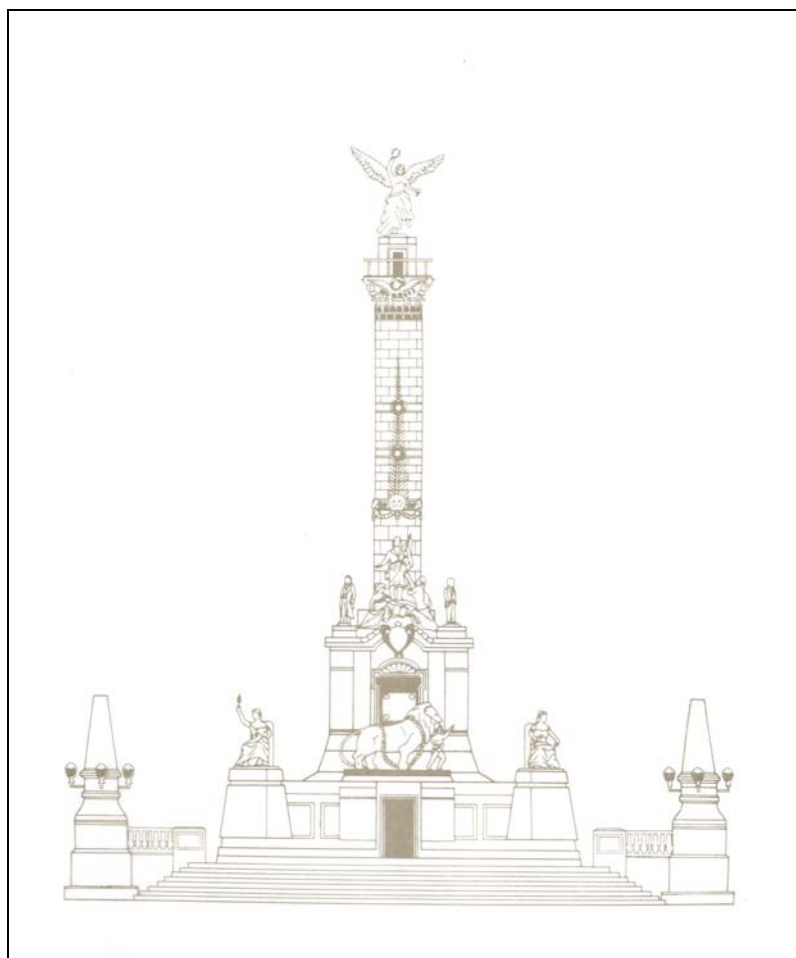

**PRIVILÈGES DES INVESTISSEURS
AUX TERMES DE
L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE
ENTRE LE MEXIQUE ET L'UNION EUROPÉENNE**



Goodrich, Riquelme
y Asociados

GR_A Goodrich, Riquelme y Asociados

**PRIVILÈGES DES INVESTISSEURS
AUX TERMES DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE
ENTRE LE MEXIQUE ET L'UNION EUROPÉENNE**

Préparé par:

Hilda Farah

hfarah@goodrichriquelme.com

Le Mexique

Paseo de la Reforma 265
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Telephone: (52)(55) 55 33 00 40
Fax: (52)(55) 55 25 12 27

E-mail:
mailcentral@goodrichriquelme.com

Paris

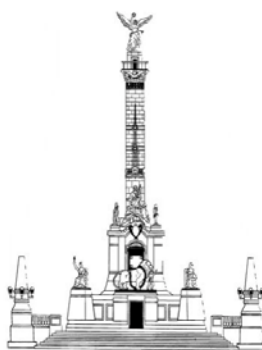
24 av. de l'Opéra
Paris 75001
France
Telephone: (33) (1) 42602700
Fax: (33) (1) 42602713

Email:
graparis@goodrichriquelme.com

MEMBER
LEX MUNDI
THE WORLD'S LEADING ASSOCIATION OF INDEPENDENT LAW FIRMS

Octobre 2004

Association mondiale de cabinets d'avocats indépendents.
Plus de 160 cabinets, plus de 560 bureaux dans le monde.



