

VIII / Les choix de localisation des entreprises

*Lionel Fontagné, Thierry Mayer**

Les questions liées à la *délocalisation* et à la *désindustrialisation* font la une des journaux et posent des problèmes difficiles aux gouvernements. Comment maintenir l'attractivité des territoires des pays européens à haut niveau de vie, alors que la Chine ou les nouveaux membres de l'Union européenne offrent aux firmes des localisations à coûts nettement plus bas ? En même temps, compte tenu de la faiblesse des coûts de transaction au niveau mondial et de la mobilité internationale des firmes, du travail qualifié et de la technologie, le fait qu'il reste des usines en France serait difficile à expliquer si les firmes ne choisissaient leur localisation qu'en fonction des écarts de coûts. Pourquoi les firmes allemandes réaliseraient-elles 80 % de leurs investissements directs à l'étranger dans des pays à coûts salariaux élevés ? Pourquoi la Chine ne représente-t-elle que 1 % des localisations des firmes allemandes, 2 % des ventes et 3 % des personnels de leurs filiales à l'étranger ? Et les pays de l'Est respectivement 4 %, 7 % et 16 % ?

Les coûts du travail ne sont évidemment pas les seuls déterminants des choix entre les différentes localisations possibles des firmes à l'étranger. Ce chapitre examine quels sont ces déterminants et résume les principales conclusions des travaux empiriques les plus récents qui cherchent à en mesurer l'impact ; enfin, il déduit de ces analyses quelques pistes pour l'Europe.

* Lionel Fontagné est directeur du CEPIL et professeur à l'université Paris-I Panthéon Sorbonne ; Thierry Mayer est conseiller scientifique au CEPIL et professeur à l'université Paris-Sud.

Les mécanismes de la concurrence spatiale

Une firme multinationale localise ses unités de production là où elle espère qu'elles seront les plus profitables. Quels sont alors les déterminants de son choix de localisation ?

Un premier ensemble de déterminants concerne les variables influençant les *coûts de production*. Le coût du travail est bien entendu central ici, mais beaucoup d'autres éléments entrent dans la formation des coûts de production ; de plus les politiques publiques (fiscalité, subventions...), régionales en particulier, peuvent intervenir sur ces coûts. Pour l'analyse, la difficulté n'est pas dans la façon dont ces déterminants influencent la décision de localisation ; elle se révèle lors des travaux empiriques, quand il s'agit de prendre en compte la variété des coûts (voir l'encadré).

Les autres déterminants interviennent de façon plus complexe. Le deuxième est la *taille de la demande* à laquelle la filiale peut accéder selon sa localisation. Notons que le niveau et la structure des coûts de transaction sont ici totalement centraux. Dans une économie parfaitement intégrée, les coûts de transaction sont nuls et la localisation d'une entreprise n'a pas d'effet sur la demande qui lui est adressée : la distance, les frontières, et plus généralement l'espace dans lequel opère la firme, n'ont aucun impact sur ses échanges marchands. À l'opposé, si les coûts de transaction sont très élevés, la firme doit choisir entre des « îlots » de demande quasi autarciques ; dès lors, seule la demande locale intervient dans le choix de localisation. Naturellement, la réalité se situe entre ces deux extrêmes, et le choix entre plusieurs localisations prend en compte le *potentiel de marché* offert par chacune. Cette notion a été analysée par les géographes [Harris, 1954] et récemment redécouverte et formalisée par les spécialistes d'économie géographique [Hanson, 2005 ; Fujita *et al.*, 1999].

Dans le modèle d'Harris, le potentiel de marché tient compte de la distance géographique : pour une localisation donnée, il est égal à la somme des revenus des différentes régions pondérés par l'inverse de leur distance à cette localisation. Cette définition est toutefois insuffisante sur deux points : elle ne tient pas compte des autres barrières aux échanges (droits de douane, différences de langues, déficit d'information sur les marchés étrangers, etc.) ; elle ne tient pas compte non plus du fait que l'impact de la distance varie selon les industries. Pour mesurer le potentiel de marché, les travaux empiriques retiennent donc

