

Comme le prévoit l'ALÉNA, les entreprises mexicaines et américaines jouissent des avantages reliés à des seuils d'examen accrus en vertu de la *Loi sur Investissement Canada*. Ces avantages ont également été accordés à tous les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour ce qui est des investissements effectués dans les biens et dans les services. Sous réserve de certaines exceptions (les entreprises culturelles, les entreprises offrant des services financiers et de transport, et les entreprises uranifères), l'ALÉNA situe le seuil d'examen pour 1995 à 160 millions de dollars (éléments d'actif acquis) en ce qui concerne les acquisitions directes. Les acquisitions indirectes par des investisseurs américains et mexicains ne font pas l'objet d'un examen aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*.

[10] *L'ALÉNA et l'Union européenne*

Les pays membres de l'Union européenne ont supprimé les obstacles au commerce intérieur et établi un tarif extérieur commun. Ils se dotent progressivement de règlements internes communs touchant la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes.

L'ALÉNA n'a aucune incidence sur le mode de traitement des importations provenant des autres partenaires commerciaux des pays signataires. Il ne donne lieu à aucune harmonisation des règlements ou politiques internes, qu'ils soient d'ordre économique, social, culturel ou autres.

DISPOSITIONS TOUCHANT DES SECTEURS PARTICULIERS

[11] *Automobile*

Le Pacte de l'automobile canado-américain demeure en vigueur.

Les exportateurs canadiens ont graduellement accès au marché mexicain de l'automobile, qui connaît le taux de

croissance le plus rapide en Amérique du Nord. Aux termes de l'ALÉNA, les fabricants canadiens ont déjà un accès direct au Mexique pour ce qui est des camions de poids moyen, des camions lourds et des autocars. En 2003, le Canada aura liberté d'accès à tout le marché mexicain de l'automobile.

Dès l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, les tarifs imposés par le Mexique sur les véhicules et les camions légers ont été réduits de moitié. Les droits touchant les trois quarts des pièces exportées au Mexique seront supprimés en 1998. Les prescriptions du Mexique relativement à l'« équilibre des échanges » et au « niveau de contenu local » seront éliminées progressivement d'ici au 1^{er} janvier 2003.

L'ALÉNA précise les règles de contenu nord-américain qui s'appliquent aux automobiles et aux pièces. L'ALÉNA a porté à 62,5 % le contenu nord-américain minimum obligatoire des véhicules légers, y compris les automobiles et les camions légers, une hausse qui s'effectuera en deux étapes étalées sur huit ans. Les nouvelles usines devront se conformer aux nouvelles prescriptions de contenu d'ici au 1^{er} janvier 1998. Les usines ayant subi d'importantes rénovations disposeront d'un délai de deux ans.

Les pays signataires ont convenu d'une formule plus claire et plus simple pour déterminer le niveau de contenu nord-américain.

L'ALÉNA prévoit la prolongation du drawback des droits de douane jusqu'en 1996. Un nouveau système de remboursement, instauré par la suite, réduira le coût des intrants des fabricants canadiens.

[12] *Services financiers*

Avant la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, aucune autre entente n'avait traité des services financiers. Les États-Unis avaient convenu de s'assurer que les principes du traitement national, de l'accès aux marchés et de la nation la plus

favorisée s'appliquent aux services financiers.

Dans le cadre de l'ALÉNA, le Mexique va autoriser, au terme d'une période de transition, un vaste accès à son marché financier. Ainsi, nos banques, nos sociétés de fiducie, nos courtiers en valeurs mobilières et nos compagnies d'assurance pourront y créer des filiales, investir dans des institutions financières mexicaines et en faire l'acquisition. En outre, les institutions financières canadiennes seront en mesure de servir leur clientèle dans les pays signataires.

[13] *Autres secteurs de services*

L'ALÉNA comporte des dispositions relatives aux services transfrontaliers, dont les services de transport, les services aériens spécialisés (cartographie et levés topographiques) et les services professionnels.

Au chapitre des transports, l'industrie du camionnage jouit d'une plus grande liberté d'action, ce qui permet aux entreprises canadiennes de transporter plus facilement leurs marchandises aux États-Unis, puis de poursuivre leur route jusqu'au Mexique.

Le Canada et le Mexique ont convenu de maintenir leur marché international de transport maritime relativement ouvert.

Le Mexique a accepté d'ouvrir son marché de services commerciaux et professionnels, notamment dans les secteurs de la gestion, du génie, du traitement de l'information de pointe, de la comptabilité et du droit.

Les entreprises ayant leur siège au Canada peuvent désormais tenter d'obtenir d'importants marchés de fournitures des gouvernements et des sociétés d'État aux États-Unis et au Mexique. Le marché américain des services est évalué à environ 30 milliards de dollars par année. Au Mexique, les sociétés d'État responsables du pétrole et de l'électricité accordent chaque année des contrats totalisant plus de 8 milliards de dollars pour l'achat de biens et de services.