Reproduction autorisée
par l'Institut National
des Beaux Arts et des Lettres

Goodrich Riquelme y Asociados

GRA Goodrich, Riquelme y Asociados

**PRIVILÈGES DES INVESTISSEURS
AUX TERMES DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE
ENTRE LE MEXIQUE ET L'UNION EUROPÉENNE**

Exposé préparé par :

Me. Hilda Farah

hfarah@goodrichriquelme.com

Mexique

Paseo de la Reforma 265
Col. Cuauhtémoc
06500 Mexico, D.F.
Tel : (52)(55) 55 33 00 40
Fax : (52)(55) 55 25 12 27

E-mail:
dhbrill@goodrichriquelme.com

Paris

24, av. de l'Opéra
Paris 75001
France
Tel : 33 (0) 1 42 60 27 00
Fax : 33 (0) 1 42 60 27 13

E-mail:
graparis@goodrichriquelme.com

Octobre 2004

**PRIVILÈGES DES INVESTISSEURS
AUX TERMES DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE
ENTRE LE MEXIQUE ET L'UNION EUROPÉENNE**

Résumé

L'Accord de libre-échange entre le Mexique et l'Union Européenne (ALÉMUE) est entré en vigueur le 1er juillet 2000, marquant ainsi l'aboutissement d'années d'efforts réciproques pour renforcer les rapports commerciaux entre les deux parties.

L'ALÉMUE comprend deux sections principales :

- L'échange de biens - 1er juillet 2000
- L'échange de services - 1er mars 2001

OBJECTIFS ESSENTIELS DE L'ALÉMUE

L'objectif essentiel de l'ALÉMUE est de fournir un débouché privilégié aux exportateurs de biens et de services l'UE et du Mexique sur leurs marchés respectifs.

À cette fin, l'ALÉMUE dispose :

- La libéralisation de l'échange de biens et de services
 - ✓ le démantèlement de tarifs douaniers, et
 - ✓ l'élimination de toutes les restrictions à l'importation et à l'exportation autres que les droits de douane et les impôts
- L'élimination de barrières à l'investissement
- La garantie de parité du traitement accordé aux investisseurs de l'autre partie avec celui de leurs propres investisseurs
- L'assurance que l'investissement ne sera pas entravé par une politique gouvernementale de restriction quelconque
- La protection de la propriété intellectuelle
- La garantie d'accès aux contrats publics d'acquisition de biens et de services
- Coopération en matière de concurrence

➤ Un système de règlement de différends

Dans son ensemble, l'ALÉMUE favorise la confiance nécessaire aux investisseurs des deux parties pour faire des investissements et alliances à long terme.

Grâce à la mise en oeuvre de l'ALÉMUE, le Mexique assure à ses produits industriels des débouchés sur le marché de l'Union Européenne, tandis que l'UE rétablit la compétitivité de ses exportations au Mexique, en assurant leurs débouchés sur le marché mexicain avec des avantages identiques à ceux dont jouissent les produits des pays membres de l'Accord de libre-échange d'Amérique du Nord (ALÉNA).

ÉCHANGE DE BIENS

La réussite fondamentale de l'ALÉMUE est la suppression permanente de tous les tarifs douaniers entre les partenaires conformément à un calendrier accéléré d'élimination progressive. Seuls les produits très "délicats" demeurent assujettis à une élimination graduelle plus lente.

Produits industriels

Ces produits représentent plus de 90% de la totalité de l'échange bilatéral de marchandises.

Dans leur cas, la libéralisation couvre toute la gamme des produits et s'étale sur une période de transition de 7 ans. Tous leurs tarifs douaniers auront été supprimés au 1er janvier 2007.

➤ Le 1er juillet 2000, date d'entrée en vigueur de l'ALÉMUE :

✓ l'Union Européenne a éliminé les tarifs douaniers qui frappaient 82% des produits industriels mexicains; tandis que

✓ le Mexique :

- ◆ a libéralisé les tarifs douaniers sur 48% de produits industriels de l'UE; et
- ◆ a éliminé la majoration de 1999 sur les tarifs douaniers pour la chaussure et certains produits textiles de l'UE (démantèlement de 25%-35% à 10%-15%).

- Le 1er janvier 2003 :
 - ✓ L'UE a libéralisé les tarifs douaniers sur tous les produits industriels mexicains; et
 - ✓ Le Mexique :
 - ◆ A éliminé en outre ses tarifs douaniers sur 5% de produits industriels de l'UE, pour atteindre ainsi une libéralisation de 53% jusqu'à présent;
 - ◆ A garanti que les 47% restants des produits industriels de l'UE seraient soumis à un tarif douanier maximal de 5%
 - ◆ Le Mexique libéralisera progressivement ses tarifs douaniers pour arriver à leur élimination complète au 1er janvier 2007.