Modèle synthétique du choix de localisation

Dans une localisation i , le profit attendu par un investisseur étranger pour sa filiale a , $(\Pi_i(a))$, est fonction du potentiel de marché de la région d'accueil (MP_i) du nombre de firmes locales et étrangères dans cette région et potentiellement dans les régions voisines (N_i), des coûts (C_i) comprenant eux-mêmes différents éléments en particulier les coûts du travail et les politiques publiques incitatives. Le potentiel de marché influence positivement les profits et donc la probabilité de localisation, tandis que des coûts élevés ont un impact opposé. L'influence du nombre de firmes se partage entre bénéfices de l'agglomération et inconvénients de la concurrence. Bien entendu cet ensemble de déterminants n'est pas exhaustif : il est notamment difficile de prendre en compte de façon adéquate toutes les variables de coûts entrant dans C_i . Cette difficulté est souvent contournée en introduisant des effets fixes (α_i) pour chaque région i dans laquelle la firme peut se localiser. Dès lors, le profit attendu dans chaque localisation i par la filiale a peut s'écrire :

$$\ln \Pi_i(a) = \alpha_i + \beta_1 \ln MP_i(a) + \beta_2 \ln N_i(a) + \beta_3 \ln C_i(a)$$

L'essentiel de la littérature sur les choix de localisation ne fait qu'estimer des variantes de cette équation. Une distinction traditionnelle est faite entre investissements directs à l'étranger de type horizontal et vertical [Markusen, 2002] ; dans le premier cas, les firmes dupliquent leurs unités de production afin de réduire les coûts d'accès aux marchés tandis que dans le second, elles fractionnent leur processus de production en différents stades sur lesquels les filiales localisées dans différents pays sont spécialisées. L'équation ci-dessus est généralement utilisée pour les investissements de type horizontal. Mais elle s'applique aussi à ceux de type vertical : dans le cas de biens intermédiaires ou de composants, le potentiel de marché est constitué de la demande des autres filiales de la firme.

des estimations plus élaborées des barrières aux échanges et utilisent des données de branches.

Une autre limite de la notion de potentiel de marché est plus délicate. Il y a de bonnes raisons en effet pour que les firmes ne se précipitent pas toutes sur un marché important. Imaginons qu'un nouveau produit très demandé par les consommateurs ne soit pas fabriqué en France. S'il existe des coûts de transport non négligeables en provenance des unités de production à l'étranger, la taille du marché français va attirer les entreprises dans cette industrie. Mais, au fur et à mesure que les firmes entrent sur le marché et développent leur production 1) les prix des facteurs utilisés abondamment dans cette industrie augmentent 2) les nouveaux entrants en France, et dans les localisations avoisinantes, renforcent la concurrence. Au total, la localisation française devient moins attractive : le potentiel de marché est une fonction décroissante du nombre de concurrents sur le marché.

Ce raisonnement nous amène au troisième grand déterminant de la localisation : *l'intensité de la concurrence*. Ici encore, les

coûts de transaction sont importants. En leur absence, chaque firme fait face partout à la même concurrence, le nombre et la localisation des concurrents n'interviennent pas dans ses choix de localisation. À l'inverse, en présence de coûts de transaction, la distance protège de la concurrence et chaque firme cherche à éviter les régions dans lesquelles sont déjà présents de nombreux concurrents. Cette tendance à éviter la proximité des concurrents a été identifiée depuis longtemps par les théories de la localisation [Fujita et Thisse, 2002, pour une revue].

Cependant, les firmes peuvent aussi rechercher les localisations où sont présentes d'autres firmes. L'un des résultats les plus robustes des travaux sur les choix de localisation est en effet que les firmes s'agglomèrent dans certaines localisations, bien au-delà de ce que laisseraient attendre la taille du marché et les coûts de production. Head *et al.* [1995] montrent ainsi que le choix de localisation des filiales de firmes japonaises aux États-Unis dépend très largement de la localisation des autres filiales dans la même industrie. À leur suite, toute une série de travaux utilisant une méthodologie semblable aboutissent à la conclusion que *l'agglomération* est un déterminant central du choix de localisation. L'existence de *clusters* s'explique notamment par les externalités technologiques entre firmes. Une autre explication a trait aux relations verticales entre firmes : Head *et al.* [1995] et Head et Mayer [2004], parmi d'autres, ont montré que, aux États-Unis comme en Europe, les firmes japonaises appartenant au même Kereitsu ont une tendance forte à s'agglomérer. Ceci est probablement dû à la nécessaire proximité entre filiales utilisant et produisant des biens intermédiaires ou des composants. Smarzynska [2004] et Amiti et Cameron [2004] ont généralisé ce résultat : l'importance des relations verticales entre firmes multinationales pousse à l'agglomération.

