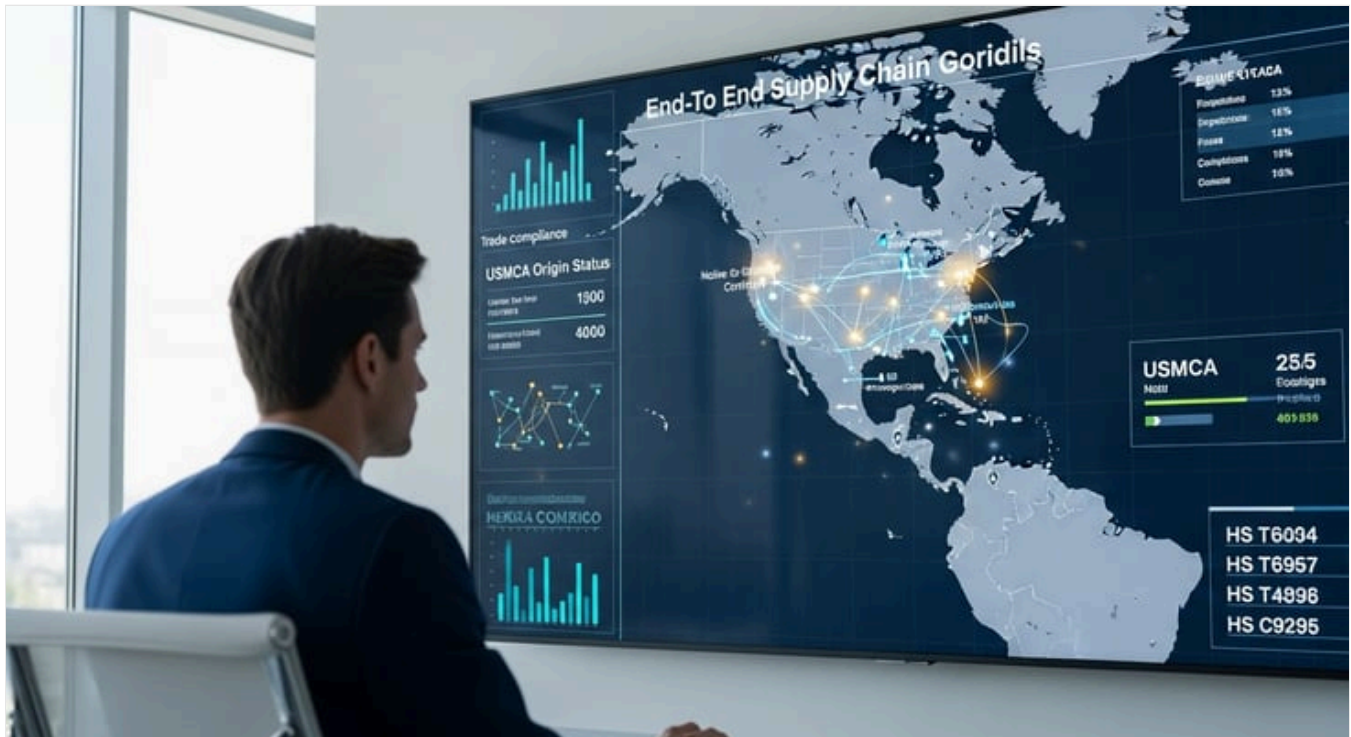


Nearshoring au Mexique : configuration de NetSuite pour la conformité ACEUM

By houseblend.io Publié le 14 avril 2026 49 min de lecture



Résumé analytique

Le Mexique s'impose rapidement comme une destination de choix pour le *nearshoring* (délocalisation de proximité) des fabricants nord-américains et des entreprises à forte intensité logistique. Porté par l'évolution de la dynamique du commerce mondial, l'Accord États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC) et des facteurs locaux compétitifs, le Mexique a dépassé la Chine pour devenir le premier partenaire commercial des États-Unis – en 2023, les importations américaines en provenance du Mexique ont atteint environ 475 milliards de dollars, contre 427 milliards de dollars pour la Chine (Source: apnews.com). Le *nearshoring* au Mexique offre aux entreprises une proximité géographique avec les marchés américains, des coûts de main-d'œuvre inférieurs (estimés à 4,50 \$/heure au Mexique contre 6,50 \$/heure en Chine en 2024 (Source: latamready.blog), de vastes traités de libre-échange (AEUMC, UE, PTPGP, etc. (Source: www.duanemorris.com) et une amélioration des infrastructures (par exemple, nouveaux corridors industriels et pôles informatiques (Source: latamready.blog). Cependant, des défis subsistent : les politiques américaines (par exemple, les menaces de [droits de douane](https://apnews.com) sur l'automobile (Source: apnews.com) et les droits de douane sur l'acier et l'aluminium pour les importations non originaires (Source: apnews.com), les problèmes internes (pénuries d'énergie, sécurité et incertitudes juridiques (Source: latamready.blog) (Source: latamready.blog) et la nécessité de respecter les règles d'origine strictes de l'AEUMC.

L'AEUMC (en vigueur depuis le 1er juillet 2020) a remplacé l'ALENA et impose des règles d'origine plus strictes pour le commerce en franchise de droits. Par exemple, les expéditions automobiles exigent désormais 75 % de contenu nord-américain, et 70 % de l'acier et de l'aluminium utilisés dans l'automobile doivent être nord-américains (Source: www.jdsupra.com). Les certificats d'origine traditionnels de l'ALENA ont été remplacés par une *certification d'origine AEUMC* composée de neuf éléments, pouvant figurer sur n'importe quelle facture ou document (Source: www.jdsupra.com). Les entreprises conformes doivent gérer des exigences complexes – du calcul de la valeur régionale au rassemblement des données d'origine sur chaque composant – et conserver des registres détaillés (5 ans et plus) de la production et de la certification des fournisseurs (Source: help.shopify.com) (Source: www.foley.com). Les conseillers juridiques soulignent que les entreprises « doivent connaître les fournisseurs de leurs fournisseurs » et documenter l'analyse conformément à l'AEUMC (Source: www.jdsupra.com). Les négociants doivent également faire face aux droits de douane américains de la section 301 sur les intrants d'origine chinoise et aux lois sur le travail forcé (loi ouïghoure) lors de l'approvisionnement via le Mexique (Source: www.foley.com) (Source: www.duanemorris.com).

Pour opérationnaliser la conformité à l'AEUMC et soutenir les opérations de *nearshoring*, les entreprises doivent adapter leurs [systèmes de planification des ressources d'entreprise \(ERP\)](#). Oracle NetSuite, un ERP cloud populaire pour les entreprises multinationales, fournit de nombreuses fonctionnalités pertinentes. En particulier, la **SuiteApp Mexico Foreign Trade** de NetSuite fournit des catalogues douaniers mexicains et la génération de documents électroniques (CFDI) pour les exportations (Source: [docs.oracle.com](#)), tandis que les champs **Pays d'origine** et **Code marchandise/tarifaire** peuvent être activés pour capturer les données d'origine et de classification sur chaque transaction (Source: [docs.oracle.com](#)) (Source: [docs.oracle.com](#)). Configurer NetSuite correctement implique de paramétrer une [filiale OneWorld](#) pour le Mexique (avec multi-devises, paramètres de taxe/TVA locaux), d'installer les applications de localisation mexicaines (pour la facturation électronique et la conformité commerciale) et de remplir les fiches articles avec les données commerciales requises (origine, code tarifaire HS/SAT, poids, etc.). Les entreprises doivent également personnaliser les formulaires de transaction (factures, exécution des commandes) et les modèles PDF pour inclure les éléments de données AEUMC (informations sur l'exportateur/importateur, critères de préférence, etc.) dans les déclarations de conformité (Source: [help.shopify.com](#)) (Source: [help.shopify.com](#)). Les meilleures pratiques incluent l'utilisation des [recherches enregistrées](#) et des rapports de NetSuite pour suivre les expéditions « originaires » de l'AEUMC et s'assurer que les certificats ou déclarations sont joints aux commandes pertinentes. Comme le note une analyse juridique, une détermination précise du pays d'origine est essentielle dans le cadre de l'AEUMC car « le test habituel de transformation substantielle... ne s'applique pas » au sein des régions de l'ALENA (Source: [www.foley.com](#)). En d'autres termes, les données ERP doivent être alignées afin que les déclarations en douane (par exemple, le formulaire CBP 7501) puissent être déposées en tenant compte des demandes d'origine AEUMC.

Ce rapport fournit une analyse complète du *nearshoring* au Mexique dans le cadre de l'AEUMC et des conseils détaillés sur la configuration de NetSuite pour garantir la conformité à l'AEUMC. Il examine les données commerciales historiques et actuelles, explore les perspectives de l'industrie (de la haute technologie à l'automobile et aux biens de consommation) et cite des études de cas (l'évolution de l'empreinte électronique de Foxconn (Source: [asiadaily.org](#)), la stratégie de chaîne d'approvisionnement de Lego (Source: [www.manufacturingdive.com](#)), etc.) pour illustrer les tendances réelles. Nous décrivons les exigences juridiques et réglementaires de l'AEUMC (règles d'origine, documentation, tenue des registres) avec des commentaires d'experts (Source: [www.foley.com](#)) (Source: [www.jdsupra.com](#)). Enfin, nous montrons comment les capacités intégrées de NetSuite (OneWorld, localisation SuiteTax, champs de pays d'origine) et les personnalisations peuvent être utilisées pour suivre les informations d'origine, générer des documents compatibles et soutenir une certification de préférence tarifaire transparente. Le rapport se termine par une discussion sur les orientations futures (par exemple, la révision de l'AEUMC en 2026, l'évolution de la résilience de la chaîne d'approvisionnement) et l'importance stratégique d'un ERP intégré dans un environnement manufacturier nord-américain relocalisé.

Introduction et contexte

Les chaînes d'approvisionnement mondiales ont subi une profonde transformation ces dernières années. Les perturbations telles que la pandémie de COVID-19, les tensions géopolitiques, la montée des frictions commerciales et la montée en flèche des coûts d'expédition ont incité de nombreuses entreprises à reconsidérer leurs stratégies de [fabrication](#) à longue distance. En conséquence, le concept de **nearshoring** – la relocalisation des opérations plus près des marchés finaux – a gagné un énorme terrain (Source: [www.duanemorris.com](#)). Le Mexique, en raison de sa proximité géographique avec les États-Unis, de ses infrastructures en plein essor et de ses accords commerciaux, se trouve au centre de cette tendance. Parallèlement, le remplacement de l'ALENA par l'**AEUMC** en 2020 a réinitialisé les règles du commerce nord-américain, renforçant les exigences d'origine tout en préservant l'accès en franchise de droits pour les produits admissibles.

