

**Éléments
entrant concrètement en compte
pour le choix d'une localisation**

par **B. MERENNE-SCHOUMAKER**
Docteur en Sciences Géographiques
Assistante à l'Université de Liège

Extrait de
Localisation des entreprises et développement régional
1^{er} congrès des économistes belges de langue française
Charleroi — 13-14 décembre 1974 — Rapports préparatoires

II — ELEMENTS ENTRANT CONCRETEMENT EN COMPTE POUR LE CHOIX D'UNE LOCALISATION ⁽¹⁾

CONSIDERATIONS PRELIMINAIRES

Par *facteur de localisation*, on entend « tout phénomène susceptible d'influer d'une manière ou d'une autre sur le choix d'une localisation » (2).

De la majorité des travaux consacrés aux localisations, on peut dégager les quatre grands principes suivants :

- un facteur ne peut à lui seul expliquer une localisation ; même la présence d'une matière première ne peut être la seule cause d'une implantation ;
- un même facteur peut exercer des influences diverses ; ainsi la présence d'une main-d'œuvre qualifiée peut attirer certaines entreprises et en repousser d'autres ;
- le choix d'une localisation est la résultante d'un nombre plus ou moins grand de facteurs dont le poids et la diversité varient fortement d'une situation à l'autre ;
- la sélection finale d'une localisation est toujours une question de compromis et d'options. C'est normal, comme le dit R. Muther, « car il est rare de trouver un emplacement parfait, permettant une implantation parfaite pour un prix parfait » (3). Les dirigeants choisissent donc « ce qui convient le mieux » à partir de « ce qu'ils veulent » et en fonction de « ce qui est disponible » (4).

Par ailleurs, *il est très malaisé de déterminer avec précision les raisons effectives de chaque implantation*. Certes, on peut relever, pour les firmes ayant accepté les enquêtes, quelques facteurs déterminants, importants, accessoires, voire sans influence. Mais il est impossible d'envisager, chaque fois, tous les éléments pris en considération et surtout de déceler le poids

(1) Cet article reprend certains résultats d'une recherche menée dans le cadre d'une thèse de doctorat en Géographie Economique, défendue en avril 1974, à l'Université de Liège ([12]).

(2) J.A. SPORCK, [23], p. 29.

(3) R. MUTHER, [13], p. 190.

(4) *Ibidem*, p. 188.

réel de chacun. Ce poids est d'autant plus difficile à mesurer que l'on tente réellement, au sein des motifs fournis, de faire la part du stéréotype, de l'inquiétude ou de la facilité.

Aussi ne peut-il être question dans ce rapport de résoudre un problème jusqu'ici non résolu. Notre but sera plus modeste : tenter, à la lumière de diverses études récentes (la plupart consacrées aux industries) de rechercher, sous la diversité des cas particuliers, quelques constantes et d'envisager de la sorte le rôle de quelques éléments intervenant fréquemment lors du choix d'une localisation.

En réalité, ces éléments appartiennent à *deux groupes différents* : le monde extérieur à la firme (ce sont les *caractéristiques des milieux*) et le monde interne à l'agent de décision (ce sont les *caractéristiques des entreprises et des établissements*). Nous traiterons d'abord les premières, puis nous verrons ensuite comment certaines coordonnées des agents de décision modifient les critères généraux de localisation.

1. ETUDE DES CARACTERISTIQUES DES MILIEUX POUVANT ORIENTER LES CHOIX

Le choix d'une localisation se pose souvent à des *niveaux spatiaux différents* : les grands espaces économiques (par exemple, la CEE ou l'Amérique Latine), les pays (par exemple, la Belgique ou les Pays-Bas), les régions (par exemple, la région gantoise ou la région liégeoise), les localités (par exemple, Herstal ou Loncin) et les terrains (par exemple, le parc industriel des Hauts-Sarts ou un site urbain dans la commune de Herstal). Certes, chaque firme n'est pas nécessairement confrontée à toutes ces options et le processus n'est pas toujours aussi complet que nous le signalons : on peut ainsi « sauter » un ou plusieurs stades. Toutefois, comme l'on fait remarquer plusieurs auteurs (5), il est indispensable de distinguer des critères généraux et des critères locaux.

C'est la raison pour laquelle nous analyserons successivement les facteurs intervenant au niveau des grands espaces économiques et des pays, puis ceux jouant au niveau des régions, des localités et des terrains.

1.1. Au niveau des grands espaces économiques et des pays

Quatre facteurs semblent en ce domaine assez déterminants : la situation géographique, le marché, le contexte financier et fiscal et la politique des pouvoirs publics.

(5) Par exemple, C.R.E.G.E., [3]; M.L. GREENHUT, [9] ou C. PHILIP et C. PROCUREUR, [17].

1.1.1. La situation géographique

C'est un critère important au niveau spatial des grands espaces économiques et surtout des pays, intervenant fréquemment lors de la localisation de firmes de nationalité étrangère à ces espaces et ces pays.

La situation géographique est essentiellement une notion relative puisqu'elle désigne la position par rapport à d'autres lieux ou d'autres phénomènes localisés (port, marché, réservoirs de main-d'œuvre, voies de communication, etc.) (6). Elle revêt ainsi un caractère synthétique, car elle intègre d'autres facteurs (qui seront envisagés plus loin), notamment le marché, les conditions de transport, l'environnement économique, etc. Elle est encore mouvante, dynamique en raison notamment des progrès de la technique, de l'infrastructure ou de la conclusion de conventions et d'accords internationaux (7).

1.1.2. Le marché

Très lié au précédent, ce facteur joue surtout également, à ce niveau spatial, lors des implantations d'entreprises étrangères. Toutefois, il peut aussi expliquer certaines extensions de firmes nationales ou locales.

Deux aspects du marché ont une influence : l'accessibilité et le taux espéré de croissance. Le choix de la nouvelle localisation est en effet souvent déterminé par la recherche d'un accès aisé au marché et par la volonté de conquérir des marchés nouveaux, ce dernier mobile étant fréquemment le plus déterminant.

Le développement récent des entreprises américaines dans la CEE illustre, sans conteste, très bien l'importance du marché, les motivations principales des implantations étant : le désir de pénétrer sur le marché européen, la volonté de sauvegarder les ventes ou de les augmenter ou la décision d'atteindre aussi, grâce à la position tremplin du Marché Commun, des marchés proches comme l'Europe de l'Est, l'Afrique ou le Moyen-Orient.

1.1.3. Le contexte financier et fiscal

La répulsion ou l'attraction qu'exercent certains espaces économiques et surtout certains pays sur les investissements dépend aussi largement des conditions financières et fiscales : accès au crédit, réglementation des changes, régime en matière de rapatriement des capitaux et dividendes, système de taxation, régime douanier, sécurité de placement des capitaux, etc.

(6) H. BEGUIN, [1], pp. 586-587.

(7) J.A. SPORCK, [24], p. 51.

Soulignons à ce propos le rôle de la stabilité monétaire et du régime politique du pays : les capitaux fuient les nations où les dévaluations sont fréquentes et les investissements ne sont guère importants lorsqu'il y a risque de nationalisation ou lorsque des mesures restrictives sont prises pour la sortie des bénéfices (8).

De plus, comme nous allons le voir, diverses mesures financières et fiscales prises par les pouvoirs publics, dans le cadre notamment de leur politique de développement économique, contribuent aussi à créer l'image de marque du pays et à freiner ou développer les réalisations nouvelles tant nationales qu'étrangères.

