

Nearshoring au Mexique : Guide de conformité USMCA pour NetSuite

By houseblend.io Publié le 14 avril 2026 52 min de lecture



Résumé analytique

Ce rapport examine la tendance croissante du **nearshoring au Mexique** dans le contexte du commerce nord-américain, en particulier dans le cadre de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC), et fournit des conseils détaillés sur la configuration du [logiciel de planification des ressources d'entreprise \(ERP\)](#) Oracle NetSuite pour assurer la conformité aux exigences de l'AEUMC. Le nearshoring — la relocalisation de la production et de l'approvisionnement plus près des États-Unis — s'est accéléré en raison de la hausse des coûts en Asie, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et des changements géopolitiques. Le Mexique s'impose comme une destination de choix pour le nearshoring grâce à des coûts de main-d'œuvre compétitifs, des infrastructures modernes, des politiques commerciales favorables et sa proximité stratégique avec les États-Unis (Source: www.brookings.edu) (Source: www.latinometrics.com). Par exemple, les salaires dans le secteur manufacturier mexicain sont estimés à environ 40–50 % inférieurs à ceux de la Chine, un facteur clé alimentant les investissements dans les usines mexicaines (Source: www.latinometrics.com) (Source: www.bakerinstitute.org). L'AEUMC, entré en vigueur en juillet 2020, a davantage encouragé le nearshoring en renforçant les chaînes d'approvisionnement nord-américaines et en modernisant les règles commerciales (commerce numérique, normes environnementales et du travail, et règles d'origine plus strictes) (Source: www.brookings.edu) (Source: www.bakerinstitute.org). Dans le cadre de l'AEUMC, le Mexique est devenu le plus grand partenaire commercial des États-Unis (dépassant la Chine en 2019 avec environ 614,5 milliards de dollars d'échanges bilatéraux) (Source: www.usitc.gov).

Les principales conclusions sont les suivantes : la part du Mexique dans les importations américaines et les investissements directs étrangers (IDE) a bondi, avec 29 milliards de dollars d'IDE au premier semestre 2023 (une hausse de 41 % sur un an (Source: www.brookings.edu) et des prévisions selon lesquelles les exportations manufacturières du Mexique pourraient passer de 455 milliards à 609 milliards de dollars en cinq ans (Source: www.brookings.edu). De grandes entreprises (automobile, électronique, aérospatiale) étendent ou relocalisent leur production au Mexique pour tirer parti des incitations au nearshoring. L'AEUMC impose de nouvelles exigences de conformité : par exemple, la [fabrication](#) automobile doit respecter un seuil de contenu régional nord-américain de 75 % (contre 62,5 % sous l'ALENA) et 70 % de l'acier/aluminium doit provenir d'Amérique du Nord (Source: www.bakerinstitute.org). Il est important de noter que l'AEUMC remplace le formulaire de « Certificat d'origine » de l'ALENA par un ensemble de **neuf éléments de données obligatoires** qui doivent figurer sur les factures commerciales ou autres documents commerciaux (Source:

www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com). Les entreprises doivent désormais saisir et certifier des détails tels que les coordonnées de l'exportateur, du producteur et de l'importateur, la description du produit, la classification tarifaire du Système harmonisé (SH), les critères d'origine et une déclaration de certification (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com).

Pour soutenir la conformité à l'AEUMC, l'ERP NetSuite peut être configuré avec des [champs personnalisés](#), des formulaires et des SuiteApps. Par exemple, les [enregistrements d'articles](#) de NetSuite peuvent stocker les codes tarifaires SH et les champs de pays d'origine (en utilisant le champ intégré « Fabricant » ou « Pays de fabrication ») (Source: community.oracle.com) (Source: docs.oracle.com). Les champs personnalisés sur les bons de commande et les factures peuvent capturer les neuf éléments de données requis (certificateur, exportateur, producteur, importateur, etc.) (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com). Les modèles de facture PDF/HTML avancés peuvent être personnalisés pour inclure la déclaration de certification AEUMC mot pour mot (Source: blog.mihlfeld.com). Les SuiteApps de NetSuite pour le commerce mexicain (par exemple, la SuiteApp Mexico Foreign Trade) fournissent les catalogues et les codes fiscaux nécessaires à la facturation électronique en vertu de la loi mexicaine (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com). Les étapes de configuration de NetSuite incluent l'activation des fonctionnalités SuiteCloud (enregistrements personnalisés, [SuiteScript](#), SuiteFlow), l'installation de la SuiteApp Mexico Foreign Trade et des SuiteApps de localisation associées (Source: docs.oracle.com), et la configuration des enregistrements d'articles et d'adresses avec les champs requis pour le commerce extérieur. Les mesures supplémentaires incluent l'utilisation de la fonctionnalité de conformité commerciale de NetSuite au sein de la gestion des commandes (qui peut filtrer les commandes par rapport aux règles des accords commerciaux) (Source: docs.oracle.com) et la garantie de configurations correctes des filiales et des devises dans un [compte OneWorld](#) pour gérer les transactions États-Unis-Mexique.

Ce rapport développe ces sujets en profondeur : il fournit un contexte historique sur l'ALENA/AEUMC et le nearshoring ; analyse l'environnement économique et politique du Mexique ; détaille les principales dispositions et obligations de conformité de l'AEUMC ; offre des conseils étape par étape sur les fonctionnalités et les personnalisations de NetSuite pour la conformité commerciale à l'AEUMC ; et illustre le tout avec des données, des analyses d'experts et des études de cas. Il conclut sur les implications pour la future politique commerciale (par exemple, les examens en attente de l'AEUMC) et les meilleures pratiques pour maintenir des stratégies de nearshoring conformes. Toutes les affirmations sont étayées par de nombreuses citations provenant de rapports gouvernementaux, d'analyses sectorielles, de sources universitaires, de commentaires juridiques et de la documentation NetSuite.

Introduction et contexte

Changements mondiaux : de l'offshoring au nearshoring

Pendant des décennies, les entreprises multinationales ont construit leurs chaînes d'approvisionnement en délocalisant la production vers des régions à faible coût (en particulier l'Asie de l'Est) pour une main-d'œuvre moins chère. Cependant, une convergence de facteurs — hausse des salaires en Chine et en Asie du Sud-Est, délais de livraison plus longs, tensions géopolitiques (par exemple, la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine) et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement dues à la pandémie de Covid-19 — a incité de nombreuses entreprises à **réévaluer leurs chaînes d'approvisionnement**. Elles se tournent de plus en plus vers le *nearshoring*, en déplaçant la fabrication et les services vers des sites plus proches de leurs marchés principaux. Le nearshoring met l'accent sur des temps de transit plus courts, un alignement culturel et de fuseau horaire, et une exposition réduite aux risques politiques lointains (Source: www.brookings.edu) (Source: www.bakerinstitute.org).

Le Mexique s'impose comme l'option de nearshoring privilégiée pour les États-Unis et le Canada. Sa proximité (partageant une frontière avec les États-Unis), un réseau robuste d'accords de libre-échange (dont l'AEUMC et 11 autres), un vaste bassin de main-d'œuvre qualifiée et l'amélioration de ses infrastructures en font une alternative attrayante à l'Asie. Surtout, les données récentes montrent l'avantage du Mexique en termes de coûts de main-d'œuvre : une analyse de 2023 indique que les salaires dans le secteur manufacturier mexicain restent environ 40–50 % inférieurs aux niveaux chinois (Source: www.latinometrics.com). (Par comparaison avec les salaires américains, les recherches du Baker Institute ont noté que les coûts de main-d'œuvre manufacturière mexicaine ne représentent qu'environ 15–20 % des niveaux américains (Source: www.bakerinstitute.org), rendant la production à forte intensité de main-d'œuvre relativement bon marché.) Les réformes économiques et les clusters industriels (dans l'automobile, l'aérospatiale, l'électronique et les dispositifs médicaux) ont encore renforcé la compétitivité du Mexique (Source: www.bakerinstitute.org) (Source: www.bcg.com).

Le rôle du Mexique dans le commerce nord-américain

Trois décennies après la promulgation de l'ALENA (1994), le Mexique est devenu une **puissance manufacturière mondiale**. En 2019, le Mexique a **dépassé la Chine en tant que plus grand partenaire commercial des États-Unis**, représentant environ 14,8 % du commerce de marchandises américain (Source: www.usitc.gov). Le commerce transfrontalier entre les États-Unis, le Mexique et le Canada dépasse 4 milliards de dollars par jour

(Source: apnews.com), en grande partie en franchise de droits en vertu de l'ALENA/AEUMC. Les exportations du Mexique sont tirées par l'assemblage d'intrants étrangers et l'intégration dans les chaînes de valeur américaines. Une enquête menée par des analystes commerciaux du Baker Institute a révélé que les importations américaines de produits fabriqués au Mexique contiennent environ 40 % de contenu américain (et 25 % canadien) contre seulement environ 4 % de contenu américain pour des importations similaires en provenance de Chine (Source: www.bakerinstitute.org). Ainsi, lorsque les entreprises s'approvisionnent au Mexique, une grande partie de la valeur provient d'intrants américains, maximisant les réseaux d'approvisionnement familiaux. De plus, l'économie mexicaine elle-même est désormais profondément exposée à la demande américaine – le Mexique et le Canada dépendent tous deux des États-Unis pour environ 75 % de leurs exportations (Source: www.bakerinstitute.org).

Sous l'ALENA (et maintenant l'AEUMC), le Mexique a rapidement augmenté sa part des importations manufacturières américaines : en 2019, le Mexique représentait 14,4 % des importations manufacturières américaines, juste derrière la Chine (16,0 %) (Source: apnews.com) (Source: www.usitc.gov). Les secteurs clés comprennent les automobiles, les pièces automobiles, les téléviseurs, le matériel aérospatial, les dispositifs médicaux et les machines. Le Mexique est l'un des cinq principaux producteurs mondiaux de voitures et de camions légers, et son secteur aérospatial (par exemple, moteurs, électronique, intérieurs) a bénéficié d'investissements privés et publics. Les flux récents d'IDE vers le Mexique reflètent cette dynamique : à la mi-2023, le Mexique a attiré près de 29 milliards de dollars d'IDE – une hausse de 41 % par rapport à l'année précédente (Source: www.brookings.edu) – tandis que les analystes prédisent que les exportations manufacturières mexicaines pourraient passer de 455 milliards à 609 milliards de dollars d'ici la fin des années 2020 (Source: www.brookings.edu). En bref, les pressions économiques, le cadre mature de l'AEUMC et les avantages comparatifs du Mexique stimulent une renaissance manufacturière le long de la frontière américaine (Source: www.brookings.edu) (Source: www.bcg.com).

L'AEUMC (ALENA 2.0)

Dans ce contexte, l'AEUMC (en vigueur depuis le 1er juillet 2020) a remodelé les règles commerciales nord-américaines. Bien qu'il soit en partie considéré comme « l'ALENA 2.0 », l'accord a introduit plusieurs nouvelles dispositions. Il a durci les règles d'origine (en particulier dans l'automobile), ajouté des mécanismes d'application du droit du travail et de l'environnement, introduit un chapitre sur le commerce numérique et augmenté certains seuils d'exonération de droits (Source: www.bakerinstitute.org) (Source: blog.mihlfeld.com). L'accord visait à consolider les gains de productivité issus des chaînes d'approvisionnement intégrées et à encourager davantage de nearshoring en fournissant des normes plus élevées et transparentes. Par exemple, l'exigence plus élevée de contenu régional pour les automobiles (75 %) de l'AEUMC visait à récompenser les véhicules construits principalement à partir d'intrants nord-américains (Source: www.bakerinstitute.org). En revanche, le seuil initial de 62,5 % de l'ALENA avait, au fil du temps, conduit à une chaîne d'approvisionnement automobile transfrontalière tentaculaire ; l'AEUMC a essentiellement « placé la barre plus haut » pour encourager davantage d'approvisionnement local au fil du temps.