Ainsi, l'impact du nombre de firmes présentes dans les différentes régions sur les choix de localisation apparaît-il partagé entre un effet négatif de concurrence et plusieurs effets positifs dus aux externalités technologiques ou aux relations verticales.

L'apport des travaux empiriques

Différentes analyses récentes, la plupart portant sur des données de firmes multinationales, permettent de préciser les déterminants de la localisation des firmes et de mesurer leur impact.

L'accès aux marchés — Le marché potentiel est un facteur important du choix de localisation. Head et Mayer [2004] travaillant sur les choix de localisation des firmes multinationales japonaises dans l'Union européenne, montrent que le marché potentiel est un déterminant bien plus important que les différences de coûts du travail ou de fiscalité. Dans la même veine, Buch *et al.* [2005] soulignent que si les firmes allemandes se localisent à l'étranger, c'est d'abord pour accéder à d'importants marchés. Au niveau agrégé, leur résultat central est qu'à une taille de marché supérieure de 1 %, est associé 1 % de plus d'activités des firmes allemandes dans cette localisation. Au niveau sectoriel, leur analyse indique que le rôle du marché est variable selon le secteur considéré : il est plus faible dans l'habillement (élasticité de 0,5) que dans les matériels de transport (élasticité de 1,6). Ce résultat n'est pas surprenant : dans les industries intensives en travail, fabriquant des biens aisément transportables, l'investissement direct à l'étranger de nature verticale (*cf.* encadré) est probablement dominant, alors que dans l'industrie automobile, l'accès au marché local reste la motivation essentielle. Enfin, une estimation au niveau des firmes individuelles, qui capture la réaction de l'activité des filiales en place à la taille du marché, donne une élasticité de l'ordre de 0,3. Ce résultat, comparé à celui obtenu au niveau agrégé, signifie que l'ajustement à une augmentation de la taille du marché se ferait pour environ un tiers par augmentation de la taille des filiales en place et pour deux tiers par entrée de nouvelles firmes sur le marché.

On pourrait *a priori* penser que ces résultats sont valables uniquement dans un contexte d'investissement direct entre pays du Nord, la demande étant le déterminant central de l'investissement dans les pays riches, alors que les différences de coûts expliqueraient l'investissement direct dans des économies émergentes comme la Chine. Toutefois, l'existence d'un vaste marché dynamique en Chine conduit là encore à des investissements de type horizontal, c'est-à-dire à une duplication, en Chine, des unités de production. Amiti et Javorcik [2005], s'appuyant sur des données détaillées pour quelque 500 industries et 29 provinces chinoises, montrent que l'accès au marché et la proximité des fournisseurs sont les principaux facteurs de l'investissement entrant dans les provinces chinoises. Un doublement de l'un ou l'autre facteur fait croître de 40 % l'entrée des firmes étrangères. Les données concernant les déterminants de la localisation des filiales de firmes américaines dans les pays en développement

montrent, là encore, que l'accès au marché est essentiel. Mataloni [2004] trouve que 71 % des ventes des filiales américaines en Chine et 87 % en Inde sont destinées aux consommateurs locaux ; même au Mexique, une localisation que l'on imaginerait plutôt retenue pour une division verticale du travail, cette proportion est élevée : 64 %.

Coûts de production — Lorsqu'une décision de (re)localisation doit être prise, les coûts du travail sont, parmi les coûts de production, les premiers à être examinés. Toutefois ne considérer que ces coûts, s'agissant d'un choix entre des pays aussi différents que la Chine et la France par exemple, n'a pas beaucoup de sens : il s'agit alors d'un choix stratégique qui prend en compte beaucoup d'autres déterminants parmi lesquels, la qualité des institutions, le respect de la propriété intellectuelle, etc. C'est la raison pour laquelle les travaux empiriques limitent la mesure de l'impact des différentiels de coûts du travail à une comparaison de localisations relativement substituables.