1.1.4. La politique des pouvoirs publics

Les interventions des pouvoirs publics sont multiples. Nous situant encore au niveau spatial des espaces économiques et des pays, nous nous limiterons à épinglez ici les interventions générales des pouvoirs centraux des Etats et celles (peu nombreuses) d'organismes internationaux, laissant provisoirement de côté les interventions régionalisées de ces mêmes pouvoirs centraux ainsi que les interventions des pouvoirs régionaux et locaux, tout en sachant bien que parfois la politique régionale d'une nation est un facteur d'attraction vis-à-vis des investissements étrangers.

Les interventions générales des pouvoirs nationaux englobent, outre les coordonnées du contexte financier et fiscal citées ci-dessus, d'autres aspects comme le volume des achats à des fins civiles et militaires, les aides financières nationales (par exemple, aide à la recherche ou à l'innovation technique) ou encore la politique de réglementation en matière de sécurité ou d'hygiène, ce qui se répercute une fois de plus sur les conditions des nouvelles implantations. En outre, pour les investissements étrangers, d'autres éléments ont également de l'influence : l'accueil, l'information et la propagande orchestrés par les autorités nationales.

Des très nombreuses études consacrées aux investissements étrangers (surtout américains) en Belgique (9), il se dégage dans l'ensemble une position très favorable du pays sauf en ce qui concerne le droit social et principalement la législation en faveur du personnel de cadre (10). Les éléments les plus appréciés, en Belgique, par les étrangers sont, dans le domaine de la politique des pouvoirs publics :

- l'accueil réservé aux investissements étrangers et l'absence de discrimination entre les avantages accordés aux firmes étrangères et belges ;

(8) *Ibidem*, p. 75.

(9) Ne pouvant les citer toutes, nous nous contenterons d'épingler un travail très complet et récent, celui de D. VAN DEN BULCKE et COLLABORATEURS, [26].

(10) Voir le rapport de F. PIRLOT en point 1 de cette même Commission.

- les aides accordées par le gouvernement, les collectivités locales et régionales ;
- le contexte financier et fiscal belge ;
- la liberté d'établissement (il n'y a pratiquement aucune activité industrielle ou commerciale que les étrangers ne puissent entreprendre) et en général la souplesse de l'administration publique (surtout par comparaison de la France) ;
- la possibilité d'obtenir rapidement une autorisation de construire (notamment par comparaison des Pays-Bas) ;
- l'existence de nombreux terrains industriels où le coût est souvent peu élevé (surtout par comparaison des Pays-Bas) ;
- la propagande orchestrée par la Belgique.

1.2. Au niveau des régions, des localités et des terrains

A ce niveau spatial plus restreint, les facteurs orientant les choix sont nettement plus nombreux. Afin d'éviter la confusion par la multiplication des critères à analyser, nous les avons regroupés en dix grandes rubriques différentes.

1.2.1. La situation géographique

De nouveau, ce facteur à caractère synthétique intervient. Ce qui a été dit précédemment à son propos reste valable.

Deux remarques supplémentaires sont cependant nécessaires. Il semble d'abord que son poids soit plus marqué au niveau régional ou local que national ou international. De plus, l'argument de la situation géographique apparaît parfois dévalué, tant de villes ou de régions l'ayant invoqué pour attirer les investisseurs (voir, à ce propos, les brochures publicitaires éditées par les organismes régionaux ou locaux). Toutefois, si chaque affirmation trouve des preuves à l'appui de cette publicité, force est de constater que toutes les situations ne sont guère équivalentes, notamment en ce qui concerne les infrastructures et superstructures disponibles. De nombreux dirigeants d'entreprises l'ont bien perçu puisqu'ils ont refusé de s'installer à certains endroits malgré tous les avantages que leur promettaient ou leur offraient des responsables publics.

1.2.2. Le marché

Contrairement au facteur précédent, ce critère joue moins au niveau des régions ou des localités qu'au niveau national ou international. A cette règle, on relève cependant des exceptions qui découlent avant tout de l'importance des coûts de transfert pour les produits de l'entreprise ou encore du caractère périssable des produits vendus et de la fréquence des

contacts entre producteurs et consommateurs. Ainsi, par exemple, les entreprises suivantes sont très sensibles à leur situation vis-à-vis de l'aire de circulation de leurs produits ou services : dans le premier cas, l'industrie des boissons ou les entrepôts de grossistes ; dans le second, la fabrication de diverses denrées alimentaires ou l'édition de quotidiens locaux ; dans le troisième, la confection sur mesures ou les agences fournissant des services aux entreprises.

Au total, ce facteur a perdu de l'importance dans le domaine des industries manufacturières diverses dont l'aire de circulation des produits croît sans cesse mais conserve par contre tout son poids, et l'accroît même, dans le cas de la plupart des activités du secteur tertiaire.

1.2.3. Le climat et la protection de l'environnement

Les données climatiques peuvent intervenir lors du choix de la région, car le climat est un constituant important de l'image de marque de celle-ci et il peut avoir en outre des répercussions sensibles sur les coûts de construction (bâtiments supplémentaires, protection, installations de chauffage ou de conditionnement d'air, etc.) et sur les coûts de fonctionnement (frais de chauffage ou de conditionnement d'air, difficultés de transport, etc.).

Les conditions climatiques peuvent également influencer le choix du site, les éléments retenus alors étant surtout les éléments microclimatiques tels la pureté de l'air, son degré hygrométrique ou la direction des vents dominants. Cette influence se marque presque exclusivement pour les activités industrielles, soit que ces dernières aient des exigences particulières (par exemple, bandes magnétiques, appareils de précision), soit au contraire en raison de leur caractère polluant. Remarquons par ailleurs que la localisation des industries polluantes est de plus en plus réglementée et limitée en raison de la sensibilisation croissante au problème de la sauvegarde de l'environnement (11).

1.2.4. Les matières premières, l'eau et l'énergie

L'influence de ces trois coordonnées varie très nettement d'une activité à l'autre.

En règle générale, l'importance des matières premières et des disponibilités en énergie s'est restreinte ces dernières années à la suite de conditions nouvelles intervenues dans le monde industriel. Parmi celles-ci, il faut d'abord citer les mutations au sein des fabrications (par exemple, la diminution des quantités unitaires nécessaires à certaines productions)

(11) La localisation récente dans la frange méridionale de l'Europe (Portugal, Espagne, Grèce, Turquie) d'industries du papier résulte par exemple des mesures antipollution prises en Scandinavie. Très polluantes et très sensibles aux coûts liés à ces mesures, ces entreprises ont choisi les pays de l'Europe méridionale peu industrialisés et plus tolérants en matière de pollution (P. HANAPPE, [10], p. 6).

et l'accroissement du nombre de matières intervenant au sein même des fabrications (chaque matière n'intervenant qu'en quantité restreinte et se trouvant fréquemment à un endroit différent des autres, il y a dès lors compétition et même souvent annulation entre les différentes influences). Les modifications intervenues dans le domaine des transports ont, pour leur part, accru les possibilités et réduit l'importance relative des coûts. L'utilisation accrue de l'électricité et d'autres sources d'énergie (par exemple, le gaz naturel) pouvant être transportées un peu partout, souvent à des prix variant peu ou pas (tarifs nationaux) d'un endroit à l'autre du territoire, a enfin presque éliminé la disponibilité en énergie comme facteur de localisation sauf pour quelques gros consommateurs (par exemple l'aluminium).