Secteur automobile

- Les exportateurs de l'UE ne sont plus tenus d'avoir des usines de manufacture au Mexique pour vendre leur véhicules dans le pays;.
- L'importation de véhicules neufs de l'UE est *encore* limitée par des quotas
- Jusqu'au 31 décembre 2006, ce quota d'importation restera à 15% du chiffre total de véhicules (construits et importés) vendus au Mexique pendant l'année civile précédente
 - ✓ Depuis janvier 2004 les véhicules importés dans ce quota peuvent être exemptés de droits;
 - ✓ Les véhicules importés hors du quota sont imposés d'un droit d'importation de 10%.
- Le 1er janvier 2007, toutes les restrictions et les droits à l'importation de véhicules neufs de l'UE seront supprimés;
- En outre, l'Accord envisage des débouchés très favorable pour les plus importantes des pièces détachée et composants automobiles de l'UE.

Coopération douanière

L'ALÉMUE introduit un document administratif unique nommée UER.1, afin de simplifier :

- La classification du statut d'origine des produits;
- Les procédures d'inspection et de douane pour le transport de biens;

L'EUR.1 est semblable au Certificat d'origine établi par l'ALÉNA.

Produits agricoles

- Les produits agricoles seront progressivement libéralisés de sorte qu'en 2010, 62% de l'échange bilatéral aura été complètement libéré. Certains denrées essentielles comme le sucre, les produits laitiers, la viande de boeuf et les céréales continueront d'être exclus.
- Dans le secteur agricole, tant l'UE que le Mexique ont obtenu des conditions favorables d'accès au marché pour plusieurs de leurs produits d'exportation essentiels.
- L'UE a obtenu la libéralisation graduelle totale sur les vins, bières, liqueurs et spiritueux (vodka, cognac, certaines marques de whisky et de gin) les fleurs coupées, tomates, substances pectiques, le tabac et l'huile d'olive.
- Le Mexique a obtenu l'élimination de tarifs douaniers sur le café, les fruits tropicaux et les légumes, et des contingents préférentiels pour les concentrés de jus d'orange, les avocats, le miel et les fleurs coupées.
- Depuis 2003, 37,9% des produits agricoles de l'UE sont exemptés de droits, avec deux majorations d'exemption prévues en 2008 et en 2010, pour atteindre 49,55%.
- En ce qui concerne les produits agricoles du Mexique, 68,2% ont été libéralisés en janvier 2003, avec deux majorations d'exemption prévues en 2008 et en 2010, pour atteindre un total de 74,14%.

Secteur de la Pêche

- Le secteur de la pêche es graduellement libéralisé en ce qui concerne plus de 99% du volume actuel de l'échange bilatéral;
- Depuis 2003 le Mexique a libéré 71% des produits de pêche de l'UE, tandis que l'UE a supprimé ses tarifs douaniers sur 88% des produits mexicains.

Sauvegardes

- Il est possible d'adopter des sauvegardes pour protéger provisoirement un secteur susceptible d'être gravement affecté par un accroissement considérable des importations entre le Mexique et l'Union Européenne.

Acquisitions publiques

- Les investisseurs de l'Union Européenne et du Mexique ont accès aux contrats publics pour tous les produits, services et fournisseurs à égalité de traitement avec celui qui est accordé aux produits, services et fournisseurs de l'autre partie, à condition que leur valeur dépasse certains seuils déterminés. L'ALÉMUE établit des règles nettes pour garantir la transparence du processus.
- Est garanti l'accès des opérateurs de l'Union Européenne aux marchés lucratifs du Mexique dans les meilleures conditions, pratiquement pareilles à celles de l'ALÉNA. L'accès aux marchés au niveau du gouvernement fédéral comprend la plupart des entreprises publiques et des secteurs essentiels tels que la pétrochimie (Pemex), le dragage, le bâtiment et la technologie informatique.
- Les investisseurs mexicains jouissent des mêmes avantages que ceux octroyés par l'UE à ses partenaires dans le cadre de l'Accord de l'OMC concernant les contrats publics.

