

## Le point sur l'AMI

**E**n 1995, le Canada a convenu, avec les autres pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), de débiter les négociations en vue d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI). L'échéance initiale des négociations, prévue pour mai 1997, a été repoussée d'un an, et ce, pour donner au Canada et aux autres pays le temps voulu pour parvenir à un bon accord. Voici un aperçu du contenu et des objectifs de l'AMI.

### Pourquoi un tel accord?

Un accord exhaustif sur l'investissement négocié entre les pays de l'OCDE permettrait à tous les pays signataires de participer sur un pied d'égalité au marché international de l'investissement étranger, établirait des normes élevées pour la protection des investissements et jetterait les bases d'un accord plus global auquel prendraient part beaucoup d'autres pays.

Depuis une dizaine d'années, le commerce et l'investissement internationaux ont connu une croissance exponentielle, et une vive concurrence règne désormais sur le marché international du commerce et de l'investissement. De puissantes économies, qui sont des forces dans le commerce et l'investissement, ont émergé en Asie et en Amérique latine et font dorénavant une vigoureuse concurrence à l'Amérique du Nord et à l'Europe.

Les emplois, le revenu et la prospérité future des Canadiens dépendent de la compétitivité du pays sur le plan du commerce et de l'investissement. Le Canada est en outre devenu une destination importante de l'investissement étranger — lequel est un des moteurs de la croissance économique et détermine directement l'existence de centaines de milliers d'emplois au pays. À l'étranger, la valeur réelle de l'investissement canadien a triplé depuis 1980,

offrant aux entreprises canadiennes de nouvelles possibilités commerciales.

### Les accords sur l'investissement : une stabilité certaine

Depuis des années, le Canada négocie des accords sur l'investissement bilatéral et régional pour protéger et favoriser les intérêts des Canadiens qui investissent à l'étranger et pour définir une approche fondée sur des règles pour le traitement de l'investissement étranger. L'AMI contribuera à atteindre ces objectifs et créera une base véritablement multilatérale pour l'établissement de règles sur l'investissement international.

Pourquoi établir des règles? Les règles permettent à l'investissement international d'être à la fois plus stable et prévisible. Elles assurent également un climat d'avantage sûr pour l'expansion des entreprises canadiennes à l'étranger, permettant à ces dernières de rechercher de nouveaux marchés et d'acquérir des technologies novatrices.

Les règles appliquées par le Canada résulteraient, en outre, en une plus grande confiance des investisseurs étrangers qui choisiraient la Canada comme lieu d'investissement et qui, par le fait même, contribueraient à créer des emplois et à stimuler l'économie locale.

### Les objectifs de l'AMI

Deux principes sont à la base des négociations de l'AMI, à savoir la non-discrimination et la protection assurée des investisseurs et de leurs investissements.

La non-discrimination, ou « traitement national », signifie que les gouvernements traitent les investisseurs étrangers et leurs propres investisseurs de la même façon. La protection des investissements donne aux investisseurs l'assurance que leurs investissements seront protégés dans le cadre de règles clairement définies. Ces principes devraient être appuyés par des mécanismes efficaces pour le règlement des différends. Chaque pays pourrait également déposer des exceptions à l'endroit des règles, assurant ainsi l'immuabilité de certaines mesures relatives à l'investissement.

### Le Canada et l'AMI

Un accord multilatéral sur l'investissement aurait des avantages certains pour le Canada.

- Le Canada obtiendrait des pays de l'OCDE, pour ses investisseurs et ses investissements, des engagements et un traitement semblables à ceux qu'il a à l'heure actuelle avec les États-Unis et le Mexique en vertu de l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA).

Voir page 16 — Le point sur l'AMI

## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

