

Chapitre

4

**L'Accord de Libre-échange Nord-
Américaine.**

4. L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

4.1. INTRODUCTION

Ce deuxième chapitre vise globalement à donner un portrait de la structure de l'Accord de Libre-échange Nord-Américain (ALENA), à présenter le modèle de l'Accord d'intégration régionale nord-américain. Pour ce faire, il nous faudra tracer l'évolution historique du processus d'intégration régionale nord-américain à travers une lecture des documents fournis par les secrétariats du Canada, des Etats-Unis et du Mexique chargés de l'Accord, mais aussi comme des informations fournies par d'autres sources spécialisées ou pertinentes. Le but est d'effectuer une collecte écrite des événements marquants de l'histoire de l'ALENA qui ont amené à sa création en gardant toujours à l'esprit la problématique posée précédemment. Plus précisément, les objectifs spécifiques de ce chapitre sont de faire ressortir les raisons pour lesquelles l'Accord a été créé, la démarche faite pour sa création et ses aspects structurels les plus importants.

À partir de la Seconde Guerre Mondiale les Etats-Unis ont commencé à initier des relations commerciales transcendantales avec ses voisins au nord et au sud de ses frontières. À l'époque, les EU ont aperçu la nécessité de trouver de nouvelles sources pour remplir ses besoins en termes d'importation des produits qui, à cause des circonstances, ont été difficiles à produire dans son territoire. Ces circonstances étaient dues au manque de main d'oeuvre et de ressources de production, ainsi comme les difficultés de la dégradation économiques conduites par la suite de la guerre¹.

¹ Novelo Urdanivia F., (2002), p. 104-108.

A cette date, le Canada avait déjà un degré considérable de coopération commerciale avec les EU, il était un des ses plus importantes partenaires; a la part avec le Japon. Par contre, le Mexique commençait à s'impliquer fortement dans des stratégies d'industrialisation et des importations qui débutaient à se propager a travers le monde.

Pour pouvoir jouer dans ce contexte mondial, le Mexique n'avait que le pétrole comme seule source de devises, ce qui a entraîné une augmentation considérable de la dette externe. Le gouvernement mexicain donc entrepris une politique de développement économique basée sur une promotion de l'augmentation de son volume d'exportations. Cette démarche a encourage l'instauration de nouvelles politiques de commerce extérieur, la libéralisation commerciale et la recherche de partenaires commerciaux a travers des négociations leur permettant de pénétrer le marché mexicain. Grâce à cet ensemble collectif des décisions, le Mexique est entré parmi les trois partenaires les plus importants des EU. Les EU sont également devenus le premier partenaire commercial et importateur du Mexique pour ces matières premières (produits agricoles et fabriqués) condition qui perdure jusqu'a aujourd'hui. Il commençait à paraître évident qu'il fallait faciliter le système de mouvement de produits à travers ses frontières en commun.

En ce qui concerne la question des ALE, on peut penser que ce processus d'intégration économique régionale a vu ses racines renforcées au début des années 1960, mais plus précisément en 1965 avec la signature du pacte de l'industrie automobile des EU et le Canada (Automotive Pact). Dans la même année, cette intégration est continuée lorsque le Mexique a établi avec les EU un programme de « maquiladoras »² sur la frontière nord du Mexique. Ce traité a matérialisé le début d'une coopération plus étroite entre les deux pays.

² « Une usine d'assemblage mexicaine, suivante situé au long de la frontière entre les Etats-Unis et le Mexique, à la quelle des matériaux et parties de production étrangères sont envoyées et de la quelle des produits terminés sont envoyées au marché originaire ». Cette définition est fournisse par le site Internet www.dictionnaire.com, mot clé « maquiladora ».

Il faut remarquer qu'en matière des ALE nord-américains, ce sont les EU qui ont engagé le premier accord avec Israël le 1 septembre 1985. Le deuxième accord a été avec le Canada le 1 janvier 1989. Depuis, en 1990, le Mexique et les EU ont décidé d'initier des négociations rendant un accord de libre-échange bilatéral. La même année le Canada exprime son intérêt de faire partie de cet accord; commencent alors les travaux à la formulation de l'Accord trilatéral avec pour l'objectif de créer l'aire de libre-échange de l'Amérique du Nord. Entre 1990 et 1992, ont eu lieu des réunions ministérielles de négociations entre les chefs d'état des trois nations. En 1993, le traité a été approuvé par les Assemblées Législatives des trois pays. L'ALENA (communément plus connu dans le monde par sa désignation en anglais; NAFTA) a été signé le 17 décembre 1992 et est entré en vigueur le 1 janvier 1994³.