Par contre, le rôle de l'eau s'est renforcé face à l'augmentation très nette des besoins et à la raréfaction des réserves. Le problème de l'eau se pose aussi en termes qualitatifs pour les entreprises exigeant de l'eau certaines qualités. En outre, le rejet des eaux usées semble de plus en plus préoccupant et cet aspect de la question peut avoir des répercussions sur les localisations dans la mesure où la législation introduit des discriminations entre les endroits (cas de la Belgique où la distinction de quatre classes de cours d'eau limite les implantations là où les exigences sont les plus fortes).

1.2.5. Les disponibilités en terrains et bâtiments

L'évolution récente est caractérisée par des exigences croissantes en surface de la plupart des activités (industries, commerces, services). Cette augmentation est manifeste à la fois pour les espaces bâtis et pour les non bâtis sur lesquels on réalise des parkings, des stockages, des aménagements extérieurs et qui sont aussi destinés à d'éventuelles extensions.

Les exigences croissantes en surface sont à l'origine de nombreux transferts du centre des agglomérations vers la périphérie.

Mais le problème des terrains est aussi qualitatif : les entreprises recherchent de préférence des terrains plats, bien équipés et au prix peu élevé. En ce domaine, les zones et les parcs industriels ont de plus en plus de succès, principalement s'ils correspondent à des espaces bien situés et si les terrains sont bien équipés. En raison de l'intérêt manifesté par des activités non industrielles mais ayant des exigences voisines des industries (par exemple, entreprises de transport, commerces de gros, activités artisanales ou encore certains types de services), plusieurs pays ont décidé de réaliser des zones pour ces activités. Il est certain que ces nouvelles zones contribuent et contribueront de plus en plus à une nouvelle répartition des activités économiques.

D'autres caractères qualitatifs du terrain ont également de l'importance : le voisinage immédiat, les contraintes urbanistiques en vigueur dans la zone ou les délais d'acquisition.

Par ailleurs, les bâtiments disponibles peuvent aussi être un facteur important de localisation à condition toutefois que les constructions existantes soient de qualité. Parmi les firmes donnant leur préférence à une telle formule, on trouve notamment : celles qui veulent s'installer à titre provisoire, celles qui souhaitent réduire leurs coûts initiaux ou de nombreuses entreprises du secteur tertiaire qui envisagent uniquement la location de leurs installations (bureaux ou cellules commerciales).

1.2.6. Les conditions de transport

En général, l'importance attribuée aux coûts de transport s'est réduite avec le temps, car, « au fur et à mesure que les facilités de communication augmentent et que les cycles s'allongent, les charges de transport diminuent par rapport au coût total du produit » (12). Toutefois, le rôle des coûts de transport varie d'une activité à l'autre et, dans le domaine industriel, on considère que la localisation des usines est dépendante de ces coûts si la part des coûts directs de transport dans le prix de revient des produits dépasse 5 % (13).

Si les coûts de transport n'ont plus l'importance qu'ils avaient jadis, le rôle du facteur transport n'a cependant pas diminué, car les firmes ont des exigences croissantes vis-à-vis des infrastructures et des conditions dans lesquelles elles vont pouvoir organiser le déplacement des marchandises et du personnel. Chaque firme souhaite être bien desservie, ce qui postule fréquemment la possibilité de choix entre plusieurs modes de transport et ce qui implique nécessairement des exigences qualitatives vis-à-vis du ou des réseaux.

Au sein des divers modes de transport, le rôle des routes et surtout des autoroutes s'est considérablement développé. Le chemin de fer continue néanmoins à attirer des activités principalement industrielles donnant lieu au transport de tonnages importants sur des distances moyennes ou longues. De plus, on observe aussi l'attrait exercé par la voie ferrée comme mode de rechange lors d'une éventuelle crise des transports routiers (d'où des localisations proches de la voie ferrée bien que cette dernière ne soit pas actuellement utilisée). Si l'influence de la voie d'eau intérieure est finalement limitée à quelques activités, celle des ports maritimes touche, par contre, plus de secteurs et a connu depuis quelques années un essor marquant. La proximité des aéroports est aussi de plus en plus recherchée tandis que les télécommunications ont également accru leur poids dans les décisions de localisation, principalement en freinant les implantations là où de longs délais sont nécessaires à l'obtention de lignes téléphoniques.

(12) P. CLAVAL, [2], p. 207.

(13) M. WOLKOWITSCH, [29], p. 236.

1.2.7. Les aspects quantitatifs et qualitatifs de la main-d'œuvre

Actuellement, la plupart des chercheurs considèrent la main-d'œuvre comme étant un des principaux facteurs de localisation.

Deux groupes de faits expliquent le rôle croissant de la main-d'œuvre : d'une part, la libération d'un nombre sans cesse plus grand d'entreprises vis-à-vis des contraintes classiques de production et parallèlement l'accroissement du poste main-d'œuvre et, d'autre part, l'intervention de plus en plus marquée des pouvoirs publics pour assurer le plein emploi (14).

Quatre aspects différents de la main-d'œuvre peuvent intervenir : les disponibilités, la qualification, la réputation et le coût.

L'aspect disponibilités joue surtout au niveau des grandes entreprises. Dans les autres cas, les difficultés de recrutement sont fréquemment restreintes, notamment dans nos régions, car les réserves de main-d'œuvre se sont accrues un peu partout. Ce point de vue disponibilités est toutefois indissociable d'autres aspects qualitatifs, comme d'abord l'âge et le sexe. En général, les entreprises souhaitent engager des jeunes et ont d'autre part des exigences bien définies en ce qui concerne la répartition de leur personnel en main-d'œuvre masculine et féminine.

Par ailleurs, ces exigences se traduisent aussi au niveau de la formation requise, ce qui amène certains dirigeants à rejeter les zones rurales parfois handicapées, en particulier pour le personnel de cadre ou, au contraire, à choisir délibérément des régions où la qualification de la population est moins poussée (c'est le cas par exemple de certaines entreprises de la confection légère ou de montage dans l'industrie électrique).

Dans l'appréciation qualitative du personnel, d'autres éléments sont encore pris en considération : la régularité (absentéisme, exactitude), la rapidité (de formation, dans le travail), l'adresse, l'efficacité, la stabilité, les exigences, la tradition syndicale, les tendances politiques, etc. A la simple énumération de ces caractères, on perçoit immédiatement les difficultés pour les apprécier correctement. Aussi, n'est-il guère étonnant qu'une même main-d'œuvre soit jugée de façon très différente (15) et que beaucoup d'opinions reposent sur des informations fragmentaires, sur des images stéréotypées ou sur des affirmations parfois anciennes et pouvant devenir totalement fausses (16).

(14) J.A. SPORCK, [24], ouvr. cit., p. 62.

(15) Par exemple, la main-d'œuvre lorraine a été jugée différemment par les industriels qui se sont implantés dans la région et par ceux qui, après avoir cherché à s'y installer, ont décidé de ne pas le faire (SERES, [20], pp. 26-32).

(16) Qui sait par exemple que les deux provinces belges où les taux de syndicalisation sont les plus élevés sont la Flandre Occidentale (88,95 %) et la Flandre Orientale (86,88 %) alors que les taux du Hainaut et de Liège valent respectivement 59,15 et 52,59 % (1965) (G. SPITAEELS, [21], p. 74) ?