Propriété intellectuelle

- La protection de la propriété intellectuelle, tel que les brevets, marques commerciales et droits d'auteur obéit aux normes internationales les plus strictes.
- Les investisseurs de l'UE ont la garantie de la protection totale de leurs avantages compétitifs en matière de technologie de pointe.
- Un Comité spécial veille à l'application réelle de ces droits.

Concurrence

- Plusieurs systèmes de coopération ont été mis en place pour permettre et faciliter l'application des législations respectives de l'UE et du Mexique dans le domaine de la concurrence.

Règlement de différends

- L'ALÉMUE a prévu un système efficace de règlement de différends qui comprend également l'arbitrage sans empiéter sur les droits respectifs des parties, dans le contexte de l'OMC. Les décisions des instances arbitrales engagent les deux parties;
- La procédure arbitrale ne s'applique pas à la propriété intellectuelle, aux questions d'anti-dumping, problèmes de balances de paiements, aux problèmes couverts par l'OMC, et aux accords de libre-échange avec des pays tiers.
- En outre, l'ALÉMUE offre une procédure alternative dont les termes autorisent chaque partie à rechercher le règlement des conflits dans le cadre de l'OMC, à condition seulement de ne pas déposer simultanément la même plainte auprès de ces deux instances.

Échange de services

- La libéralisation progressive des marchés de services des deux parties sera étalée sur une période maximale de 10 ans, c'est-à-dire qu'elle aura été achevée en 2011.
- L'Accord comprend tous les services, y compris, entre autres, les services :
 - ✓ Financiers permettant à toutes les banques et compagnies d'assurance de l'UE, de travailler directement au Mexique
 - ✓ De télécommunications
 - ✓ De distribution
 - ✓ Énergétiques
 - ✓ Touristiques
 - ✓ Pour l'environnement
- Les seules exceptions sont les services audiovisuels, de cabotage maritime et de transport aérien.
- Les parties ont convenu de ne pas introduire de nouvelles restrictions aux investisseurs de l'UE ou du Mexique à partir de l'entrée en vigueur de l'Accord.
- Les dispositions fondamentales sur les services assurent les investisseurs que :
 - ✓ Aucune restriction se sera adoptée concernant le nombre d'opérations ou de services fournis sur le territoire de l'autre partie
 - ✓ La jouissance complète de conditions équivalentes en matière de traitement national

- ✓ Le traitement de la "nation la plus favorisée" sera octroyé, en surpassant les avantages octroyés à des tierces parties

L'investissement et les paiements y relatifs

➤ L'ALÉMUE :

- ✓ Confirme les engagements internationaux des parties en matière d'investissement et des paiements correspondants.
- ✓ Envisage une révision du cadre juridique pour évaluer la possibilité d'une libéralisation ultérieure.

Règles d'origine de l'ALÉMUE .

- Ont été suivies la structure et les disposition générales du protocole standard de l'UE;
- >Ainsi, les règles harmonisées de l'UE sont appliquées à la grande majorité des produits industriels, agricoles et halieutiques;
- Les exceptions peuvent être classifiées comme suit :
 - ✓ Un assouplissement transitoire des règles de l'UE concernant certains secteurs tels que les textiles, l'octroi d'une période d'adaptation à l'industrie mexicaine;
 - ✓ Une adaptation particulière des règles de l'UE à des secteurs tels que l'industrie chimique et automobile, tenant compte du manque de matières premières ou de composants, comme certains produits chimiques, et la complexité de pièces détachées et de machinerie automobile;
 - ✓ Un renforcement des règles de l' UE, accompagné de solutions *ad hoc* pour des articles comme la chaussures, les tissus de coton et synthétiques ou artificiels afin de garantir un accès préférentiel aux produits de l'UE au marché mexicain.

Définition de l'origine des produits

Les produits originaires sont :

- Les produits totalement originaires du Mexique ou de l'UE;

et

- Les produits originaires du Mexique ou de l'UE qui incorporent une quantité moindre ou maximale de composants non originaires et dont tous ont subi un *pourcentage* suffisant de transformation ou de traitement.

