

À la déception des industries financières du Canada et des États-Unis, les deux pays n'ont guère donné de suite concrète à leurs engagements de libéralisation. Les progrès sur ce plan ont porté davantage sur la forme que sur le fond, mais permettent tout de même de partir d'une meilleure base pour exercer des pressions en faveur d'une libéralisation aux États-Unis à l'avenir.

L'ALENA va plus loin que l'ALE, puisqu'il fonde l'accès au marché sur un ensemble de règles générales enchâssant le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée, le droit des consommateurs d'acheter des services financiers transfrontières et le droit d'avoir accès au marché en établissant une présence commerciale. L'importance accordée à la définition de principes, plutôt que l'approche ponctuelle adoptée dans l'ALE, est une innovation du meilleur aloi, qui s'inspire des progrès réalisés lors de l'Uruguay Round dans la rédaction de l'Accord général sur le commerce des services.

Contrairement à l'ALE, l'ALENA contient des disciplines applicables aux règles imposées tant par les États que par des organismes d'autoréglementation (c'est-à-dire une bourse ou un marché d'instruments à terme). De plus, l'Accord inclut pour la première fois des dispositions concernant le règlement des différends ayant force obligatoire pour les parties. Ces dispositions sont fondées sur les dispositions générales du chapitre 20, avec toutefois cette précision que les membres des groupes spéciaux sur les services financiers seront choisis à partir d'une liste d'au plus 15 spécialistes. (En vertu de l'ALE, les différends — touchant des services financiers autres que d'assurance — devaient faire l'objet de discussions entre le département américain du Trésor et le ministère des Finances du Canada, sans aucune règle ni limite de temps.) L'ALENA reconnaît aussi implicitement la nature dynamique du commerce des services financiers en établissant un Comité des services financiers ayant pour mandat d'examiner la libéralisation à l'avenir (articles 1412 et 1413).

De son côté, le Mexique ouvre son marché aux institutions financières canadiennes. À compter de 1994, les banques, les compagnies d'assurance et les négociants de valeurs mobilières seront en mesure d'établir des filiales en propriété exclusive et d'acquérir des entreprises existantes. Pendant une période de transition de six ans, cependant, le Mexique pourra plafonner la participation canadienne et américaine afin d'assurer un passage ordonné à un marché ouvert (voir l'annexe VII(B) — Mexique). De plus, si les institutions financières étrangères devaient représenter 25 p. 100 du marché mexicain — un niveau plus élevé que sur d'autres marchés — le Mexique pourrait plafonner le secteur touché pendant une période plus longue encore. Enfin, si un groupe spécial indépendant estime que la participation étrangère dans le secteur bancaire a atteint un niveau qui influence indûment le système des paiements du Mexique, celui-ci sera autorisé à soumettre à un autre plafond la part du marché de ces institutions.

Outre les articles énonçant les principes généraux et les engagements de libéralisation de chaque pays, une dernière section décrit les réserves de chacun. Le Canada, par exemple, retient le critère du «contrôle effectif» pour déterminer la propriété d'une entreprise financière. Cela signifie qu'une institution financière constituée en société aux États-Unis ou au Mexique, mais contrôlée par du capital japonais ou européen est considérée comme telle et n'a pas droit au Canada au traitement accordé aux entreprises des pays signataires de l'ALENA. (Les États-Unis et le Mexique ont adopté une approche plus libérale et fondent leur décision sur le pays dans lequel la société a été constituée.)