Dans le cadre de l'AEUMC, les expéditions en franchise de droits entre les États-Unis, le Mexique et le Canada sont toujours autorisées, mais seulement si les *règles d'origine* sont respectées (Source: [www.trade.gov](#)) (Source: [www.jdsupra.com](#)). Ces règles sont devenues plus strictes : par exemple, les seuils de contenu de valeur régionale ont augmenté (les pièces automobiles exigent désormais 75 % de contenu nord-américain (Source: [www.jdsupra.com](#)) et les normes du travail ont été renforcées (exigences de salaire minimum sur la production automobile) (Source: [www.jdsupra.com](#)). Dans le même temps, l'AEUMC a modernisé le commerce en ajoutant des chapitres sur le commerce numérique, la propriété intellectuelle et le règlement des différends (Source: [nearshoreamericas.com](#)) (Source: [www.trade.gov](#)). Surtout, l'AEUMC a supprimé l'ancien formulaire de certificat de l'ALENA et exige à la place *neuf éléments de données spécifiques* sur l'origine (qui peuvent être inclus sur n'importe quel document commercial) (Source: [www.jdsupra.com](#)). Ainsi, pour réclamer la préférence AEUMC, les entreprises doivent gérer des informations et une documentation détaillées sur l'origine.

En pratique, le *nearshoring* remodèle les modèles industriels. Par exemple, **Foxconn** – le plus grand assembleur d'électronique au monde – rapporte qu'en 2025, seulement environ 65 % de sa production reste en Chine, le reste étant réparti entre le Vietnam, l'Inde et le **Mexique** (Source: [asiadaily.org](#)). Foxconn cite explicitement la « proximité du Mexique avec l'Amérique du Nord avec les avantages du traité AEUMC » dans sa planification stratégique (Source: [asiadaily.org](#)). De même, des entreprises comme **Lego** et **Mattel** augmentent leur capacité au Mexique pour réduire les coûts de distribution vers les marchés américains (Source: [drivemexicomagazine.com](#)) (Source: [www.manufacturingdive.com](#)). Les principaux

constructeurs automobiles et fournisseurs de pièces américains ont construit des usines le long de la frontière américano-mexicaine depuis des décennies, et l'industrie automobile combinée États-Unis-Mexique représente désormais environ la moitié de toute la production de véhicules légers aux États-Unis (Source: www.jdsupra.com) (Source: www.trade.gov).

Pourtant, l'ascension du Mexique n'est pas sans heurts. Mi-2024, Tesla a annoncé avoir « suspendu » ses plans pour une nouvelle gigafactory de véhicules électriques au Mexique, citant spécifiquement l'incertitude politique concernant les droits de douane américains potentiels sur les voitures fabriquées au Mexique (Source: apnews.com). Le président Biden a également imposé des garde-fous (par exemple, les droits de douane de la section 301 sur la Chine, et les droits de douane de 25 % sur l'acier et 10 % sur l'aluminium pour les importations non originaires du Mexique (Source: apnews.com) (Source: www.duanemorris.com) pour empêcher le contournement des règles commerciales. Le gouvernement mexicain, pour sa part, pousse pour le contenu national – allant même jusqu'à légiférer – afin d'assurer la conformité avec l'AEUMC et d'éviter toute menace d'exclusion du pacte (Source: apnews.com) (Source: apnews.com). À l'avenir, l'AEUMC lui-même sera réexaminé en 2026, ce que certains experts considèrent comme une opportunité de durcir davantage les règles (Source: apnews.com), bien qu'abandonner complètement l'accord imposerait des coûts économiques élevés à toutes les parties (Source: apnews.com) (Source: apnews.com).

Ce rapport examine comment les entreprises peuvent réussir leurs opérations de *nearshoring* au Mexique et utiliser **NetSuite ERP** pour gérer le paysage complexe de la conformité commerciale dans le cadre de l'AEUMC. Nous commençons par un examen approfondi du phénomène de *nearshoring* et de la position concurrentielle du Mexique (Section 1). Ensuite, nous analysons les règles d'origine, les exigences de documentation et les mécanismes d'application de l'AEUMC (Section 2). Nous discutons ensuite des exigences qu'une telle conformité impose aux processus et systèmes métier (Section 3). Le cœur du rapport (Section 4) montre comment configurer NetSuite pour capturer et gérer toutes les données requises – des champs de pays d'origine aux codes tarifaires HS – et comment générer des documents conformes. Tout au long du rapport, nous incluons des exemples d'études de cas et des données réelles sur les flux commerciaux, les coûts de main-d'œuvre, les incitations à l'investissement et les avis d'experts. Enfin, nous examinons les orientations futures (par exemple, la révision de l'accord en 2026, le *nearshoring* dans les secteurs émergents) avant de conclure avec les points clés à retenir. Toutes les affirmations et tous les chiffres sont étayés par des sources faisant autorité et des données industrielles, comme indiqué.

1. Nearshoring au Mexique : tendances et moteurs

1.1 Évolutions de la chaîne d'approvisionnement mondiale et tendance au « nearshoring »

Les modèles commerciaux mondiaux ont fortement évolué dans les années 2020. Après des décennies de dépendance à une fabrication lointaine à faible coût (principalement la Chine), les entreprises diversifient désormais activement leurs sites de production. Le gouvernement américain a encouragé le « friend-shoring » des chaînes d'approvisionnement critiques vers des pays alliés, et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement liées au Covid ont mis en évidence la vulnérabilité de l'approvisionnement à longue distance (Source: apnews.com). Comme le note une analyse, « les fabricants déplacent leurs opérations hors de Chine vers des pôles régionaux » pour réduire les frictions commerciales et raccourcir les routes d'approvisionnement (Source: asiadaily.org). Le *nearshoring* permet des délais de livraison plus rapides, des coûts logistiques réduits et une meilleure gestion des risques. Par exemple, les entreprises peuvent réduire les temps de transport de plusieurs semaines (Asie vers Amérique du Nord) à quelques jours en expédiant depuis le Mexique à travers la frontière américaine. Cette agilité réduit également les coûts de détention des stocks et les émissions de carbone.

Le Mexique, en particulier, a bénéficié de ces tendances. Entre 2022 et 2023, le volume des importations américaines en provenance du Mexique a augmenté d'environ 5 %, tandis que celles en provenance de Chine ont chuté d'environ 20 % (Source: apnews.com). AP News a rapporté qu'en 2023, les importations américaines en provenance du Mexique ont dépassé les 475 milliards de dollars – une première depuis 2002 où le Mexique a devancé la Chine (Source: apnews.com). Des organisations de tous secteurs reconnaissent le rôle croissant du Mexique : par exemple, le port frontalier américain de Laredo a enregistré des flux commerciaux records (98 % avec le Mexique) cette année-là (Source: www.forbes.com). Les économistes attribuent cela à la fois à des facteurs politiques et de marché : les importations chinoises sont devenues politiquement sensibles et soumises à des droits de douane, tandis que le Mexique offre à la fois des coûts réduits et un accès au vaste marché nord-américain (Source: apnews.com) (Source: apnews.com). Un observateur du secteur note que l'ascension du Mexique n'est pas un « épiphénomène d'un an », mais reflète un changement stratégique durable des entreprises pour se prémunir contre les risques géopolitiques (Source: apnews.com).

Le *nearshoring* n'est pas propre au Mexique – d'autres pays (Amérique centrale, Vietnam, Inde, Europe de l'Est) reçoivent également des investissements. Cependant, la position du Mexique en fait le principal candidat « Chine+1 » pour la fabrication orientée vers les États-Unis. Le pays dispose déjà d'industries bien développées dans les secteurs de l'automobile, de l'électronique, des appareils électroménagers, de l'aérospatiale et, de plus en plus, des semi-conducteurs (Source: www.trade.gov) (Source: asiadaily.org). Le pays partage une longue frontière (plus de 3 200 km) avec les États-Unis et dispose de multiples points de passage terrestres, maritimes et ferroviaires, offrant des avantages en termes de délais et de coûts

bien supérieurs à ceux de n'importe quel concurrent étranger (Source: [latamready.blog](#)) (Source: [www.duanemorris.com](#)). Le Mexique utilise également des fuseaux horaires similaires et dispose d'une importante main-d'œuvre bilingue, ce qui aide les entreprises nord-américaines à opérer de manière fluide.

1.2 Avantages compétitifs du Mexique

Politique commerciale et accès au marché

Un avantage majeur du Mexique est l'accès au marché via des accords commerciaux. Dans le cadre du T-MEC (USMCA), les marchandises fabriquées au Mexique et expédiées aux États-Unis (et vice versa) peuvent entrer en franchise de droits si elles répondent aux exigences d'origine (Source: [www.trade.gov](#)). L'assurance d'un commerce stable et préférentiel a encouragé les entreprises à y investir. En 2023, le partenariat commercial entre les États-Unis et le Mexique a atteint 798,8 milliards de dollars d'échanges bilatéraux totaux (Source: [www.forbes.com](#)), un niveau record. Grâce au T-MEC (USMCA en anglais), ainsi qu'aux accords de libre-échange (ALE) bilatéraux et multilatéraux, le Mexique bénéficie d'un accès en franchise de droits à plus de 90 % du PIB mondial. Au-delà des États-Unis et du Canada, le Mexique a des ALE avec l'UE, le Japon, les pays du CPTPP et la plupart des pays d'Amérique latine (Source: [www.trade.gov](#)) (Source: [www.duanemorris.com](#)). Ce réseau offre aux fabricants des routes garanties à faibles droits de douane vers plusieurs continents.

En raison de sa situation au sein du T-MEC, le Mexique agit presque comme une extension du marché américain. Les produits « fabriqués au Mexique » (selon les règles du T-MEC) comptent effectivement comme étant d'origine nord-américaine. Des entreprises comme **Foxy Electronics Corp.** et **Navistar** ont cité à plusieurs reprises le T-MEC comme raison de délocaliser leur production au Mexique, car elles peuvent ainsi éviter les droits d'importation sur leurs assemblages aux États-Unis. Le gouvernement américain encourage cette pratique : par exemple, des rapports soulignent comment les règles du T-MEC sont conçues pour inciter à l'investissement dans le secteur automobile américain en exigeant un contenu nord-américain plus élevé (Source: [www.trade.gov](#)) (Source: [www.jdsupra.com](#)). En pratique, cependant, le Mexique continue de gagner une production et des exportations automobiles significatives (79 % de la production automobile du Mexique est destinée aux États-Unis (Source: [www.trade.gov](#)). L'intégration profonde des chaînes d'approvisionnement automobiles illustre l'intégration industrielle nord-américaine – les pièces traversent la frontière à plusieurs reprises avant l'assemblage final – et souligne donc également la nécessité d'une tenue de registres précise dans le cadre du T-MEC.

Coûts de main-d'œuvre et d'exploitation

Les coûts de main-d'œuvre au Mexique ont traditionnellement été inférieurs à ceux de la Chine et bien inférieurs à ceux des États-Unis. En 2024, les salaires dans le secteur manufacturier au Mexique s'élevaient en moyenne à environ 4,50 \$ de l'heure, contre environ 6,50 \$ en Chine (Source: [latamready.blog](#)). Même si les salaires dans le nord du Mexique augmentent, ils restent inférieurs aux niveaux américains (le salaire minimum fédéral américain est de 7,25 \$/heure, sans compter les avantages sociaux (Source: [latamready.blog](#)). Le Mexique offre également une main-d'œuvre relativement jeune et qualifiée ; des villes comme Monterrey, Querétaro et Guadalajara accueillent des clusters spécialisés (automobile/aérospatiale, électronique, services informatiques) avec de vastes réseaux de fournisseurs. Par exemple, Monterrey et Nuevo León (dans le nord-est du Mexique) forment un pôle industriel où Foxconn et LG ont massivement investi dans des usines d'électronique dans les années 2010, profitant à la fois des bas salaires et des opérateurs qualifiés.