Becker *et al.* [2005] s'appuient sur deux panels de firmes allemandes et suédoises pour examiner le rôle des écarts de coûts du travail dans la substitution d'emplois entre maisons-mères et filiales à l'étranger. Leur premier résultat est que la présence des filiales à l'étranger s'explique d'abord par la taille du marché de destination. S'agissant des différences de salaires, les auteurs trouvent qu'une augmentation de 1 % de l'écart de salaires entre l'Allemagne et les pays d'Europe centrale et orientale conduit à une augmentation de 2,2 % de l'emploi des filiales allemandes dans ces pays et à une baisse de 0,05 % de l'emploi des maisons-mères en Allemagne (respectivement 5 000 emplois créés dans les filiales et 900 emplois perdus en Allemagne). Ainsi, faudrait-il une augmentation de 20 % de l'écart de rémunération pour que la réduction de l'emploi des maisons-mères allemandes atteigne 1 %. Dans le cas des multinationales suédoises, l'effet relatif d'une augmentation de l'écart de rémunération est du même ordre que dans le cas allemand s'agissant de l'emploi dans les filiales de l'Est (+ 1,8 % pour + 1 % d'écart salarial), mais il est plus fort sur l'emploi des maisons-mères (- 0,09 %).

Les coûts associés à la main-d'œuvre ne se limitent pas aux différences de coûts salariaux unitaires. Les réglementations du marché du travail – conditions de recours aux heures supplémentaires, règles d'embauche et de licenciement – jouent aussi. Smarzyńska et Spatareanu [2005] rendent compte de la décision

des 10 000 plus grandes firmes européennes d'être présentes ou non dans une localisation donnée, en fonction de ces règles. Le choix porte sur quatorze pays de l'UE 15, trois nouveaux membres (la République tchèque, la Hongrie, la Pologne), la Bulgarie et l'Ukraine. Leur résultat principal est qu'un marché du travail plus flexible augmente la probabilité de la présence des firmes étrangères et le volume des investissements. Selon les indicateurs retenus pour caractériser les marchés du travail, passer d'une flexibilité faible (niveau français des indicateurs) à un niveau fort (niveau anglais) augmenterait le volume des investissements de 12 à 24 %.

Une dernière question souvent explorée concerne l'impact des normes environnementales sur la localisation. En théorie, selon un modèle simple de spécialisation et d'échange, les pays riches qui protègent leur environnement devraient abandonner les activités polluantes aux pays en développement [Copeland et Taylor, 2003]. Toutefois une approche fondée sur la théorie classique des proportions de facteurs amènerait une conclusion opposée : les activités polluantes sont généralement intensives en capital et devraient donc se localiser au Nord, là où le capital est abondant. Les travaux empiriques ne permettent pas de trancher. Utilisant des données de commerce, Busse [2004] s'intéresse à cinq industries très polluantes et 119 pays : il ne parvient pas – mis à part dans le cas de la sidérurgie – à identifier de façon certaine que les industries faisant face à des coûts élevés de réduction de la pollution tendraient à se relocaliser dans des « havres de pollution » à partir desquels elles exporteraient. Il est possible que ce résultat s'explique par le fait que les coûts de réduction des émissions polluantes sont finalement limités par rapport à d'autres coûts, ceux de l'énergie en particulier. Une autre piste suivie par Eskeland et Harrison [2003] consiste à s'intéresser aux données d'investissement direct à l'étranger plutôt qu'aux données de commerce. Les deux auteurs testent la relation existant entre coût d'abattement des pollutions et entrées d'investissement direct au Mexique, au Maroc, en Côte d'Ivoire et au Venezuela. Ils trouvent, une fois encore, que la taille du marché est le principal déterminant de ces investissements directs et que les coûts de production ont un rôle insignifiant dans la plupart des cas.

Il est donc difficile de conclure sur ce point, d'autant que le laxisme dans le domaine environnemental, supposé attirer les firmes polluantes, risque fort d'être associé à d'autres caractéris-

tiques qui, elles, découragent l'implantation des firmes étrangères en général. C'est le cas notamment des « institutions faibles », terme désignant la corruption, le manque de protection des libertés individuelles et des droits de propriété, etc. Des travaux économétriques sur ce thème montrent en effet qu'elles découragent les investisseurs étrangers [Bénassy-Quéré *et al.*, 2005b]. C'est pourquoi, comme le soulignent Smarzynska et Wei [2004], il est nécessaire de tenir compte du rôle des institutions sur les entrées d'investissements quand on cherche à vérifier l'hypothèse de l'existence d'havres de pollution.

La fiscalité — L'impôt sur les sociétés (IS) est généralement considéré comme ayant un impact puissant sur les décisions de localisation des firmes, et la convergence des taux nominaux d'IS des pays de l'OCDE observée sur les vingt dernières années témoignerait de la pression de la concurrence fiscale.

