



Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

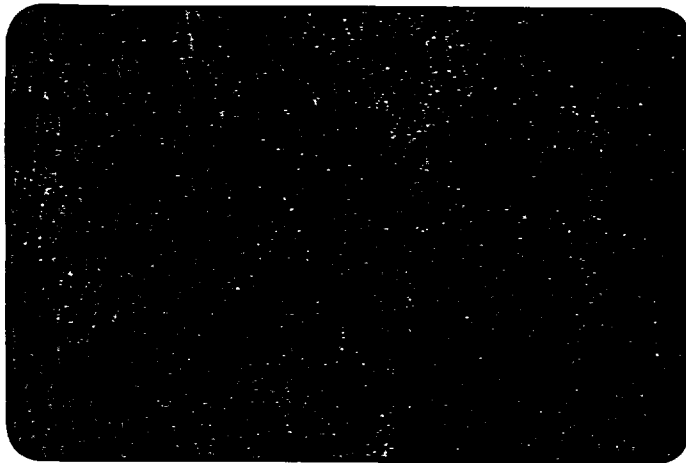


0 86130002 9605 E I Trade Canada
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Préparé par le Secteur de
commerce extérieur

Prepared by the Inter
Development Branch

DOCS
CA1 EA660 90C13 EXF
Canadian investment abroad. --
43256842



60984 81800

L'INVESTISSEMENT CANADIAN À L'ÉTRANGER

Devant l'intérêt grandissant manifesté par les sociétés canadiennes à investir à l'étranger, le ministère a compilé un sommaire des programmes canadiens et multi-latéraux dont pourraient se prévaloir les investisseurs. Ces programmes peuvent contribuer financièrement ou alléger les risques à presque toutes les étapes du processus décisionnel.

Ce dossier adresse entre autres, les programmes de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), de la Société financière internationale (SFI), de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI).

Les sociétés canadiennes peuvent se procurer ce document par l'entremise d'Info Export en composant sans frais le 1-800-267-8376.

Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Septembre 1989

SOURCES DE PROTECTION ET D'ASSISTANCE OFFERTES AUX
INVESTISSEURS CORPORATIFS CANADIENS A L'ÉTRANGER

Le Canada, qui avait été pendant si longtemps un importateur net de capitaux d'investissement, s'est transformé en exportateur net de capitaux vers le milieu des années 70. Ces capitaux ont surtout été acheminés vers les États-Unis, mais ce pays n'a nullement été le seul grand destinataire de l'investissement canadien. Nos sociétés ont acquis une meilleure expérience de l'investissement à l'étranger, mais d'autres facteurs ont mené à un renouveau global d'intérêt pour les participations directes au capital social. L'écrasant fardeau de la dette de nombreux pays du tiers monde rend pratiquement impossible toute nouvelle opération de financement de la dette de ces pays. Mais certains de ces pays ont changé ou changent graduellement d'attitude face à l'investissement étranger, le voyant maintenant comme le principal moyen d'appuyer la poursuite de leur développement. L'actuelle tendance à convertir les dettes en prises de participation n'est que l'un des aspects de ce phénomène.

De plus, les pays communistes, y compris la Chine et plus récemment l'URSS, ont graduellement ouvert leurs frontières aux investissements étrangers par prises de participation. Pour ces pays, le défi de l'investissement est tout aussi important que celui de l'exportation, mais des sociétés canadiennes ont déjà signé un certain nombre d'accords de coentreprise et en poursuivent d'autres.

Alors que l'évolution des comportements produit un climat toujours plus favorable à l'investissement étranger, de plus en plus de sociétés canadiennes se montrent intéressées à investir dans ces pays, y compris ceux du monde en développement. Par ailleurs, elles tentent naturellement de protéger leurs investissements de risques comme la non-cessibilité des bénéfices, l'expropriation, la révolution ou la guerre. Ce guide a été préparé à leur intention.

Un certain nombre d'organisations sont en mesure de faciliter ou de protéger les investissements canadiens à l'étranger. Les besoins des investisseurs varieront grandement, mais les organisations à contacter peuvent être réparties en deux grandes catégories: les organisations multilatérales et les organisations bilatérales.

La première catégorie comprend 1) la Société financière internationale et 2) l'Agence multilatérale de garantie des investissements. Les principales organisations bilatérales sont: 1) l'Agence canadienne de développement international, 2) la Société pour l'expansion des exportations et 3) le ministère des Affaires extérieures. Les

organisations multilatérales et l'ACDI intéresseront les entreprises qui investissent dans les pays en développement alors que la SEE et le MAE ont des programmes pour encourager les entreprises à investir à l'extérieur du Canada.