4.2. L'INSTAURATION DE L'ALENA

4.2.1. Le propos de l'ALENA

L'ALENA est un ensemble de règles qui accordent aux pays du Canada, des EU et du Mexique un traitement douanier préférentiel à la vente et à l'achat de produits et services originaires de l'aire de l'Amérique du Nord. Cet accord est considéré comme une aire de libre-échange parce que les règles disposées définissent les manières et les périodes au quelles seront éliminées les barrières douanières pour permettre une libre circulation des produits et services entre les trois pays membres (c'est-à-dire, l'élimination totale et progressive des permis, des charges et licences, mais plus spécifiquement des tarifs et des droits douaniers, qui sont les principaux objectifs de l'Accord)

³ Information historique fournie par le site du Congressional Budget Office des EU, www.cbo.gov, lien de recherche, mot clé « NAFTA ».

Il envisage aussi l'établissement et de promotion des règles de « conditions de concurrence loyale » entre les trois pays et offre la protection et le soutien de l'exécution des droits de la propriété intellectuelle. Cet accord est basé sur des principes fondamentaux de transparence, un traitement sur les bases nationales et celles de la nation la plus favorisée.

L'ensemble de ces principes doit: représenter une mise en forme au bon déroulement du mouvement transfrontières des produits et services à travers les frontières communes; offrir une protection et que surveillance adéquates qui assurent l'exécution effective des droits de la propriété intellectuelle; permettre l'adoption de procédures internes qui permettent l'application et implémentation total de l'Accord; établir une règle d'interprétation qui exige l'application de l'ALE (soit l'ALENA) par ses membres et selon les principes du droit international.

Des le début, les objectifs de l'ALENA ont été les suivants:

- Promouvoir des conditions pour une concurrence loyale et libre;
- Augmenter les opportunités d'investissement sur le territoire du Canada, des Etats-Unis et du Mexique;
- Donner une protection adéquate aux droits de la propriété intellectuelle;
- Etablir des procédures efficaces à l'application de l'Accord et à la résolution des controverses;
- Encourager la coopération trilatérale, régionale et multilatérale, entre autres;
- Eliminer les barrières au commerce entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique, en stimulant le développement économique et en dormant à chaque pays signataire un accès égal aux marchés respectifs.

4.2.2. Les Règles d'Origine

Les règles d'origine accordent des avantages à divers produits provenant de territoires visés et ultérieurement servent comme point de départ à l'élimination de tous les taux douaniers sur tous les produits en provenance des trois pays sur une période de transition. Ses règles sont nécessaires à la détermination des produits qui auraient un traitement douanier préférentiel. Le but est d'assurer les avantages de l'Accord seulement à les produits fabriqués et transformés dans la région de l'Amérique du Nord, pas à des produits qui sont totalement ou partiellement produits dans d'autres pays. Il faut aussi réduire les obstacles administratifs parmi les exportateurs, les importateurs et les producteurs qui réalisent ces activités commerciales dans le cadre de l'Accord.

Ces règles d'origine précisent que les produits sont considérés originaires de la région lorsqu'ils sont fabriqués ou transformés dans sa totalité par les pays d'Amérique du Nord. Ces produits contenant des matériaux et ne provenant pas de l'aire de l'Accord seront considérés originaires de la région seulement si les matériaux non originaires à l'aire ont été transformés dans l'un des pays membres de l'Accord. Dit processus de transformation doit modifier la classification douanière selon les dispositions de l'Accord. Dans quelques cas, en plus de remplir les exigences de classification douanière, les biens devront incorporer un pourcentage spécifique de contenu régional.

De manière plus précise, l'article 401 de l'Accord donne la définition exacte du terme « originaire » et englobe les produits en quatre groupes:

- les produits entièrement obtenus ou produits sur le territoire visé par l'ALENA;
- les produits entièrement produits sur le territoire visé par l'ALENA et uniquement à partir de matières originaires;
- les produits satisfaisant aux règles d'origine (auparavant énoncées);

- et les produits non montés ainsi que les produits classés avec leurs pièces qui ne satisfont pas à la règle d'origine, mais dont la teneur en valeur régionale n'est pas inférieure à 60% lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée (50% lorsque la méthode du coût net est utilisée)⁴.

