

Les différends résultant de l'imposition de droits de douane peuvent être soumis à des comités spéciaux binationaux.

L'Accord prévoit que les différends entre un investisseur et le gouvernement d'un pays signataire de l'ALÉNA peuvent faire l'objet d'un arbitrage international. L'ALÉ canado-américain confiait à des groupes spéciaux binationaux la tâche d'examiner les décisions touchant l'antidumping et les droits compensateurs, et de rendre des décisions exécutoires sur la conformité avec les lois nationales. L'ALÉNA renforce les règles de l'ALÉ et les applique au Mexique. Le système binational de règlement des différends a été renforcé, et toute incertitude au sujet de sa permanence a été dissipée.

Un des éléments essentiels ayant incité le gouvernement du Canada à aller de l'avant avec l'ALÉNA a été la création de comités de travail sur les subsides et le dumping qui se pencheront sur les préoccupations de longue date du Canada au sujet des différends touchant l'antidumping et les droits compensateurs. Le mandat de ces groupes de travail consiste à trouver des solutions visant à diminuer les possibilités de différends résultant de la mise en application de lois sur les sanctions commerciales; ils doivent s'en acquitter avant la fin du mois de décembre 1995.

[6] *Marchés publics*

Les trois pays ont accepté d'élargir sensiblement l'accès des entrepreneurs étrangers à leurs marchés publics, non seulement pour ce qui est de l'achat de biens, mais aussi en ce qui concerne l'acquisition de services, notamment dans le domaine de la construction.

Par exemple, les sociétés canadiennes peuvent chercher à obtenir les marchés de service et de forage annoncés par la société publique mexicaine Petroleos Mexicanos (PEMEX).

[7] *Voyages d'affaires*

L'adoption de nouvelles procédures simplifiées a eu pour effet d'accélérer les voyages d'affaires. Les gens d'affaires admissibles œuvrant dans plus de 60 professions peuvent se voir accorder un permis de séjour temporaire, sans qu'il leur soit nécessaire d'obtenir une autorisation préalable.

[8] *Propriété intellectuelle*

L'ALÉNA comporte un éventail complet de dispositions visant à normaliser et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle. Ainsi, les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les secrets commerciaux des entreprises et des particuliers établis au Canada sont protégés.

L'entente protège mieux les droits de propriété intellectuelle que tout autre accord bilatéral ou multilatéral.

[9] *Investissement*

Aux termes de l'Accord, tous les investisseurs originaires des pays signataires et toutes les sociétés constituées dans l'un ou l'autre de ces pays doivent être traités sur un même pied. Cela contribue à convaincre les investisseurs étrangers que le Canada demeure un lieu d'investissement attrayant, car il leur offre de meilleures assises pour rayonner sur l'ensemble du marché nord-américain.

Le Mexique réduit actuellement le nombre de ses restrictions en matière d'investissement dans des dizaines de secteurs économiques, dont l'automobile, l'exploitation minière, l'agriculture, la pêche et les transports, et dans la majorité des activités de fabrication.

Il a également été prévu dans l'Accord que les différends entre un investisseur et le gouvernement d'un pays signataire de l'ALÉNA peuvent, à la demande de l'investisseur, faire l'objet d'un arbitrage international. Les entrepreneurs canadiens qui investissent aux États-Unis et au Mexique bénéficient ainsi d'un plus grand sentiment de confiance.

Aux termes de l'ALÉNA, l'investissement étranger est permis à 100 % dans la majorité des industries mexicaines.

Il existe d'importantes disciplines touchant les restrictions en matière d'investissement ayant un effet de distorsion sur les échanges, ce qui permet au Canada et aux autres pays signataires de l'ALÉNA de demeurer des endroits privilégiés pour les investissements nationaux et internationaux.

Le seuil d'examen s'appliquant aux investissements dans des entreprises mexicaines a été augmenté : il était de 25 millions de dollars US lors de la première année de l'Accord, et il se situera à 150 millions de dollars US après neuf ans.

Formules servant à déterminer les niveaux de contenu nord-américain

Lorsque le contenu nord-américain pose des problèmes, les exportateurs ou les fabricants peuvent choisir l'une de deux formules suivantes :

Méthode de la valeur transactionnelle (pas moins de 60 %)

$$CR = \frac{VT - VMNO}{VT} \times 100$$

$$CR = \text{contenu régional}$$

VT = valeur de la transaction selon le prix FAB
VMNO = valeur des matériaux non d'origine utilisés par le fabricant dans la production d'une marchandise

Méthode du coût net (pas moins de 50 %)

$$CR = \frac{CN - VMNO}{CN} \times 100$$

$$CN = \text{coût net d'une marchandise}$$