Organisations multilatérales

Société financière internationale (SFI)

La SFI est le membre du Groupe de la Banque mondiale qui accorde des prêts aux entreprises privées du tiers monde et qui investit dans ces entreprises. Sa principale activité est l'offre d'un financement de projet sous la forme de prêts et de participations à des sociétés qui sont détenues par des capitaux locaux ou qui sont exploitées conjointement par des actionnaires locaux et étrangers. Servant de catalyseur, la SFI rassemble d'autres prêteurs et actionnaires et coordonne le financement offert par les banques des promoteurs, les banques et institutions étrangères et locales et les organismes de crédit à l'exportation. La SFI peut agir comme souscripteur unique ou comme membre d'un syndicat de souscription pour fournir un soutien financier par le biais d'arrangements de garantie d'émissions publiques ou de placements privés d'actions, d'obligations ou d'autres titres. La participation de la SFI à un syndicat d'investissement donne de l'assurance aux participants du secteur privé puisque la Société n'investira dans un projet que si des arrangements appropriés ont été mis en place pour le rapatriement de son investissement et des revenus y apparentés.

Les investissements que la SFI réalise pour compte propre (prêts et participations) sont habituellement limités à au plus 25% du coût d'un projet. Comme la SFI fournit habituellement au moins 1 million \$US en financement, le projet le plus petit qu'elle financera a une valeur d'environ 4 millions de dollars. La SFI n'investira pas plus de quelque 70 millions \$ pour compte propre dans un projet donné. Mais elle peut aussi recueillir des crédits importants, en sus de l'investissement pour compte propre, afin de financer des projets plus importants.

La Société fournira normalement moins de 25% du capital-actions d'un projet conjoint (sa contribution se situe habituellement entre 5 et 15%) et n'acceptera généralement pas d'être le plus gros actionnaire. En acceptant une prise de participation, la SFI a pour objectif ultime de vendre ses actions à des investisseurs locaux; elle n'assume elle-même aucune responsabilité de gestion; et elle s'attend à ce que ses partenaires dans l'investissement assurent les services de gestion. En consentant un prêt, la SFI n'offre

pas de taux d'intérêt bonifié; le taux appliqué est déterminé sur une base commerciale.

Une société locale, un entrepreneur local ou un promoteur canadien qui veut établir une nouvelle coentreprise ou élargir une entreprise existante peut contacter directement la SFI en demandant une discussion ou en soumettant des données de projet préliminaires. (Vous trouverez en annexe une liste de contacts utiles).

La SFI joue un rôle très important dans le domaine de l'investissement international. Pendant son actuel programme quinquennal, elle prévoit investir 6,5 milliards \$US dans plus de 400 projets. Elle coopère avec les institutions financières, surtout les banques commerciales, depuis le début des années 60. Son programme le plus actif suppose la syndication de participations, c.-à-d. un arrangement selon lequel les banques se voient offrir des "parts" ou des "participations" dans un prêt de la SFI, les banques assumant proportionnellement les mêmes risques de crédit que la SFI. Contrairement à l'habituel contrat de crédit en eurodevises, la banque participante n'est pas un prêteur direct - elle n'a aucun arrangement contractuel direct avec l'emprunteur. Sur des engagements cumulatifs totaux de 6,8 milliards \$US depuis l'établissement de la SFI en 1956, les participations placées dans les institutions financières ont totalisé plus de 2,5 milliards \$US. Dans des cas appropriés, la SFI encourage les banques commerciales à convertir leurs prêts courants en prises de participation, possiblement en conjonction avec l'injection de nouveaux crédits.

Recouvrement garanti du principal d'un investissement (GRIP)

Ce recouvrement garanti (GRIP) est un arrangement original entre la SFI et un investisseur en participations selon lequel l'investisseur fournit les crédits et la SFI réalise l'investissement en son nom et assume tous les risques de recouvrement du principal. Plutôt que de réaliser un investissement direct, la société qui investit dépose le montant qu'elle veut investir auprès de la SFI et reçoit en échange un titre de créance libellé en dollars américains. Ce dépôt doit venir à échéance à une date ultérieure spécifiée, et la SFI a l'entière obligation de rembourser le montant à l'échéance. La SFI prend la participation voulue en utilisant les fonds reçus de l'investisseur. Les dividendes et gains en capital sont partagés entre la SFI et l'investisseur, selon des proportions convenues. À l'échéance de son dépôt, l'investisseur a 3 choix: a) encaisser le montant du dépôt et abandonner l'investissement en laissant les parts à la SFI; b) racheter les parts à la SFI pour le montant de l'investissement

initial plus une prime fondée sur une formule préalablement convenue, devenant ainsi le détenteur direct de la créance; ou c) payer une commission préalablement convenue afin de prolonger l'arrangement pour une période spécifiée. Dans le pire des cas, le co-investisseur est assuré de recouvrer le principal de son investissement.

Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI)

L'AMGI est un nouveau membre du Groupe de la Banque mondiale dont la principale fonction sera d'accorder une assurance-investissement à l'étranger contre les risques non commerciaux dans les pays en développement. De nouveaux investissements sont requis pour relancer la croissance dans les pays en développement lourdement endettés. En outre, l'investissement étranger direct a plusieurs avantages par rapport aux prêts des banques commerciales. En plus de fournir un financement non générateur d'endettement, il constitue un ensemble intégré de compétences en gestion, de connaissances techniques et de contacts d'affaires.

L'AMGI se veut le principal instrument international de politique pour l'encouragement et la protection des flux financiers entre les nations. L'AMGI est autorisée à: a) émettre des garanties contre les risques non commerciaux dans les pays hôtes, b) fournir un large ensemble de services promotionnels comprenant une assistance technique et des conseils de politique, et c) prendre toute autre mesure accessoire qui est nécessaire ou souhaitable pour réaliser son objectif global. On s'attend à ce que l'AMGI appuie et complète des régimes nationaux de garantie des investissements comme l'assurance-investissement à l'étranger de la SEE.

La fonction de garantie de l'AMGI s'étend en principe à tout risque non commercial qui entrave le flux des investissements: a) le risque de transfert résultant de restrictions que le gouvernement hôte pose à la conversion et au transfert de fonds; b) le risque d'expropriation; c) le risque résultant de la répudiation d'un contrat par le gouvernement hôte lorsque l'investisseur n'a pas accès à un mécanisme responsable, qu'il rencontre des retards déraisonnables ou qu'il se voit incapable de faire appliquer un jugement final; d) le risque de guerre et de conflit civil. L'AMGI se concentrera sur les investissements en portefeuille, y compris les prêts sous forme de prises de participation, et étendra également ses activités à d'autres types de coopération à l'investissement comme les contrats de gestion et de services, les accords de licence et de franchisage, les contrats clés en mains et les arrangements impliquant le transfert de technologie et de savoir-faire.

Organisations bilatérales

Agence canadienne de développement international (ACDI)

Ces dernières années, le domaine d'activité le plus dynamique de l'ACDI a été son Programme de coopération industrielle, qui encourage l'établissement de liens multi-formes entre notre secteur privé et celui du tiers monde. De plus, le Programme doublera graduellement sa part du budget de façon à la faire passer à 4% de l'aide canadienne au développement dans les cinq prochaines années.

Le Programme de coopération industrielle (INC) de l'ACDI a été créé en 1978 pour fournir des incitations financières aux sociétés canadiennes intéressées à conclure des accords de coopération commerciale à long terme avec des pays en développement.

Lorsqu'elle a établi son Programme INC, l'ACDI a mis sur pied plusieurs mécanismes d'aide permettant à l'Agence et aux sociétés canadiennes de se partager les risques et les coûts de la poursuite de transactions à long terme avec des pays en développement. Ces mécanismes touchent l'investissement, les services professionnels et les activités spécialisées, qui correspondent aux trois volets du Programme INC.

Investissement

Les programmes axés sur l'investissement aident les sociétés canadiennes admissibles, surtout les fabricants, à mener des études préliminaires ou détaillées sur la possibilité de conclure des accords de coopération à long terme avec des entreprises de pays en développement. Ils peuvent aussi payer certains coûts subis lorsqu'une coentreprise est établie avec des entrepreneurs d'un pays en développement. Les trois mécanismes offerts sont:

- appui d'études exploratoires (jusqu'à 15 000\$);
- appui d'études de viabilité (jusqu'à 100 000\$);
- appui de projets (jusqu'à 500 000\$).

Services professionnels

Les programmes axés sur les services aident les organisations admissibles (surtout des firmes de consultants, des institutions financières et des associations commerciales et industrielles) à mener des études et à fournir des conseils et des avis professionnels à des clients potentiels de pays en développement.

Une aide est offerte par le biais de 5 mécanismes:

- l'étude préliminaire d'un projet d'équipement (jusqu'à 350 000\$);
- l'étude détaillée d'un projet d'équipement (jusqu'à 500 000\$);
- le soutien d'un projet d'équipement (jusqu'à 500 000\$);
- la rénovation d'une installation industrielle (jusqu'à 500 000\$); et
- la planification et le développement industriels (jusqu'à 500 000\$).