Les experts commerciaux notent que la modernisation de l'AEUMC — comme un chapitre sur le commerce numérique, une première du genre — réduit également l'incertitude. Par exemple, une étude de l'Atlantic Council a recensé trois succès de l'AEUMC : stimuler le commerce nord-américain, formaliser le commerce numérique (par exemple, interdire les tarifs sur la distribution numérique) (Source: blog.mihlfeld.com), et des examens périodiques intégrés. De telles mesures, ainsi que la fluidité des flux de marchandises qu'elles ont permise, ont aidé la reprise post-COVID du Mexique (Source: www.brookings.edu). Comme le note la PDG de Softtek, Blanca Treviño, l'accord a réduit la dépendance des États-Unis vis-à-vis de la Chine et a préparé le terrain pour le boom actuel du nearshoring (Source: www.brookings.edu).

Cependant, la conformité à l'AEUMC impose également de nouvelles obligations aux entreprises. Contrairement à l'ALENA, l'AEUMC **élimine le formulaire papier traditionnel de « Certificat d'origine »** et exige à la place neuf éléments de données (y compris une déclaration) sur les documents d'expédition pour réclamer un traitement tarifaire préférentiel (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com). Il exige également une connaissance plus approfondie des chaînes d'approvisionnement (les entreprises doivent vérifier que les intrants et la main-d'œuvre respectent les nouveaux seuils plutôt que de simplement tamponner un formulaire) (Source: www.jdsupra.com). Pour les fabricants de nearshore, cela signifie suivre de près l'origine de chaque pièce, sa classification tarifaire et fournir une documentation complète sur les factures d'exportation.

Ce rapport comporte donc deux volets principaux : (1) une analyse approfondie du phénomène de « nearshoring » au Mexique (moteurs, secteurs, statistiques, études de cas et implications de l'ACEUM) et (2) un guide technique sur la configuration de l'ERP NetSuite pour gérer la conformité liée à l'ACEUM (suivi des données, documentation et reporting). Le reste du rapport développe ces thèmes de manière systématique, en s'appuyant sur de nombreuses références de recherche.

Le nearshoring au Mexique : facteurs stratégiques et économiques

Les avantages compétitifs du Mexique

Coûts de main-d'œuvre et effectifs

La structure salariale du Mexique demeure un attrait majeur pour le nearshoring. Les comparaisons de longue date avec la Chine ont basculé en faveur du Mexique. Au début des années 2010, les salaires dans les usines mexicaines étaient plus élevés qu'en Chine (par exemple, un rapport notait vers 2013 : 6,20 \$/heure au Mexique contre 1,70 \$ en Chine) (Source: fraser.stlouisfed.org). Mais depuis, les salaires chinois ont grimpé en flèche. En 2023, les analyses montrent que les salaires manufacturiers mexicains étaient environ **40 à 50 % inférieurs** à leurs équivalents chinois (Source: www.latinometrics.com). Un rapport basé sur les données a déclaré sans détour : « *Les salaires manufacturiers au Mexique sont 43 % moins chers qu'en Chine, ce qui stimule le boom du nearshoring.* »[38†L3-L9]. Les salaires locaux, bien qu'en hausse, restent inférieurs à ceux des grandes économies asiatiques ; en fait, une analyse de 2023 a révélé que les salaires manufacturiers au Mexique ont augmenté de 67 % en monnaie locale entre 2014 et 2021, mais seulement de 9 % en dollars américains (reflétant la stabilité du peso) (Source: www.latinometrics.com).

Impact net : le Mexique peut proposer une production à forte intensité de main-d'œuvre avec une réduction de coût importante. Les travailleurs le long de la frontière nord gagnent souvent des salaires plus élevés (se rapprochant des taux américains dans certaines maquiladoras), mais les coûts de main-d'œuvre à l'intérieur du pays restent bas par rapport aux États-Unis et à la Chine. Par exemple, les règles spéciales de l'ACEUM liant le contenu en main-d'œuvre aux salaires (exigeant que 40 à 45 % de la main-d'œuvre automobile soit payée \geq 16 \$/heure) reconnaissent implicitement les écarts salariaux et encouragent l'investissement vers le nord. De plus, la main-d'œuvre mexicaine est nombreuse et en croissance : la démographie montre une population active jeune, complétée par une formation professionnelle solide et des capacités bilingues/multilingues dans les régions frontalières. Selon le Baker Institute, les tâches manufacturières qui restent à forte intensité de main-d'œuvre « *devraient logiquement être produites au Mexique, où les coûts moyens de main-d'œuvre manufacturière ne représentent qu'environ 15 à 20 % de ceux des États-Unis* », conférant au Mexique un avantage durable pour ces industries (Source: www.bakerinstitute.org).

Avantages géographiques et logistiques

La proximité géographique du Mexique avec les États-Unis est inestimable. Le transport terrestre depuis les États du nord du Mexique (frontière du Texas, etc.) vers les centres manufacturiers américains peut prendre un jour ou deux, contre des semaines depuis l'Asie. Le Mexique a investi dans les autoroutes, les liaisons ferroviaires, les ports et les installations transfrontalières. Le réseau de zones de libre-échange/maquiladoras IMMEX (usines d'exportation) accélère davantage les flux transfrontaliers : les pièces peuvent être importées avec des droits de douane différés, assemblées au Mexique, puis exportées en franchise de droits si les règles d'origine sont respectées. Par exemple, les analystes soulignent que le transfert d'une partie de la production de l'Asie vers le Mexique peut réduire les délais de livraison de 50 % ou plus et améliorer la rotation des stocks. Les fermetures de ponts ferroviaires américains en 2023 et les inspections strictes au niveau des États soulignent la vulnérabilité des chaînes d'approvisionnement longue distance ; les points de passage du Mexique (avec une logistique frontalière intégrée) offrent une alternative plus stable (Source: www.brookings.edu) (Source: apnews.com).

L'emplacement du Mexique offre également un accès rapide aux marchés américain et canadien sans décalage horaire ni barrières culturelles significatifs. Les entreprises peuvent visiter les installations facilement (souvent quotidiennement), utiliser des gestionnaires anglophones sur place et éviter les complexités des voyages internationaux. Même dans l'aérospatiale ou les dispositifs médicaux, les usines mexicaines répondent souvent aux mêmes certifications de qualité que les sites américains, grâce à une longue familiarité avec les spécifications américaines et à la participation à des clusters aérospatiaux (par exemple, Basse-Californie, Querétaro).

Incitations fiscales et politiques

Au niveau fédéral et étatique, le Mexique a activement courtisé les investissements étrangers. Les autorités proposent des allègements fiscaux, des amortissements accélérés et un soutien aux infrastructures pour les usines dans des secteurs ciblés. Par exemple, certaines zones de « fabrication sous douane » (IMMEX) permettent l'importation en franchise de droits de matières premières pour l'assemblage. Des programmes spéciaux incitent les groupes de haute technologie (comme les parcs informatiques ou les clusters de semi-conducteurs) avec des tarifs d'électricité préférentiels ou des concessions foncières. Le long de la frontière américaine, certains États disposent d'une législation supplémentaire favorisant l'industrie (par exemple, les conseils consultatifs sur le nearshoring de Nuevo León, qui abrite également la future Gigafactory de Tesla) (Source: www.brookings.edu) (Source: www.brookings.edu).

La stabilité générale et l'état de droit du Mexique (par rapport à de nombreux autres pays d'Amérique latine) encouragent également les entreprises étrangères. Malgré les préoccupations concernant le crime organisé et la complexité réglementaire, l'environnement de politique macroéconomique (contrôle de l'inflation, finance ouverte) a été globalement favorable. Les fluctuations du peso ont été modérées, en partie grâce au renforcement des réserves étrangères et aux traités limitant les contrôles des capitaux. Les récents changements de politique énergétique (par exemple, les

préoccupations concernant l'approvisionnement en électricité pour les zones industrielles en croissance) restent des défis, mais le Mexique augmente sa capacité de production (par exemple, de nouvelles centrales électriques prévues pour répondre à la demande industrielle) (Source: elpais.com). En résumé, le climat des affaires est devenu plus favorable à la fabrication : les rapports gouvernementaux montrent que le Mexique se classe haut dans la compétitivité manufacturière mondiale, et l'OCDE note que tirer parti du nearshoring est un objectif national (Source: www.oecd.org).

Tendances industrielles et investissements

La vague de nearshoring a touché de multiples secteurs. L'**industrie automobile** est la plus visible : les constructeurs automobiles historiques (Ford, GM, Stellantis/Fiat-Chrysler, Toyota, Nissan, Volkswagen, etc.) ont des usines mexicaines de longue date, mais ils augmentent souvent leur capacité. De nouveaux entrants planifient des usines : en 2023, le conseil d'administration de Tesla a approuvé une « *Gigafactory Mexico* » pour construire 500 000 véhicules/an à partir de 2026 (Source: www.brookings.edu). Soutenu par des milliards en fonds d'investissement (par exemple, le programme de semi-conducteurs États-Unis-Mexique), le Mexique attire également des investissements dans l'**électronique et les semi-conducteurs**. Le géant taïwanais de l'électronique Foxconn, connu pour les iPhones, a transféré une capacité importante au Mexique : il a annoncé plusieurs nouvelles usines pour l'électronique des véhicules électriques et les serveurs (Source: evertiq.com). D'autres entreprises taïwanaises et sud-coréennes (par exemple, Pegatron, Flex, Samsung) étendent de même leur production mexicaine pour servir le marché nord-américain. Les industries de l'**aérospatiale** et des **dispositifs médicaux** ont connu un essor discret, avec des dizaines de projets d'IDE chaque année.

À titre d'exemple d'échelle, un rapport industriel de mars 2026 a recensé **204 projets d'IDE annoncés dans l'industrie automobile** au Mexique, devant couvrir 2 274 hectares et créer environ 56 000 emplois (Source: www.prodensa.com). Il a calculé que les principaux États automobiles (Nuevo León, San Luis Potosí, Guanajuato) ont reçu chacun des milliards en engagements. Le Mexique est devenu le 4e plus grand producteur d'automobiles au monde, avec des exportations de près de 4 millions de véhicules légers en 2022 (environ un quart de l'offre automobile américaine) (Source: www.prodensa.com) (Source: www.prodensa.com). Au-delà de l'automobile, le Mexique se positionne comme un hub pour la fabrication de **panneaux solaires**, de **batteries** et de **réfrigération**, s'alignant sur les changements des chaînes d'approvisionnement mondiales.

Résilience de la chaîne d'approvisionnement et considérations stratégiques

Au-delà du coût, les entreprises poursuivent le nearshoring pour renforcer leur résilience. La pandémie a exposé les vulnérabilités des lignes d'approvisionnement asiatiques ; de même, les tensions commerciales (et même les politiques environnementales) rendent l'approvisionnement concentré risqué. Produire au Mexique permet de se diversifier par rapport à la Chine et à l'Europe. L'ACEUM lui-même a été en partie motivé par la sécurité nationale : les décideurs politiques américains et canadiens considèrent une zone de libre-échange nord-américaine stable comme essentielle pour contrer les perturbations de l'approvisionnement étranger (Source: www.brookings.edu).

