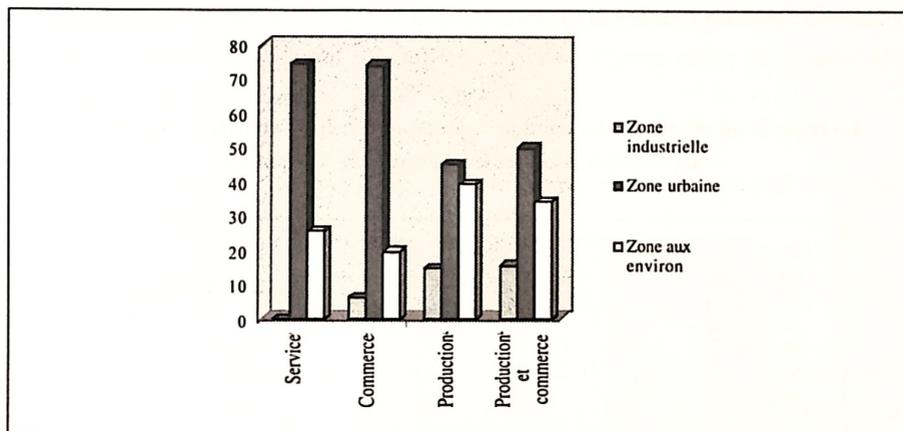
Sur la figure 7 nous avons présenté la répartition des agents économiques questionnés selon l'activité et la localisation de l'entreprise.

Il est logique que les services soient localisés dans la zone urbaine et la zone aux environs de la ville. Du crosstableau on voit que la part des agents économiques localisés dans la zone urbaine ayant pour activité – les services, représentent 74,3% et ceux ayant choisi la zone aux environs de la ville – 25,7%. La réparti-

<sup>6</sup> Les tests ci-joints concernent les répartitions à la base de deux arguments qui accomplissent la condition d'utilisation de  $\chi^2$  test, fréquence attendue qui ne soit pas au-dessous de 1 et au moins 20% des classes de fréquences attendues doivent avoir des fréquences au-dessous de 5. Les coefficients de corrélation sont conformes au type de tableau en ce qui concerne les signes et les dimensions des crosstableaux. Pour un nombre inégal de rangs et de colonnes dans le crosstableaux on a utilisé le coefficient de Cramer; pour un nombre égal – le coefficient de contingence (SAIKOVA, 1994, pp. 203-219).

FIGURE N° 7

La répartition des agents économiques questionnés selon l'objet de l'activité de l'entreprise et sa localisation



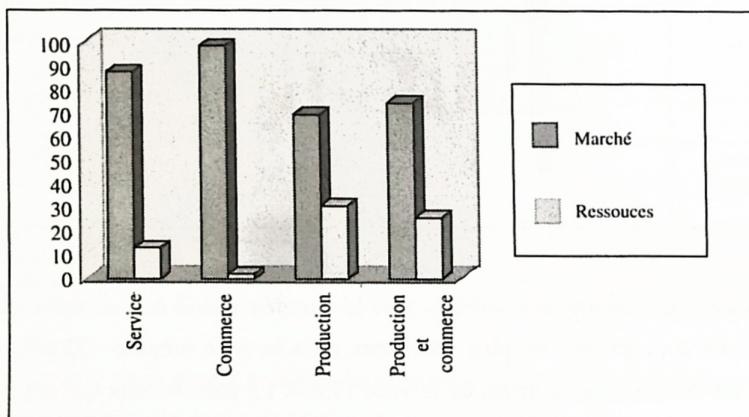
tion des agents économiques orientés vers le commerce doit être acceptée comme normale. Ils sont de plus en plus nombreux dans la zone urbaine – 73,9%, suivis de ceux de la zone aux environs de la ville 19,8%. La part de ceux qui ont préféré la zone industrielle est inférieure – 6,3%. En ce qui concerne les agents économiques, orientés vers la production et ceux dont l'activité est la production et le commerce, on observe une concentration, surtout dans la zone urbaine et dans la zone aux environs de la ville. Par exemple, 45,3% des agents orientés vers la production se sont localisés dans la zone urbaine, 39,6% dans la zone aux alentours de la ville et seulement 15,1% dans la zone industrielle. La moitié des agents économiques au profil combiné – activité de production et commerciale se sont implantés dans la zone urbaine, 34,2% dans la zone aux environs de la ville et 15,8% dans la zone industrielle.