Quant au rôle joué par le coût de la main-d'œuvre, il s'agit d'un problème assez controversé. Nous pensons personnellement que son influence est plus forte que ne l'ont dit certains, notamment pour les entreprises à forte utilisation de main-d'œuvre. Cependant, son rôle est temporaire, car « toute entreprise, attirée par un bas niveau des salaires, crée, par le fait même de son expansion, la suppression de l'avantage comparatif du coût qui l'avait attirée » (17). Ce facteur ne joue donc que pendant un certain laps de temps, mais il peut représenter pour des grandes firmes des gains considérables. Ajoutons que le coût de la main-d'œuvre couvre, outre les salaires directs, beaucoup d'autres éléments (par exemple : contributions patronales de sécurité sociale, frais de transport du personnel, frais de formation du personnel ou encore les primes et les gratifications) et que ces données peuvent aussi introduire des disparités dans l'espace.

1.2.8. L'environnement économique

Le choix d'une localisation peut être influencé par la recherche de la proximité d'autres entreprises. Une telle décision s'explique d'abord par les relations directes existant entre le nouvel établissement et ceux implantés dans les environs. Elle procède aussi de la prise en considération du climat économique de la région, c'est-à-dire les attitudes des pouvoirs publics et de la communauté vis-à-vis des activités nouvelles.

Par ailleurs, un milieu dynamique a souvent des effets d'entraînement : par exemple, incitation à la modernisation, à l'agrandissement, ce qui peut même parfois provoquer un transfert ou une extension.

En outre, certaines entreprises recherchent la proximité d'autres pour leur effet de voisinage. Elles s'installent près de firmes aux caractères similaires (par exemple, même nationalité, même activité, même importance) ou présentant des traits différents (par exemple, un petit établissement se localise près d'un grand).

D'autre part, de plus en plus d'entreprises, en particulier du secteur tertiaire, sont sensibilisées aux économies externes, économies résultant non seulement des liens et des effets d'entraînement dont bénéficie l'établissement proprement dit bien situé (économies de localisation), mais encore de toutes les économies d'agglomération provenant des équipements existants, de l'importance quantitative et qualitative de la main-d'œuvre, des économies d'échelle (grâce à la spécialisation possible) et des contacts et des échanges dont peuvent plus facilement profiter les firmes installées dans un complexe urbain (18). Les entreprises cherchent alors à se localiser dans des pôles de croissance, dans de grandes agglomérations, car la ville

(17) R. OP DE BEECK, [16], p. 8.

(18) Ces avantages économiques ou non sont parfois dénommés facteurs secondaires d'établissement par opposition aux facteurs de production proprement dits appelés facteurs primaires (voir à ce propos K. DEBROCK et M. GOOSSENS, [5], pp. 31-36).

est « le lieu où les économies externes se maximisent en diversité et en intensité » (19).

1.2.9. Le cadre de vie

Facteur de plus en plus évoqué dans les travaux récents, le cadre de vie est cependant rarement défini.

A notre avis, il regroupe les éléments suivants : des coordonnées du cadre physique (beauté des paysages, durée de l'ensoleillement), les conditions de logement (disponibilités, prix et surtout qualité), l'attrait touristique, la présence d'équipements dans les domaines de l'enseignement (surtout université et école internationale), du commerce, des soins médicaux, de la culture et des loisirs, etc., les facilités d'accès à ces équipements ou aux endroits touristiques voisins (en particulier, les facilités de communication avec la métropole ou la grande ville voisine) et, enfin, des facteurs d'ambiance (nombre suffisant de personnes de catégories socio-professionnelles analogues, habitudes régionales, degré d'ouverture du milieu aux nouveaux arrivants, etc.).

Certes, comme le souligne à juste titre P. Pinchemel, tous ces éléments « ne sont pas décisifs mais à conditions économiques égales, ils emportent la décision » (20).

En général, la prise en considération de ce facteur conduit les dirigeants à choisir des implantations proches de grandes villes ou à s'installer dans des régions touristiques.

L'impact de ce facteur est particulièrement ressenti lors des opérations de décentralisation et chacun connaît les réticences des cadres parisiens ou londoniens et surtout celles de leurs épouses à quitter « la capitale » pour « la province ».

1.2.10. L'intervention des pouvoirs publics

Au niveau des régions et des localités, deux groupes d'interventions ont leur importance : les interventions régionalisées du pouvoir central s'inscrivant dans les politiques de développement économique et les interventions des dirigeants régionaux ou locaux.

Nées de la prise de conscience du fait que la croissance ne se réalisait pas partout au sein d'un même Etat, les mesures gouvernementales ont surtout touché les activités industrielles bien qu'actuellement plusieurs gouvernements aient étendu ces mesures à certaines activités du secteur tertiaire. Ces politiques de développement économique régional se combinent presque toujours avec des politiques d'aménagement du territoire, élaborées

(19) E. NOLS, [15], p. 21.

(20) P. PINCHEMEL, [18], p. 537.

souvent avant les actions régionales, et dont la finalité est d'arriver à une utilisation plus rationnelle du territoire. La plupart des politiques régionales sont des politiques d'incitation : il s'agit par une série de mesures financières et fiscales d'orienter les investissements vers telle ou telle région. Néanmoins, certaines constituent de véritables politiques de contrôle puisqu'elles interdisent les localisations à certains endroits ou tout au moins les soumettent à des autorisations.

L'impact de telles mesures est actuellement beaucoup controversé. Si chacun admet qu'elles ont eu des effets bénéfiques, nombreux sont ceux qui soulignent leur réussite partielle. Ce semi-échec particulièrement sensible dans les régions rurales situées à l'écart des grands axes de développement ou dans certaines régions d'ancienne industrialisation s'explique d'abord par le fait que les aides ont peu modifié l'image des régions et la conception que se font les chefs d'entreprises des conditions minimum de fonctionnement et que l'avantage obtenu l'est une fois pour toutes et ne peut donc être comparé avec des avantages permanents (ou considérés comme tels) comme l'infrastructure (21). Dans le cas plus particulier de la Belgique, les facteurs d'explication semblent être la faible différence existant souvent entre les incitants régionaux et les incitants nationaux (cas des deux lois de 1959), la sélectivité trop peu poussée des régions à aider (loi du 14 juillet 1966 et situation en vigueur depuis la loi du 30 décembre 1970) et la concurrence très âpre entre les régions et même les communes.

Par ailleurs, les interventions des dirigeants régionaux et locaux sont fréquemment plus déterminantes que le cadre législatif général en raison de l'importance accordée par les dirigeants aux « structures d'accueil » (22), à une collaboration franche, loyale et constante avec les autorités locales.

En résumé, si des localisations ont été le fruit de surenchères entre régions et localités, une telle tendance actuellement se restreint non parce que la concurrence a disparu, mais parce que les dirigeants accordent moins de poids à des avantages momentanés ne leur garantissant pas des avantages généraux de localisation.

Cette situation repose sans conteste l'orientation souhaitable des politiques régionales que nous aborderons en conclusion de l'article.

2. ANALYSE DE QUELQUES CARACTERISTIQUES D'ENTREPRISES ET D'ETABLISSEMENTS INFLUENÇANT LES LOCALISATIONS

Jusqu'à présent, à quelques exceptions près, toutes les entreprises ont été assimilées à un groupe homogène. En réalité, le choix d'une implan-

(21) E. STRAWCZYNSKI, [25], pp. 226-227.

(22) *Ibidem*, p. 212.

tation varie avec les caractéristiques propres des entreprises et des établissements.