La productivité du travail au Mexique est également compétitive. Les entreprises soulignent fréquemment la proximité des fuseaux horaires avec les États-Unis et les affinités culturelles (par exemple, des millions de travailleurs bilingues, de nombreux expatriés américains, des pratiques commerciales similaires) comme facilitant la gestion par rapport à l'externalisation à l'étranger. Pour le nearshoring de services et de R&D, la proximité du pays permet une collaboration étroite. En fait, les dispositions du T-MEC sur le commerce numérique garantissent que les ingénieurs basés au Mexique, par exemple, ne peuvent être contraints d'héberger des données localement, encourageant les entreprises technologiques à embaucher des talents mexicains sans charges de conformité supplémentaires (Source: [nearshoreamericas.com](#)).

Sur le plan commercial, le Mexique offre depuis longtemps des incitations fiscales aux fabricants. Le programme fédéral *IMMEX* (Industrial Maquila) prévoit un report des droits de douane et des allègements fiscaux sur les intrants importés pour la production destinée à l'exportation, reflétant ainsi les avantages des zones franches américaines (Source: [www.duanemorris.com](#)). Certains États offrent également des incitations fiscales (par exemple, amortissement accéléré, allègement de la taxe sur les salaires) pour attirer les investissements. Récemment, le Mexique a introduit des incitations supplémentaires : par exemple, un crédit d'impôt de 25 % sur les coûts de formation des travailleurs et des subventions pour les investissements en capital (valables jusqu'en 2030) (Source: [latamready.blog](#)). Les dirigeants de multinationales notent que ces politiques peuvent améliorer la structure globale des coûts en plus des bas salaires.

Infrastructure et logistique

L'infrastructure portuaire, ferroviaire et routière du Mexique s'est rapidement développée pour servir le nearshoring. Le « Plan Mexique » (2022) du gouvernement a alloué des milliards à de nouveaux parcs industriels, autoroutes et corridors logistiques. Les projets importants incluent le corridor trans-isthmique (un chemin de fer et une autoroute est-ouest à travers le sud du Mexique) et l'expansion de ports majeurs (par exemple, Manzanillo, Veracruz) pour accélérer les importations asiatiques vers la côte atlantique/est. Ces projets suggèrent que le Mexique vise à devenir un hub logistique mondial, et pas seulement un complément aux États-Unis (Source: [latamready.blog](#)).

Sur le plan intérieur, les zones manufacturières du Mexique ont massivement investi dans l'informatique et les services publics. Des géants de la technologie comme Amazon Web Services ont ouvert l'un de leurs plus grands centres de données à Querétaro, et Siemens et Honeywell ont mis en place des centres d'automatisation. Ces développements indiquent l'évolution de l'écosystème mexicain au-delà des tâches peu qualifiées. Les entreprises de nearshoring bénéficient de la présence croissante de prestataires logistiques tiers (3PL), de services d'assemblage et même de capital-risque dans les villes industrielles du Mexique. Notamment, les investissements dans l'automatisation et l'Industrie 4.0 par des entreprises locales et internationales ont augmenté la productivité. Par exemple, une analyse de Statista/Forbes montre que malgré certaines « accusations » médiatiques, moins de cinq pour cent des pertes d'emplois dans les usines américaines peuvent être attribuées aux importations en provenance du Mexique (Source: [nearshoreamericas.com](#)), ce qui implique que les importations mexicaines coexistent avec les tendances à l'automatisation.

Malgré les progrès, des défis d'infrastructure subsistent. L'approvisionnement en eau est rare dans une grande partie du nord du Mexique (le pays se classe parmi les 50 pays les plus exposés au stress hydrique dans le monde (Source: [latamready.blog](#)) et les pénuries d'électricité sont une préoccupation pour les usines énergivores. Les problèmes de sécurité et d'État de droit imposent également des coûts cachés : les analystes notent que de nombreuses entreprises américaines prévoient un budget important pour la sécurité sur site ou l'assurance (par exemple, certains membres de l'AmCham consacrent plus de 8 % de leurs revenus à la sécurité (Source: [latamready.blog](#))). Ces facteurs soulignent que le nearshoring au Mexique n'est pas sans coût ; il nécessite une sélection rigoureuse des sites et une atténuation des risques.

1.3 Défis et risques

Bien que les avantages du Mexique soient convaincants, les entreprises doivent faire face à plusieurs risques lors du nearshoring. Les problèmes de sécurité (crime organisé, vol) entraînent des coûts réels. L'incertitude réglementaire et judiciaire sous le gouvernement actuel (y compris les réformes judiciaires controversées et l'application des exigences de contenu local) peut dissuader certains investisseurs (Source: [latamready.blog](#)) (Source: [apnews.com](#)). Les changements dans la politique américaine pèsent également lourdement : comme indiqué, le simple fait d'évoquer de nouveaux droits de douane a déclenché la décision de Tesla de suspendre ses projets de gigafactory au Mexique (Source: [apnews.com](#)). À plus grande échelle, les changements macroéconomiques (inflation, volatilité des devises) ou le potentiel de futurs différends commerciaux (par exemple, les États-Unis proposant des pénalités sur les importations mexicaines (Source: [apnews.com](#))) pourraient affecter la rentabilité.

Néanmoins, le nearshoring devrait poursuivre sur sa lancée. Un économiste de S&P Global observe que la vague de nearshoring au Mexique se déploiera sur « de nombreuses années » (Source: [drivemexicomagazine.com](#)). Aux États-Unis, des États de l'Ohio au Texas offrent des milliards en incitations pour attirer des investissements dans des installations qui seraient autrement allées en Asie. L'accent mis par l'administration américaine sur la production de semi-conducteurs et d'automobiles (avec un financement conjoint américano-mexicain d'usines de puces) promet des gains supplémentaires. Fin 2025, le président Biden a convenu avec le Mexique de coordonner les investissements à grande échelle dans les semi-conducteurs, reflétant un alignement de la politique industrielle transfrontalière. Cela souligne comment le T-MEC et d'autres politiques remodelent la carte industrielle nord-américaine : selon une estimation, une politique commerciale et industrielle bipartisane pourrait canaliser des centaines de milliards dans les secteurs de haute technologie du Mexique au cours des années 2020.

Tableau 1 : Nearshoring au Mexique – Avantages vs Risques

FACTEUR	AVANTAGES DU NEARSHORING AU MEXIQUE	DÉFIS POTENTIELS
Accès commercial	Commerce en franchise de droits T-MEC avec les États-Unis/Canada (Source: www.trade.gov); 40+ ALE (UE, CPTPP, etc.) (Source: www.trade.gov) (Source: www.duanemorris.com)	Les changements de politique (menaces tarifaires, différends commerciaux) peuvent ajouter de l'incertitude (Source: apnews.com) (Source: apnews.com)
Coûts de main-d'œuvre	Bas salaires manufacturiers (~4,50 \$/h contre 6,50 \$ en Chine (Source: latamready.blog), plus incitations fiscales (crédits de formation, déductions en capital)	Pressions salariales croissantes (surtout dans les régions du nord) et inflation ; réglementations du travail (RRM de l'USTR) (Source: www.foley.com) (Source: www.duanemorris.com)
Proximité	Transit plus court vers les États-Unis (passage de la frontière, mêmes fuseaux horaires) (Source: latamready.blog); chaînes d'approvisionnement intégrées automobile/électronique	Congestion ou retards à la frontière pendant les périodes de pointe ; différences de culture d'entreprise/infrastructure par rapport aux États-Unis
Infrastructure	Expansion des ports, lignes ferroviaires et parcs industriels dans le cadre du « Plan Mexique » (Source: latamready.blog); investissements croissants en informatique/télécoms (AWS, télécoms)	Problèmes de fiabilité de l'énergie/eau ; sous-capacité dans certaines régions (Source: latamready.blog); autorisations complexes (bureaucratie mexicaine chronophage) (Source: www.duanemorris.com)
Taille du marché	Accès au marché intérieur croissant du Mexique (130M d'habitants) en plus des exportations ; préférences des consommateurs similaires au marché américain	Risques politiques intérieurs (réformes populistes, fluctuations monétaires)
Main-d'œuvre	Grand bassin de main-d'œuvre qualifiée ; gestion bilingue ; expertise manufacturière existante (auto, électronique) (Source: www.duanemorris.com)	Concurrence pour les talents ; fuite des cerveaux (travailleurs migrant vers les États-Unis/Canada) (Source: nearshoreamericas.com); besoin de formation pour répondre aux exigences de haute technologie
Réglementaire/Fiscal	Cadre juridique familier, similaire aux États-Unis (droit civil) ; protections du commerce numérique dans le T-MEC (Source: nearshoreamericas.com); facturation électronique pour la transparence	Régime fiscal complexe (facturation TVA obligatoire, retenues à la source), exigences de conformité locale (Source: unity-connect.com); réformes juridiques en cours augmentant l'incertitude (Source: latamready.blog)
Alignement stratégique	Alignement politique (mandats de contenu nord-américain de plus de 80 %) ; investissements américains (auto, tech) signalant des liens à long terme (Source: www.trade.gov)	Tensions géopolitiques (par exemple, la rivalité États-Unis-Chine peut entraîner le Mexique au centre, comme le montrent les tarifs de la section 301 des États-Unis et les implications de la loi ouïghoure) (Source: www.foley.com) (Source: www.duanemorris.com)

(Sources : Rapports sectoriels et analyses d'actualité (Source: latamready.blog) (Source: www.trade.gov) (Source: www.foley.com) (Source: www.duanemorris.com) (Source: apnews.com.)

2. Le cadre de l'ACEUM et la conformité commerciale

2.1 Aperçu de l'ACEUM

L'**ACEUM** (Accord Canada-États-Unis-Mexique) – parfois appelé ALENA 2.0 – est un accord de libre-échange modernisé qui vise à soutenir la croissance économique partagée et des normes idéales en Amérique du Nord. Entré en vigueur le 1er juillet 2020, il a maintenu le système fondamental de libre-échange sans droits de douane de l'ALENA, tout en ajoutant de nouvelles dispositions sur le travail, l'environnement, le commerce numérique et la propriété intellectuelle (Source: www.trade.gov) (Source: www.jdsupra.com). Pour les entreprises commerciales, les éléments critiques sont les *Règles d'origine (RO)* mises à jour, les exigences en matière de documentation et les mécanismes d'application. Les marchandises admissibles qui respectent les règles d'origine de l'ACEUM continuent de bénéficier de droits de douane nuls lorsqu'elles sont expédiées entre les trois pays (Source: www.trade.gov). En fait, l'accord stipule explicitement que les produits qui étaient en franchise de droits sous l'ALENA le resteront sous l'ACEUM, simplifiant ainsi la transition (Source: www.trade.gov).