Cependant, le nearshoring n'est pas sans nouveaux défis. Le BCG note que la hausse des salaires mexicains et les goulots d'étranglement (pénuries de main-d'œuvre, électricité et eau limitées dans certaines régions) sont des contraintes émergentes (Source: www.bcg.com) (Source: www.bcg.com). Si les prix en Chine restent bas (par exemple pour des produits simples), une partie de la fabrication pourrait rester offshore. De plus, les paysages réglementaires sont complexes : par exemple, l'examen américain des produits « Chine au Mexique » (voir ci-dessous) pourrait conduire à des mesures anti-contournement. Du côté mexicain, les investisseurs étrangers ont exprimé des inquiétudes concernant les récents changements de politique énergétique et les réformes judiciaires, qui pourraient affecter la confiance s'ils ne sont pas stabilisés.

Néanmoins, les données actuelles montrent que la **tendance au nearshoring est forte et multidimensionnelle**. Prenons l'exemple des véhicules électriques automobiles : les restrictions et droits de douane américains sur les véhicules électriques chinois ont incité les constructeurs automobiles chinois (par exemple, BYD, Great Wall) à construire des usines au Mexique pour exploiter les exportations en franchise de droits dans le cadre de l'ACEUM (Source: www.bcg.com). Cela a, à son tour, déclenché un débat à Washington sur la possibilité de renégocier l'ACEUM pour empêcher le contournement des droits de douane (Source: www.bcg.com) (Source: www.bakerinstitute.org). Avec 1,6 billion de dollars de commerce trilatéral annuel en jeu et les premières réunions d'examen de l'ACEUM prévues pour 2026 (Source: apnews.com), les entreprises doivent prendre en compte à la fois les vastes opportunités et les risques évolutifs lors du nearshoring au Mexique.

L'Accord États-Unis–Mexique–Canada (ACEUM) et les exigences de conformité

L'ACEUM réaffirme l'intégration du marché nord-américain mais avec des règles mises à jour que les entreprises doivent naviguer. Les principaux changements par rapport à l'ALENA incluent des règles d'origine plus strictes, une réglementation renforcée (travail, environnement, prix des produits pharmaceutiques, etc.) et de nouveaux chapitres sur le commerce numérique, la lutte contre la corruption, les procédures douanières, entre autres. Les points suivants sont particulièrement pertinents pour les fabricants qui font du nearshoring au Mexique :

- Règles d'origine (éligibilité des produits) :** L'ACEUM modifie les critères d'origine pour de nombreux secteurs. Le changement le plus médiatisé concerne le secteur automobile : un véhicule doit avoir $\geq 75\%$ de contenu nord-américain pour bénéficier de droits de douane nuls (mis en œuvre progressivement après juillet 2023), contre $62,5\%$ sous l'ALENA (Source: www.bakerinstitute.org). De plus, au moins 70% de l'acier et de l'aluminium utilisés doivent provenir d'Amérique du Nord (avec une source et une transformation complètes dans la région après une période de transition) (Source: www.bakerinstitute.org). Une nouvelle disposition controversée exige que 40 à 45% de la valeur de la main-d'œuvre automobile soit effectuée par des travailleurs gagnant ≥ 16 \$/heure, reliant effectivement le contenu en main-d'œuvre aux salaires. En dehors de l'automobile, d'autres produits ont des droits de douane ou des critères d'origine mis à jour (par exemple, les textiles suivent les règles « du fil vers l'avant », et certains produits chimiques peuvent avoir de nouveaux processus de conférence).
- Documentation de l'origine :** L'ACEUM élimine le **certificat d'origine autonome** requis par l'ALENA. Au lieu de cela, les exportateurs doivent fournir une certification en fournissant **neuf éléments de données obligatoires** sur les factures ou autres documents d'expédition (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com). Ces neuf éléments NIATDC incluent : l'identification du certificateur (qui peut être l'exportateur, le producteur ou l'importateur) ; les noms/adresses du certificateur, de l'exportateur, du producteur et de l'importateur (au besoin) ; une description des marchandises ; leur sous-position SH (code tarifaire à 6-8 chiffres) ; le critère de règle d'origine satisfait ; et la période globale (si une certification couvre plusieurs expéditions jusqu'à 12 mois) (Source: blog.mihlfeld.com). Le document doit également inclure une déclaration de certification (par exemple, « Je certifie que les marchandises décrites ici sont admissibles en tant qu'originaires... » (Source: blog.mihlfeld.com). Surtout, l'obligation passe d'un formulaire émis par le gouvernement au devoir de l'exportateur de maintenir des données et des assertions exactes (Source: www.jdsupra.com). Contrairement à l'ALENA, il n'y a pas de formulaires stricts ou d'« autocollant d'origine » traceur ; mais les auditeurs peuvent demander la preuve de chaque réclamation (nomenclatures, factures des fournisseurs, etc.).
- Élimination des droits de douane et De Minimis :** De nombreuses dispositions en franchise de droits de l'ère ALENA demeurent. En fait, l'ACEUM a élargi les seuils d'expédition de faible valeur (« de minimis ») : pour les importations aux États-Unis, ils restent à 800 \$ (contrairement à l'ALENA où il n'y avait pas d'exemption de minimis pour les textiles/produits pharmaceutiques), tandis que pour le Canada et le Mexique, ils ont été augmentés de manière significative (Source: blog.mihlfeld.com). Selon les directives officielles, le seuil d'exonération des droits de douane du Canada a été porté à 150 \$ CA (avec un nouveau niveau hors taxes de 40 \$ CA) et le Mexique autorise les expéditions en franchise de droits jusqu'à 117 \$ US et hors taxes jusqu'à 50 \$ (Source: blog.mihlfeld.com). (Ces changements peuvent simplifier les douanes pour les entreprises envoyant de petites expéditions à travers le continent.)
- Commerce numérique et propriété intellectuelle :** L'ACEUM contient des dispositions fortes pour faciliter le commerce numérique. Il interdit les droits de douane ou les taxes aux frontières sur les produits distribués électroniquement (livres électroniques, logiciels, musique numérique, etc.) (Source: blog.mihlfeld.com). Il comprend également des règles sur les flux de données transfrontaliers, les signatures électroniques et la cybersécurité (chapitre 19). Bien qu'il ne s'agisse pas d'obstacles opérationnels comme les règles d'origine, les entreprises doivent être conscientes que les transactions électroniques et les licences bénéficient de protections et d'obligations spécifiques en vertu de l'ACEUM (par exemple, des conditions de droit d'auteur renforcées, l'application de la propriété intellectuelle numérique).
- Autres secteurs :** Un nouvel accès au marché a été ouvert dans l'agriculture (par exemple, certains produits laitiers américains vers le Canada, le sucre américain vers le Mexique (Source: blog.mihlfeld.com). Les marchés publics ont été libéralisés. Les normes environnementales et du travail ont été renforcées (en effet, les accords parallèles sur le travail font partie de l'ACEUM). Ceux-ci n'affectent pas directement les configurations ERP, mais les fabricants doivent toujours se conformer à tout déclencheur de contenu en main-d'œuvre et de reporting environnemental.

En résumé, le *défi de conformité fondamentale* pour les fabricants de nearshoring est de s'assurer que chaque transaction transfrontalière documente les données d'origine requises pour un traitement préférentiel, et que les produits répondent réellement aux nouveaux seuils d'origine. Les réclamations erronées peuvent entraîner des droits de douane rétroactifs importants. Comme l'a noté un expert en conformité, le formulaire ALENA était devenu une « carte de sortie de prison » que l'ACEUM a cherché à abolir – désormais, les entreprises doivent justifier leurs assertions d'origine (Source: www.jdsupra.com).

Vous trouverez ci-dessous un résumé comparatif de certaines dispositions ALENA vs ACEUM utiles pour les fabricants de nearshore :

| Disposition | ALENA (avant 2020) | Changements ACEUM | Sources |

Disposition	ALENA (avant 2020)	Changements ACEUM	Sources	Règles
				d'origine automobile $62,5\%$ de contenu de valeur régionale (CVR) nord-américain ; aucune exigence spécifique pour l'acier. 75% de CVR (tarif zéro) après une transition de 3 ans ; $\geq 70\%$ d'acier/aluminium provenant d'Amérique du Nord (et fondu/coulé en Amérique du Nord après 7 ans) (Source: www.bakerinstitute.org). Nouvelle règle sur la valeur du travail (40 – 45% à ≥ 16 \$/heure). (Source: www.bakerinstitute.org)
				Contenu en acier/aluminium Aucun seuil ; attention minimale sous l'ALENA. 70% de l'acier/aluminium automobile doit provenir d'Amérique du Nord (l'acier

nord-américain doit être fondu/coulé en Amérique du Nord après la transition) (Source: www.bakerinstitute.org). | (Source: www.bakerinstitute.org) | | **Certificat d'origine** | Certificat ALENA distinct (formulaire) requis pour chaque expédition. | Supprimé. Les exportateurs doivent désormais fournir *neuf éléments de données* (informations sur l'exportateur/producteur/importateur, description de l'article, codes SH, critère d'origine, etc.) sur la facture ou un autre document (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com). Ces 9 éléments remplacent le formulaire ALENA (Source: www.jdsupra.com). | (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com) | | **Seuils de minimis à l'importation** | Canada : 20 \$ CA exonéré de taxe, 50 \$ CA exonéré de droits ; Mexique : 50 \$ US exonéré de taxe ; États-Unis : 800 \$ (spécificités hors ALENA). | Canada : porté à 40 \$ CA hors taxes et 150 \$ CA hors droits ; Mexique : 50 \$ hors taxes et 117 \$ hors droits (Source: blog.mihlfeld.com) ; États-Unis : 800 \$ maintenu (pour référence). | (Source: blog.mihlfeld.com) | | **Commerce numérique** | Absent (accord pré-Internet). | Chapitre inédit : interdit les droits de douane sur les produits distribués par voie électronique, protège les flux de données et le code source, etc. (Source: blog.mihlfeld.com). | (Source: blog.mihlfeld.com) | | **Marchés publics** | Accès général au niveau de l'ALENA. | Marchés publics États-Unis-Mexique ouverts à toutes les entreprises (auparavant principalement le Canada). | (Divers textes commerciaux) | | **Clause de caducité/révision** | Aucune (ALENA indéfini). | Révision continue du T-MEC tous les 6 ans à compter de son entrée en vigueur (prochaine révision en 2026) (Source: www.brookings.edu). | (Source: www.brookings.edu) |

Tableau 1 : Sélection de dispositions de l'ALENA par rapport au T-MEC affectant la fabrication transfrontalière. « ALENA » désigne les règles en vigueur avant juillet 2020 ; « T-MEC » désigne les règles après cette date.

Impact du T-MEC sur la dynamique du nearshoring

Le T-MEC a **renforcé les incitations au nearshoring** de plusieurs manières. En élargissant les volumes commerciaux et la stabilité au sein de l'Amérique du Nord, il rassure les investisseurs sur le fait que les produits fabriqués au Mexique bénéficieront d'un accès en franchise de droits aux États-Unis et au Canada (sous réserve de conformité). En effet, les exportations mexicaines ont augmenté sous le T-MEC, faisant du Mexique le premier fournisseur des États-Unis (Source: www.brookings.edu) (Source: www.usitc.gov). Comme l'observe Treviño, le T-MEC a contribué à détourner la fabrication américaine de sa dépendance envers l'Asie vers l'Amérique du Nord, « préparant ainsi le terrain pour le boom du nearshoring » (Source: www.brookings.edu). Une analyse de la Brookings note également que le T-MEC a déjà fait du Mexique le plus grand partenaire commercial des États-Unis (Source: www.brookings.edu).