En ce qui concerne l'intensité du rapport entre l'activité des agents économiques et la proximité des ressources en matières premières et des marchés, les

hypothèses testées sont analogiques aux précédentes. Dans ce cas par  $\chi^2$ -methode, la vérification a démontré qu'il existe un rapport, qui mesuré par le coefficient de Cramer, s'est avéré être moyen. Sur le figure 8 nous avons montré les répartitions à la base de deux arguments selon ces principes.

FIGURE N° 8

**La répartition des agents économiques questionnés selon l'activité et la proximité des ressources en matières premières et le marché**



Comme nous l'avons montré sur le figure 8, le pourcentage élevé des agents économiques questionnés – 87,1% pour lesquels le marché représente un repère de localisation des services, n'est pas étonnant. On pourrait dire la même chose pour la localisation du commerce – 98,1% préfèrent être proche du marché. Ces agents économiques effectuent des activités qui visent le consommateur final et à cause de cela ils sont localisés dans les centres de consommation. Cette attitude souligne le rôle décisif du potentiel des consommateurs pour la concentration des services et du commerce dans les grandes villes. Quant à l'orientation des entreprises dont l'activité est la production et à celles d'orientation mixte, de nouveau la

priorité est donnée au marché. 69,2% des agents économiques questionnés dont l'activité est rattachée à la production et 74,2% de ceux dont l'activité est mixte présentent le marché comme facteur déterminant de leur localisation.

55% des agents questionnés ont besoin de main-d'oeuvre qualifiée. Les deux hypothèses testées concernant l'établissement de rapport entre la qualité du personnel et l'objet de l'activité sont:

⇒ il n'y a pas de rapport entre la qualité du personnel et l'objet de l'activité – H0;

⇒ il y a un rapport entre la qualité du personnel et l'objet de l'activité – H1.

L'étude a démontré qu'il existe un rapport, mais mesuré par le coefficient de Cramer il s'avère faible. Mais si l'on étudie l'intensité du rapport entre l'objet de l'activité et le besoin de main d'oeuvre d'une grande qualification, il s'en suit que:

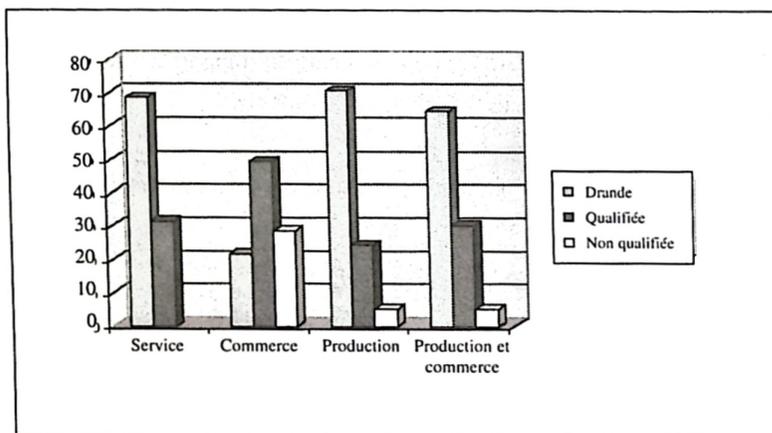
⇒ Il n'y a pas de rapport entre l'objet de l'activité et l'exigence de main d'oeuvre d'une grande qualification;

⇒ Il y a un rapport entre l'objet de l'activité et l'exigence d'une grande qualification – H1.

La vérification par  $\chi^2$ -methode, a démontré qu'il existe un rapport, mais mesuré par le coefficient de Cramer il paraît très fort. Les résultats obtenus des répartitions à la base de deux arguments sont présentés sur le figure 9.

Le fait que pour les entreprises orientées vers la production et celles à orientation mixte, ainsi que pour celles du domaine des services, la présence de main d'oeuvre hautement qualifié est d'une importance particulière. Pour 70,6% des

FIGURE N° 9  
La répartition des agents économiques questionnés selon l'objet de l'activité  
et la qualité du personnel



entreprises questionnées qui développent une activité liée à la production, une haute qualification a son importance pour le choix de la localisation. Pour les entreprises du domaine des services ce pourcentage s'élève à 68,6% et pour celles à activité mixte – a 64,5%. En ce qui concerne les entreprises du domaine des services, la main d'oeuvre très qualifiée n'a pas une importance décisive pour la localisation. Elle a son importance particulière seulement pour 21,6% des agents questionnés.