Cependant, les « marchandises admissibles » répondent désormais à des critères plus stricts. Les principaux changements par rapport à l'ALENA incluent :

- **Seuils de contenu régional plus élevés.** Par exemple, les véhicules de tourisme doivent avoir au moins 75 % de leur valeur régionale provenant d'Amérique du Nord (contre 62,5 % dans l'ALENA) (Source: www.jdsupra.com). Des seuils similaires s'appliquent aux pièces automobiles (pièces principales 75 %, pièces complémentaires 70 %). Une part importante de l'acier et de l'aluminium utilisés doit désormais provenir d'Amérique du Nord (exigence de 70 %) (Source: www.jdsupra.com).
- **Valeur de contenu de travail (VCT).** L'ACEUM a introduit pour la première fois une exigence de *contenu de travail* : 40 % du contenu automobile doit être fabriqué par des travailleurs gagnant au moins 16 USD/heure (Source: www.jdsupra.com). (Ceci visait à maintenir les emplois manufacturiers aux États-Unis et au Canada.)
- **Accent sur le changement tarifaire.** L'ACEUM abandonne le test de « transformation substantielle » pour de nombreuses marchandises, privilégiant des règles plus spécifiques de **changement tarifaire** et de valeur ajoutée. Pour chaque code du Système Harmonisé (SH), les annexes précisent quel changement de fabrication est admissible. Cela simplifie la certification d'origine (vous faites correspondre les lignes tarifaires ou les normes), mais exige également une documentation plus rigoureuse des intrants.
- **Préservation des limites de minimis.** Certains seuils pour les expéditions informelles (de minimis) ont été relevés : par exemple, le Canada a doublé son niveau hors taxes de 20 CAD à 40 CAD et son niveau en franchise de droits de 20 CAD à 150 CAD (Source: www.jdsupra.com). Les niveaux du Mexique sont restés à 50 \$ pour l'exemption de TVA et 117 \$ pour l'exemption de droits (Source: www.jdsupra.com). Des seuils de minimis plus élevés facilitent les expéditions de commerce électronique à faible valeur.
- **Chapitres sur le commerce électronique et le numérique.** L'ACEUM contient des règles étendues sur le commerce numérique : il interdit les exigences de localisation des données, applique la protection de la propriété intellectuelle pour le contenu numérique et garantit que les flux de données transfrontaliers ne peuvent être restreints (Source: nearshoreamericas.com). Cela rassure les entreprises informatiques et de services sur le fait que les exportations mexicaines de logiciels/services ne sont pas entravées par des règles de souveraineté des données (un avantage distinct par rapport aux autres partenaires commerciaux).

L'ACEUM renforce également l'application : il intègre des normes fondamentales du travail et de l'environnement dans le texte principal (les rendant pleinement exécutoires, contrairement à l'accord parallèle sur le travail de l'ALENA) et établit des mécanismes novateurs (par exemple, l'arbitrage rapide sur le travail) pour traiter les violations. Par exemple, une caractéristique très médiatisée est désormais le **Mécanisme de réponse rapide (MRR)**, qui permet une enquête rapide sur d'éventuels abus des droits du travail dans des usines spécifiques au Mexique. Début 2023, les représentants américains ont invoqué le MRR pour traiter des allégations d'entrave à la syndicalisation dans une usine mexicaine, obtenant la réintégration et le paiement des arriérés de salaire (Source: www.duanemorris.com). Cela reflète le rôle unique de l'ACEUM en tant que pacte économique et outil d'alignement réglementaire (par exemple, le lobbying américain auprès du Mexique pour décourager l'utilisation d'acier chinois, comme on l'a vu avec les tarifs sur les métaux de 2024 (Source: apnews.com)).

2.2 Règles d'origine sous l'ACEUM

Pour bénéficier des tarifs préférentiels de l'ACEUM, chaque marchandise doit être *originnaire* selon les règles de l'accord. En pratique, cela signifie que l'exportateur (ou le producteur) doit démontrer l'un des éléments suivants (entre autres) : la marchandise est entièrement obtenue en Amérique du Nord, ou ses intrants non originaires ont subi une transformation suffisante en Amérique du Nord (par exemple, un changement tarifaire requis ou l'atteinte d'un seuil de pourcentage) (Source: help.shopify.com). Si la règle est respectée, l'importateur peut réclamer la préférence ACEUM.

Les concepts clés des règles d'origine incluent la **Valeur de contenu régional (VCR)**, le **Changement de classification tarifaire (CCT)**, les **tolérances de minimis** et l'**accumulation** (les matériaux provenant du Canada, des États-Unis ou du Mexique peuvent être traités comme originaires). Un bon exemple : les moteurs automobiles peuvent exiger une VCR de 75 % en 2024, ce qui signifie qu'au moins 75 % de leur valeur provient des pays de l'ACEUM (sinon, ils doivent subir un changement tarifaire majeur). Les produits textiles/habillement et le cuir ont leurs propres règles spécifiques, notamment une coupe et une couture strictes et un minimis limité (les articles de mode doivent souvent subir la coupe et la couture en Amérique du Nord).

La conformité nécessite des données sur chaque intrant : factures, connaissances, dossiers de production, etc. Il est important de noter que l'ACEUM a **éliminé le certificat d'origine formel** (l'ancien système « Formulaire A/B/CUA » de l'ALENA). Au lieu de cela, l'ACEUM spécifie *neuf éléments de données* qui doivent accompagner chaque demande d'origine (Source: www.jdsupra.com). Ceux-ci incluent les noms/adresses de l'exportateur, du producteur et de l'importateur, une description de la marchandise, sa classification tarifaire et une déclaration certifiant l'origine. Crucialement, ces neuf éléments « **peuvent être fournis sur une facture ou tout autre document** » – un formulaire de certificat séparé est donc facultatif (Source: www.jdsupra.com). En pratique, de nombreuses entreprises ajoutent cette déclaration sur les factures, les bons de commande ou les listes de colisage.

Malgré cette simplification de la paperasse, la charge pesant sur les entreprises a sans doute augmenté. Sous l'ACEUM, elles ne peuvent plus traiter les certificats comme de simples formalités ; la loi exige une analyse détaillée et une tenue des dossiers d'origine. Comme l'a résumé un avocat spécialisé en commerce, « les données sont la clé, et les entreprises devront être en mesure de démontrer qu'elles ont effectué l'analyse conformément à l'ACEUM » (Source: www.jdsupra.com). Le service des douanes et de la protection des frontières (CBP) des États-Unis a fait écho à cela : les entrées doivent être étayées par une documentation d'origine valide **au moment de l'importation**, sous peine de refus de la préférence (Source: www.foley.com). Cela signifie que les importateurs doivent vérifier et conserver toutes les certifications d'origine *avant* le dédouanement. Les douanes peuvent auditer les demandes d'origine des années plus tard ; les exportateurs et importateurs doivent donc conserver les preuves d'origine (livres, calculs, correspondance) pendant au moins cinq ans (Source: help.shopify.com) (Source: www.foley.com).

Tableau 2 : Exigences clés de conformité à l'ACEUM pour les entreprises

EXIGENCE	DÉTAILS	IMPLICATION POUR NETSUITE/OPÉRATIONS
Détermination de l'origine (RO)	Doit appliquer les règles mises à jour (changement tarifaire, VCR, contenu régional/travail) pour vérifier que chaque article est « originaire ».	Besoin de suivre et d'enregistrer l'origine de chaque matériau ; peut nécessiter des calculs personnalisés ou des rappels de flux de travail dans l'ERP.
Certificats/Éléments de données	Préparer et joindre une déclaration d'origine ACEUM contenant 9 éléments (exportateur, producteur, etc.) aux expéditions.	L'ERP doit capturer les champs pour l'exportateur/producteur, le code SH, et les inclure sur les documents de transaction.
Codes tarifaires corrects	Utiliser les codes SH corrects pour les produits afin de s'aligner sur les tableaux des RO.	Maintenir les codes SH sur les fiches articles ; intégrer aux déclarations d'importation si possible.
Tenue des dossiers	Conserver les documents d'origine et financiers pendant 5 ans ou plus (documents d'entrée, certificats, données de chaîne d'approvisionnement).	Assurer l'archivage ou les sauvegardes ERP des factures, connaissements et documents joints pour répondre à la rétention.
Règles VCT/Acier	Pour l'automobile : assurer 75 % de VCR et 70 % d'acier/aluminium nord-américain ; suivre les salaires.	Les entreprises peuvent avoir besoin de s'approvisionner en acier local supplémentaire ou d'ajuster l'approvisionnement ; l'ERP pourrait signaler les pièces non conformes.
Qualification des fournisseurs	Collecter les certifications d'origine des fournisseurs pour les intrants ; vérifier les chaînes d'approvisionnement sous la continuité ALENA-ACEUM.	Mettre en œuvre des programmes de conformité des fournisseurs ; utiliser les champs ou listes de contrôle des fournisseurs dans l'ERP pour stocker les informations d'origine.
Précautions inter-réglementaires	Attention aux règles liées à la Chine : les tarifs de la section 301 s'appliquent toujours par transformation substantielle ; l'UFLPA interdit les marchandises provenant du Xinjiang.	Même si l'ERP indique « origine=MEX », conserver l'historique du produit. Utiliser des flux de travail de classification pour identifier les intrants chinois.
Dépôt d'entrée	Sur le formulaire 7501 du CBP et équivalents : déclarer la demande de préférence et joindre (ou coder) le statut du certificat d'origine.	Le module d'expédition ou de commerce de l'ERP pourrait générer un résumé d'exportation/importation ; sinon, la saisie manuelle nécessite toujours des données de l'ERP.

Sources : Conseils officiels et rapports de conformité commerciale (Source: help.shopify.com) (Source: www.foley.com) (Source: www.jdsupra.com).

3. Implications pour les processus métier et les systèmes

Les exigences de conformité de l'ACEUM influencent presque tous les aspects des opérations transfrontalières. Sur le plan logistique, les entreprises doivent intégrer les contrôles d'origine dans les flux de travail d'approvisionnement, de fabrication et d'expédition. Les équipes financières doivent s'assurer que les demandes de préférence tarifaire sont justifiées, et les équipes juridiques doivent faire respecter les contrats des fournisseurs pour obtenir les données d'origine nécessaires. Les services d'importation doivent former les courtiers en douane aux nuances de l'ACEUM et conserver les données de preuve d'origine (souvent en numérisant ou en stockant les certificats et les factures).

Crucialement, ces processus doivent être soutenus par des systèmes d'information robustes. Un ERP comme NetSuite devient la *source unique de vérité* pour des éléments tels que les spécifications des articles, les données des fournisseurs et l'historique des transactions. Pour se conformer, les entreprises doivent configurer leur ERP de manière à ce que les données pertinentes (pays d'origine, codes tarifaires, certificats d'origine des fournisseurs, etc.) soient capturées et facilement récupérables. Sans une telle intégration, le risque de non-conformité est élevé : une déclaration manquante ou un code erroné peut entraîner des droits de douane et des pénalités lors de l'examen douanier.

3.1 Le rôle de l'ERP dans la conformité commerciale

Les ERP modernes incluent généralement des modules pour la gestion du commerce mondial, où les réglementations d'importation/exportation peuvent être intégrées au système. NetSuite ne dispose pas d'un « module » ACEUM entièrement intégré, mais il offre des outils et une extensibilité pour obtenir le même résultat. En particulier, la suite **OneWorld** de NetSuite prend en charge plusieurs filiales/devises, des suiteapps de localisation et des types d'enregistrements personnalisés, qui peuvent tous être exploités pour la conformité commerciale. Par exemple, si une entreprise possède des filiales aux États-Unis et au Mexique, OneWorld permet de consolider les finances tout en respectant les règles de chaque pays (comme les exigences de facturation électronique du Mexique).