Rappelons à ce propos que l'entreprise est l'unité juridique et économique de base réalisant la combinaison des facteurs de production tandis que l'établissement est une unité physique, c'est-à-dire un lieu de production occupant un espace défini (23).

Devant l'ampleur de la tâche — à la limite, chaque cas diffère des autres —, il ne peut cependant être question de tout envisager. Aussi, limiterons-nous l'analyse qui va suivre à quelques points spécifiques et importants, à savoir :

- l'influence de la branche d'activité de l'établissement en étudiant le cas de la chimie ;
- l'influence d'autres traits de l'établissement : la taille, la fonction et la nature de l'opération de localisation dont il résulte ;
- le rôle joué par les caractéristiques propres des agents de décision en répartissant ces derniers en quatre groupes : les firmes multinationales étrangères, les firmes étrangères des pays limitrophes, les firmes belges à plusieurs sièges et les firmes locales.

2.1. Influence de la branche d'activité de l'établissement

Les exigences propres de chaque fabrication variant d'une branche à l'autre, il est donc logique qu'il existe des critères spécifiques à la localisation de chaque activité.

En général, le problème a été bien perçu par de nombreux chercheurs qui ont tenté de montrer, dans le cadre de l'espace étudié ou du secteur d'activité envisagé, les variations observées dans les localisations. Malheureusement, à l'exception de quelques secteurs particuliers, comme par exemple la sidérurgie (24), les synthèses sont rares.

Pour notre part, nous limiterons notre analyse au secteur de la *chimie* généralement considéré comme étant un secteur de pointe (25).

La chimie comprend des activités diverses que l'on peut schématiquement regrouper en trois étapes : les produits de base (tels que hydrogène, acétylène, chlore, etc., tirés de la chimie minérale ou organique), les grands intermédiaires (engrais, caoutchouc, matières plastiques, détergents, fibres synthétiques, etc.) et les produits plus élaborés (par exemple, produits pharmaceutiques, peintures et vernis ou produits de la parfumerie).

(23) E. DALMASSO, R. GUGLIELMO et M. ROCHEFORT, [4], pp. 57 et 94.

(24) Voir à ce propos M. WITTMANN et C. THOUVENOT, [28].

(25) Les informations qui vont suivre sont essentiellement extraites de deux travaux, celui de M. DUPUIS (Membre de la Commission 1A), [6], pp. 9-12 et celui du groupe SEMA, [19], pp. 62-76.

Pour la grande industrie de base, les facteurs techniques ont une influence très marquée ; par contre, les conditions d'implantation des produits élaborés sont plus souples.

En effet, dans le premier cas, cinq facteurs ont un rôle prépondérant :

- les transports, car les matières premières et les fabrications ont un caractère pondéreux accusé et, de plus, il s'agit fréquemment de produits au coût unitaire peu élevé ;
- l'énergie en raison du fait qu'elle peut représenter 12 à 14 % des prix de revient moyens ;
- l'eau parce que la chimie en est un très gros consommateur ;
- les terrains disponibles, car cette industrie consomme beaucoup d'espace et, en outre, suite à l'importance des économies d'échelle dans le secteur, on y réalise des complexes de plus en plus grands ;
- les conditions de protection de l'environnement (notamment les contraintes locales) parce que les activités présentent fréquemment un coefficient de nuisance élevé : déchets solides, rejet d'eaux usées, pollution atmosphérique, transport de produits dangereux, etc.

De plus, un autre facteur est encore très important : les relations inter-industrielles. L'interdépendance et la complémentarité des fabrications chimiques sont grandes, car les produits fabriqués dans une usine sont fréquemment utilisés dans une autre. La concentration spatiale des productions est ainsi favorisée notamment entre les produits de base et les grands intermédiaires.

En général, l'évolution récente a en même temps diminué et accentué les contraintes de localisation. En effet, la diminution progressive des coûts d'énergie et surtout la suppression de nombreuses disparités régionales dans les coûts a atténué la rigidité des implantations. Les progrès réalisés dans le domaine des transports (notamment des produits liquides par canalisation) autorisent aussi une plus grande souplesse. Mais l'accroissement rapide de la taille des unités de production et le tissu de plus en plus serré des relations interindustrielles jouent en sens inverse de telle sorte que l'on assiste fréquemment, en particulier dans le domaine de la pétrochimie, à la création et au développement de très grands complexes près des raffineries importantes ou des réseaux de transport des hydrocarbures. Malgré la multiplication des raffineries intérieures, près des marchés de consommation, la plupart de ces complexes sont situés à proximité des grands ports en raison principalement de l'importance du commerce international des produits de base sous des formes de plus en plus diversifiées.

La structure financière et transnationale du secteur de la chimie lourde entraîne de son côté une indépendance relative vis-à-vis des pouvoirs locaux. En règle générale, il faut reconnaître qu'à priori, ce secteur n'accorde que peu d'importance aux facteurs institutionnels et politiques. Ceci se confirme principalement au niveau régional où l'intervention des pouvoirs compétents n'a guère d'influence sur la localisation. Les décisions des grands groupes reposent avant tout sur des éléments de rentabilité économique selon le schéma suivant : un marché est déterminé généralement pour un type de produit : après examen des diverses possibilités, plusieurs zones géographiques sont choisies pour l'implantation possible. Un site est alors retenu, en fonction des facteurs techniques cités plus haut. Les aides financières et fiscales n'interviennent que de manière marginale, les autres facteurs jouant environ pour 85 % dans la décision de localisation. Par contre, les investisseurs sont sensibles au climat d'accueil qui leur sera réservé ainsi qu'aux facilités administratives.

A l'opposé, les contraintes techniques diminuent lorsque l'on s'éloigne des produits de base vers les productions de la seconde génération : les transports deviennent alors plus aisés et le prix des produits permet de les supporter plus facilement.

Ce phénomène est encore plus sensible au niveau des produits élaborés. A côté des tendances à l'agglomération autour des industries de base et de facteurs techniques à l'échelon local (nuisances), interviennent en ce domaine de plus en plus d'autres facteurs : la liaison avec la clientèle, les disponibilités en main-d'œuvre (hautement qualifiée dans le cas des produits pharmaceutiques), le cadre de vie et de manière générale la qualité de l'environnement urbain capable d'offrir, non seulement les conditions de vie réclamées par le personnel de cadre et de recherche, mais encore différents services aux entreprises.

2.2. Influence d'autres traits de l'établissement

2.2.1. La taille

La taille de l'établissement intervient d'abord par le biais des exigences en main-d'œuvre et en surface. On constate ainsi qu'un grand établissement rencontre plus de difficultés à se localiser qu'un petit.

En effet, lorsque, la taille des établissements augmente, le nombre de sites pouvant convenir se restreint, car, d'une part, de vastes terrains bien situés sont relativement rares et, d'autre part, un nombre élevé de travailleurs postule un nombre suffisant de personnes disponibles dans la zone d'influence du site. Toutefois, cette notion de zone d'influence est assez variable : elle est notamment influencée par le sexe de la main-d'œuvre (elle se restreint dans le cas d'une population féminine) et les moyens de communication (elle peut par exemple s'étendre si le site est bien desservi et si les modes de transport sont rapides et peu coûteux).

Au sujet des effectifs mêmes du futur établissement, le problème se pose encore fréquemment en termes de recherche d'un équilibre entre la taille de l'établissement et celle de l'agglomération, de nombreux dirigeants (et également les responsables publics) ne désirant pas que l'unité nouvelle ait un poids trop grand. Bien qu'en ce domaine les appréciations varient, les deux normes suivantes semblent cependant souvent admises : un établissement ne devrait pas occuper plus de 10 % de la population active d'une agglomération, ni plus de 15 à 20 % (ou davantage selon les avis) de la population d'une grande branche d'activité (26).