Activités spécialisées

Les programmes liés à des activités spécialisées appuient d'autres initiatives qui pourraient avoir un important impact développemental et économique sur des pays en développement. Ce sont:

- le Programme Canada-Chine de soutien de la coopération technologique;
- les séminaires;
- les missions;
- les expositions sur le transfert de technologie;
- les instituts de formation spécialisée;
- le Fonds d'affectation spéciale de l'ACDI au sein de la Société financière internationale (SFI);
- le Bureau de promotion du commerce Canada; et
- le Fonds canadien d'initiatives locales.

Admissibilité

Les entités suivantes peuvent bénéficier d'un financement par le biais du Programme INC:

- les entreprises du secteur privé et les organisations du secteur public du Canada qui sont directement assujetties à l'impôt fédéral ou provincial sur le revenu des sociétés ou qui sont essentiellement exploitées comme des sociétés privées (leurs fonds proviennent davantage d'activités professionnelles que de subventions gouvernementales);
- les associations et groupements privés canadiens composés de membres qui paient des droits d'adhésion et qui sont assujettis à l'impôt (fédéral ou provincial) sur le revenu des sociétés);

- les sociétés de l'État canadien, les organisations non gouvernementales (ONG) et les établissements canadiens d'enseignement, en autant qu'ils collaborent avec le secteur privé à des projets qui satisfont aux critères de financement prévus pour le Programme INC (dans ces circonstances, l'organisme du secteur privé responsable de l'exécution de la plus large part du projet signe l'entente de contribution);
- les sociétés publiques et privées du tiers monde qui sont admissibles au Fonds canadien d'initiatives locales;
- les institutions de développement international qui mènent des programmes, des projets et des activités de coopération industrielle; et
- les initiatives spéciales approuvées par le gouvernement canadien.

Les organisations admissibles doivent démontrer qu'elles ont les ressources humaines, techniques et financières ainsi que les compétences et l'expérience requises pour exécuter le projet.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

Outre son programme bien connu de financement des exportations, la SEE offre divers programmes d'assurance englobant l'assurance-investissements à l'étranger. Ce programme couvre les nouveaux investissements à l'étranger, qu'il s'agisse de prises de participation ou d'autres formes d'investissement comme les contrats de gestion et de services techniques, les accords de licence et de redevances, les actifs et les garanties financières. Les investissements peuvent être réalisés directement depuis le Canada ou par l'entremise d'une société affiliée basée au Canada, dans le pays hôte ou dans un pays tiers. L'assurance-investissement à l'étranger de la SEE couvre trois grands risques: 1) le risque de transfert résultant de l'incapacité de convertir et de transférer les fonds; 2) l'expropriation, et 3) l'insurrection, la révolution ou la guerre. L'assurance est valable pour 15 ans, mais la période pourra être prolongée si la chose est justifiée.

L'investisseur a le choix de demander une police couvrant l'un ou l'ensemble des trois risques; et dans la plupart des cas, il est préférable de s'assurer contre les trois risques. Outre les investissements divers dans les industries de fabrication, de transformation ou de services, les investissements dans les activités d'exploration et

d'exploitation du pétrole et des minéraux peuvent bénéficier d'une assurance. Les investissements effectués en espèces ou en nature ou par conversion de dettes en prises de participation sont assurables s'ils répondent aux critères de l'examen. Il faut pour cela fournir une indication que le gouvernement hôte approuve l'activité ou le projet proposé ainsi que le placement de l'investisseur.

L'investisseur canadien qui veut assurer un placement contre des risques politiques spécifiques doit contacter la SEE dans les premières phases de la transaction afin que l'admissibilité du nouvel investissement puisse être établie avant que l'investisseur ne devienne irrévocablement engagé. La police d'assurance-investissement à l'étranger entre en vigueur à la date à laquelle elle est émise par la SEE; sauf si elle est abrogée prématurément par l'investisseur, elle restera normalement en vigueur pour une période de 15 ans si les termes et conditions de la police sont respectés. Le montant maximal assurable au moment de l'émission d'une police couvrant les trois risques politiques équivaut à 300% de la valeur monétaire de l'investissement initial pour les titres de participation, et à 200% de la valeur monétaire de l'investissement initial pour les titres de créance. Dans le cas d'un contrat de gestion, le montant maximal assurable correspond aux revenus annuels multipliés par le nombre d'années de durée de la police.