Au-delà des fonctionnalités prêtes à l'emploi, la personnalisation de l'ERP est souvent nécessaire. Les entreprises peuvent créer des champs personnalisés (par exemple, une case à cocher « qualifié ACEUM ») ou des enregistrements personnalisés (par exemple, pour suivre les certificats d'origine) et déclencher des flux de travail (par exemple, nécessitant une étape de révision lorsque `PaysImportation=Mexique`). NetSuite permet de telles personnalisations via SuiteBuilder (formulaires déclaratifs) et SuiteFlow (moteur de flux de travail). De plus, SuiteScript (scripting basé sur JavaScript) peut se connecter à des services de conformité commerciale externes (par exemple, envoyer des expéditions à un service Web de conformité douanière et importer les résultats). Ainsi, même si la fonctionnalité standard de NetSuite se concentre sur les finances et les opérations, elle est suffisamment flexible pour prendre en charge un régime de conformité ACEUM lorsqu'elle est correctement configurée.

Exemple : Le champ Pays d'origine

NetSuite fournit un champ « **Pays d'origine** » qui peut être activé sur les fiches articles et les enregistrements de transactions (Source: docs.oracle.com). Ce champ est destiné à contenir le pays où les marchandises ont été produites ou « substantiellement modifiées ». Si SuiteTax est activé (le moteur fiscal de NetSuite), alors le Pays d'origine peut être utilisé dans les rapports fiscaux (par exemple, Intrastat). Aux fins de l'ACEUM, les entreprises peuvent le réutiliser pour indiquer où un article a été fabriqué. Sur une facture de vente ou un formulaire d'exécution, le champ pays d'origine peut être rempli à partir de la fiche article. Cela signifie que lors de la génération de la documentation d'exportation, on peut inclure automatiquement le pays d'origine de chaque article de ligne. En pratique, un widget fabriqué au Mexique aurait « Mexique » dans son champ d'origine, tandis qu'un composant importé pourrait avoir « Chine ». Ces données enregistrées systématiquement forment alors le substrat pour les 9 éléments de données de la déclaration d'origine.

Les notes d'aide de NetSuite confirment que le champ « Pays d'origine » (Country of Origin) apparaît sur les factures, les ventes au comptant, les retours fournisseurs et les bons de commande (Source: docs.oracle.com). Il peut être défini au niveau de l'article ou remplacé par transaction. Bien que la documentation le qualifie de champ « pour les expéditions uniquement », il peut servir à des fins de conformité plus larges. Par exemple, si un exportateur américain doit déposer un certificat d'origine, il peut générer un rapport de transaction filtré sur Pays d'origine = Mexique (pour prouver que ces marchandises sont éligibles dans le cadre de l'ACEUM). En résumé, l'activation et l'utilisation de ce champ intégré constituent une étape essentielle pour enregistrer les données d'origine à grande échelle.

Champs de code tarifaire/marchandise

Pour respecter les règles d'origine, chaque produit doit être classé par son code du Système harmonisé (SH) dans l'ERP. La localisation de NetSuite pour le Mexique fournit un champ **Code d'article tarifaire SAT** (un code SH mexicain à 8 chiffres) qui peut être associé aux articles (Source: docs.oracle.com). En pratique, on saisit le(s) code(s) officiel(s) du SAT pour un article dans la configuration de NetSuite (manuellement ou via CSV à partir du catalogue du SAT (Source: docs.oracle.com)). Ces codes alimentent ensuite les factures d'exportation destinées aux douanes mexicaines. Pour une gestion commerciale plus large, NetSuite dispose également d'un champ général **Code marchandise** (utilisé dans l'Intrastat de l'UE) où l'on peut saisir un code SH (Source: docs.oracle.com). Les entreprises doivent utiliser ces champs pour stocker le numéro SH de 6 à 10 chiffres pour chaque article. L'ERP reportera ensuite ces codes sur toutes les transactions, ce qui est essentiel car les règles d'origine font souvent référence à des chapitres SH spécifiques.

En intégrant les codes SH dans la fiche article, les entreprises s'assurent que la documentation d'exportation inclura une classification précise des produits. Des erreurs de classification peuvent amener les douanes à rejeter une demande ACEUM ; par conséquent, la validation des codes SH (comme le suggère [43]) est une étape prudente. Bien que NetSuite n'applique pas automatiquement les règles de l'ACEUM sur la base du SH, le fait d'avoir les codes facilement disponibles permet aux analystes d'utiliser des feuilles de calcul ou des outils commerciaux pour tester chaque article par rapport au règlement. Les utilisateurs avancés peuvent créer des alertes si, par exemple, une pièce automobile critique est commandée avec un code tarifaire qui ne répond pas aux critères de l'ACEUM.

3.2 Configuration de NetSuite pour les opérations au Mexique

Lors de l'établissement d'opérations au Mexique, NetSuite nécessite une localisation spécifique. Le Mexique impose la facturation électronique (CFDI 4.0), le calcul des retenues à la source et les rapports sur le commerce extérieur. NetSuite fournit une **SuiteApp de localisation pour le Mexique** et une **SuiteApp pour le commerce extérieur au Mexique** pour gérer ces aspects. La SuiteApp Commerce extérieur (Mexique) « étend les capacités » en permettant aux entreprises de générer des documents électroniques certifiés pour les exportations et les importations (Source: docs.oracle.com). Elle inclut le catalogue complet des unités douanières du SAT, des codes tarifaires et des champs obligatoires. L'installation de ces SuiteApps et leur configuration (selon la documentation d'Oracle) constituent une exigence de base pour la conformité aux lois fiscales mexicaines et soutiennent donc toute configuration ACEUM côté mexicain.

Les étapes clés incluent : la création d'une filiale pour l'entité juridique mexicaine (avec la devise MXN et l'agence fiscale appropriée), l'application du bundle de localisation Mexique et l'octroi de l'accès aux catalogues SAT (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com). Ensuite, il faut remplir les fiches articles avec leur code d'article tarifaire SAT et leur unité de mesure (Source: docs.oracle.com), et saisir les codes de « Comprobante Fiscal » appropriés comme « Clave Unidad » sur les factures. Ces détails garantissent que lorsqu'une commande est exécutée et facturée, la facture électronique XML envoyée au SAT contient toutes les informations requises sur le commerce extérieur. Bien qu'il s'agisse principalement d'une exigence légale mexicaine, cela établit également que l'exportation depuis le Mexique est correctement suivie. (Par exemple, la facture peut noter la destination de l'exportation et le statut ACEUM).

Côté américain, aucune SuiteApp de localisation spéciale n'est nécessaire pour l'ACEUM en soi, mais l'importateur peut tirer parti de **SuiteTax** ou des règles fiscales avancées de NetSuite pour gérer les droits de douane et la TVA sur les ventes transfrontalières. Si l'entreprise utilise SuiteTax, les transactions peuvent éventuellement marquer les importations comme imposables ou en franchise de droits. En pratique, on pourrait créer un code de taxe pour « Droits exonérés ACEUM » et l'appliquer aux expéditions éligibles, afin que le coût rendu soit enregistré correctement. Cela garantit que la comptabilité reflète le scénario de droits nuls prévu, même si le système peut faire passer les transactions par un code de taxe « fictif ». La configuration détaillée des taxes dans NetSuite dépasse le cadre de cet aperçu, mais en général, l'activation de SuiteTax permet des écritures comptables automatisées lorsque des taxes ou des droits sont encourus.

Enfin, il est conseillé de configurer la fonctionnalité **Coût rendu** (Landed Cost) de NetSuite. Lorsque les achats impliquent des droits d'importation ou du fret, le coût rendu permet d'affecter ces frais à la valeur des stocks. Si une préférence ACEUM est revendiquée, la *ligne de droits d'importation* (le cas échéant) peut être fixée à zéro, simplifiant ainsi la comptabilité analytique. Même si NetSuite ne traite pas lui-même la déclaration en douane, l'enregistrement analytique du coût rendu peut soutenir la conformité en montrant que le droit correct (ou son absence) a été appliqué.

4. Mise en œuvre de la conformité ACEUM dans NetSuite

Cette section décrit les étapes concrètes pour configurer NetSuite pour le commerce dans le cadre de l'ACEUM. L'objectif est de garantir que toutes les données pertinentes pour la certification d'origine sont capturées, documentées et reportables. L'approche doit être holistique, couvrant les données de base, les transactions et les flux de travail.

4.1 Configuration des données de base (Articles et Fournisseurs)

- Pays d'origine sur les articles** : Modifiez chaque fiche d'article de stock et hors stock pour définir son Pays d'origine sur le pays où il a été fabriqué. Cela se fait dans le sous-onglet *Déclaration fiscale* (Tax Reporting) de la fiche article (Source: docs.oracle.com). Par exemple, un roulement fabriqué au Mexique aurait « Mexique » comme origine. Cette valeur sera automatiquement renseignée sur les transactions de vente pour cet article (voir [38]). Elle peut également être utilisée sur les bons de commande (en activant le champ dans la sous-liste des articles).
- Classification du Système harmonisé (SH)** : Remplissez le sous-onglet *Déclaration fiscale* de l'article avec le code tarifaire approprié. Au Mexique, cela signifie saisir le code d'article tarifaire SAT (8 chiffres) tel que défini dans le catalogue SAT (Source: docs.oracle.com). En pratique, on utilise Configuration > Commerce extérieur Mexique > Gérer les codes d'article tarifaire SAT pour importer ou créer manuellement les codes pertinents (Source: docs.oracle.com), puis on sélectionne le code correct sur chaque article. Pour les rapports internationaux (ou par redondance), saisissez également le Code marchandise (code SH de style UE) sur chaque article (Source: docs.oracle.com). Ce double codage garantit que les classifications de tous les pays sont couvertes.
- Unité de mesure (UOM)** : Pour les exportations mexicaines, NetSuite exige que chaque unité de mesure utilisée ait un *Code d'unité douanière SAT* correspondant. Assurez-vous que toutes les unités de mesure de stock sont mappées aux unités SAT (par exemple, unité=pièce, kilogramme, litre) dans NetSuite, afin que les factures vers le Mexique incluent des unités valides (Source: docs.oracle.com).

4. **Prix et coût** : Bien qu'il ne s'agisse pas directement d'une exigence commerciale, maintenez des coûts d'article et des coûts standards précis afin que tous les calculs d'origine (qui utilisent souvent la valeur de transaction comme base) soient corrects. Notez également le pays d'origine de l'article dans les descriptions de produits ou des champs internes si nécessaire pour une revue interne.
5. **Fiches fournisseurs** : Sur chaque fiche fournisseur, envisagez d'ajouter un champ personnalisé *Pays d'origine* (pour les pièces) et *Nom du fabricant*. Si plusieurs fournisseurs fournissent la même pièce, le fait d'indiquer le fournisseur sur les bons de commande aide à retracer les changements de nomenclature. Certains utilisateurs de NetSuite créent un champ personnalisé « Fabricant » sur les articles ou les fournisseurs pour marquer la provenance des produits. Cela peut alimenter les modèles de certificat d'origine.