Le rapport entre l'objet de l'activité et les motifs concernant le démarrage dans les affaires privées, mesuré par le coefficient de Contingency est d'une intensité moyenne. La répartition des agents économiques questionnés selon leur motivation par domaines d'activité est très impressionnante. Si les résultats obtenus lors de l'étude de la motivation pour le démarrage dans les affaires étaient analysés selon l'activité, on constaterait que la raison liée à de «meilleurs revenus» occupe la première place. Cette raison est la plus importante pour les agents écono-

miques qui travaillent dans les services – 77,1%, et du domaine du commerce – 68,8%. Quoique dominant pour les deux autres groupes d'agents économiques, la raison «meilleurs revenus» est de moindre importance pour eux. Par exemple, pour les entreprises à activité mixte le pourcentage s'élève à 47,1%, pour les entreprises liées à la production – à 46,6%. La seconde raison quant au démarrage d'une entreprise – à l'exception du secteur des services – est la réalisation personnelle. Les entreprises liées à la production et à une activité mixte sont celles qui donnent le plus d'importance à la réalisation personnelle – respectivement – 40,5% et 32,4%. Seulement 5,7% trouvent que ce facteur est d'une importance décisive pour l'organisation de leur activité.

68,4% des agents questionnés considèrent la localisation choisie comme rationnelle, parce qu'ils s'orientent vers l'augmentation de leurs affaires sur place. Pour mesurer la force du rapport entre l'objet de l'activité et les variantes d'augmentation de l'activité, nous avons testé encore deux hypothèses. Il s'en suit que:

- ⇒ il n'y a pas de rapport entre l'objet de l'activité de l'entreprise et les variantes d'augmentation des affaires – H0;
- ⇒ il y a un rapport entre l'objet de l'activité de l'entreprise et les variantes d'augmentation des affaires – H1.

La vérification par  $\chi^2$ -méthode, a démontré qu'il existe un rapport, mais mesuré par le coefficient de Cramer, il est faible.

Le plus grand pourcentage des entreprises interrogées se consacrent à une activité mixte (parmi tous les agents économiques qui ont accepté comme rationnelle leur localisation et qui voudraient augmenter leur activité au même endroit – 78,4%, et le pourcentage inférieur incombe aux entreprises du domaine des services – seulement 42,9%. Ce n'est pas surprenant, surtout si on a en vue la spéci-

Les résultats obtenus des répartitions à la base de deux arguments confirment le caractère aléatoire du choix de la localisation. Ils sont à l'unisson avec le point de vue exprimé dans la littérature occidentale, notamment: «C'est très rare de trouver le lieu idéal qui permettrait l'implantation parfaite au meilleur coût et les dirigeants choisissent ce qui leur paraît être le meilleur, tout en commençant par ce qu'ils désirent et en fonction de ce qui est à leur disposition» (R. Luther, 1966, p.188-190).

### 3. CONCLUSION

Pour conclure il faut noter que:

- ⇒ La présente analyse économétrique de la localisation fait ressortir une faiblesse relativement explicable des facteurs classiques de localisation. Si jusqu'aux années 1990 la localisation a été orientée vers les régions fortement urbanisées à main d'oeuvre de qualification moyenne et au niveau élevé de concentration des entreprises, pendant les années 1990 un nombre important de particularités est observé. Au premier plan se rangent celles, ayant rapport à la déconcentration des agents économiques sur les territoires aux environs de la ville. Selon l'étude, comme nous l'avons déjà souligné, les agents économiques préfèrent les territoires aux environs de la ville à ceux des zones industrielles.
- ⇒ Il s'en suit logiquement que l'attitude de l'entreprise vis-à-vis du territoire soit déterminé par des phases historiques de développement technologique et du heurt avec la géographie d'implantation. Voilà pourquoi la minimisation des coûts de transport – base théorique sur laquelle repose la théorie classique de la localisation, est déterminante dans le cadre d'une organisation de production, dirigée par une logique ferme. Mais dans le contexte de la réduction du

rôle du transport et le développement des formes d'une plus souple organisation de production, la notion de large dépendance réciproque des entreprises favorise l'ouverture de celles-ci au monde extérieur. En outre, cette notion-là oriente dans une certaine mesure les études du choix de localisation vers l'agglomération économique régionale et tout ce qui se attache à celle-ci.