Définition de la suffisance de traitement ou transformation

- L'Accord décrit spécifiquement la transformation ou le traitement donné aux composants non originaires pour permettre aux produits finis d'obtenir le statut d'origine de l'ALÉMUE.
- Les éléments non originaires doivent être classés dans une catégorie (code à quatre chiffres du Système Harmonisé) différente de celle du produit fini. Ceci veut dire que le composant non originaire doit déplacer la classification de tarif douanier.

Activités qui n'impliquent pas un traitement ou une transformation suffisante

Les activités ci-dessous n'impliquent pas un traitement ou transformation suffisante des composants non originaires :

- La conservation de produits durant leur transport ou stockage
- Le montage de pièces pour constituer un produit fini
- Le conditionnement de biens (*mise* en bouteilles, sacs, casiers ou autres emballages)
- L'apposition d'étiquettes ou autres signes distinctifs

Autorisation de composants non originaires

- La valeur autorisée de tous les composants non originaires incorporés à un produit fini varie d'après chaque produit.
- Dans l'ensemble, le pourcentage autorisé est de 40% à 60% du prix *franco usine* du produit fini.
- Le prix *franco usine* équivaut au prix de vente du produit fini.

POURQUOI INVESTIR AU MEXIQUE ?

Il y a beaucoup de raisons pour encourager les investisseurs vers le Mexique. Parmi les principales :

- Le Mexique est le huitième exportateur principal dans le cadre de l'échange mondial de marchandises et le septième en matière d'importation.
- Les États-Unis sont le premier partenaire du Mexique pour l'échange et l'Union Européenne est le second.
- L'économie mexicaine est la plus forte de l'Amérique Latine, avec 44% des exportations et 49% des importations de toute la région.
- Au mois de septembre 2004 le Mexique avait créé un réseau de onze accords de libre-échange avec 42 pays, lui ouvrant un marché de 860 millions de consommateurs.

ACCORD	PAYS	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR
ALÉNA	États-Unis et Canada	1er janvier 1994
ALÉ G3	Colombie et Venezuela	1er janvier 1995
ALÉ Mexique - Costa Rica	Costa Rica	1er janvier 1995
ALÉ Mexique -Bolivie	Bolivie	1er janvier 1995
ALÉ Mexique - Nicaragua	Nicaragua	1er juillet 1998
ALÉ Mexique - Chili	Chili	1er août 1999
ALÉMUE	Union Européenne	1er juillet 2000
ALÉ Mexique - Israël	Israël	1er juillet 2000
ALÉ Mexique -TN	Le Salvador, Guatemala et Honduras	1er juin 2001
ALÉ Mexique - Accord de libre-échange européen (<i>Europe</i>)	Islande, Norvège, Lichtenstein et Suisse	1er juillet 2001
ALÉ Mexique - Uruguay	Uruguay	15 juillet 2004

- Les négociations d'un accord de libre-échange avec le Japon ont pris fin. Les ratifications de chaque partie sont en cours.
- Le Mexique est devenu une plaque tournant naturelle d'échange et d'investissement, renforcée par l'importance stratégique de sa situation géographique.
- Le Mexique joue un rôle primordial dans l'échange international, comme un de ses marchés les plus dynamiques.
- Le Mexique est le seul pays du monde ayant accès de libre-échange aux deux grands blocs commerciaux : le marché de l'ALÉNA et celui,de l'Union Européenne.
- Le Mexique offre un excellent créneau pour les fournisseurs de biens ou de services spécialisés de l'Union Européenne.

- Les principaux secteurs d'investissement potentiel sont, entre autres :

Agriculture	Enseignement	Infrastructure (y compris le transport)
Aéroport	Électronique	Technologie informatique (TI)
Automobile	Ingénierie	Services médicaux
Communications	Services financiers	Mines
Bâtiment	Alimentation et boissons	Énergie

Fait encore plus important, grâce à la mise en oeuvre de l'ALÉMUE, les investisseurs de l'UE peuvent profiter simultanément de l'ALÉNA et de l'ALÉMUE, par la possibilité d'exporter leurs produits au États-Unis et au Canada avec exemption de droits d'importation ou avec une réduction considérable de ces derniers.

Comment un investisseur de l'UE peut-il accéder au marché de l'ALÉNA par le Mexique ?