4.2 Personnalisation des formulaires de transaction

1. **Formulaires de commande client/facture** : Modifiez les formulaires standard (commande client, facture, vente au comptant) pour *afficher* les champs Pays d'origine et Code marchandise dans la sous-liste des articles. Par défaut, NetSuite peut masquer certains champs ; activez le sous-onglet Déclaration fiscale ou les champs de ligne d'article pour « Pays d'origine » et « Code tarifaire ». Cela permet aux représentants commerciaux ou aux responsables de l'exécution de voir et, si nécessaire, de remplacer ces valeurs avant l'expédition.
2. **Champs personnalisés pour la déclaration d'origine** : Il peut être utile d'ajouter des champs personnalisés dans l'en-tête de la facture ou de la liste de colisage pour refléter les données ACEUM. Par exemple, créez des champs pour « Nom et adresse de l'exportateur », « Nom et adresse du producteur » et « Déclaration de préférence ». Ceux-ci peuvent être remplis sur la fiche Facture ; le champ « Déclaration de préférence » pourrait contenir le texte de déclaration ACEUM légalement requis (qui peut être conservé comme modèle dans NetSuite). Lors de l'impression de la facture PDF, incluez ces champs dans la mise en page afin que les données du certificat soient visibles. (Une entreprise, par exemple, personnalise son PDF de facture pour ajouter : « Nous certifions que ces marchandises sont originaires dans le cadre de l'ACEUM » avec les détails du signataire. Cela peut être fait via l'éditeur de modèles PDF/HTML avancés.)
3. **SuiteScripts ou Workflows pour la numérotation** : Certains régimes commerciaux exigent des numéros de série ou des codes de référence sur les documents d'origine. Pour l'ACEUM, un numéro de document officiel n'est pas requis par la loi, mais les entreprises génèrent souvent un « ID de certificat » interne. Vous pourriez créer un champ personnalisé à numérotation automatique sur la facture (via un Workflow) pour servir de référence au certificat d'origine. De cette façon, toutes les factures qui servent de preuves d'origine ACEUM ont une référence unique que vous pouvez vérifier dans NetSuite.

4.3 Flux de travail et contrôles

1. **Indicateur de qualification ACEUM** : Envisagez de marquer les transactions destinées à revendiquer la préférence ACEUM. Par exemple, ajoutez une case à cocher « Expédition ACEUM » sur l'exécution ou la facture. Activez une règle de validation ou un flux de travail qui, si cette case est cochée, exige que **tous** les articles de ligne aient un Pays d'origine = US, MX ou CA (garantissant qu'aucun contenu provenant d'un pays tiers ne s'est glissé). Si une origine non qualifiée est trouvée, le système peut avertir l'utilisateur.
2. **Flux de travail d'approbation** : Impliquez les responsables de la conformité commerciale ou des exportations en exigeant une approbation sur toute commande marquée comme ACEUM. Cela garantit une revue humaine de la détermination de l'origine. Le routage d'approbation de NetSuite peut être déclenché si des pays ou des articles d'origine « Chine » sont présents sur une commande sortante, par exemple.
3. **Pièces jointes** : Pour chaque expédition qualifiée, joignez les documents justificatifs à la fiche Commande client ou Facture dans le File Cabinet de NetSuite (par exemple, le certificat d'origine exécuté, les déclarations d'origine des fournisseurs, les rapports de test). Établissez une structure de dossiers standard (par exemple, par pays/année) et une convention de nommage. L'existence de ces pièces jointes peut être vérifiée via une recherche enregistrée ou un rapport. De cette façon, l'ERP devient le référentiel centralisé de la piste d'audit.
4. **Rapports automatisés** : Créez des recherches enregistrées pour suivre la conformité ACEUM. Par exemple : une recherche montrant toutes les factures pour les expéditions vers le Mexique où le « Pays d'origine » est vide ou n'est pas US/MX/CA, pour trouver les données manquantes. Ou un calendrier qui liste les dates de revue à venir pour les renouvellements de certificats (le cas échéant). Les recherches enregistrées de NetSuite peuvent également exporter des listes personnalisées (CSV) que l'équipe douanière télécharge dans les systèmes gouvernementaux ou partage avec les courtiers en douane.
5. **Considérations inter-sociétés** : Si vous exploitez plusieurs filiales (par exemple, une filiale américaine et une mexicaine dans NetSuite OneWorld), faites attention aux prix de transfert et aux expéditions inter-sociétés. Les transferts de stock internes du Mexique vers les États-Unis doivent refléter correctement le coût et l'origine. Une approche consiste à enregistrer les expéditions Mexique → US comme des ventes de la

filiale mexicaine et des achats pour la filiale américaine, en veillant à ce que la facture mexicaine porte les données d'origine. Assurez-vous que le code de taxe de vente intra-société est configuré pour gérer de tels transferts (souvent des exportations exonérées).

6. **Intégration avec les systèmes 3PL/dédouanement** : Si vous utilisez des logiciels de logistique tierce ou de douane, envisagez l'intégration. Certaines entreprises écrivent des SuiteScripts qui poussent les données d'expédition (via RESTlets) vers des plateformes de conformité commerciale externes (comme un logiciel eCustoms). Cela peut automatiser le remplissage des déclarations de sécurité des importateurs (ISF) ou des services commerciaux prioritaires. Alternativement, utilisez les importations CSV de NetSuite pour télécharger les données de demande de ligne DHS/CBP. L'objectif est d'éviter la double saisie des données d'origine.

4.4 Exemple : Certification sur une facture

Supposons qu'une entreprise américaine vende des moteurs électriques (fabriqués au Mexique) à un client aux États-Unis. La facture en USD générée depuis NetSuite afficherait les lignes d'articles, chacune avec « Pays d'origine : Mexique (Source: docs.oracle.com) » et le code SH à 6 chiffres (saisi via le champ Code marchandise (Source: docs.oracle.com)). Sur l'en-tête ou le pied de page de la facture, un bloc de texte (ajouté via le modèle PDF avancé) indique : « *Préférences : Les marchandises listées ci-dessus sont originaires dans le cadre de l'ACEUM et sont éligibles à un traitement tarifaire préférentiel.* » La facture inclut également les adresses du vendeur et de l'acheteur, les dates de fourniture et fait référence à tout ID de certificat inclus. Cette facture unique porte désormais les neuf éléments ACEUM requis (Source: www.jdsupra.com). L'exportateur imprime ou envoie le PDF par e-mail pour accompagner l'expédition. Pendant ce temps, NetSuite stocke cette facture (avec ses codes/champs joints) dans ses dossiers, satisfaisant ainsi l'exigence de documentation.

5. Analyse des données et preuves

Pour étayer ces recommandations, nous examinons les données pertinentes sur le commerce et la conformité.

- **Volumes commerciaux** : Comme noté, le Mexique est devenu le premier partenaire commercial des États-Unis en 2023 (Source: www.forbes.com) (Source: apnews.com). Le commerce États-Unis-Mexique a dépassé 798 milliards de dollars cette année-là (Source: www.forbes.com), soulignant l'ampleur du commerce transfrontalier et l'importance du traitement préférentiel. En revanche, le Canada et la Chine étaient à la traîne. La croissance rapide du commerce États-Unis-Mexique reflète non seulement les flux de marchandises, mais aussi l'intégration des chaînes d'approvisionnement nord-américaines.
- **Impact sectoriel** : L'industrie automobile illustre les effets de l'ACEUM. Le Mexique est le sixième fabricant mondial de véhicules (Source: www.trade.gov) et le cinquième producteur de pièces automobiles (Source: www.trade.gov). Environ 79 % des exportations de véhicules du Mexique sont destinées aux États-Unis (en 2019) (Source: www.trade.gov). Les règles de contenu plus strictes de l'ACEUM ont été conçues pour encourager la production en Amérique du Nord, mais en pratique, le Mexique a conservé et même gagné en activité automobile (certains composants de haute technologie sont toujours importés d'Asie, mais une plus grande part de la production s'est déplacée vers le nord). Les prévisions de l'industrie (par exemple, l'Association automobile du Mexique) projettent que le Mexique deviendra le 5e producteur mondial d'automobiles d'ici 2025, alors que les investissements étrangers se poursuivent.
- **Tendances d'investissement** : L'IDE au Mexique a été fort après l'ALENA. Les données de la Banque mondiale montrent que l'investissement étranger annuel du Mexique a dépassé 30 milliards de dollars à plusieurs reprises (par exemple, 35 milliards de dollars en 2022) (Source: www.duanemorris.com). Les gouvernements rivalisent activement pour les projets de nearshoring : de nombreux États mexicains ont vanté des incitations pour attirer les installations (par exemple, la ruée de Nuevo León pour Tesla, les pôles de semi-conducteurs de Jalisco, les incitations aérospatiales de Sonora). L'administration Biden a également promu des projets industriels bilatéraux (par exemple, une annonce en 2023 d'un fonds de 25 milliards de dollars pour les semi-conducteurs partagé entre les États-Unis et le Mexique).
- **Travail et coût** : Les données salariales sont frappantes : les coûts de main-d'œuvre manufacturière au Mexique sont environ un tiers moins chers qu'aux États-Unis et toujours inférieurs à ceux de la Chine selon les estimations du milieu des années 2020 (Source: latamready.blog). En tenant compte de la main-d'œuvre ajustée à la qualité et de la logistique, de nombreuses entreprises trouvent que les coûts totaux rendus depuis le Mexique sont comparables ou meilleurs que ceux des sources asiatiques. Pour la main-d'œuvre de service (par exemple, l'externalisation informatique), l'avantage du nearshore mexicain inclut des différences de fuseau horaire minimales et la protection des services professionnels héritée de l'ère ALENA.
- **Conformité réglementaire** : Les enquêtes auprès des courtiers en douane et des responsables de la conformité aux États-Unis indiquent que l'analyse des règles d'origine est devenue une partie intégrante des opérations d'import-export depuis 2020. Une étude récente de JDSupra a révélé que les grandes multinationales mettent en œuvre des processus spécialisés pour l'ACEUM : formation du personnel, mise à jour des données ERP et audit des données de leur chaîne d'approvisionnement (Source: www.foley.com) (Source: www.jdsupra.com). Parallèlement, des

mesures d'application de l'ACEUM ont eu lieu : par exemple, en 2022, le CBP (douanes américaines) a audité un grand constructeur automobile sur le contenu lié au travail, exigeant des registres de paie détaillés. Au Mexique, des entreprises ont fait l'objet d'un examen minutieux via le Mécanisme de réponse rapide – l'usine IBM de Guadalajara a fait l'objet d'une enquête pour des violations présumées des droits syndicaux (elle a finalement négocié un accord selon les termes de l'ACEUM).

- **Sanctions douanières** : Le non-respect des règles entraîne des coûts réels. En vertu de la loi américaine, une fausse déclaration d'origine préférentielle (c'est-à-dire revendiquer des avantages de l'ACEUM alors que les conditions ne sont pas remplies) peut entraîner des pénalités pouvant atteindre le montant des droits élundés, en plus des amendes et des intérêts. En pratique, les responsables du CBP ont émis des lettres de demande aux importateurs réclamant la différence de droits en raison de certificats insuffisants. Tenir une comptabilité rigoureuse dans NetSuite peut aider les entreprises à contester de tels audits en prouvant leurs déclarations ou en payant rapidement tout manque à gagner réel avec des preuves factuelles.