Dans le même temps, les règles plus strictes du T-MEC ont rendu la planification des projets de nearshoring plus exigeante. Les entreprises doivent concevoir leurs chaînes d'approvisionnement pour atteindre les seuils de contenu automobile plus élevés et s'assurer que la répartition de la main-d'œuvre et de la masse salariale répond aux nouveaux critères. Par exemple, un fabricant de moteurs pourrait s'approvisionner davantage auprès d'usines américaines (ou ajuster ses coûts de nomenclature) pour atteindre 75 % de CVR dans un véhicule fini. De même, les fabricants de vêtements doivent naviguer dans la règle du « fil vers l'avant » (yarn forward) du T-MEC, qui exige que les composants textiles proviennent de la région. Ces changements auraient « créé une véritable tempête parfaite de pressions pour se découpler de la Chine » en forçant une réorientation de la chaîne d'approvisionnement (Source: www.bakerinstitute.org).

Dans l'ensemble, **le nearshoring vers le Mexique dans le cadre du T-MEC** est considéré comme largement bénéfique, mais avec des bémols. Les analystes de la chaîne d'approvisionnement soulignent que de nombreux produits assemblés au Mexique ont tendance à avoir une valeur nord-américaine beaucoup plus élevée que des produits similaires provenant d'Asie (Source: www.bakerinstitute.org). Cela signifie que même si la production est délocalisée, une part importante des revenus revient de toute façon aux États-Unis/Canada. En revanche, des rapports récents notent une hausse des coûts de main-d'œuvre mexicaine et des goulots d'étranglement infrastructurels qui pourraient éroder certains avantages (Source: www.bcg.com). Par exemple, le BCG prévient que si le Mexique a dépassé la Chine en tant que premier partenaire commercial des États-Unis, « les contraintes croissantes en matière de main-d'œuvre et d'infrastructures » (et le protectionnisme américain potentiel) pourraient « éroder sa compétitivité » au fil du temps (Source: www.bcg.com). De plus, des défenseurs à Washington remettent déjà en question la portée du T-MEC si, par exemple, des entreprises chinoises exploitent l'accès en franchise de droits du Mexique. En effet, l'administration Biden et le Congrès examinent le T-MEC, avec des discussions prévues pour 2026 (Source: apnews.com).

Néanmoins, le consensus professionnel est que **le Mexique restera un pivot de la fabrication nord-américaine** dans un avenir prévisible (Source: www.bcg.com). Les projections actuelles d'institutions comme Morgan Stanley prévoient une croissance des exportations manufacturières du Mexique de 30 à 40 % dans les années à venir (Source: www.brookings.edu). Le T-MEC aide à cristalliser ce scénario : les entreprises visant des économies sur les droits de douane peuvent l'utiliser à leur avantage, à condition de mettre en œuvre des mesures de conformité robustes. Cela prépare le terrain pour la deuxième partie de notre analyse : comment les entreprises, et spécifiquement celles utilisant NetSuite ERP, peuvent adapter leurs opérations pour satisfaire aux exigences du T-MEC.

Exigences de conformité au T-MEC et documentation commerciale

Réclamer avec succès les avantages tarifaires du T-MEC nécessite un travail de conformité méticuleux. Les obligations clés incluent la validation de l'origine du produit et la saisie des informations nécessaires sur les documents commerciaux. Nous discutons ci-dessous des principaux éléments de conformité, en citant des sources industrielles et des analyses juridiques :

- Neuf éléments de données pour la certification d'origine** : Comme indiqué, dans le cadre du T-MEC, les exportateurs doivent identifier neuf éléments de données spécifiques sur les factures ou les documents d'expédition pour réclamer un traitement préférentiel (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com). Ces éléments sont (1) le nom, l'adresse et les coordonnées du certificateur (l'entreprise certifiant l'origine), (2) l'identification du certificateur en tant qu'importateur/exportateur/producteur, (3) le nom/adresse de l'exportateur (si différent), (4) le nom/adresse du producteur (si différent), (5) le nom/adresse de l'importateur (si différent), (6) la description des marchandises, (7) la classification tarifaire SH (code à 6-8 chiffres), (8) le critère d'origine respecté (quelle règle d'origine a été utilisée), et (9) la période globale (le cas échéant). Il est important de noter que ces informations « *peuvent être fournies sur une facture ou tout autre document* », elles peuvent donc être intégrées aux factures commerciales standard (Source: www.jdsupra.com). La nouvelle approche vise à garantir que la déclaration d'origine est étayée par des données réelles plutôt que par un formulaire à cocher.
- Déclaration de certification** : En plus des éléments de données, une déclaration de certification est requise. Un modèle de déclaration (pour les expéditions complètes) est : « *Je certifie que les marchandises décrites dans ce document sont originaires et que les informations contenues dans ce document sont vraies et exactes. J'assume la responsabilité de prouver ces déclarations et j'accepte de conserver et de présenter sur demande la documentation nécessaire pour étayer cette certification.* » (Pour les expéditions de faible valeur, une déclaration plus courte suffit (Source: blog.mihlfeld.com)). Le sceau du certificateur (signature ou tampon) n'est pas obligatoire ; un nom dactylographié ou une signature numérique est acceptable si la déclaration est présente. On peut inclure ce texte directement sur le modèle de facture. Le service des douanes et de la protection des frontières des États-Unis (CBP) a souligné que même si une facture omet certains éléments, l'importateur peut toujours réclamer la préférence si les neuf critères ont été « raisonnablement fournis ». Cependant, la meilleure pratique consiste à tous les inclure explicitement.
- Tenue des dossiers et audits** : Les entreprises doivent conserver des dossiers (nomenclatures, factures des fournisseurs, journaux de production, feuilles de coûts, etc.) pour prouver les déclarations d'origine en cas d'audit. Les professionnels de la conformité préviennent que sous le T-MEC, « *les entreprises ne peuvent pas simplement s'appuyer sur un certificat d'origine pour démontrer que leurs marchandises sont admissibles à un traitement préférentiel* » ; elles doivent plutôt « connaître les fournisseurs de leurs fournisseurs » et disposer de la documentation (Source: www.jdsupra.com). Parce que le certificat formel a disparu, les audits peuvent examiner si les neuf champs de données ont été remplis honnêtement. Les douanes américaines ont indiqué qu'elles accorderaient une période de transition, mais qu'elles attendent à terme une conformité rigoureuse. Un échec (comme avec l'ALENA) peut entraîner des droits antidumping/compensateurs élevés si l'origine a été mal déclarée.
- Critères des règles d'origine** : Chaque catégorie de produit a des règles d'origine spécifiques. Une marchandise est « originaire » si elle est entièrement obtenue en Amérique du Nord ou si elle satisfait aux règles spécifiques au produit (généralement un seuil de contenu ou une règle de transformation) (Source: blog.mihlfeld.com). Nos secteurs cibles (automobile, électronique, textile) ont des règles annexes détaillées. Par exemple, au-delà du CVR au niveau du véhicule noté ci-dessus, les pièces automobiles ont leurs propres formules de contenu chimique, en acier et électronique. Les textiles utilisent largement les règles du « fil vers l'avant » (le tissu doit être fabriqué à partir de fil filé dans la région) pour compter. La plupart des entreprises travaillent avec des courtiers en douane ou des consultants en commerce pour mapper leurs nomenclatures aux règles SH et d'origine correctes. La classification tarifaire (HTS) est cruciale : chaque facture doit lister la sous-position SH à 6 ou 8 chiffres pour les articles comme l'un des neuf éléments (Source: blog.mihlfeld.com).
- Amendement et certificats globaux** : Dans le cadre du T-MEC, on peut toujours utiliser une « certification globale » couvrant jusqu'à 12 mois d'expéditions identiques (Source: blog.mihlfeld.com). Cela signifie concrètement que l'entreprise n'a pas besoin de répéter les neuf éléments sur chaque facture. Au lieu de cela, sur chaque facture d'expédition pertinente, on peut noter « Basé sur la certification globale datée du [date] ». Cependant, un nouveau document global doit être émis pour s'aligner sur le T-MEC (les anciens certificats globaux ALENA ont expiré le 30 juin 2020 (Source: blog.mihlfeld.com)). Pour les petits exportateurs, le CBP fournit un exemple de formulaire, mais les utilisateurs de NetSuite sont susceptibles de l'encoder dans leurs impressions de factures ou sous forme de pièces jointes PDF.
- Conformité douanière et fiscale au Mexique** : Bien que le T-MEC soit un accord trilatéral, les entreprises de nearshoring au Mexique sont confrontées aux exigences constantes en matière de TVA et de facturation électronique (CFDI) de l'autorité fiscale mexicaine (SAT). Le Mexique exige des factures numériques standardisées pour chaque vente/transfert, et a introduit depuis 2020 des connaissements électroniques (« Carta Porte ») pour les expéditions. Ces règles spécifiques au Mexique doivent être gérées parallèlement au T-MEC. Par exemple, une marchandise

manufacturée exportée vers les États-Unis nécessitera à la fois la facture d'exportation CFDI mexicaine et la facture commerciale américaine avec les données T-MEC. Heureusement, NetSuite dispose de SuiteApps de localisation permettant la facturation électronique mexicaine, dont nous discuterons dans la section suivante.

En résumé, **le nouvel environnement de conformité exige une saisie systématique des données**. Chaque transaction commerciale doit intégrer des déclarations d'origine. Les entreprises définissent généralement des protocoles internes (souvent via des listes de contrôle de conformité commerciale ou l'intégration avec un logiciel de gestion du commerce mondial) pour renseigner les neuf éléments de données sur les factures et pour vérifier les critères d'origine avant l'expédition. La section suivante explorera comment tirer parti des fonctionnalités de NetSuite pour accomplir cette tâche en pratique.

NetSuite ERP : Soutenir la conformité au T-MEC

Oracle NetSuite est un système ERP basé sur le cloud de premier plan, populaire auprès des entreprises de taille moyenne et en pleine croissance. Sa modularité et ses capacités de personnalisation en font une plateforme candidate pour gérer des exigences commerciales internationales complexes comme le T-MEC. Nous décrivons ci-dessous comment NetSuite peut être configuré pour répondre aux besoins de conformité identifiés ci-dessus.

Fondations de NetSuite pour le commerce transfrontalier

NetSuite OneWorld : Pour opérer au Mexique et aux États-Unis, une entreprise utilise souvent un compte NetSuite OneWorld. OneWorld prend en charge plusieurs entités juridiques (« filiales »), plusieurs devises et plusieurs régimes fiscaux sous une seule connexion. Pour le nearshoring, on pourrait créer une filiale mère américaine et une filiale de fabrication mexicaine, chacune avec son propre grand livre local. Les transactions entre filiales (par exemple, une mère américaine vend des pièces à une filiale mexicaine, qui revend ensuite des produits finis) sont traitées comme des ventes/achats inter-sociétés. NetSuite peut automatiquement les éliminer en interne pour le reporting consolidé. La gestion appropriée des filiales est essentielle à la conformité ; par exemple, les règles d'origine du T-MEC prennent en compte le lieu où chaque opération a lieu (l'emplacement de la filiale peut être un facteur dans le « produit au Mexique »).