Ministère des Affaires extérieures (MAE)

La Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF) du Ministère maintient des informations à jour sur les programmes de la SFI, de l'AMGI, de l'ACDI et de la SEE qui intéressent les investisseurs corporatifs canadiens. De plus, les grandes directions géographiques peuvent fournir des informations utiles sur les conditions d'investissement dans les pays dont elles s'occupent. Les Centres du commerce international implantés dans toutes les régions du Canada peuvent aussi fournir une assistance.

Le 1 août 1989

CONTACTS UTILES

Société financière internationale
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C., 20433, USA
Téléphone: (202) 477-1234

Agence multilatérale de garantie des investissements
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C., 20433, USA
Téléphone: (202) 477-1234

Division de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone: (819) 994-4348

Bureaux régionaux/SEE

Société pour l'expansion des exportations	ou	Vancouver	(604)	688-8658
Place Export Canada		Calgary	(403)	294-0928
C.P. 655		Winnipeg	(204)	942-0226
151 rue O'Connor		Toronto	(416)	364-0135
Ottawa (Ontario) K1P 5T9		London	(519)	645-5828
Téléphone: (613) 598-2500		Montréal	(514)	878-1881
		Halifax	(902)	429-0426

Ministère des Affaires extérieures
(Toutes les directions)
125 Promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Direction du financement des exportations
et des projets d'équipement
Téléphone: (613) 996-1061

Direction de l'expansion du commerce
en Afrique
Téléphone: (613) 990-6593

Direction de l'expansion du commerce
au Moyen-Orient
Téléphone: (613) 993-7040

Direction de l'expansion du commerce
en Asie de l'Est
Téléphone: (613) 992-7359

Direction de l'expansion du commerce
avec le Japon

Téléphone: (613) 995-1281

Direction de l'expansion du commerce
en Asie et dans le Pacifique Sud

Téléphone: (613) 996-0917

Direction de l'expansion du commerce et de
l'investissement en Europe de l'Ouest

Téléphone: (613) 995-9401

Direction de l'expansion du commerce
en URSS et en Europe de l'Est

Direction de l'expansion du commerce
dans les Antilles et en Amérique centrale

Téléphone: (613) 996-7059

Direction de l'expansion du commerce
en Amérique du Sud

Téléphone: (613) 996-5546

Direction de la promotion du commerce et
de l'investissement avec les États-Unis

Téléphone: (613) 993-5726

Centres du commerce international

Charlottetown: (902) 566-7443

Edmonton: (403) 420-2944

Halifax: (902) 426-6125

Moncton: (506) 857-6440

Montréal: (514) 283-6796

St. John's: (709) 772-5511

Saskatoon: (306) 975-4343

Toronto: (416) 973-5044

Vancouver: (604) 666-1438

Winnipeg: (204) 983-4099

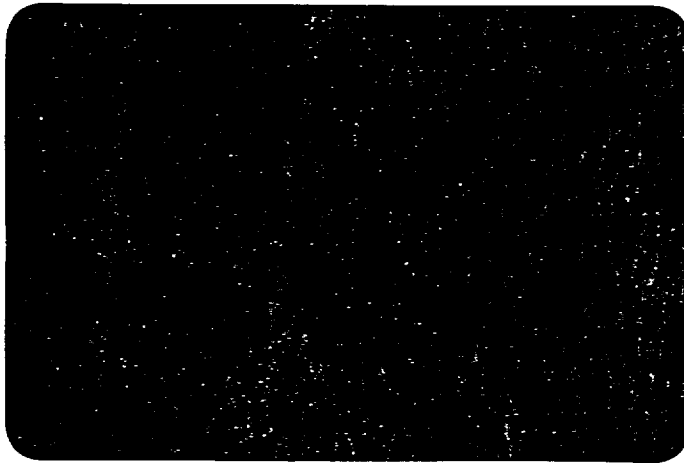
doc
CA1
EA660
90C13
EXF



Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Prepared by the International Trade
Development Branch

Publication préparée par le Secteur de
l'expansion du commerce extérieur



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

b2325015(E)
b2362168(F)

CANADIAN INVESTMENT ABROAD

In view of increasing interest on the part of Canadian companies actively seeking to invest abroad, the Department has produced a summary paper outlining some of the programs, both Canadian and multilateral, which can be of assistance at virtually every stage of the investment process.

The paper describes among others, programs available from the Canadian International Development Agency (CIDA), the International Finance Corp. (IFC), the Export Development Corp. (EDC) and the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA).

Canadian companies can obtain this document by calling Info Export hot line at 1-800-267-8376.