6. Études de cas et perspectives de l'industrie

La stratégie de nearshoring de Foxconn. Le président de Foxconn, Liu Young-way, a annoncé en 2025 que si les usines chinoises de l'entreprise représentent toujours environ 65 % de la production, le reste est réparti entre le Vietnam, l'Inde et le **Mexique** (Source: asiadaily.org). Il a expliqué que les clients (par exemple Apple, Nvidia) préfèrent des chaînes d'approvisionnement « plus proches des marchés finaux » (Source: asiadaily.org) et que les facteurs réglementaires (tarifs douaniers, politique commerciale) déplacent la production géographiquement. Selon Foxconn, le Mexique offre une proximité inégalée avec les États-Unis. Combiné au régime de franchise de droits de l'ACEUM, le Mexique « offre une proximité avec l'Amérique du Nord avec les avantages du traité » (Source: asiadaily.org). En effet, Foxconn a étendu ses opérations mexicaines : les nouveaux investissements comprennent une usine prévue en Basse-Californie pour assembler des batteries de véhicules électriques (annoncée fin 2025). Foxconn participe également aux initiatives américano-mexicaines sur les semi-conducteurs (par exemple, la construction de lignes d'assemblage avancées). En termes NetSuite, les opérations de type Foxconn utiliseraient des indicateurs de pays d'origine pour distinguer les composants fabriqués en Chine de ceux fabriqués au Mexique, facilitant ainsi la documentation requise par l'ACEUM.

L'empreinte nord-américaine de Lego. Le groupe Lego a publiquement reconnu que le rapprochement de la production de ses principaux marchés réduit les coûts et l'empreinte carbone (Source: www.manufacturingdive.com). Le rapport du premier semestre 2024 de Lego indique : « Notre réseau mondial de chaîne d'approvisionnement est conçu pour localiser les sites de fabrication et de distribution à proximité de nos plus grands marchés. Cela nous permet de réagir rapidement aux changements de la demande et de maintenir notre chaîne d'approvisionnement relativement courte, ce qui réduit l'impact environnemental » (Source: www.manufacturingdive.com). À cette fin, Lego augmente la capacité de ses usines mexicaines et a même lancé la construction de sa première usine américaine (ouverture retardée à 2027) (Source: www.manufacturingdive.com). L'entreprise n'a pas détaillé les règles de l'ACEUM en interne, mais en pratique, Lego doit qualifier quelles briques et pièces sont fabriquées au Mexique par rapport à l'étranger. Vraisemblablement, Lego configurerait son ERP de manière à ce que les stocks fabriqués au Mexique soient marqués comme étant originaires de l'ACEUM. Cela garantit, par exemple, que les expéditions depuis son installation de Hermosillo vers les centres de distribution américains entrent en franchise de droits en vertu de l'ACEUM.

Le réalignement manufacturier de La-Z-Boy. Le fabricant de meubles La-Z-Boy a noté lors d'une conférence téléphonique sur les résultats en 2024 que le transfert de certaines opérations de rembourrage au Mexique faisait de son empreinte manufacturière nord-américaine un « différenciateur clé » (Source: www.manufacturingdive.com). L'entreprise a agi ainsi pour améliorer les délais de livraison et absorber l'inflation des coûts de main-d'œuvre aux États-Unis. La-Z-Boy n'a pas explicitement cité l'ACEUM, mais il est clair que sa production mexicaine (certifiée comme originaire) a permis à sa branche américaine d'éviter les droits de douane sur les produits finis. En interne, une entreprise comme La-Z-Boy suivrait probablement sur chaque bon de commande quels composants proviennent du Mexique, afin de justifier les déclarations ACEUM sur leurs entrées d'importation aux États-Unis.

La Gigafactory reportée de Tesla. Le cas de Tesla est une mise en garde. En 2023, le PDG Elon Musk a annoncé une « pause » dans la construction d'une usine de véhicules électriques de 5 milliards de dollars au Mexique, explicitement parce que les propos du président Trump sur des tarifs douaniers de 200 % sur les voitures fabriquées au Mexique « rendent l'investissement difficile » (Source: apnews.com). En vertu de l'ACEUM, les tarifs américains sur les voitures d'origine mexicaine devraient être nuls, le problème était donc réellement la perception du risque politique. Le gouvernement mexicain a réagi en proposant son propre véhicule électrique à bas coût (pour concurrencer les importations chinoises (Source: apnews.com), mais l'incertitude a perturbé ce qui aurait été un projet de nearshoring majeur. Cet exemple illustre que les entreprises américaines qui délocalisent au Mexique ont besoin de certitude. En termes d'ERP, une entreprise planifiant une usine mexicaine configurerait son instance NetSuite OneWorld avec une filiale mexicaine dès le premier jour, mais pourrait retarder la conception comptable finale jusqu'à ce que l'investissement soit ferme.

7. Configuration de NetSuite pour la conformité à l'ACEUM

Pour réaliser les processus de conformité ci-dessus, les entreprises doivent configurer soigneusement leur environnement NetSuite. Les étapes clés comprennent :

7.1 NetSuite OneWorld et configuration des filiales

- **Activer OneWorld.** Si ce n'est pas déjà fait, activez la fonctionnalité OneWorld de NetSuite pour gérer plusieurs filiales, devises et autorités fiscales. Cela permet des paramètres financiers et de localisation distincts pour chaque pays.
- **Créer une filiale mexicaine.** Configurez un nouvel enregistrement de filiale pour l'entité juridique mexicaine. Attribuez la devise par défaut (MXN) et la locale (Mexique). Sur cette filiale, activez la SuiteApp de localisation du Mexique. Configurez également un plan comptable général mexicain (que NetSuite peut convertir à partir du plan américain/international si nécessaire). Saisissez le code de l'agence fiscale mexicaine utilisé pour les déclarations de TVA.
- **Attribuer des employés/rôles.** Assurez-vous que vos utilisateurs financiers mexicains disposent de rôles incluant les nouveaux dossiers fiscaux et SuiteApps du Mexique. Par exemple, l'accès à la SuiteApp doit être activé pour les rôles de reporting statutaire mexicain. Vous pouvez créer des rôles distincts pour la conformité commerciale avec un accès en lecture seule aux transactions et aux pièces jointes.

7.2 Installation et configuration de la localisation du Mexique

- **SuiteApp de localisation du Mexique.** Ce bundle (de NetSuite) fournit des capacités de facturation électronique (CFDI) et des formulaires fiscaux mexicains. Installez-le via Personnalisation > SuiteBundler > Rechercher et installer. Après l'installation, suivez la liste de contrôle des « Prérequis » d'Oracle : activez SuiteTax, définissez vos groupes fiscaux mexicains et créez des codes fiscaux (ISR, IVA, IEPS selon les besoins). L'application de localisation ajoutera des champs tels que « Tipo de Comprobante » sur le formulaire de facture.
- **SuiteApp du commerce extérieur du Mexique.** Ce module complémentaire (référéncé dans [3]) étend la localisation en ajoutant des champs de commerce extérieur. Après l'installation, les utilisateurs auront accès à des menus tels que **Configuration > Commerce extérieur du Mexique > Gérer les codes tarifaires SAT** (Source: docs.oracle.com). Utilisez-les pour importer l'intégralité du catalogue de codes tarifaires (via CSV, comme conseillé) ou pour ajouter des codes fréquemment utilisés. Assurez-vous de définir toute unité de mesure spéciale (par exemple, « Kilogramme » avec le code SAT 01, etc.) afin que les unités soient correctes pour les exportations (Source: docs.oracle.com). Liez également tout formulaire de « Facture douanière supplémentaire » si requis par les exportations mexicaines.
- **Intégration avec les autorités fiscales.** Dans NetSuite, configurez l'intégration Web Services ou HTTPS pour utiliser un fournisseur de facturation électronique mexicain autorisé (PAC). En pratique, une fois les transactions enregistrées, le système téléchargera les factures vers un PAC pour certification. Assurez-vous que des champs tels que « Type d'exportation » et « Occurrence commerciale » (présents sur les formulaires de facture mexicains) sont correctement définis (cela peut nécessiter un SuiteScript ou une formation des utilisateurs pour une sélection manuelle).
- **Tester la facture de bout en bout.** Créez un exemple de commande client pour un client américain avec des stocks mexicains. Exécutez-la et facturez-la pour générer un CFDI. Le XML/PDF de sortie doit inclure le code tarifaire SAT pour chaque ligne et le supplément de commerce extérieur avec les informations de la « Facture douanière d'exportation ». Cela vérifie que les données de base des articles et les formulaires sont correctement renseignés.

7.3 Paramètres fiscaux et comptables

- **Taxe de vente / TVA (IVA).** Au Mexique, les ventes aux acheteurs étrangers (exportations) sont détaxées (biens exportés IVA). Configurez un code fiscal (par exemple, « IVA0 » pour les transactions d'exportation) afin que la TVA mexicaine soit de 0 % sur les ventes aux clients américains (Source: unity-connect.com). À l'inverse, les importations hors Mexique vers le Mexique (le cas échéant) doivent être soumises par défaut à une TVA de 16 %.
- **Transferts transfrontaliers.** Si les stocks se déplacent entre les filiales (par exemple, du Mexique vers les États-Unis), traitez-les comme des ventes inter-sociétés pour assurer la tenue des grands livres des filiales. Par exemple, le bon de commande d'une filiale américaine obtient des articles de l'usine mexicaine ; le directeur financier pourrait enregistrer cela comme un achat avec un code IVA 0 % et une marge inter-sociétés si approprié. Ensuite, le grand livre américain enregistre la dépense en stock.
- **Coûts de revient et droits de douane.** Activez les sous-listes de coûts de revient (Landed Cost) sur la facture fournisseur. Si un composant chinois est importé au Mexique (ou des marchandises mexicaines aux États-Unis), utilisez les enregistrements de coûts de revient pour allouer le fret et les droits de douane. Si l'ACEUM s'applique, saisissez simplement 0 \$ de droits dans l'enregistrement de coût de revient (ou utilisez un

code fiscal spécial qui s'annule à zéro). Cela ajustera correctement la valorisation des stocks, sans dupliquer les frais de douane. (Les coûts de revient peuvent être comptabilisés dans des comptes de coût des ventes ou de compensation AP spécifiques, selon le souhait.)

7.4 Sorties de documents et échange d'informations

- **Emballage et expéditions.** Sur les enregistrements d'exécution (ou d'expédition d'article) de NetSuite, assurez-vous que les champs **Pays d'origine** et **Exportateur/Producteur de l'entreprise** sont disponibles. (Vous pouvez ajouter un champ personnalisé pour le « Nom du producteur » s'il n'est pas déjà présent.) Imprimez le bordereau d'expédition avec ces champs et joignez-le à l'expédition. La facture douanière réelle ou le dépôt de déclaration sera souvent effectué en dehors de NetSuite (par des courtiers), mais disposer des données permet de générer une liste de colisage conforme.
- **Gestion du certificat d'origine.** Bien que l'ACEUM n'exige plus de certificat formel, de nombreuses entreprises créent toujours un *document de certificat d'origine* simple comme preuve. Utilisez un modèle PDF NetSuite ou un document Word générique (publipostage) qui extrait les données de la facture ou d'un Suitelet personnalisé. Champs clés à inclure : informations sur l'exportateur (vendeur), informations sur l'importateur, informations sur le producteur, description des marchandises (pourrait être agrégée à partir des descriptions des lignes de facture), numéros tarifaires et déclaration ACEUM. Stockez le certificat signé (numérisé, ou si vous utilisez une signature électronique) dans NetSuite et liez-le à la facture. Cela garantit que le certificat peut être réimprimé ou audité ultérieurement.
- **Échange de données avec les courtiers en douane.** NetSuite peut exporter un CSV des commandes d'expédition contenant tous les détails des lignes (y compris les champs personnalisés). Travaillez avec les courtiers en douane pour vous assurer que leurs systèmes mappent ces champs. Par exemple, certains courtiers permettent de télécharger un fichier Excel des éléments de facture + certificat ; vous pouvez générer cela à partir d'une recherche enregistrée. Alternativement, pour les exportateurs à haut volume, envisagez d'utiliser une intégration NetSuite (via API) dans un logiciel de déclaration en douane compatible.