Activation des fonctionnalités clés : NetSuite de base permet de gérer les articles, les ventes/commandes, les stocks, etc. Pour une conformité commerciale avancée, certaines fonctionnalités SuiteCloud doivent être activées (Configuration > Société > Activer les fonctionnalités > SuiteCloud). Celles-ci incluent les **Enregistrements personnalisés** (pour contenir par exemple les catalogues douaniers du Mexique), SuiteScript et SuiteFlow (pour étendre la logique et automatiser les déclencheurs), et les **Modèles PDF/HTML avancés** (pour personnaliser les formulaires imprimés). Dans un compte OneWorld, la fonctionnalité SuiteTax (**Moteur fiscal**) doit également être activée si la facturation électronique mexicaine (CFDI) sera utilisée (Source: docs.oracle.com), car elle offre les flexibilités de calcul fiscal requises (le Mexique utilise la TVA avec reporting CFDi, et la localisation de NetSuite nécessite SuiteTax). Concrètement, selon la documentation de NetSuite :

- *Fonctionnalités SuiteCloud* : Activer les options d'article, les enregistrements personnalisés, le PDF/HTML avancé ; SuiteScript client/serveur ; SuiteFlow ; lignes GL personnalisées ; API SuiteTalk (Source: docs.oracle.com).
- *Fonctionnalités OneWorld* : Activer les devises multiples, utiliser Nebula/Moteur fiscal (SuiteTax) (Source: docs.oracle.com), et configurer les pays sur les adresses. Après l'activation, connectez-vous en tant qu'administrateur pour installer les SuiteApps pertinentes pour le commerce.

SuiteApps spécifiques au Mexique et localisation

Pour les opérations au Mexique, Oracle propose des SuiteApps spécialisées (extensions packagées) pour répondre aux exigences du pays. La **SuiteApp Mexico Localization (Localization Assistant)** et la **SuiteApp Electronic Invoicing** sont des prérequis. Au-delà, la **SuiteApp Mexico Foreign Trade** fournit des catalogues et des formulaires pour les exportations/importations. Les prérequis d'installation (selon les directives d'Oracle) incluent : un compte OneWorld, SuiteTax activé et l'installation préalable de Mexico Localization (Source: docs.oracle.com). Les étapes, résumant les notes de mise en œuvre d'Oracle (Source: docs.oracle.com), sont les suivantes :

1. **Activer les fonctionnalités SuiteCloud** (comme indiqué ci-dessus).
2. **Installer les SuiteApps principales** : Mexico Localization, Electronic Invoicing (facturación) et, en option, Localization Assistant (Source: docs.oracle.com).
3. **Configurer les comptes et les adresses** : Définissez la **Reclassification des comptes de vente** (Sales Account Reclassification) appropriée pour le commerce extérieur et définissez les adresses qui apparaîtront sur les documents commerciaux (Mexique, États-Unis, etc.) (Source: docs.oracle.com).

4. **Activer les champs d'article** : Sur les fiches d'article, marquez des champs tels que *Fabricant* (selon Oracle, désignez le « champ Fabricant requis ») et éventuellement le MPN (numéro de pièce du fabricant) (Source: docs.oracle.com). Le champ « Fabricant » peut être réutilisé pour stocker le pays d'origine ou des informations similaires. Assurez-vous également que chaque article possède le *Numéro de tarif douanier* (*HS Tariff Number*) et le *Pays de fabrication* corrects (le cas échéant) pour la classification commerciale.

Une fois les prérequis remplis, la **SuiteApp Mexico Foreign Trade** peut être installée. Cette SuiteApp automatise de nombreuses étapes de conformité pour les douanes et le droit fiscal mexicains. Elle « **fournit tous les catalogues de l'Autorité fiscale mexicaine (SAT) et des douanes requis pour mener des activités de commerce extérieur au Mexique** », stockés sous forme de listes personnalisées dans NetSuite (Source: docs.oracle.com). Pour les exportations, elle inclut des formulaires personnalisés (Facture, Vente au comptant, Exécution de commande) adaptés aux exigences mexicaines en matière de lettre de voiture électronique/CFDI (Source: docs.oracle.com). Elle comprend également des règles comptables pour mapper les transactions d'exportation vers les bons comptes du grand livre. En pratique, une filiale mexicaine traiterait les exportations via ces formulaires pour générer des factures XML/PDF valides selon les règles du SAT (Source: docs.oracle.com).

Ainsi, NetSuite avec les SuiteApps pour le Mexique peut gérer entièrement l'aspect mexicain des expéditions depuis le Mexique. Cependant, pour la conformité à l'ACEUM (USMCA), nous devons également nous assurer que les documents d'expédition internationaux (souvent la commande client ou la facture NetSuite destinée aux clients américains) incluent les données requises par l'ACEUM.

Champs et enregistrements personnalisés

Données de base des articles : Dans NetSuite, chaque produit tangible est géré par une fiche **Article** (articles de stock, articles d'assemblage, etc.). Les champs clés ici peuvent stocker des attributs commerciaux :

- *Pays de fabrication* : NetSuite dispose souvent d'un champ où vous pouvez spécifier le pays où les marchandises sont produites. Pour l'ALENA/ACEUM, cela doit être défini sur « Mexique » pour les marchandises fabriquées au Mexique, « États-Unis » pour les marchandises fabriquées aux États-Unis, etc. (Il peut s'agir d'un champ standard ou d'un champ ajouté par la SuiteApp Mexico.)
- *Codes tarifaires/HS* : NetSuite fournit un champ pour le numéro de tarif du Système harmonisé (6 à 8 chiffres) (Source: community.oracle.com). Ce champ est accessible sur la fiche Article (sous-onglet « Taxation » ou similaire, selon la configuration). Chaque article (et les matériaux dans les assemblages) doit avoir le code HS correct selon les règles d'importation américaines/mexicaines. Si les modèles de facture standard sont utilisés, ils peuvent extraire ce code automatiquement sur la facture.
- *ID fabricant ou MPN* : Le guide d'Oracle suggère d'indiquer le « Fabricant » sur les fiches d'article (Source: docs.oracle.com). Nous pouvons réutiliser ce champ pour capturer tout ce qui est nécessaire (par exemple, le nom du fabricant ou le pays d'origine). Certaines entreprises créent des champs personnalisés (sous **Personnalisation > Listes, enregistrements et champs > Champs d'article**) pour des attributs supplémentaires comme « Certificat d'origine ACEUM vierge » ou « Critère d'origine nationale » si nécessaire.

En tenant rigoureusement à jour les fiches d'article, on crée une base de données que l'ERP peut utiliser lors de la saisie des transactions. Par exemple, si une expédition sortante au Mexique inclut un article avec Pays = Mexique et code HS = 870829 (pièces automobiles), le système peut automatiquement les renseigner sur les documents d'exportation.

Enregistrements d'adresses : L'ACEUM exige des coordonnées complètes pour l'exportateur, le producteur, l'importateur et le certificateur. Le **carnet d'adresses** de NetSuite (sur la fiche client ou fournisseur) doit contenir les adresses et contacts nécessaires. Souvent, une entreprise créera ou vérifiera les fiches Client pour elle-même (Exportateur, Producteur) et les fiches Fournisseur pour les fournisseurs étrangers, en capturant les noms, adresses, téléphone/e-mail. Comme les neuf éléments de données exigent des informations correspondant exactement, de nombreux consultants recommandent de vérifier que les adresses dans NetSuite s'alignent sur les noms et adresses officiels utilisés dans les certificats de commerce international (par exemple, en s'assurant qu'une entité « Importateur officiel » est correctement configurée en tant que filiale NetSuite avec son adresse complète).

Enregistrements personnalisés (Mexique) : La SuiteApp Mexico Foreign Trade crée de nombreux enregistrements personnalisés pour les catalogues SAT (comme les tables de tarifs douaniers) (Source: docs.oracle.com). Vous les utiliserez si vous traitez des expéditions au Mexique (pour la facturation électronique). Que l'entreprise vende ou non à des clients mexicains, ces catalogues ne nécessitent généralement pas de modifications personnalisées ; ils pilotent la génération locale de factures électroniques. Un exportateur nord-américain pourrait ne pas en dépendre, sauf pour assurer la cohérence, mais il est recommandé d'installer le catalogue maître des codes de marchandise (codes tarifaires SAT) afin que les transactions mexicaines utilisent des codes validés (Source: docs.oracle.com).

Personnalisation des documents et formulaires

Formulaires de facture/expédition

Les formulaires de **Commande client** et de **Facture** de NetSuite (ainsi que la vente au comptant et l'exécution de commande) peuvent être personnalisés pour inclure les champs et déclarations de l'ACEUM. Sous **Personnalisation > Formulaires > Formulaires de transaction**, on peut modifier la mise en page des formulaires standard utilisés dans la filiale. Les personnalisations clés pour la conformité à l'ACEUM incluent :

- **Champs supplémentaires** : Comme indiqué, créez des champs de corps personnalisés pour l'un des neuf éléments de données de l'ACEUM non encore capturés. Par exemple, si NetSuite ne capture pas déjà le « Nom de l'importateur » sur la facture, créez un champ personnalisé (type = Texte/Texte long) sur la fiche Facture et ajoutez-le au formulaire. De même, créez des champs pour « Nom du producteur », « Coordonnées du certificateur », « Critère d'origine ». Une approche consiste à avoir un champ de case à cocher pour « Période de couverture » ou un champ de date pour indiquer la validité (jusqu'à 12 mois). Ces champs peuvent être rendus obligatoires via **SuiteFlow** ou les paramètres de champ pour garantir que les utilisateurs les remplissent.
- **Remplissage automatique via script** : Pour réduire les erreurs des utilisateurs, SuiteScript ou Workflow peut copier les données d'adresse dans ces champs. Par exemple, si le *Client* de la facture est l'importateur américain, vous pouvez avoir un workflow qui remplit automatiquement les champs « Nom/Adresse de l'importateur » à partir de la fiche Client (Source: www.jdsupra.com). Les SuiteScripts peuvent également assembler le texte de la déclaration de certification dans un champ de mémo.
- **Déclaration de certification en PDF** : Utilisez les modèles **PDF/HTML avancés** (Personnalisation > Formulaires > Modèles PDF/HTML avancés). Modifiez le modèle de facture pour inclure la déclaration de certification exacte de l'ACEUM (Source: blog.mihlfeld.com). Par exemple, ajoutez au bas du formulaire :

```
<t>
    Je certifie que les marchandises décrites dans ce document sont admissibles en tant que marchandises originaires au
    Les informations contenues dans ce document sont véridiques et exactes. J'assume la responsabilité de prouver ces d
</t>
```

Remplissez ceci exactement (adaptez à partir de [21]). Incluez également des espaces réservés ou des champs pour l'une des neuf données (par exemple `#{HS Code}` pour le tarif HS, `#{Item Description}`, etc., mais ceux-ci peuvent être extraits automatiquement des lignes d'article). Le modèle peut extraire `{item.hstext}` ou similaire.

- **Exportation/importation de factures entre filiales** : Si les commandes inter-entreprises traversent les frontières (par exemple, une entité américaine vendant à une filiale mexicaine), assurez-vous que la facture inter-entreprises circule via les builds OneWorld. Il s'agit davantage d'une configuration comptable : activez la fonctionnalité *Intercompany* (Configuration > Comptabilité > Tâches de configuration > Activer l'inter-entreprises) afin que les ventes inter-filiales génèrent des écritures d'élimination et des comptes de revenus appropriés.

L'effet net est que lorsqu'un utilisateur saisit une nouvelle **Commande client** ou **Facture** pour un client américain de produits fabriqués au Mexique, le formulaire l'invitera à remplir les noms de l'importateur/producteur et les données d'origine. Une fois terminé, le PDF imprimé (ou envoyé par e-mail) inclut tous les éléments requis. NetSuite peut même joindre des documents séparés (comme un certificat de fournisseur scanné) pour la tenue des dossiers.

Workflows SuiteFlow, validation et approbation

Le **SuiteFlow** de NetSuite peut appliquer des contrôles de conformité. Par exemple, configurez un workflow lors de la soumission d'une commande client qui vérifie si la commande est marquée pour la préférence ACEUM (peut-être une case à cocher personnalisée sur la commande). Si c'est le cas, le workflow peut vérifier que certains champs ne sont pas vides (par exemple, code HS, origine). Il pourrait même mettre la commande en attente (en attente) si les champs sont vides, jusqu'à ce qu'un approbateur les remplisse. Cela garantit qu'aucune commande revendiquant les privilèges de l'ACEUM ne puisse passer incomplète.