- ⇒ Nous sommes témoins de la diminution progressive du rôle des critères objectifs et quantitativement mesurables concernant le choix de localisation et de l'influence croissante des facteurs qualitatifs de localisation. En outre, il ne faut pas oublier que, en ce qui concerne le choix de localisation, l'importance d'un facteur donné a rapport avec sa rareté. Donc, s'il y avait partout des parcs industriels, des autoroutes, etc., il ne serait pas difficile de constater que l'agent économique tiendrait compte des «petits avantages des amabilités territoriales», tels que: l'unanimité publique en ce qui concerne les objectifs fondamentaux des programmes régionaux de développement; la plus grande effectivité de l'activité de l'administration publique, la tradition et l'expérience du système régional, la qualité de l'environnement, le niveau de vie, le climat social favorable, etc.
- ⇒ Celui qui prend la décision dispose d'une information restreinte, car celle-ci dépend de son coût, ainsi que du coût du facteur temps. Chaque recherche supplémentaire d'information coûte cher, car elle demande du temps et de l'argent. Mais même si nous étudions la localisation en profondeur et en largeur, le choix se fait à priori selon un petit nombre d'alternatives. Ce moment confirme l'application de la conception de la rationalité limitée, du choix de localisation satisfaisant, quand les critères sont plus ou moins atteints ou dépassés.
- ⇒ Le choix est toujours influencé par l'information dont dispose l'équipe dirigeante et par les notions élaborées sur les différents lieux de localisation. Les sources d'information sont internes et externes. L'équipe dirigeante peut

influencer la qualité du travail à travers les sources d'information internes. L'engagement dans le processus des spécialistes de grande qualification dans le domaine du management stratégique et du marketing est une condition préalable pour l'élaboration de la notion de dimension du marché, par exemple. En ce qui concerne les sources externes d'information, d'ordinaire on observe une attitude passive de la part des agents économiques. En réalité, il existe des sources d'information officielle provenant de différents champs d'action et d'origine différente: éditions stratégiques, éditions des agences sociologiques, brochures publiques, documents conceptuels, prévisions, plans et rapports annuels des organes des pouvoirs publics et régionaux et des institutions bancaires, publications des instituts d'Etat ou privés, ainsi que des instituts de recherches scientifiques, des laboratoires et des centres de recherches, documents normatifs, etc. Il ne faut pas sous-estimer l'information reçue par une voie non formelle, résultat des contacts d'affaires ou bien tout simplement des observations faites sur place.

## BIBLIOGRAPHIE

- GUOEV, Valentin. (1996). Traitement statistique et analyse de l'information, en provenance des recherches sociologiques, de marketing, et politiques avec SPSS. Edition Universitaire «Economie», Sofia.
- ANNUAIRE STATISTIQUE (1988). Institut National Statistique, Sofia.
- SAIKOVA, Iv. (1981). Analyse statistique de relations et dépendances. Science et Art, Sofia.
- SAIKOVA, Iv. (1994). Etude statistique, Sofia.
- AYDALOT, Philippe. (1985). Economie régionale et Urbaine. Economica, Paris.
- FOSS, Nicolai J. (1996). Higher-order industrial capabilities and competitive advantage. *Journal of Industry Studies*, Volume 3, Number, 1, Juni.
- Les nouveaux espaces de l'entreprise. (1993). Dirigé par Michel Savy et Pierre Veltz. DATAR/Editions de l'Aube, Paris.

- MERENNE-SCHOUMAKER, Bernadette. (1996). La localisation des industries. Mutations récentes et méthodes d'analyse. 2<sup>ème</sup>, édition, Édition Nathan.
- MUSO, Enrico et Paola Castagnino. (1997). Avantages compétitifs des villes. Une Analyse comparative dans le cadre de l'Europe du sud. – Revue d'Economie Régionale et Urbaine, N° 1.
- MUTHER, R. (1966). L'implantation de votre entreprise. Édition d'Organisation et Éditions Eyrolles. Paris.
- PYKE, F. (1992). Industrial Development Through Small Firms Co-operation: Theory and Practice. International Labour Office: Geneva.
- SERRATE, Benedicte. (1995). Développement local et représentations sociales. Analyse lexical des discours. – Revue d'Economie Régionale et Urbaine, N° 1.
- WEBBER, M. (1972). Impact of uncertainty on location. MIT Press.
- WEBBER, M. J. (1984). Industrial Lokation. Scientific Geography Series. Vol. 3, Beverly Hills, Sage.
- Kirat, Thiery (1998) – Économie et Droit: De l'analyse économique du droit à de nouvelles alliances. *Revue Économique*, vol. 49, Juillet: 1057-1087.
- SCHWAB, S. (1988). A Coesean experiment on contract presumption. *Journal of Legal Studies*. Vol. 17, 237-248.
- STIGLER, G. J. (1992). Law or economics? *Journal of Law and Economics*, 35 October:455-468.