- Toute compagnie de l'UE peut profiter de l'existence de l'ALÉNA et de l'ALÉMUE en combinant les règles d'origine de chaque Accord.
- Les produits qui ont un contenu du Mexique et de l'UE jouissent d'un tarif douanier privilégié pour leur importation aux États-Unis et au Canada, par comparaison avec les produits qui arrivent directement de l'UE ou d'autres parties du monde.
- L'accès préférentiel de la production mexicaine aux États-Unis et au Canada exige qu'un certain pourcentage du produit fini contienne des éléments régionaux (Mexique, États-Unis ou Canada).
- La solution est la combinaison correcte des règles d'origine prévues par l'ALÉNA et l'ALÉMUE.

Quelles sont les Règles d'origine de l'ALÉNA ?

- L'ALÉNA exige que tous les composants non originaires changent de classification douanière.
- Dans cet esprit la classification de composants non ALÉNA importés du Mexique doit être différente de la classification douanière du produit fini à exporter.
- L'ALÉNA prévoit deux types différents d'estimation pour déterminer le contenu ALÉNA des produits :

- ✓ L'évaluation basée sur le prix *franco usine* du produit fini;
 - ✓ L'évaluation basée sur le coût du composant non originaire.
- Fondamentalement, les composants non originaires peuvent aller de 40% à 50% du prix *franco usine* du produit fini;
 - Le pourcentage de composants régionaux (ALÉNA) d'un produit fini est illimité.

Comparaison entre les Règles d'origine de l'ALÉNA et de l'ALÉMUE

- Les deux règles d'origine fondamentales, prévues dans les deux accords, sont énoncées ci-dessous :
- Les composants non originaires doivent être transférés à une classification douanière différente afin d'être considérés comme un produit originaire, c'est-à-dire qu'il faut procéder à un changement de classification douanière;
- Il y a une restriction quantitative d'éléments non régionaux qui est en moyenne de 40% à 60% du prix total *franco usine* du produit fini.
- La différence fondamentale provient de la méthode d'évaluation de l'ALÉNA et de celle de l'ALÉMUE quant au contenu régional :
- ALÉMUE - Les règles d'origine applicables sont déterminées par la classification douanière de chaque composant en soi;
- ALÉNA - Les règles d'origine peuvent être déterminées par un pourcentage du prix *franco usine* du produit fini ou le coût des composants non originaires;

COMMENT FONCTIONNE CECI DANS LA PRATIQUE ?

Antécédents

- Tous les produits finis qui respectent les règles d'origine de l'ALÉNA ne sont pas assujettis aux droits d'importation américains ou canadiens quand ils sont exportés du Mexique.
- Néanmoins, depuis le 1er janvier 2001, l'ALÉNA exige au Mexique d'accorder le même traitement de tarif douanier à tous les composants non ALÉNA destinés à l'exportation dans la région de l'ALÉNA.
- Par conséquent, tous les composants non originaires de l'ALÉNA qui sont incorporés aux produits finis à exporter au USA et au Canada sont assujettis aux droits d'importation mexicains et à la TVA respective de 15%.

- Pour minimiser l'incidence d'une telle obligation, le Mexique a établi les Programmes de Promotion Sectorielles, dans le but de donner un tarif douanier *ad valorem* préférentiel aux composants non ALÉNA à incorporer aux produits finis destinés à l'exportation dans le monde entier.
- Dans ce cadre, les Programmes de promotion sectorielle :
 - ✓ Suppriment les droits d'importation sur certains composants non originaires de l'ALÉNA; et
 - ✓ Réduisent les droits sur les autres composants à un maximum de 5%.
- Depuis le mois d'octobre 2004, 22 Programmes de cet ordre ont été établis suivant la classification sectorielle suivante par types d'industrie :

Électrique	Électronique
Chaussure	Minière et métallurgique
Machinerie agricoles	Chimique
Pharmacochimique, médecine et équipement médical	Transports
Cuir et fourrures	Automobile et pièces détachées
Fabrication de meubles	Jouets et articles de sport
Biens de capitaux	Photographie
Caoutchouc et plastiques	Fer et acier
Papier et carton	Bois
Textiles et vêtement	Chocolats, confiserie et produits connexes
Café	Industries diverses

CONDITIONS DE MISE EN PLACE

1. **Constitution au Mexique** - La société de l'UE doit constituer une filiale au Mexique pour la fabrication, le traitement ou le montage des produits finis.