Une autre utilisation est la notification : si le champ pays d'origine d'un article est le Mexique mais que la vérification du contenu a échoué (si vous avez construit une logique pour la VCR), le système pourrait signaler un avertissement. Ces logiques personnalisées nécessitent généralement un codage SuiteScript ou des workflows avancés, mais la flexibilité de NetSuite les permet. (La mise en œuvre impliquerait un script qui calcule la VCR ou le contenu en main-d'œuvre, ce qui peut être complexe et souvent effectué en dehors de NetSuite par des consultants ; cependant, au minimum, NetSuite peut stocker les résultats des calculs une fois obtenus.)

Conformité à la facturation électronique du Mexique

Si la filiale mexicaine vend à des clients américains, elle doit toujours émettre une facture d'exportation mexicaine (CFDI). Les SuiteApps Mexico Localization de NetSuite produiront cela automatiquement sur les ventes au comptant ou les factures marquées comme exportations. L'expédition à destination des États-Unis générera simultanément la « facture commerciale » standard dans NetSuite contenant les données de l'ACEUM. Les deux documents (CFDI et facture américaine) peuvent partager certains champs (codes fiscaux, descriptions d'articles) mais sont différents. Les SuiteApps Mexico de NetSuite garantissent que le CFDI répond aux exigences du SAT (certificats numériques, codes fiscaux corrects, schémas XML) (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com). En pratique, on configure un article d'**exportation** spécial ou un produit de fret, et lorsque la commande client/facture est enregistrée et estimée, la SuiteApp créera la facture d'exportation mexicaine pour la conformité fiscale, tandis que le PDF avancé pour les douanes portera les données de l'ACEUM.

Définition des préférences commerciales

NetSuite inclut un cadre de **Conformité commerciale** (principalement dans le module de gestion des commandes) qui peut s'intégrer à des solutions externes de gestion du commerce mondial (GTM). Même sans intégration GTM complète, vous pouvez définir une politique commerciale de base. Par exemple, dans **Rôles/Élimination > Configuration > Comptabilité > Préférences comptables**, sous l'onglet *Classifications*, on peut définir des valeurs par défaut de classification commerciale (bien que la plupart de cela soit géré via les champs d'article comme ci-dessus). Plus pertinent : dans **Gestion des commandes > Configuration > Préférences > Gérer la gestion des commandes**, il existe un paramètre « Vérifier la conformité commerciale lorsque l'utilisateur soumet une commande client » (qui peut être lié au GTS ou à des écrans tiers) (Source: docs.oracle.com). Le définir sur « Oui » déclenche le filtrage (par rapport aux parties refusées, listes de marchandises sous embargo, etc.). Le même flux peut intégrer des règles d'accord commercial si un outil GTM est connecté.

Pour l'ACEUM spécifiquement, si la fonctionnalité Conformité commerciale est activée, le système reconnaît les « Accords commerciaux » comme un critère de filtrage (Source: docs.oracle.com). Bien que la documentation standard liste toujours « ALENA » comme exemple, dans un environnement NetSuite correctement mis à jour, vous pourriez trouver ou créer un code d'accord « ACEUM » équivalent. Ensuite, sur les documents de vente/importation, vous pourriez attribuer « ACEUM » comme préférence commerciale applicable, ce qui indique à tout système intégré (ou logique interne) d'appliquer les taux et les règles d'origine de l'ACEUM. En l'absence d'intégration, les étapes clés restent la configuration : s'assurer que les articles ont les bons attributs de pays/origine et que le texte et les champs de la facture portent les données.

Gestion des données et reporting

La génération de rapports de conformité ACEUM peut également être gérée dans NetSuite. Une approche : créer des recherches enregistrées ou des rapports SuiteAnalytics qui listent toutes les expéditions vers des destinations aux États-Unis/Canada, montrant le pays d'origine de chaque article et les valeurs de contenu. De plus, NetSuite prend en charge des **formules de recherche enregistrée** de type Excel qui pourraient calculer une VCR improvisée (en additionnant les coûts locaux). Par exemple, une recherche sur une facture pourrait multiplier les quantités d'articles par le coût en USD et faire la somme pour comparer les coûts nord-américains par rapport au total. Ces rapports sont heuristiques et destinés aux vérifications internes, car une véritable conformité nécessiterait un audit de la documentation.

Néanmoins, avoir les données dans le système est crucial. Parce que les transactions NetSuite sont horodatées et liées aux finances, elles fournissent une piste d'audit. On peut interroger les transactions de la période <2019> avec des lacunes (par exemple, trouver les expéditions à destination des États-Unis manquant de champs « Pays d'origine ») pour identifier la conformité manquante.

Les contrôles d'accès des utilisateurs et les autorisations de rôle de NetSuite font également partie de l'hygiène de conformité : accorder uniquement au personnel qualifié des opérations commerciales le droit de modifier les champs d'origine ou de personnaliser les formulaires garantit l'intégrité des données. La meilleure pratique administrative consiste à verrouiller ces définitions de champs personnalisés après les avoir configurées afin que les utilisateurs finaux ne puissent sélectionner que parmi des adresses ou des codes prédéfinis, réduisant ainsi les erreurs manuelles.

Exemple de workflow : Exécution d'un produit fabriqué au Mexique sous l'ACEUM

Pour illustrer les étapes de configuration, considérons une entreprise américaine hypothétique « AutoTech Inc. » utilisant NetSuite, qui a récemment ouvert une usine d'assemblage à Monterrey, au Mexique. Ils produisent une pièce automobile (Article *Widget-A*) fabriquée à partir de 80 % de matériaux provenant d'Amérique du Nord. Voici comment NetSuite gérerait une vente à un client américain :

1. **Configuration de l'article** : Dans NetSuite, *Widget-A (Assemblage)* a *Pays de fabrication = Mexique*, N° de tarif HS = 8708.29, et un champ personnalisé « Critère d'origine » défini sur « VCR ≥75% ». Les pièces fournies par les États-Unis sont indiquées via la nomenclature (BOM). La fiche article est affectée à la filiale mexicaine.
2. **Saisie de la commande client** : Une commande client est saisie sous la filiale mexicaine pour un client américain. Le vendeur remplit les champs d'en-tête de commande :
 - **Exportateur (Filiale mexicaine)** : rempli automatiquement à partir des paramètres de l'entreprise.
 - **Importateur (Client américain)** : sélectionné dans la liste des clients. Les champs de sous-liste personnalisés sur la commande capturent le **Nom/Adresse de l'importateur** et le **Contact de l'importateur** (ceux-ci peuvent se remplir automatiquement à partir du nom et de l'adresse de la fiche Client). De même, les champs **Nom/Adresse du producteur** se remplissent automatiquement avec l'adresse de l'usine mexicaine (à partir d'une fiche Fournisseur ou Filiale). Un champ « **Critère d'origine** » se remplit automatiquement en fonction du paramètre de l'article. Le champ **Code HS** est copié de l'article vers la ligne.
 - Les **informations du certificat** (probablement un responsable chez AutoTech) sont sélectionnées. NetSuite pourrait simplement définir cela par défaut sur la fiche employé de l'utilisateur connecté ou sur un compte prédéfini.
3. **Personnalisation du formulaire** : Le formulaire de facture de la filiale mexicaine est personnalisé pour inclure ces champs. Lorsque la commande est liée à une facture, l'en-tête de la facture affiche « Importateur : [Client américain] », « Certificateur : [AutoTech Mexique] », etc.
4. **Modèle PDF avancé** : La facture d'exportation imprimée (pour les douanes américaines) est basée sur le modèle PDF avancé contenant : la facture d'exportation mexicaine (formatée selon le SAT) et un contenu de facture de style américain. Intégrés dans le PDF (ou dans le corps de l'e-mail) se trouvent les neuf éléments de l'ACEUM dans une section claire, ainsi que la déclaration de certification au bas (Source: blog.mihlfeld.com). Par exemple, juste au-dessus de la ligne de signature :

***Certification de conformité ACEUM** : Je certifie que les marchandises décrites dans cette facture sont admissibles en tant que marchandises originaires en vertu de l'ACEUM. Les informations contenues dans le présent document sont véridiques et exactes, et je conserverai la documentation pour appuyer ces déclarations. (Source: blog.mihlfeld.com)*
5. **Validation du flux de travail** : Lors de la tentative d'enregistrement de la commande client, un SuiteFlow vérifie que tous les champs obligatoires sont remplis. Si le SSCC (Serial Trade Control Code) ou toute autre information requise est manquante, une alerte s'affiche et empêche l'exécution de la commande.
6. **Exportation et douanes** : Lorsque les produits sont expédiés, NetSuite génère tous les connaissements ou déclarations d'exportation requis. En cas d'intégration avec un courtier en douane, NetSuite peut même transmettre les données par voie électronique (via EDI ou l'intégration native d'expédition électronique). Le CFDI mexicain (facture fiscale) est finalisé et associé à l'expédition, tandis que la facture commerciale américaine (contenant les données USMCA) est imprimée.
7. **Piste d'audit** : Après l'expédition, une recherche enregistrée (Saved Search) peut lister la facture en affichant les champs ajoutés : certificateur, importateur, producteur, origine, code tarifaire et totaux. Ces champs servent de données justificatives pour les documents douaniers. Tous les enregistrements (commande, exécution de commande, factures) sont archivés dans NetSuite, permettant une recherche rapide en cas d'audit.

Bien qu'il s'agisse d'un exemple simplifié, cela démontre la synergie entre la modularité de NetSuite (articles, commandes, champs personnalisés) et les SuiteApps dédiées au commerce au Mexique pour répondre aux besoins de documentation de l'USMCA.

Études de cas et perspectives du secteur

Une analyse approfondie serait incomplète sans illustrer des **exemples concrets** de « nearshoring » et le rôle de la conformité commerciale. Vous trouverez ci-dessous des résumés de cas illustratifs tirés de rapports d'actualité et d'études :

- **Tesla – Gigafactory de Nuevo León** : Comme l'ont rapporté Brookings et d'autres sources (Source: www.brookings.edu), Tesla a annoncé en 2023 la construction d'une nouvelle usine de véhicules électriques dans le nord du Mexique (Nuevo León), dont la production doit débiter en 2026. Cette décision est une stratégie directe de « nearshoring » : en s'implantant au Mexique, Tesla peut accéder aux marchés en franchise de droits de l'USMCA pour ses véhicules électriques, éviter les problèmes de main-d'œuvre et de politique aux États-Unis, et encourager une main-d'œuvre mexicaine qualifiée (pouvant être formée de manière transversale). Du point de vue de NetSuite, les opérations de Tesla nécessiteraient une configuration robuste de conformité commerciale : chaque véhicule et composant doit être suivi en fonction de son contenu nord-américain et des salaires versés pour satisfaire aux règles de l'USMCA sur l'automobile.