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 22 1990

Export Finance and Capital Project Division (TCF)
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

September 1989

43-256-842 ce)
43-256-843 (F)

SOURCES OF PROTECTION AND ASSISTANCE
FOR CANADIAN CORPORATE INVESTORS ABROAD

Canada, for so long a net importer of investment capital, has been since the mid-1970s a net exporter. While much of this capital has flowed into the United States, the latter has by no means been the only significant recipient of Canadian investment. While Canadian companies have been becoming more sophisticated investors abroad, other factors have led to greater global interest in direct equity investment. The crushing burden of debt which confronts many third-world countries has made further debt financing in these countries virtually out of the question. Moreover, a number have changed or are gradually changing their attitude to foreign investment as it becomes the prime vehicle for further development. The current trend to debt-equity swaps is only one aspect of this phenomenon.

Another group of countries that have gradually opened their borders to foreign equity investment is the Communist countries, including both China, and more recently, the USSR. Successful investing, like successful exporting, is a particular challenge in these countries, but Canadian companies have signed a number of joint venture deals and are pursuing others.

As changing attitudes abroad produce an increasingly hospitable environment for foreign investment, more and more Canadian companies are showing interest in investing in other countries, including those in the developing world. At the same time, they naturally seek to protect their investments from such perils as non-transferability of profits, expropriation or revolution/war. This guide has been prepared for such companies.

There are a number of organizations in a position to assist or protect Canadian investments abroad. Investor requirements will vary from case to case, but the relevant agencies can be divided into two main categories, multilateral and bilateral.

The former include 1) the International Finance Corporation and 2) the Multilateral Investment Guarantee Agency. The key bilateral organizations are 1) the Canadian International Development Agency, 2) the Export Development Corporation and 3) the Department of External Affairs. The multilateral agencies and CIDA will be of interest to companies investing in developing countries, whereas EDC and External Affairs have programs supportive of companies investing outside of Canada.

Multilateral Agencies

The International Finance Corporation (IFC)

IFC is the member of the World Bank Group which makes loans and invests in private sector companies in the Third World. Its main activity is the provision of project financing in the form of loans and equity to companies that are either locally owned or that are joint ventures between local and foreign shareholders. Acting as a catalyst, IFC brings together other lenders and shareholders and co-ordinates financing from the sponsors' banks, foreign and local banks and institutions, and export credit agencies. IFC can operate as a sole underwriter or as a member of an underwriting group in providing financial support through underwriting arrangements for public offerings or private placements of shares, debentures or other corporate securities. IFC's presence in an investment syndication offers assurance to private sector participants as the Corporation will only invest in a project if appropriate arrangements exist for the repatriation of its investment and related earnings.

IFC investments for its own account, both loan and equity, are usually limited to no more than 25% of the cost of a project. As IFC normally provides at least \$1 million U.S. in financing, the smallest project it will finance is therefore about \$4 million. The largest amount that IFC will invest for its own account in a project is around \$70 million. However, IFC can also raise substantial funds, in addition to the investment for its own account, in order to finance larger projects.

The Corporation will normally provide less than 25% of the share capital for a venture, usually in the 5-15% range, and is normally not willing to be the largest single shareholder. In making an equity investment, IFC's ultimate objective is to sell its shares to local investors, and it does not itself assume management

responsibilities; it expects its investment partners to provide management. In making loans, IFC does not provide a subsidized interest rate; the rate applied is determined on a commercial basis.

A local company, entrepreneur, or Canadian sponsor seeking to establish a new venture or expand an existing enterprise can approach the IFC directly by requesting a discussion or by submitting preliminary project information. (A list of useful contacts is appended.)

IFC is a very major player in the field of international investment. During the current 5-year program, it expects to invest \$6.5 billion U.S. in over 400 projects. IFC has co-operated with financial institutions, primarily commercial banks, since the early 1960s. The most active program involves the syndication of participations, i.e., an arrangement whereby banks are offered "shares" or "participations" in an IFC loan with the banks taking the same credit risks, on a pro rata basis, as IFC. Unlike a normal Eurocurrency credit agreement, the participating bank is not a direct lender - it has no direct contractual arrangement with the borrower. Out of total cumulative commitments of \$6.8 billion U.S. since IFC's establishment in 1956, participations placed with financial institutions totalled over \$2.5 billion U.S. In appropriate cases, IFC encourages commercial banks to convert existing loans into equity, possibly in conjunction with new IFC money.

