

De plus, des négociations sont en cours avec la Chine, l'Inde, Hong Kong, la Colombie et le Kazakhstan alors que plusieurs sont en préparation et engageront quelque sept autres pays prioritaires. Nous devons conserver ce programme tant qu'il sera nécessaire, ce qui signifie au moins jusqu'à ce que les pays en développement choisissent de s'engager plus activement dans l'élaboration multilatérale de règles sur l'investissement.

Une autre voie importante suivie par le Canada est celle de l'ALENA, qui inclut déjà des disciplines substantielles concernant l'investissement. À cet égard, le chemin de l'expansion passe par le processus d'accession, que la candidature du Chili mettra bientôt à l'épreuve. Le Chili est important, non seulement parce qu'il représente lui-même une destination clé pour l'investissement canadien, mais aussi parce que son marché sert de tremplin pour atteindre le reste du continent.

Pour cette raison, nous cherchons aussi à obtenir que les disciplines concernant l'investissement soient incluses dans les discussions sur la création d'une Zone de libre-échange des Amériques, qui instaurerait le libre-échange entre les pays de notre hémisphère d'ici l'an 2005. Et nous menons par ailleurs des discussions sur les principes directeurs de l'investissement international avec d'autres pays de la région du Pacifique dans le cadre du mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique [APEC].

Enfin, à Paris, le mois dernier, les ministres des pays de l'OCDE [Organisation de coopération et de développement économiques] ont lancé les négociations d'un Accord multilatéral sur l'investissement, dit « AMI ». L'objectif clé à atteindre est un accord rigoureux sur l'investissement en ce qui concerne l'accès, la protection, et le règlement des différends entre tous les pays de l'OCDE – lesquels, bien entendu, comptent parmi les principaux partenaires du Canada en matière d'investissement.

Plusieurs nouvelles questions, qu'aucun accord existant ne vise à l'heure actuelle, seront sur le tapis. Par exemple, les négociateurs se pencheront sans doute sur l'abus éventuel des exceptions aux principes de la NPF et du traitement national pour motif de sécurité nationale, particulièrement lorsque ces exemptions peuvent servir à limiter l'accès aux programmes technologiques soutenus par les pouvoirs publics. Cette forme de « protectionnisme technologique » inquiète particulièrement le Canada, étant donné la vulnérabilité de ses entreprises technologiques aux États-Unis, en Europe et au Japon.

Autre sujet de négociation, l'extraterritorialité, c'est-à-dire la faculté pour un pays d'étendre son action au-delà de ses frontières en appliquant ses lois et ses règlements aux