2. **Programme de maquila (sous-traitance)**. La filiale mexicaine obtient l'autorisation d'opérer comme une usine de sous-traitance (*maquiladora*). Cette usine de sous-traitance est le moyen exigé pour importer toutes sortes de composants de n'importe quel pays du monde sur une base temporaire, avec exemption de tous les droits à condition d'exporter le produit fini.

3. **Programme de promotion sectorielle**. Simultanément, la filiale mexicaine s'inscrit au Programme Sectoriel correspondant au type de produits finis à exporter.

Après avoir rempli ces trois conditions, trois scénarios deviennent possibles :

Scénario N° 1

- La société mère de l'UE vend et exporte au Mexique certains composants UE exemptés de droits aux termes de l'ALÉMUE;
- La société mexicaine achète des composants originaires de l'ALÉNA et, conjointement avec les composants de l'UE ladite société fabrique, traite ou assemble des produits au Mexique;
- En résultat le produit fini aura une classification douanière différente de n'importe laquelle des catégories de tarif douanier applicables aux composants;
- Le produit obtient, aux fins de l'ALÉNA, le statut d'origine et est exempté des droits d'importation américains et canadiens.
- Tandis que les importations du Mexique sont imposés d'un droit d'importation de 0%, l'ALÉMUE établit que les composants de l'EU sont exemptés de droits.
- La société mexicaine seulement doit payer la TVA de 15% sur la valeur des composants de l'UE.
- La TVA sera payée par la société mexicaine soixante jours après la date d'exportation des produits finis aux Etats-Unis et/ou au Canada.

Scénario N° 2

- La société mère de l'UE vend et exporte au Mexique des composants UE encore assujettis à des droits d'importation aux termes de l'ALÉMUE .
- La société mexicaine achète les composants originaires de l'ALÉNA, qui joints aux composants de l'UE, sont fabriqués, traités ou montés en produit fini au Mexique.
- Au moment du déplacement de tarif douanier, le produit obtient le statut d'origine pour l'ALÉNA, avec exemption de droits d'importation américains et canadiens.
- Le produit fini est exporté par la société mexicaine aux États-Unis et/ou au Canada, avec sujétion au paiement de droits d'importation mexicains sur les composants de l'UE (jusqu'à 5% en 2004, et un maximum de 4% à partir de 2005).
- Les droits respectifs seront payés par la société mexicaine soixante jours après la date d'exportation, conjointement avec la TVA de 15% sur la valeur des composants de l'UE.

Scénario N° 3

- La société mexicaine achète des composants non originaires de l'UE ou de l'ALÉNA ("Composants de Pays non membres de ces Accords").
- En outre, la société mexicaine achète des composants ALÉNA qui sont, conjointement avec les composants de pays tiers, fabriqués, traités ou assemblés pour obtenir un produit fini au Mexique.
- Au moment du déplacement de catégorie de tarif douanier, le produit obtient le statut d'origine aux termes de l'ALÉNA, avec exemption de droits d'importation américains et canadiens.
- Le produit fini est exporté par la société mexicaine aux États-Unis et/ou au Canada, avec sujétion au paiement de droits d'importation mexicain sur les composants de pays tiers (composants de pays non membres des Accords);
- Si il y a un Programme de promotion sectorielle applicable, la société mexicaine en bénéficiera et, dans ce cas, les composants de pays non membres des Accords seront imposée d'un droit de 5% au maximum;
- S'il n'y a pas de Programme de promotion sectorielle applicable, le droit correspondant sera le droit prévu par le système général de tarifs douaniers du Mexique.
- Le droit résultant sera payé par la société mexicaine soixante jours après la date d'exportation, ainsi que la TVA de 15% de la valeur des composants de pays non membres des Accords.

Conclusion

- Le Mexique offre des avantages considérables à tous les investisseurs de l'UE désireux d'avoir accès à la région de l'ALÉNA sans devoir payer de droits.
- La solution consiste à combiner correctement les règles d'origine prévues par l'ALÉMUE et l'ALÉNA avec l'application du programme national de l'échange du Mexique, tels que les usines de sous-traitance et le Programme de promotion sectorielle.
- Signalons finalement que le Mexique offre une situation privilégiée comme partenaire de libre-échange, du fait d'être le seul pays du monde qui est membre tant de la région de l'ALÉNA que du bloc commercial de l'Union Européenne.