Guaranteed Recovery of Investment Principal (GRIP)

GRIP is an imaginative arrangement between the IFC and an equity investor whereby the investor provides funding and the IFC makes the investment in its name and assumes the full risk of principal. Instead of making a direct investment, the investing company deposits the amount it wishes to invest with the IFC and receives a U.S. dollar debt instrument in exchange. This deposit is to mature on a specified future date, and IFC is fully obligated to repay the money at that time. IFC makes the desired equity investment, using the funds received from the investor. Dividends and capital gains are shared by IFC and the investor in agreed proportions. Upon maturity of the deposit, the investor has 3 choices: a) cash in the deposit and walk away from the investment, with IFC retaining the shares; b) buy the shares from IFC for the amount of the original investment plus a premium based on

a pre-agreed formula, thus becoming the direct owner;
c) pay a pre-agreed fee to extend the arrangement for a specified period. In the worst of cases, the co-investor is assured of recovering the principal amount invested.

The Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)

MIGA is a new member of the World Bank Group whose primary function will be to issue foreign investment assurance against non-commercial risks in developing countries. To restore growth in debt-ridden developing countries, more investment is needed. Moreover, foreign direct investment has many advantages compared to commercial bank lending. Not only does it provide non-debt creating financing, but also an integrated package of managerial skills, technical knowledge and marketing connections.

MIGA is meant to be the main international policy instrument for the encouragement and protection of investment flows among nations. MIGA is authorized to:
a) issue guarantees against non-commercial risks in host countries, b) provide a broad range of promotional services, including technical assistance and policy advice, and c) take any other incidental action which is necessary or desirable to achieve its overall objective. It is expected that MIGA will co-operate with and complement national investment guarantee schemes such as EDC's foreign investment insurance.

MIGA's guarantee function extends in principal to any non-commercial risk that impedes the flow of investments: a) the transfer risk resulting from host government restrictions on conversion and transfer of funds; b) the expropriation risk; c) the risk resulting from the repudiation of a contract by the host government when the investor has no access to a competent forum, faces unreasonable delays, or is unable to enforce a final judgment; d) the war and civil disturbance risk. MIGA will focus on equity interests, including equity-type loans, and will also extend its coverage to other types of investment co-operation, such as management and service contracts, licensing and franchise agreements, turnkey contracts and arrangements involving the transfer of technology and know-how.

Bilateral Agencies

The Canadian International Development Agency (CIDA)

Over the past several years, CIDA's fastest-growing activity has been its Industrial Co-operation Program, which encourages a wide variety of linkages between Canada's private sector and that of the Third World. Moreover, the program will gradually double its budget share to 4% of Canadian development assistance in the next 5 years.

CIDA's Industrial Co-operation (INC) Program was created in 1978 to provide financial incentives to Canadian companies interested in entering into long-term business cooperation agreements with developing countries.

When CIDA established the INC Program, it set up several assistance mechanisms so that the Agency and Canadian companies could share the risks and costs of pursuing long-term business opportunities in developing countries. These mechanisms relate to investment, professional services, and specialized activities, which correspond to the three sections of the INC Program.

Investment

The investment oriented programs assist eligible Canadian companies, particularly manufacturers, to conduct preliminary or in-depth studies on the possibility of long-term cooperation agreements with developing country businesses. It may also pay certain costs incurred when a joint venture is set up with entrepreneurs in a developing country. The three mechanisms available are:

- starter study support (up to \$15,000);
- viability study support (up to \$100,000); and
- project support (up to \$500,000).

Professional Services

The services oriented programs help eligible organizations (mainly consulting firms, financial institutions and business associations) to conduct studies and provide professional guidance and advice to potential clients in developing countries.

Assistance is available through five mechanisms:

- capital project preliminary study (up to \$350,000);
- capital project detailed study (up to \$500,000);
- capital project support (up to \$500,000);
- industrial plant rehabilitation (up to \$500,000); and
- industrial planning and development (up to \$500,000).

Specialized Activities

The specialized activities related programs support other activities that could have a major developmental and economic impact on developing countries. They include:

- the Canada-China Technology Cooperation Support Program;
- seminars;
- missions;
- technology-transfer exhibitions;
- specialized training institutes;
- CIDA's Trust Fund within the International Finance Corporation (IFC);
- Canada Trade Facilitation Office; and
- the Canadian Fund for Local Initiatives.