Par ailleurs, le rapport entre les effectifs de travailleurs de l'établissement et l'espace dont il a besoin (très lié à la branche d'activité) introduit d'importantes variations dans les différents types de sites à envisager. Les établissements où ce rapport est élevé (par exemple, ateliers d'orfèvrerie-joaillerie, confection sur mesures) peuvent choisir un site urbain ; par contre, les unités de production où ce rapport est très faible (par exemple, les matériaux de construction) doivent se localiser dans des zones où le prix du sol est moins élevé et où les espaces disponibles sont plus vastes et plus abondants.

En matière de localisation, on observe encore les différences suivantes entre les petits et les grands établissements :

- les études préalables à l'implantation sont généralement plus poussées au sein des grandes unités ;
- le recours à des bâtiments de réemploi est nettement plus fréquent parmi les petits établissements ;
- la recherche d'un site permettant l'utilisation de la voie ferrée se rencontre plus souvent parmi les grands établissements, ce mode de transport n'étant intéressant que pour le déplacement de grands volumes ;
- l'attrait réservé aux aides semble aussi lié à la taille.

Comme le fait remarquer J.F. Gravier, « les petites et moyennes entreprises sont attirées par les actions qui préparent le nid de l'industriel et lui assurent une ambiance favorable : accueil des animateurs régionaux et locaux, équipement des terrains et des usines, construction de logements, développement de la formation professionnelle, facilités diverses d'installation, organisation des loisirs. Les grandes entreprises attachent aussi beaucoup d'importance à cet environnement, mais préfèrent les crédits à taux réduit aux usines préfinancées et accordent une attention spéciale à l'équipement universitaire, voire culturel » (27).

Enfin, dans le cas plus spécifique d'activités du secteur tertiaire très liées à la clientèle, la taille est fonction avant tout du volume de cette

(26) SEMA, [19], ouvr. cit., p. 117 et J.A. SPORCK, [24], ouvr. cit., p. 63.

(27) J.F. GRAVIER, [8], p. 124.

dernière. On ne localise donc pas de la même manière un hôtel de 50 chambres ou un de 500, un supermarché ou un hypermarché.

2.2.2. La fonction

Au sein des activités industrielles, ce sont surtout certaines divisions des firmes (tels les bureaux d'études, les laboratoires de recherches, les organismes commerciaux, les services administratifs), c'est-à-dire celles du « tertiaire industriel » qui cherchent le plus une localisation proche des grands centres urbains et s'opposent souvent à l'exurbanisation. A l'opposé, les activités de production, notamment celles exigeant peu de personnel qualifié, se déplacent plus volontiers et choisissent plus fréquemment les petites villes ou les espaces ruraux. Une telle situation se comprend aisément, car les fonctions du tertiaire, voire du « quaternaire » (28), ont nettement plus besoin d'un environnement urbain de qualité et la forte proportion de personnel qualifié qu'elles comptent renforce encore cette tendance, un tel personnel répugnant à habiter dans une région où le climat culturel est pauvre. Par contre, le second groupe d'activités est surtout sensible, aux disponibilités en main-d'œuvre, à une certaine réputation de cette dernière et à son moindre coût.

Il y a donc tendance actuellement à la concentration des fonctions du tertiaire industriel de plus haut niveau dans les grandes capitales (Paris, Londres, Bruxelles) ou les grandes métropoles (Lyon), ce phénomène étant favorisé par la dissociation croissante des activités des grandes entreprises.

Dans le secteur tertiaire, une situation analogue peut être observée, à un degré moindre toutefois, car la plupart de ces activités sont par essence urbaines. Ainsi, le tertiaire banal peut s'implanter dans les plus petits centres tandis que les activités motrices et de commandement envisagent leur localisation uniquement dans les très grands centres urbains.

2.2.3. La nature de l'opération de localisation

La nature de l'opération de localisation, c'est-à-dire le type de situation ayant conduit à la décision d'une implantation nouvelle, a aussi une influence.

En général, trois situations principales peuvent être envisagées : la création d'un établissement, l'extension d'une entreprise existante et le transfert d'une unité fonctionnant déjà. En outre, on peut encore distinguer des situations secondaires. Par exemple, le transfert peut affecter l'ensemble de l'entreprise, la seule production ou une activité bien déterminée.

Au-delà des exigences spécifiques à la branche d'activité, la taille ou la fonction du futur établissement, les situations d'extension et de transfert

(28) J. GOTTMANN, [7], p. 43.

introduisent encore d'autres modalités ; notamment, elles limitent fréquemment la distance entre le nouvel établissement et l'ancien. Dans le cas d'une extension, les causes d'une telle limitation résultent de la recherche de relations aisées permettant l'arrivée des matières premières, l'écoulement des produits et les contacts entre les divisions. Dans le cas d'un transfert, les facteurs qui expliquent la limitation de la distance peuvent être la localisation de la clientèle, le lieu de résidence de la main-d'œuvre (que l'on désire conserver) ou le cadre de vie (que l'on ne veut pas quitter).

Il n'est donc guère étonnant que beaucoup de déplacements de firmes locales ou régionales (voir ci-après) se produisent au sein d'une même région et que, dans le cas de grandes agglomérations (Paris, Lyon), les transferts ou extensions se produisent de préférence selon un rayon déterminé (par exemple, les établissements du nord de la ville vont se localiser dans les parcs situés au nord de l'agglomération).

2.3. Rôle des caractéristiques propres des entreprises

En matière de localisation, les coordonnées mêmes des agents de décision que sont les entreprises sont fréquemment prépondérantes. En effet, les « établissements ne sont là que comme des parties d'un tout plus complexe, l'entreprise, qui mérite d'être connue parce qu'elle constitue l'unité au sein de laquelle sont effectués les calculs et les choix et parce qu'elle a une structure qui, le plus souvent, est très consciemment voulue et pensée » (29).

En schématisant à l'extrême, on peut distinguer quatre niveaux de présence géographique, auxquels correspondent des comportements nettement différents vis-à-vis des problèmes de localisation : sociétés multinationales ou sociétés internationales de grande envergure, sociétés étrangères de pays limitrophes de taille plus restreinte, sociétés nationales et sociétés régionales ou locales (30).

Les premières comptent des établissements dans plusieurs parties du monde. La décision de création d'une nouvelle unité s'appuie donc sur une certaine expérience et relève d'une technique déjà plus ou moins éprouvée. La nouvelle implantation s'inscrit dans un réseau très complexe de relations nouées au sein de la firme mais peu important au niveau des établissements de la région. La société traite avant tout avec les autorités nationales et est peu sensible aux traditions régionales.

Les deuxièmes possèdent fréquemment un nombre restreint d'établissements. Rencontrant souvent dans leur pays respectif des difficultés pour

(29) P. CLAVAL, [2], *ouvr. cit.*, pp. 200-201.

(30) Au classement proposé par SEMA ([19]), *ouvr. cit.*, pp. 6-7) qui comportait trois niveaux (international, national, régional ou local), nous avons donc introduit un quatrième en divisant les firmes étrangères en deux groupes.

s'étendre, elles cherchent à se localiser non loin des frontières afin de limiter les déplacements entre leur nouvel établissement et la maison-mère (31). Leur localisation nouvelle doit leur permettre de résoudre leur problème spécifique, problème de main-d'œuvre principalement pour les firmes néerlandaises et parfois allemandes, problème de terrain, de financement ou de réglementation pour les firmes françaises.