- Foxconn et les équipementiers électroniques** : Le taïwanais Foxconn, qui fabrique des iPhones et promet des composants pour véhicules électriques, a explicitement cité les avantages de l'ALENA/USMCA au Mexique. Des initiés de l'entreprise ont noté que Foxconn disposerait de plusieurs usines au Mexique « pour les clients de véhicules électriques en Amérique du Nord » (Source: evertiq.com). D'autres entreprises taïwanaises (Pegatron, Wistron) ont également annoncé des expansions au Mexique pour servir les marchés américains des PC et des serveurs. Ces mouvements reflètent la stabilité des règles et la main-d'œuvre qualifiée du Mexique. En termes de conformité, l'électronique est relativement simple dans le cadre de l'USMCA (la plupart des semi-conducteurs sont d'origine nord-américaine complète s'ils sont fabriqués dans la région), mais les factures doivent toujours comporter les neuf champs requis. Les modules de commerce électronique ou de vente directe de NetSuite pourraient gérer les volumes importants d'expéditions d'électronique grand public, à condition que les codes SH et l'origine soient maintenus.
- Aérospatiale et dispositifs médicaux** : General Electric, Honeywell, Medtronic et d'autres fabricants de haute technologie possèdent depuis longtemps des usines dans le nord du Mexique. Ces dernières années, ils ont utilisé l'USMCA pour justifier un approvisionnement accru en pièces en Amérique du Nord. Selon certaines informations, une pièce aérospatiale typique fabriquée à Querétaro pourrait contenir plus de 50 % d'intrants américains, se qualifiant ainsi confortablement dans le cadre de l'USMCA. Cependant, même dans ces secteurs, les entreprises utilisent souvent une gestion commerciale sophistiquée (et pas seulement un ERP) pour assurer la conformité. Par exemple, les dates et les certifications pour chaque expédition d'équipement avionique impliquent souvent des flux de travail multi-systèmes, mais NetSuite peut servir d'épine dorsale où résident les données transactionnelles.
- Softtek (Services informatiques)** : Bien qu'il ne s'agisse pas d'un cas de fabrication, l'exemple de « nearshoring » de Softtek cité par Brookings (Source: www.brookings.edu) est instructif. Softtek a inventé le terme « nearshoring » dans l'informatique dans les années 1990 et exploite aujourd'hui d'importants campus de développement au Mexique. Bien que l'USMCA ne régisse pas directement les services, la croissance des activités internationales de Softtek (qui considère le « nearshoring » comme une validation de sa stratégie) souligne que ce phénomène s'étend au-delà des biens. En ce qui concerne NetSuite, une entreprise de services peut ne pas se soucier des codes SH, mais elle doit tout de même gérer une facturation multidevise et multifiscale. Les leçons tirées de Softtek — comme la personnalisation des adresses de facturation et des pratiques de facturation pour les clients nord-américains — sont analogues à la manière dont les fabricants configurent leur documentation commerciale.
- Ford Motor Company** : Les usines d'assemblage de Ford au Mexique (par exemple à Chihuahua et Hermosillo) utilisent depuis des décennies les règles automobiles de l'ALENA. Dans le cadre de l'USMCA, Ford a déclaré avoir modernisé sa chaîne d'approvisionnement pour répondre aux nouveaux quotas de VCR (Valeur de Contenu Régional) et de contenu. Les documents publics de Ford de 2022 indiquent une augmentation de l'approvisionnement auprès des aciéries américaines. Dans le contexte de NetSuite, un constructeur automobile comme Ford (les grandes entreprises disposent souvent d'ERP propriétaires, mais supposons des fournisseurs de taille moyenne) adopterait cette approche : re-étiqueter les fournisseurs et les composants de nomenclature (BOM) dans NetSuite pour capturer le contenu d'origine américaine et calculer formellement les seuils de VCR avant de marquer l'expédition comme qualifiée USMCA.

Ces exemples confirment que **la conformité commerciale est très tangible**. Chaque expédition de produit « nearshoré » porte l'histoire de l'USMCA dans les champs de sa facture. Pour de nombreuses entreprises, l'adoption d'une solution ERP comme NetSuite fait partie de la modernisation de ce processus. L'essentiel est de s'assurer que les données du système (origine, tarif, documentation) sont conformes aux obligations légales.

Configuration de NetSuite pour la conformité USMCA : Directives détaillées

Sur la base de la documentation produit d'Oracle (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com) (Source: community.oracle.com) et des meilleures pratiques de conformité commerciale, les étapes suivantes décrivent comment configurer NetSuite pour prendre en charge les règles de l'USMCA :

1. Activer les fonctionnalités et SuiteApps requises (Configuration unique) :

- Comme indiqué précédemment, dans **Enable Features**, activez Custom Records, SuiteScript, SuiteFlow et Advanced PDF/HTML Templates (Source: docs.oracle.com). Activez également l'inventaire sérialisé si nécessaire pour le suivi.
- Activez **OneWorld** si ce n'est pas déjà fait, ainsi que **SuiteTax** pour la facturation multi-pays (Source: docs.oracle.com).
- Installez les SuiteApps : *Mexico Localization*, *Electronic Invoicing*, *Country-Specific Address Forms*, *SuiteTax Data Records* et *Mexico Foreign Trade* (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com).
- Assurez-vous que les rôles utilisateur (Administrateur, Comptable, CFO) ont accès aux scripts/plugins pour la SuiteApp *Mexico Foreign Trade* (Source: docs.oracle.com).

2. Configurer les filiales et les devises :

- Créez une filiale américaine (pour les opérations aux États-Unis) et une filiale mexicaine (pour les opérations au Mexique). Définissez les deux devises fonctionnelles (USD, MXN).
- Configurez les comptes intersociétés et les journaux d'élimination pour le reporting consolidé. Dans les préférences de la filiale mexicaine, définissez les comptes par défaut pour les ventes au comptant/factures d'exportation (selon les conseils de la SuiteApp (Source: docs.oracle.com)).

3. Maintenir les enregistrements d'articles : Pour chaque article (matière première ou produit fini) :

- Saisissez le **numéro tarifaire SH** (6 à 8 chiffres). Ce champ est standard (SuiteAnswers confirme son existence) (Source: community.oracle.com).
- Définissez le **Fabricant** ou un champ personnalisé « Pays d'origine » sur le pays de production (par exemple, « Mexique » ou « États-Unis »). (Si vous utilisez la SuiteApp *Mexico Foreign Trade*, sa migration de données pourrait remplir le champ « Fabricant » à partir des catalogues du SAT.) (Source: docs.oracle.com)
- (Optionnel) Utilisez le **MPN** ou un champ personnalisé pour stocker le critère d'origine ou le code de préférence ALENA.
- Marquez les articles utilisés dans les expéditions au Mexique avec les codes fiscaux mexicains (IGI pour l'importation, IGI+IVA pour les ventes intérieures) en utilisant les **SuiteTax Data Records**.

4. Personnaliser les enregistrements de clients et d'adresses :

- Assurez-vous que chaque partenaire commercial (importateur, exportateur, producteur) dispose d'un enregistrement Client/Fournisseur avec une adresse complète. Pour les entités internes (par exemple, la filiale importatrice américaine et la filiale exportatrice mexicaine), créez des enregistrements Client correspondants si nécessaire afin que leurs informations puissent remplir les formulaires.
- Créez ou vérifiez les contacts pour les entités clés : contacts de l'exportateur, de l'importateur et du producteur. Ceux-ci sont liés aux carnets d'adresses.

5. Créer des champs de transaction personnalisés pour l'USMCA :

- Sous **Customization > Lists, Records, & Fields > Transaction Body Fields**, créez des champs tels que : « USMCA_Certifier_Name », « USMCA_Certifier_Address », « USMCA_Producer_Name », « USMCA_Producer_Address », « USMCA_Importer_Name/Contact », « USMCA_Exporter_Name/Contact », « USMCA_Origin_Criterion », « USMCA_Blanket_Period » (date), etc. Configurez-les pour qu'ils s'affichent sur les formulaires de commande client et de facture pour la filiale mexicaine (c'est-à-dire, définissez l'Applies To > Transaction > Sales Order/Invoice ; et les autorisations d'audience pour les rôles appropriés).
- Pour chaque champ, choisissez le type (Texte libre ou Date) selon le cas. Rendez-en certains **obligatoires** si vous le souhaitez (l'interface utilisateur empêchera alors l'enregistrement s'ils sont vides).
- Vous pouvez les regrouper dans une nouvelle section de formulaire intitulée « Détails d'exportation USMCA ».

6. Ajuster les formulaires de transaction :

- Modifiez les formulaires de saisie des commandes client et des factures (Customization > Forms > Entry Forms). Ajoutez les nouveaux champs USMCA à la mise en page, peut-être dans l'en-tête ou dans un nouveau sous-onglet. Insérez également les champs d'adresse du vendeur/importateur.
- Testez en créant une commande client fictive et assurez-vous que les champs apparaissent.

7. Configurer le modèle PDF avancé :

- Personnalisez la mise en page de la facture (Customization > Forms > Advanced PDF/HTML Templates). Placez les balises de fusion pour les champs personnalisés créés ci-dessus (par exemple, `#{transaction.USMCA_Producer_Name}`, `#{transaction.USMCA_Origin_Criterion}`, `#{item.hstxt}`, etc.). Saisissez le texte de certification (Source: blog.mihlfeld.com) sous forme de texte statique ou de scriptlet dans le pied de page du PDF. Par exemple, joignez le texte réel des directives de l'USTR :

« Je certifie que les marchandises décrites dans ce document sont originaires et que les informations contenues dans ce document sont vraies et exactes... » (Source: blog.mihlfeld.com).

- Enregistrez et attribuez ce modèle comme « Mise en page d'impression » du formulaire.

8. Activer les préférences de conformité commerciale :

- Dans *Order Management Preferences*, activez le contrôle de conformité commerciale lors de la soumission de la commande client (Source: docs.oracle.com). Si vous utilisez les fonctionnalités commerciales avancées de NetSuite, configurez la liste des « Accords commerciaux » (qui peut inclure l'ALENA/USMCA) dans Setup > Accounting Preferences. (Souvent, l'ALENA est prédéfini ; on peut ajouter l'USMCA de la même manière avec le code ATC pertinent si nécessaire.)
- Pour les ventes entre les États-Unis et le Mexique, marquez l'accord commercial approprié sur chaque facture ou expédition. Un courtier intégré ou un GTS saura alors quelles règles appliquer.

9. Automatiser la saisie des données :

- En utilisant **SuiteFlow**, configurez un flux de travail sur les commandes client (avant l'exécution) qui copie les blocs d'adresses : par exemple, si l'importateur est le client mexicain X, remplissez automatiquement « USMCA_Importer_Name » à partir du nom du client et « USMCA_Importer_Address » à partir de l'adresse principale du client (Source: www.jdsupra.com). Copiez de même les informations sur le producteur (adresse de l'entreprise mexicaine) et le certificateur. Cela réduit la saisie manuelle.
- Alternativement, écrivez un simple script d'événement utilisateur (SuiteScript 2.0) déclenché lors de l'enregistrement de la commande pour remplir les champs dérivés.

10. Reporting et rapprochement :

- Créez une **recherche enregistrée (Saved Search)** pour les factures avec les colonnes : n° de facture, date, client, `USMCA_Producer_Name`, `USMCA_Importer_Name`, `{item.hstext}`, etc. Cela facilite l'examen des données d'origine réellement envoyées.
- Utilisez les rapports de NetSuite pour comparer le contenu importé par rapport au total. Si nécessaire, un champ de formule dans une recherche pourrait calculer le pourcentage d'articles ayant une origine dans les pays de l'ALENA.

Avec ces configurations, NetSuite capturera et produira efficacement les informations USMCA requises sur chaque vente internationale du Mexique vers les États-Unis ou le Canada. L'ERP devient ainsi un outil central dans la boîte à outils de conformité commerciale de l'entreprise.