Eligibility

The following are eligible for funding through the INC Program:

- Canadian private sector companies and public sector organizations that are directly subject to federal or provincial corporate income tax or operate basically as private companies (funds come mainly from business activities rather than from government grants);
- Canadian private groups and associations with fee-paying members, which are individually liable to pay corporate income tax (federal or provincial);
- Canadian crown corporations, non-governmental organizations (NGOs) and Canadian educational institutions, as long as they are working with the private sector on projects that meet the

funding criteria of the INC Program (under such circumstances, the private-sector organization responsible for carrying out the largest portion of the project signs the contribution agreement);

- Third World public and private sector companies that are eligible for the Canadian Fund for Local Initiatives;
- international development institutions engaged in industrial cooperation programs, projects and activities; and
- special initiatives approved by the Canadian government.

Eligible organizations must demonstrate that they have the human, technical and financial resources as well as the skill and experience needed to carry out the project.

Export Development Corporation (EDC)

In addition to its well-known export financing program, EDC offers a variety of insurance programs including foreign investment insurance. This program covers new foreign investment including the usual equity forms as well as non-equity forms such as management and technical services agreements, licensing and royalty agreements, assets, and financial guarantees. Investments can be made directly from Canada or through a related company based in Canada, the host country or a third country. EDC's foreign investment insurance covers 3 broad risks: 1) the transfer risk resulting from an inability to convert and transfer funds, 2) expropriation, and 3) insurrection, revolution or war. The period of coverage is 15 years, but a longer term will be considered where warranted.

The investor has the option of applying for a policy covering any or all of the three risks, and in most cases, it is advisable to insure against all three. In addition to a broad range of investments into manufacturing, processing or service type industries, investments in oil and mineral exploration and development are eligible for insurance coverage. Investments in cash, in kind, or acquired through debt/equity swaps, can all be considered for coverage. An indication of host government approval of the proposed project or activity, and of the investor's investment in it is required.

A Canadian investor wishing to insure an investment against specific political risks must contact EDC at an early stage of the transaction in order that eligibility as a new investment can be established before the investor becomes irrevocably committed. The Foreign Investment Insurance policy is effective the day it is issued by EDC, and unless terminated sooner by the investor, shall continue in effect for the normal 15-year period, provided all terms and conditions of the policy are met. The maximum amount insurable at the time of issuance of a policy in respect of the three political risks is up to 300% of the dollar amount of the original investment for equity securities, and up to 200% of the dollar amount of the original investment for debt securities. In the case of a management contract, the maximum amount insurable is the annual earnings multiplied by the term of the policy.

Department of External Affairs

The Export Finance, Capital Projects and Trading House Division of the Department maintains up-to-date information on IFC, MIGA, CIDA and EDC programs of interest to Canadian corporate investors. In addition, the Geographic Bureaux can provide useful information on conditions in individual countries which may affect investors. The International Trade Centres throughout Canada can also be of assistance.

August 1, 1989

USEFUL CONTACTS

International Finance Corporation
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C., 20433, U.S.A.
Telephone: (202) 477-1234

Multilateral Investment Guarantee Agency
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C., 20433, U.S.A.
Telephone: (202) 477-1234

Industrial Co-operation Division
Canadian International Development Agency
Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec K1A 0G4
Telephone: (819) 994-4348

EDC Regional Offices

Export Development Corporation	Vancouver (604) 688-8658
Place Export Canada	or Calgary (403) 294-0928
P.O. Box 655	Winnipeg (204) 942-0226
151 O'Connor Street	Toronto (416) 364-0135
Ottawa, Ontario K1P 5T9	London (519) 645-5828
Telephone: (613) 598-2500	Montreal (514) 878-1881
Halifax (902) 429-0426	

Department of External Affairs
(All Divisions)
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Export Finance & Capital
Projects Division
Telephone: (613) 996-1061

Africa Trade Development
Division
Telephone: (613) 990-6593

Middle East Trade Development
Division
Telephone: (613) 993-7040

East Asia Trade Development
Division
Telephone: (613) 992-7359

Japan Trade Development
Division
Telephone: (613) 995-1281

Asia Pacific South Trade
Development Division
Telephone: (613) 996-0917

Western Europe Trade and
Investment Development Division
Telephone: (613) 995-9401

USSR and Eastern Europe Trade
Development Division
Telephone: (613) 996-2858

Caribbean & Central America
Trade Development Division
Telephone: (613) 996-7059

South America Trade
Development Division
Telephone: (613) 996-5546

United States Trade &
Investment Development Division
Telephone: (613) 993-5726

International Trade Centres

Charlottetown: (902) 566-7443

Edmonton: (403) 420-2944

Halifax: (902) 426-6125

Moncton: (506) 857-6440

Montreal: (514) 283-6796

St. John's: (709) 772-5511

Saskatoon: (306) 975-4343

Toronto: (416) 973-5044

Vancouver: (604) 666-1438

Winnipeg: (204) 983-4099