Théoriquement, les firmes mobiles devraient se localiser là où les taux sont les plus bas, ceci conduisant, dans un monde parfaitement concurrentiel, à un équilibre de taux d'IS égal à zéro. Toutefois les coûts de transaction, l'éloignement des marchés, la qualité des services publics conduisent à un équilibre dans lequel les pays centraux peuvent appliquer des taux d'IS plus élevés que les pays périphériques sans risquer de perdre leur base industrielle [Baldwin et Krugman, 2004]. La littérature empirique confirme que les différences de fiscalité sur les bénéfices jouent sur la localisation des firmes. L'analyse des résultats de plus de 350 estimations économétriques permet à Mooij et Ederveen [2003] de conclure qu'en moyenne une baisse d'un point du taux d'IS augmente, toutes choses égales par ailleurs, les entrées d'investissements directs étrangers de 3 %. Les travaux menés au CEPII sur les IDE bilatéraux entre les pays de l'OCDE confirment cet ordre de grandeur [Bénassy-Quéré *et al.*, 2005a].

Quelles pistes pour l'Europe ?

Les conséquences des deux logiques de localisation, l'une motivée par l'accès au marché, l'autre par la recherche du meilleur coût, ne sont pas identiques. L'image de pays riches investissant entre eux pour améliorer leur accès aux demandes de chacun est assez rassurante : elle participe d'un mouvement général d'intégration internationale au sein des pays développés,

dont les conséquences internes en termes d'emploi et d'inégalités restent limitées, même à court terme. En revanche, si les coûts de production deviennent un déterminant décisif des choix de localisation, l'ampleur des différences de salaires, de réglementations et de fiscalité, rend la perspective plus inquiétante. Les équilibres atteints par des pays comme la France ou l'Allemagne, en termes de contrat social et de spécialisation fondés sur des coûts de production élevés, pourraient être remis en cause.

Quelles conclusions tirer de la revue qui vient d'être faite, en particulier pour l'Europe ?

1) L'accès aux marchés est un facteur essentiel d'attraction des firmes. Les usines suivent les clients et se localisent là où l'accès à la demande est le meilleur. Deux implications immédiates : en termes de niveau, l'Europe est un marché très important, qui justifie une implantation locale de la production pour un grand nombre d'activités ; en revanche, en termes dynamiques, l'Union européenne – la zone euro en particulier – va souffrir de son manque de croissance chronique depuis de nombreuses années, et qui risque de persister. Pour les *nouveaux investissements*, l'UE devient une zone de moins en moins attractive, au fur et à mesure que le différentiel de croissance avec d'autres zones du monde apparaît structurel. Le potentiel de demande à venir ne se situe pas sur le territoire européen, mais dans des pays comme la Chine. En Chine même d'ailleurs, les firmes privilégient les provinces assurant le meilleur accès à la demande chinoise.

2) Avec les progrès de leur intégration commerciale, le désavantage des pays à bas salaires en termes d'accès aux marchés a tendance à se réduire.

3) Dans ces conditions, il est probable que les déterminants des localisations liés aux coûts de production gagneront en importance. Là aussi les progrès de l'intégration font que, tandis que les salaires de ces pays restent calés sur leur niveau de productivité moyen, qui est faible, les transferts technologiques au sein des firmes multinationales permettent aux filiales locales des grands groupes d'accéder à un niveau de productivité sensiblement plus élevé.

Ainsi une caractéristique nouvelle du phénomène de localisation internationale des activités est que, sans doute pour la première fois de l'histoire moderne, les pays offrant le plus de perspectives en termes de marché potentiel sont également ceux qui offrent des coûts de production bas. Il semble donc illusoire