Les sociétés nationales disposent de plusieurs établissements répartis sur le territoire. Le nombre, la localisation et la nature de leurs activités influent évidemment sur la décision envisagée. Généralement, la nouvelle unité s'inscrit dans un programme d'ensemble où le facteur marché joue un rôle prépondérant. Toutefois, certains transferts ou extensions peuvent avoir pour premier mobile la résolution d'un problème spécifique, notamment celui du recrutement de la main-d'œuvre.

Enfin, les sociétés régionales ou locales sont souvent des entreprises familiales disposant d'un seul établissement. La création d'une nouvelle unité (ou le transfert de la seule existante) constitue alors une véritable aventure. Ces firmes connaissant bien leur milieu sont très sensibles aux aspects locaux et aux petits avantages. Elles entrent presque toujours en contact avec les autorités locales ou régionales qui peuvent ainsi avoir une influence importante.

3. ESSAI DE SYNTHÈSE ET SUGGESTIONS OPERATIONNELLES (32)

L'étude de l'évolution du rôle des différents facteurs de localisation traduit donc :

- l'accroissement du nombre de facteurs intervenant dans le choix d'une localisation ;
- l'affaiblissement des contraintes classiques de production comme l'énergie, la proximité des matières premières et certains impératifs de transport ;
- la croissance des facteurs humains tels la main-d'œuvre, le cadre de vie, l'environnement économique ou l'intervention des pouvoirs publics.

En outre, le rôle même de certains facteurs s'est considérablement modifié. Ainsi, au sein des considérations ayant trait aux transports, on est de plus en plus sensible à l'aspect « facilités », particulièrement dans le domaine

(31) D'après une étude de E. WILLEAUME (Membre de la Commission 1A) portant sur 444 filiales de sociétés étrangères dont les fonds propres (capital + réserves) dépassent 20 M F, 20 des 29 implantations wallonnes de sociétés françaises appartiennent aux provinces frontalières de Hainaut et de Namur; de même, 26 des 37 implantations néerlandaises en région néerlandophone concernent les provinces d'Anvers et de Limbourg ([27], p. 3).

(32) Ces suggestions tiennent compte des remarques formulées par les Membres de la Commission 1A.

des transports routiers, alors que l'aspect coût a perdu le plus souvent l'importance considérable de jadis ; de même, pour la main-d'œuvre, on ne retient pas seulement les coordonnées disponibilités et coût mais encore réputation ou qualification ; enfin, les exigences en matière de site et de situation de la nouvelle implantation ont également crû de telle sorte que l'on ne choisit plus son emplacement comme on le faisait hier.

A ce propos, relevons la recherche plus fréquente d'un environnement de qualité, à la fois au niveau de l'unité de production ou de services et du lieu de résidence des futurs cadres et dirigeants.

« Les critères de choix objectifs, mesurables, se traduisant par des écarts importants entre les coûts de fabrication ou de fourniture correspondant aux différentes solutions géographiques possibles, perdent de leur importance relative à la fois quant au poids économique des activités concernées et quant à l'importance des écarts entre régions. Des facteurs précédemment mineurs peuvent donc de plus en plus s'avérer discriminants » (33).

Certes, et la seconde partie de l'article l'a bien montré, toutes les entreprises et tous les établissements ne constituent pas un groupe homogène. On relève ainsi d'importantes différences d'exigences spécifiques selon les unités concernées, exigences liées soit à la branche d'activité, à la taille, à la fonction ou à la nature de l'opération de localisation de l'établissement, soit encore aux coordonnées même des agents de décision que sont les entreprises.

A ce propos, il convient de dire combien il serait souhaitable, notamment dans le cadre wallon, de mieux faire correspondre les exigences propres des entreprises et des établissements avec les possibilités locales ou régionales. Il s'agirait donc de sélectionner les entreprises qui conviennent le mieux à la région et de les localiser là où elles susciteraient le meilleur développement.

Une telle politique plaide en faveur de la coordination des actions de tous les organismes régionaux et locaux ce qui suppose un changement profond des mentalités et une modification radicale des modes d'intervention des responsables. Il ne faudrait plus que chaque groupe d'action recherche « son » investisseur et essaye à coup d'arguments (parfois très scientifiques) et d'avantages divers de l'attirer dans « sa » zone industrielle ou artisanale ; il faudrait par contre aboutir à une situation inverse où l'entrepreneur serait demandeur.

Afin de supprimer la concurrence très coûteuse entre les régions et localités — concurrence profitant surtout aux dirigeants de firmes —, il serait en outre souhaitable qu'un bureau de coordination du développement régional wallon soit le seul organisme chargé de résoudre le problème du

(33) SEMA, [19], ouvr. cit., p. 164.

choix de la ou des meilleures implantations possibles. Par ailleurs, il faudrait réduire au maximum les démarches administratives et lutter contre la bureaucratie tâillonne de nombreux services publics, bureaucratie ressentie par plusieurs dirigeants d'entreprises comme un handicap (34).

Cette orientation nouvelle de la politique régionale suppose encore la connaissance des possibilités réelles des régions et localités, c'est-à-dire l'existence d'un inventaire minutieux des ressources. Malheureusement, cet inventaire n'est pas disponible à l'heure actuelle et sa réalisation est très difficile vu la carence des informations récentes dans de nombreux domaines intéressant le développement régional. Il serait donc souhaitable de créer une banque de données, établies à l'échelon communal, tenues continuellement à jour et fournissant par exemple la main-d'œuvre disponible (âge, sexe, niveau de formation), les terrains et les bâtiments susceptibles d'intéresser les entrepreneurs (dimensions, prix, caractères qualitatifs), les ressources en eau, en énergie, les conditions de transport, les exigences locales (contraintes urbanistiques, contraintes d'environnement), les taxes, etc.

Par ailleurs, l'orientation même des politiques de développement régional devrait être repensée notamment face au semi-échec de nombreuses mesures prises précédemment. En Belgique, il est temps d'opérer une sélection plus rigoureuse des projets à aider, car, depuis quelques années, on aide un peu toutes les entreprises quelles que soient leur localisation ou leurs caractéristiques structurelles. On aide donc des firmes qui se seraient de toute manière installées même sans les incitants. Ainsi, d'après l'enquête réalisée en 1968 par la Commission « Optimale lokalisatie » du *Negende Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres*, auprès de 203 entreprises installées en Belgique, 30 % des firmes aidées auraient investi sans les aides et 50 % de ces mêmes firmes auraient aussi investi sans les aides, mais à une échelle moindre ; seuls 20 % des entreprises n'auraient pas réalisé leur investissement sans une aide des pouvoirs publics (35).

En réalité, les aides fiscales et financières régionales devraient uniquement combler le désavantage lié à une localisation dans une région moins favorisée. De plus, pour réduire les écarts entre les potentialités régionales en matière d'environnement économique et de cadre de vie — deux facteurs dont l'importance va croissante —, l'accent devrait être mis davantage sur l'amélioration des infrastructures, des logements, des aménagements des espaces de vie et de travail, de la vie urbaine, etc. Les sommes récupérées grâce à la suppression des surenchères régionales pourraient être en ce domaine bien utilisées.