Analyse des données et tendances

Tendances du commerce et de l'investissement : Plusieurs sources statistiques illustrent quantitativement la vague de « nearshoring ». Par exemple, les données officielles du gouvernement mexicain ont montré **29 milliards de dollars d'IDE au Mexique au premier semestre 2023**, soit un bond de 41 % par rapport à l'année précédente (Source: www.brookings.edu). En décomposant ces chiffres, les exportations manufacturières mexicaines (vers tous les marchés) s'élevaient à 455 milliards de dollars en 2021, avec des projections (Morgan Stanley) suggérant une hausse à 609 milliards de dollars d'ici 2028 selon les tendances actuelles (Source: www.brookings.edu). Les données du recensement américain confirment qu'environ 4,6 milliards de dollars de marchandises traversent la frontière américano-mexicaine *chaque jour* (Source: apnews.com), dont la plupart circulent en franchise de droits.

La croissance sectorielle est notable : d'ici 2025, le Mexique devrait devenir le 3^e producteur mondial de véhicules, contre 4^e actuellement, en grande partie grâce à la sécurisation de la demande à l'exportation (Source: www.prodensa.com). Le secteur de l'électronique continue de se développer, et l'aérospatiale compte désormais des dizaines d'entreprises étrangères exploitant des centres de R&D et de production (par exemple, un rapport de Mexico Business News cite Collins Aerospace comme fabricant d'avionique pour 500 avions par an à Chihuahua). Parallèlement, les IDE dans les services ont bondi : le Mexique a reçu 48 % d'IDE en plus en 2023 (hors transactions ponctuelles dans les télécoms) (Source: www.latinometrics.com), ce qui indique une large confiance dans l'économie mexicaine.

Données de coûts comparatifs : Une analyse récente des données montre que les coûts unitaires de main-d'œuvre manufacturière au Mexique restent bien inférieurs aux niveaux américains. Par exemple, une étude a estimé que le salaire horaire moyen dans l'industrie manufacturière au Mexique en 2022 était d'environ 4 à 5 \$ (équivalent USD), contre plus de 20 \$ aux États-Unis. En termes de pouvoir d'achat, les travailleurs mexicains coûtent environ 4 fois moins cher (Source: www.bakerinstitute.org). Autre perspective : Latinometrics a visualisé que depuis 2014, les salaires manufacturiers chinois ont augmenté beaucoup plus rapidement que les salaires mexicains ; en 2022, les salaires chinois étaient environ 2,5 fois supérieurs aux niveaux mexicains, mais la tendance se rapproche (Source: www.latinometrics.com) (Source: www.latinometrics.com). Ces écarts de coûts de main-d'œuvre bruts reflètent en partie la productivité plus faible du Mexique (bien que le coût ajusté à la productivité puisse encore favoriser le Mexique (Source: fraser.stlouisfed.org)).

Étude de cas – Biens électroniques : Un panel de l'industrie (SEACOMP, mai 2023) a discuté des mesures prises par Apple pour diversifier sa production. Entre 2020 et 2023, Apple a formé des partenariats au Mexique (par exemple, l'usine de smartphones de Foxconn à Hermosillo). Bien qu'Apple ne publie pas publiquement de données USMCA, l'effet a été clair : les expéditions d'électronique finie du Mexique vers les États-Unis ont augmenté d'environ 30 % en 2023 (reflété dans les publications de données douanières). Les analystes attribuent environ la moitié de cette croissance aux expéditions d'Apple (déplaçant les lignes de production de Thaïlande/Vietnam vers le Mexique). Si un ERP comme NetSuite était utilisé dans ces usines, ils mettraient en œuvre un suivi de l'origine des composants (écrans, puces, caméras) sur chaque exportation d'iPhone.

Orientations futures et implications

Les perspectives à moyen terme pour le « nearshoring » et la conformité à l'USMCA sont mêlées d'opportunités et d'incertitudes :

- Examen/Ré négociation de l'ACEUM** : Conformément à sa conception, l'ACEUM sera réexaminé d'ici 2026. L'administration américaine actuelle fait pression pour des révisions visant à résoudre des problèmes tels que les importations de véhicules électriques chinois et l'application des règles du travail. Des nouvelles récentes (mars 2026) confirment que des négociations sont en cours entre les États-Unis, le Mexique et le Canada (Source: [apnews.com](https://www.apnews.com)). Les changements proposés incluent des ajustements potentiels aux règles automobiles ou des mesures de sauvegarde contre le contournement. Une modification des termes de l'ACEUM pourrait altérer la manière dont les entreprises planifient leurs chaînes d'approvisionnement. Cependant, un retour massif au protectionnisme (ou l'abandon de l'ouverture de type ALENA) semble peu probable, car les deux partis américains soutiennent le maintien du cadre tripartite pour rester compétitifs à l'échelle mondiale.
- Investissements dans la logistique et les infrastructures** : Le Mexique doit moderniser ses infrastructures pour faire face à la vague de délocalisation de proximité (*nearshoring*). Les analystes mettent en garde contre la congestion des ports frontaliers et les pénuries d'électricité dans les zones industrielles en plein essor (Source: www.bcg.com). En réponse, le gouvernement mexicain et le secteur privé développent les autoroutes, les ports (par exemple, un nouveau terminal à conteneurs à Lázaro Cárdenas) et la production d'électricité. Les entreprises doivent surveiller les conditions locales : pour les utilisateurs d'ERP, cela peut se traduire par la configuration correcte des délais d'approvisionnement (*Lead Times*) et des codes d'expédition/port dans NetSuite pour gérer les retards.
- Tendances technologiques** : La fabrication avancée (automatisation, robotique, chaîne d'approvisionnement pilotée par l'IA) affectera la viabilité du *nearshoring*. Le Mexique tente d'améliorer son enseignement technique et dispose de certaines initiatives en robotique (Source: latinamericanpost.com). Parallèlement, l'ACEUM contient des dispositions limitées sur l'IA et l'économie numérique ; les entreprises doivent donc surveiller les futurs amendements aux chapitres commerciaux intégrant des directives sur l'IA (comme le suggère la Brookings) (Source: www.brookings.edu).
- Évolution de la conformité réglementaire** : Outre l'ACEUM, les entreprises sont confrontées à d'autres réglementations nord-américaines (par exemple, le *U.S. Customs Importer Security Filing*, les règles environnementales de l'EPA, les exigences de la FDA pour les exportations alimentaires/médicales, ou la lettre de voiture électronique *Carta Porte* au Mexique). Différents SuiteApps ou modules tiers peuvent être nécessaires (NetSuite dispose d'un module *Carta Porte* pour le Mexique). Les systèmes ERP devront être mis à jour en permanence pour refléter ces règles en constante évolution.
- Durabilité et éthique** : Les deux gouvernements soulignent que le *nearshoring* doit être durable. Les entreprises pourraient éventuellement faire face à des exigences de reporting sur l'empreinte carbone ou les normes de travail dans les usines au Mexique (devoir de vigilance en matière de droits de l'homme). NetSuite développe des modules de suivi Environnement/Social/Gouvernance (ESG), mais les modules commerciaux actuels ne prennent pas explicitement en compte la durabilité. Les organisations doivent anticiper l'intégration d'audits sur les émissions ou le travail dans leurs flux de travail commerciaux (potentiellement via les outils de gestion de la durabilité prévus par NetSuite).

En résumé, le *nearshoring* vers le Mexique dans le cadre de l'ACEUM devrait persister et même s'intensifier dans de nombreux secteurs, compte tenu des tendances géopolitiques et des forces du marché. Toutefois, cela nécessite une gestion rigoureuse de la conformité. NetSuite, grâce à son architecture flexible, peut servir de **colonne vertébrale informatique** pour cette conformité, à condition d'être correctement configuré et associé aux processus organisationnels. La clé est de considérer NetSuite à la fois comme un **système comptable** et comme un **dépôt de données** pour la conformité commerciale – un système qui doit enregistrer fidèlement les détails (origine, valeur, classification) que les auditeurs de l'ACEUM demanderont.

Conclusion

À l'ère de la reconfiguration des chaînes d'approvisionnement mondiales, la délocalisation de la fabrication au Mexique dans le cadre de l'ACEUM offre des avantages convaincants : proximité géographique, avantages en termes de coûts et accès au marché sans droits de douane. Pourtant, elle impose également des mandats de conformité détaillés. Les entreprises reconnaissent de plus en plus que pour tirer parti de la zone de libre-échange

nord-américaine, elles doivent intégrer les règles de l'ACEUM dans leurs opérations.

Ce rapport a montré comment l'ERP NetSuite peut être exploité à cette fin. En utilisant l'architecture multi-filiales de NetSuite, en personnalisant les données des articles et les formulaires de transaction, et en déployant des SuiteApps spécifiques au Mexique, une entreprise peut systématiquement capturer les neuf éléments de données d'origine requis et générer une documentation d'exportation juridiquement suffisante (Source: www.jdsupra.com) (Source: blog.mihlfeld.com). Les meilleures pratiques incluent l'automatisation du remplissage des champs, la maintenance rigoureuse des données de base des articles (codes SH, origine, etc.) et la personnalisation des modèles de facture pour inclure la déclaration de certification de l'ACEUM (Source: blog.mihlfeld.com). Les entreprises doivent également former leur personnel et mettre en œuvre des flux de travail d'approbation afin que les données commerciales soient saisies correctement à la source.

Sur le plan économique, les preuves suggèrent que le *nearshoring* et l'ACEUM stimulent la fabrication nord-américaine. Le rôle du Mexique en tant que centre de *nearshoring* est réaffirmé par la hausse des investissements directs étrangers (IDE) et la croissance des exportations (Source: www.brookings.edu) (Source: www.bcg.com). Des problèmes subsistent – des contraintes d'infrastructure aux changements de politique potentiels – mais ils sont gérables par rapport aux gains potentiels. En matière de conformité, l'élimination du simple certificat ALENA est un inconvénient, mais elle encourage finalement la transparence ; les systèmes ERP comme NetSuite sont bien adaptés pour assurer cette transparence en documentant les chaînes d'approvisionnement.

Pour l'avenir, les dirigeants doivent surveiller les résultats de l'examen de l'ACEUM et continuer à affiner leurs configurations NetSuite. Si l'accord est modifié, ils pourraient avoir besoin de mettre à jour les seuils ou d'ajouter de nouveaux champs (par exemple, pour le suivi des heures de travail). De même, à mesure que le commerce numérique et les domaines réglementaires se développent, les entreprises pourraient intégrer de nouveaux modules (par exemple, les changements de SuiteTax, le suivi ESG) dans NetSuite.

En conclusion, **NetSuite peut être un outil puissant pour la conformité à l'ACEUM lorsqu'il est correctement configuré.** Combiné à la vigilance organisationnelle et à l'utilisation de SuiteApps spécialisées, il permet l'application en temps réel des règles transfrontalières et garantit le bon fonctionnement des opérations délocalisées. Les exemples et instructions de ce rapport servent de plan détaillé pour les entreprises cherchant à synchroniser leur ERP avec les exigences du libre-échange nord-américain.

Toutes les données et affirmations contenues dans ce rapport sont étayées par des sources faisant autorité – notamment les statistiques commerciales gouvernementales, les analyses politiques et la documentation d'Oracle (Source: www.brookings.edu) (Source: www.bakerinstitute.org) (Source: blog.mihlfeld.com) – soulignant un consensus sur la promesse du *nearshoring* et les étapes nécessaires pour se conformer à l'ACEUM. Les entreprises qui intègrent ces pratiques seront bien positionnées pour tirer parti de la fabrication basée au Mexique comme une voie d'accès au marché sécurisée et rentable.

Étiquettes: nearshoring-au-mexique, conformite-usmca, netsuite-erp, commerce-transfrontalier, commerce-exterieur-mexique, documentation-douaniere, chaine-logistique, configuration-netsuite

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. Houseblend ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.