

études, couvrant un certain nombre de secteurs, confirment une relation positive entre les afflux d'IED dans le pays d'accueil et le volume total d'exportations du pays d'accueil²⁰.

De plus, certains éléments donnent à penser qu'en général, les entreprises étrangères ont une plus forte propension à exporter que les entreprises appartenant à des intérêts locaux. Les entreprises étrangères connaissent souvent mieux le marché international et peuvent réagir plus rapidement à l'évolution de la demande internationale²¹. Les entreprises étrangères peuvent également être favorisées par la taille et l'efficacité de leur réseau de distribution²². Plusieurs études montrent également que les filiales étrangères peuvent avoir des retombées positives sur la propension à exporter des entreprises locales²³. La politique en matière d'IED peut aussi stimuler le rendement des exportations. Les politiques d'investissement, telles que celles qui cherchent à imposer l'obligation d'exporter une certaine portion de la production locale²⁴, et la politique touchant l'IED, qui favorise les secteurs axés sur l'exportation, sont conçues en fonction d'objectifs de promotion des exportations²⁵.

Les éléments d'information sur les relations entre l'IED et les importations sont contradictoires. Certaines études indiquent que l'afflux d'IED réduit les importations du pays d'accueil²⁶. Selon d'autres études, l'IED de non-résidents contribue à augmenter les niveaux des importations du pays d'accueil²⁷. Habituellement, les filiales ont une forte propension à importer les intrants intermédiaires du pays de leur société mère, particulièrement lorsque de tels intrants ne sont pas disponibles dans le pays hôte ou lorsque la qualité des intrants locaux n'est pas garantie²⁸.

²⁰Banque mondiale (1997); Hill (1990); Lipsey (1991).

²¹Chen (1994).

²²Le rôle joué par le commerce interne ou intra-société est important en Amérique du Nord.

²³Hill (1990); Aitken, Hansen et Harrison (1994).

²⁴Les MIC (Mesures concernant les investissements et liées au commerce) de l'OMC ne sont pas conformes à ces types de restrictions. Voir le chapitre portant sur les MIC (Liste indicative en annexe) dans les *Résultats des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay — textes juridiques* (1994).

²⁵Par exemple, les politiques délibérées des gouvernements des pays d'accueil visant à établir des zones de promotion des exportations (par ex. les zones économiques en Asie de l'Est), pour stimuler l'exportation, l'emploi et le transfert de technologies, ont encouragé les entreprises étrangères à établir des filiales dans ces zones. Graham et Krugman (1993); Graham et Anzai (1994); Naujoks et Schmidt (1995).

²⁶OMC (1996).

²⁷Graham et Krugman (1993); Graham et Anzai (1994); Naujoks et Schmidt (1995).

²⁸OCDE (1993).