(34) Voir à ce propos, l'enquête récente réalisée par la Jeune Chambre Economique de Liège auprès de 36 firmes nouvellement installées dans la région liégeoise (E. HOLLANGE [11], pp. 16-17).

(35) *NEGENDE VLAAMS WETENSCHAPPELIJK ECONOMISCH CONGRES*, [14], Referaten, pp. 230-231.

En outre, il est indispensable de ne pas assimiler développement régional au seul développement industriel et de compter aussi sur le développement du secteur tertiaire (36). Par ailleurs, il convient d'éviter la dispersion des efforts, dispersion qui coûte cher et profite finalement peu à un développement équilibré des diverses régions. Nous pensons par exemple qu'en matière de parcs industriels et artisanaux, il faut concentrer les efforts sur quelques zones afin de bien les équiper non seulement en infrastructures comme c'est le cas actuellement, mais encore de les doter de services collectifs (P.T.T., douane, restaurant, services médicaux, etc.) (37) et de services de transports en commun.

Enfin, face à l'importance de l'image de marque de la région comme facteur d'attraction ou de répulsion des investissements, il est nécessaire de lutter contre les stéréotypes et les clichés et, grâce au concours de toutes les forces vives, de recréer une image favorable à la Wallonie.

B. MERENNE-SCHOUMAKER

BIBLIOGRAPHIE

- (1) BEGUIN H. : « Aspects géographiques de la polarisation », dans *Tiers-Monde*, T. 4, n° 16, 1963, pp. 559-608.
- (2) CLAVAL P. : « La localisation des activités industrielles », dans *Revue géographique de l'Est*, T. 9, 1969, n° 1-2, pp. 187-215.
- (3) C.R.E.G.E. (CENTRE DE RECHERCHES ECONOMIQUES ET DE GESTION) : « Les motivations de localisation des investissements internationaux dans l'Europe du nord-ouest », Enquête effectuée pour l'OREAM du Nord, Lille, 1968.
- (4) DALMASSO E., GUGLIELMO R. et ROCHEFORT M. : « Eléments de sciences économiques à l'usage des géographes, T. 1, Les mécanismes économiques », Coll. Fac, n° 14, F. Nathan, Paris, 1969.
- (5) DEBROCK K. et GOOSSENS M. : « Van industriële groeipolen naar stedelijke systemen », *Eclectica*, n° 14, Bruxelles, 1974.
- (6) DUPUIS M. : « Essai de profil qualitatif de quatre secteurs (industrie des métaux non ferreux, des métaux ferreux, de la chimie et de l'électronique) suite aux enquêtes menées auprès des techniciens des branches », inédit, 1974.
- (7) GOTTMANN J. : « Pour une géographie des centres transactionnels », dans *Bulletin de l'Association des Géographes français*, n° 385-386, 1971, pp. 41-49.
- (8) GRAVIER J.F. : « Economie et organisation régionales », Collection Enseignement économique et Sciences humaines du Conservatoire national des Arts et Métiers, Masson et Cie, Paris, 1971.
- (9) GREENHUT M.L. : « Empericism and location theory, An emperical model and a survey : New plant locations in Florida », dans *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 41, n° 4, 1959, pp. 433-438.

(36) Voir à ce propos J.A. SPORCK, [22], pp. 10-16.

(37) La faiblesse de ces services a été bien soulignée dans l'enquête réalisée par la Jeune Chambre Economique de Liège, déjà citée ci-dessus (E. HOLLANGE, [11], ouvr. cit., p. 15).

- (10) HANAPPE P. : « Aspects spatiaux du développement industriel en Europe de l'Ouest. Aires économiques et aires politiques », Colloque A.P.S.R.E.N.O. 27-29 mai 1974, Louvain-la-Neuve, inédit.
- (11) HOLLANGE E. : Enquête « industrialisation », dans *Revue de la Jeune Chambre Economique de Liège*, n° 3, 1974, pp. 11-17.
- (12) MERENNE-SCHOUMAKER B. : « Les nouvelles localisations industrielles. Le cas des provinces de Liège et de Limbourg. Etude de géographie économique », Thèse de doctorat en sciences géographiques, inédit, Liège, 1974.
- (13) MUTHER R. : « L'implantation rationnelle de votre entreprise (Méthode S.L.P.) », Editions d'Organisation et Eyrolles, Paris, 1966.
- (14) NEGENDE VLAAMS WETENSCHAPPELIJK ECONOMISCH CONGRES : « Ondernemingspolitiek en economische integratie, Vereniging voor Economie », Bruxelles, 1969, 2 tomes.
- (15) NOLS E. : « Croissance économique et urbanisation : orientations d'une politique de développement et d'aménagement à l'échelon provincial », dans *CEPLI, Une région et des hommes*, Liège, 1972, pp. 9-30.
- (16) OP DE BEECK R. : « L'industrie au port d'Anvers : aménagement, environnement, impact sur l'économie de la région », dans *Hommes et Terres du Nord*, 1971, n° 1, pp. 5-37.
- (17) PHILIP C. et PROCUREUR C. : « Guide pour la conception d'une usine », Editions Eyrolles et d'Organisation, Paris, 1972.
- (18) PINCHEMEL P. : « Géographie de la France », T. 2, A. Colin, Paris, 1970.
- (19) SEMA (SOCIETE D'ECONOMIE ET DE MATHEMATIQUE APPLIQUEES), : « La localisation des établissements industriels. Etude des facteurs de localisation en vue de l'aménagement régional », OREAM Lorraine-Nord, Paris, 1969.
- (20) SERES (SOCIETE D'ETUDES ET DE RECHERCHES EN SCIENCES SOCIALES) : « Les décisions d'implantation et d'industrialisation lorraine. Motivations et raisons des industriels », Rapport de synthèse, OREAM Lorraine, 1969.
- (21) SPITAEELS G. : « Le mouvement syndical en Belgique. Etude d'économie sociale », Editions de l'Institut de Sociologie, U.L.B., Bruxelles, 1967.
- (22) SPORCK J.A. : « La reconversion économique des régions industrielles wallonnes », dans *l'Information géographique*, 1970, n° 2, pp. 57-70.
- (23) SPORCK J.A. : « Cours de géographie économique, Première licence en sciences géographiques », Année académique 1970-1971, inédit, Liège.
- (24) SPORCK J.A. : « Problèmes de la localisation des activités secondaires et tertiaires, Cours du certificat d'études complémentaires en géographie », Année académique 1970-1971, inédit, Liège.
- (25) STRAWCZYNSKI E. : « Le processus du choix de localisation (Analyse du comportement de firmes industrielles à l'occasion de leur décentralisation) », dans *la Vie urbaine*, 1971, n° 3, pp. 197-228.
- (26) VAN DEN BULCKE D. avec la collaboration de DE SLOOVERE J., VAN DE WALLE E. et KONGS-STEEL K. : « Les entreprises étrangères dans l'industrie belge. Aspects généraux, régionaux et économiques », Séminaire d'Economie appliquée de l'Université de Gand, Gand, 1971.
- (27) WILLEAUME E. : « Notes sur la dispersion géographique des filiales d'entreprises des pays limitrophes à la Belgique », inédit, 1974.
- (28) WITTMANN M. et THOUVENOT C. : « La mutation de la sidérurgie. Vers une nouvelle géographie de l'acier », Collection de Géographie appliquée, Masson et Cie, Paris, 1972.
- (29) WOLKOWITSCH M. : « Géographie des transports », Collection U, A. Colin, Paris, 1973.