pour les pays européens de lutter sur le front des salaires. Mieux vaut tirer avantage de la situation en laissant les firmes améliorer leurs positions concurrentielles à l'aide de leurs implantations à l'étranger et fragmenter leur processus de production entre leurs différentes filiales selon l'avantage comparatif du territoire d'implantation de chacune. Dans ces conditions assurer aux investisseurs un environnement macroéconomique attractif et dynamique est certainement la meilleure politique à mener par les grands pays européens. Une coupe brutale de l'imposition sur les bénéficiaires ou une réduction du différentiel de coûts de production pourraient, toutes choses égales par ailleurs, améliorer l'attractivité d'un pays. Mais ces mesures ne sauraient assurer une augmentation durable du potentiel de marché ni fournir un avantage décisif aux entreprises. Le positionnement des exportateurs allemands, français ou suédois est indéniablement concentré sur les produits de haute qualité, qui intègrent toute une gamme d'innovations, technologiques notamment : la moitié des exportations de l'UE à 15 appartiennent à des catégories de produits du plus haut niveau de qualité, contre seulement le tiers des exportations mondiales. Les efforts devraient être tournés vers le renforcement des avantages qui permettent aux firmes installées en Europe de réaliser cette performance.

Bibliographie

- AMITI M. et CAMERON L. [2004], « Economic Geography and Wages », *CEPR Discussion Paper*, n° 4234.
- AMITI M. et JAVORCIK B. [2005], « Trade Costs and Location of Foreign Firms in China », *CEPR Discussion Paper*, n° 4978.
- BALDWIN R. et KRUGMAN P. [2004], « Agglomeration, Integration and Tax Harmonization », *European Economic Review*, 48(1), p. 1-23.
- BECKER S., EKHOLM K., JÄCKLE R. et MUENDLER M.-A. [2005], « Location Choice and Employment Decisions : a Comparison of German and Swedish Multinationals », *CEPR Discussion Paper*, n° 4887.
- BÉNASSY-QUÉRÉ A., FONTAGNÉ L. et LAHRÈCHE-RÉVIL A. [2005a], « How Does FDI React to Corporate Taxation », *International Tax and Public Finance*, à paraître.
- BÉNASSY-QUÉRÉ A., COUPET M. et MAYER T. [2005b], « Institutional Determinants of Foreign Direct Investment », *Document de travail du CEPII*, n° 2005-05, avril.
- BUCH C., KLEINERT J., LIPPONER A. et TOUBAL F. [2005], « Determinants and Effects of Foreign Direct Investment : Evidence from German Firm-Level Data », *Economic Policy*, p. 51-110.
- BUSSE M. [2004], « Trade, Environmental Regulations and the World Trade Organization : New Empirical Evidence », *World Bank Policy Research Working Paper*, 3361.
- COPELAND B.R. et TAYLOR M. [2003], « Trade, Growth and the Environment », *NBER Working Paper*, 9823.

- ESKELAND G. et HARRISON A. [2003], « Moving to Greener Pastures ? Multinationals and the Pollution Haven Hypothesis », *Journal of Development Economics*, 70, p. 1-23.
- FUJITA M., KRUGMAN P. et VENABLES A. [1999], *The Spatial Economy : Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge, MIT Press.
- FUJITA M. et THISSE J.-F. [2002], *Economics of Agglomeration ; Cities, Industrial Location and Regional Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HANSON G. [2005], « Market Potential, Increasing Returns, and Geographic Concentration », *Journal of International Economics*, à paraître.
- HARRIS C. [1954], « The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States », *Annals of the Association of American Geographers*, 64, p. 315-348.
- HEAD K. et MAYER T. [2004], « Market Potential and the Location of Japanese Firms in the European Union », *Review of Economics and Statistics*, 86(4), p. 959-972.
- HEAD K., RIES J. et SWENSON D. [1995], « Agglomeration Benefits and Location Choice : Evidence from Japanese Manufacturing Investment in the United States », *Journal of International Economics*, 38(3-4), p. 223-247.
- MARKUSEN J. [2002], « Multinational Firms and the Theory of International Trade », *MIT Press*, Cambridge, MA.
- MOOIJ DE R. et EDERVEEN S. [2003], « Taxation and Foreign Direct Investment : a Synthesis of Empirical Research », *International Tax and Public Finance*, 10, p. 673-693.
- SMARZYNSKA-JAVORCIK B. [2004], « Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms ? In Search of Spillovers Through Backward Linkages », *American Economic Review*.
- SMARZYNSKA-JAVORCIK B. et SPATAREANU M. [2005], « Do Foreign Investors Care About Labour Market Regulations ? », *CEPR Discussion Paper*, n° 4839.
- SMARZYNSKA-JAVORCIK B. et WEI S.-J. [2004], « Pollution Havens and Foreign Direct Investment : Dirty Secret or Popular Myth ? », *Contributions to Economic Analysis and Policy*, 3(2), art. 8.