7.5 Maintenance continue

- **Rôle de LatamReady ou des applications de conformité tierces.** En Amérique latine, de nombreuses entreprises utilisent des modules complémentaires NetSuite (comme LatamReady) pour maintenir les taux d'imposition et les formulaires à jour dans tous les pays. Bien que LatamReady se concentre sur la conformité fiscale, il peut compléter la configuration de l'ACEUM en garantissant des mises à jour constantes des réglementations mexicaines. S'il est déployé, utilisez ses fonctionnalités (telles que les mises à jour fiscales automatisées et le mappage des champs réglementaires nationaux) pour minimiser les risques de conformité locale.
- **Formation et pistes d'audit.** Formez les utilisateurs sur les données obligatoires pour l'ACEUM. Par exemple, fournissez des listes de contrôle : « Avant de marquer une vente comme éligible à l'ACEUM, confirmez que les données d'origine sont remplies. » Utilisez les notes système de NetSuite (sur des champs comme le pays d'origine) pour auditer les modifications. Effectuez périodiquement un audit interne : listez toutes les transactions revendiquant l'ACEUM au-delà d'un seuil de valeur et vérifiez que les neuf éléments existent.
- **Gestion du changement.** Si les règles de l'ACEUM sont mises à jour (par exemple après les révisions de 2026), revoyez l'ERP : de nouvelles règles pourraient nécessiter de nouveaux champs (comme des catégories de véhicules spéciales) ou des calculs de contenu plus élevés. La personnalisation de NetSuite doit être flexible pour ajouter des champs ou modifier les flux de travail selon les besoins.

Tableau 3 : Fonctionnalités de NetSuite pour la conformité à l'ACEUM

FONCTIONNALITÉ (NETSUITE)	CAS D'UTILISATION DANS LA CONFORMITÉ ACEUM
Champ Pays d'origine	Capture l'origine de fabrication de l'article pour inclusion dans les transactions (Source: docs.oracle.com). Peut déclencher des règles de conformité si une origine non-NA est rencontrée.
Code tarifaire SAT	Stocke les codes SH mexicains à 8 chiffres sur les articles (Source: docs.oracle.com). Garantit que les factures d'exportation certifiées incluent les codes corrects.
Champ Code marchandise/SH	Code SH général sur l'article (utilisé pour l'intrastat) (Source: docs.oracle.com). Utile pour classer les marchandises dans les rapports.
Filiale OneWorld	Finances américaines vs mexicaines séparées ; permet des paramètres fiscaux/TVA locaux. Facilite la conversion des devises et la consolidation.
Recherches et rapports enregistrés	Identifie les transactions manquantes d'informations d'origine, liste les expirations de certificats à venir ou résume les expéditions ACEUM.
Modèles PDF/HTML avancés	Personnalise les factures/listes de colisage pour inclure le texte ou les champs requis par l'ACEUM (exportateur, producteur, etc.) (Source: help.shopify.com).
Flux de travail/scripts personnalisés	Applique les approbations/validation (par exemple, le soumissionnaire remplit si l'origine n'est pas NA ; génère automatiquement les documents CoO).
Pièces jointes du classeur de fichiers	Stocke les certificats ACEUM signés, les certifications des fournisseurs et les entrées en douane liées aux transactions pour audit.
Module de coût de revient	Alloue les droits de douane/fret. Pour les importations qualifiées ACEUM, définissez les droits à 0 \$ afin que les coûts reflètent le coût de revient réel.
Traitement inter-sociétés	Si les transferts de stocks sont transfrontaliers, utilisez les ventes/achats inter-sociétés pour documenter le commerce ; maintenez une facturation conforme entre les filiales.
<i>(Documentation Oracle NetSuite et ressources de la communauté des utilisateurs (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com.)</i>	

8. Perspectives d'avenir et implications

8.1 Évolution du paysage de l'ACEUM

L'ACEUM continue de faire l'objet d'un examen périodique (le prochain est obligatoire en 2026). Bien qu'une résiliation permanente soit peu probable, les renégociations pourraient affiner ou ajouter des dispositions. Par exemple, les parties prenantes discutent déjà de l'élargissement des règles du « juste-à-temps » pour tenir compte des chaînes d'approvisionnement modernes ou de la clarification des termes du commerce numérique. Comme le note un économiste, l'accord verrouille essentiellement les liens commerciaux jusqu'en 2036 au moins, mais les parties peuvent utiliser les examens annuels pour ajuster les termes (Source: apnews.com). Les entreprises doivent surveiller toute modification des règles d'origine (par exemple, l'ajustement du VCR ou du contenu lié au travail) qui affecterait leurs calculs de qualification.

En parallèle, la politique commerciale américaine pourrait cibler davantage le contournement via le Mexique. En juillet 2024, l'administration Biden a introduit une nouvelle exigence de « construction uniquement » pour certains crédits d'impôt américains sur les véhicules électriques (exigeant que les véhicules soient construits en Amérique du Nord et avec des pièces nord-américaines), préfigurant la façon dont les règles d'origine recouper la politique fiscale. Le Canada et le Mexique ont été exclus de certaines restrictions à l'importation américaines sur les produits chinois, mais une approche stricte (par exemple, les tarifs américains sur l'acier mexicain) montre que les outils d'application restent en place. Les systèmes de conformité basés sur NetSuite permettent aux entreprises de s'adapter rapidement à ces changements en mettant à jour les paramètres internes (par exemple, en ajoutant de nouveaux codes tarifaires ou champs d'origine).

8.2 Tendances en matière de technologie et d'automatisation

À l'avenir, la technologie améliorera la conformité commerciale. Des projets pilotes de blockchain pour les certificats d'origine sont en cours de test (pour rendre le suivi de la provenance inviolable). NetSuite, en tant que plateforme cloud, pourrait s'intégrer à de tels services à l'avenir (par exemple, via des API envoyant des attestations d'origine à une blockchain). L'analyse avancée (IA/ML) pourrait également jouer un rôle – par exemple, en prédisant automatiquement si une marchandise expédiée est susceptible de se qualifier en vertu de l'ACEUM sur la base de sa nomenclature. Les entreprises dotées de personnalisations NetSuite sophistiquées pourraient expérimenter ces outils, mais pour l'instant, l'accent est mis sur la garantie de l'exhaustivité des données de base.

Une autre tendance est l'intégration logistique régionale. Des investisseurs comme Revitaliza et les projets annoncés du corridor trans-isthmique pourraient réduire considérablement les délais de transbordement entre les ports du Pacifique et du golfe du Mexique. Pour les utilisateurs de NetSuite, cela signifie davantage d'expéditions multimodales, mais cela ne modifie pas fondamentalement la conformité : l'origine est toujours déterminée par le lieu de fabrication, et non par le port utilisé. Toutefois, cela pourrait entraîner de nouvelles exigences en matière de documentation (par exemple, des permis de transit mexicains) ; les entreprises doivent donc s'assurer que leur ERP peut gérer tout champ supplémentaire s'il devient obligatoire.

Enfin, la numérisation du commerce s'accélère. Le Mexique et le Canada évoluent vers des déclarations en douane électroniques (similaires aux systèmes ABI/ACE des États-Unis). Les fournisseurs au Mexique ont déjà rendu obligatoires les factures électroniques CFDI pour toutes les importations/exportations (Source: help.shopify.com). À l'avenir, le commerce nord-américain pourrait adopter des normes d'échange de données électroniques convergentes. NetSuite peut s'y préparer en adoptant SuiteAnalytics Connect ou un middleware qui transmet les données de transaction structurées directement aux systèmes gouvernementaux. Aligner les champs de données de manière proactive dès aujourd'hui facilitera l'adoption des douanes électroniques demain.

Conclusion

Le nearshoring au Mexique offre des avantages stratégiques évidents : proximité des marchés américains, coûts compétitifs et cadre commercial bien établi dans le cadre de l'ACEUM. Cependant, cela s'accompagne de l'obligation de gérer un régime de conformité complexe. Les entreprises doivent appliquer avec diligence les règles d'origine de l'ACEUM, tenir des registres complets et coordonner le personnel et les systèmes au-delà des frontières. Un ERP correctement configuré est un outil essentiel dans cet effort. Oracle NetSuite – lorsqu'il est étendu avec des SuiteApps spécifiques au Mexique et des champs personnalisés – peut servir d'épine dorsale à la conformité à l'ACEUM. En capturant les données sur le pays d'origine et les tarifs au niveau de l'article, en imposant des contrôles de processus sur les expéditions et en produisant des factures/déclarations conformes, NetSuite permet aux exportateurs et aux importateurs de revendiquer de manière fiable les préférences commerciales et de résister aux audits.

En résumé, la combinaison du potentiel de nearshoring du Mexique et de la libéralisation des échanges de l'ACEUM représente une « opportunité en or » pour les fabricants (Source: www.duanemorris.com). Le succès exige non seulement de choisir le bon emplacement, mais aussi de mettre en œuvre des processus de conformité disciplinés. Les conseils ci-dessus fournissent une feuille de route : utilisez les fonctionnalités mondiales de NetSuite (OneWorld, applications de localisation) ainsi que les personnalisations (origines, flux de travail) pour intégrer la conformité dans vos opérations. À mesure que la chaîne d'approvisionnement nord-américaine évolue, les entreprises qui ont investi dans leurs systèmes d'information seront les mieux placées pour saisir les nouvelles opportunités. Comme le soulignent les experts, le manque de préparation peut compromettre le traitement tarifaire préférentiel, mais une conception minutieuse et une documentation diligente permettront de tirer pleinement parti des avantages du nearshoring dans le cadre de l'ACEUM (Source: www.foley.com) (Source: www.jdsupra.com).

Sources : Ce rapport s'appuie sur des données commerciales et économiques provenant du gouvernement américain et de sources d'information (Source: www.forbes.com) (Source: apnews.com), des analyses d'experts juridiques et commerciaux (Source: www.foley.com) (Source: www.jdsupra.com), des rapports sectoriels et des études de cas (Source: asiadaily.org) (Source: www.manufacturingdive.com), ainsi que sur la

documentation d'Oracle NetSuite (Source: docs.oracle.com) (Source: docs.oracle.com). Toutes les sources faisant autorité sont citées tout au long du document à des fins de vérification.

Étiquettes: nearshoring-mexique, conformite-aceum, erp-netsuite, regles-d-origine, conformite-commerciale, netsuite-oneworld, chaine-logistique, suiteapp-commerce-exterieur

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.