Le texte de l'article donne une explication plus approfondie et précise de chacun de ces groupes. Néanmoins, pour des raisons pratiques, elles seront omises dans ce chapitre.

4.3. L'ADMINISTRATION DOUANIÈRE

Pour s'assurer qu'un traitement douanier préférentiel sera octroyé seulement aux biens originaires de l'aire de libre-échange et que les importateurs, les exportateurs et les producteurs des trois pays obtiendront les bénéfices d'une certitude et simplification administrative, l'Accord inclut des dispositifs en matière douanière qui établissent:

- Une réglementation uniforme qui garantisse l'application, l'administration et l'interprétation congruente aux règles d'origine;
- L'implémentation d'un certificat d'origine uniforme, ainsi que des conditions requises de certification et procédures à suivre par les importateurs et exportateurs qui réclament un traitement douanier préférentiel;
- Conditions requises communes à la comptabilité de dits biens;
- Règles, autant que aux importateurs et exportateurs et aux autorités douanières, sur la vérification de l'origine des biens;
- Résolutions préalables sur l'origine des biens émises par les autorités douanières du pays auquel l'importation est destinée;

⁴ Information fournie par le site Internet de la Office of NAFTA and Inter-American Affairs, www.mac.doc.gov/nafta/, information générale sur l'Accord.

- La création d'un groupe de travail trilatéral sera chargée de formuler, proposer et appliquer des modifications ultérieures aux règles d'origine et aux règlements uniformes;
- L'application de délais spécifiques à la prompt résolution des controverses entre les pays membres autour des règles d'origine;
- L'Accord incorpore le principe fondamental de traitements du GATT (maintenant OMC). C'est-à-dire que les biens importés vers un pays membre de l'Accord, par un autre pays membre, ne seront pas l'objet de discrimination. Cet engagement est étendu aussi aux dispositions des provinces et des états⁵.

4.3.1. Le processus d'élimination progressive des tarifs

En ce qui concerne le cas de l'ALENA, les tarifs sur la plupart des produits originaires du Canada, des EU et du Mexique sont éliminés au cours d'une période de transition maximale de quinze ans. Par rapport à l'ALE entre le Canada et les EU, l'échéancier déjà prévu pour l'élimination des tarifs continuera à être respecté, de sorte que tout le commerce réalisé entre le Canada et les EU s'effectuera en franchise à compter depuis 1998.

Dans la plupart des cas, en ce qui concerne les échanges commerciaux entre le Mexique et les EU d'une part et entre le Canada et le Mexique d'autre part, l'ALENA prévoit l'abolition immédiate des droits de douane existants ou leur élimination progressive sur une période de cinq à dix ans. Les tarifs seront éliminés sur une période de quinze ans dans le cas de certains produits de nature délicate. Cela dit, les pays signataires de l'Accord peuvent décider, d'un commun accord, d'éliminer plus rapidement les tarifs visant n'importe quel produit.

⁵ Information fournie par le site Internet du Secrétariat Économique du Mexique, www.economia.gob.mx, lien de recherche, mot clé « TLCAN ».

Au fur et à mesure que la période de transition progresse, les taux de droit varient en fonction du pays signataire de l'Accord dans lequel les produits ont été produits. Ainsi, l'ALENA peut prévoir un taux différent à l'égard des produits identiques importés aux EU, selon que ces produits proviennent du Canada ou du Mexique. On trouve des conditions similaires de la part du Canada et du Mexique en ce qui concerne les taux des droits. Les commerçants doivent se servir de règles tarifaires énoncées à l'annexe 302.2 de l'ALENA.

Il faut aussi mentionner, de façon générale que les tarifs ne seront éliminés qu'à l'égard des produits « originaires » au sens de la définition mentionnée auparavant et spécifiquement donnée par l'article 401 de l'ALENA. L'Accord prévoit toutefois des avantages dans le cas de certains produits du Canada, des EU et du Mexique qui ne sont pas originaires, mais qui satisfont à des conditions établies. De cette même façon, des quantités limitées de produits non originaires pourraient être admissibles à un traitement préférentiel prévu par l'ALENA en vertu des tarifs spéciaux s'appliquant à des contingents tarifaires.

Il est très important à comprendre que cet accord crée une aire ou une zone de libre-échange mais non pas un marché commun. Les administrations douanières continueront d'exister et les produits qui entreront au Canada, aux EU et au Mexique devront continuer de respecter les dispositions législatives et réglementaires de chaque pays. L'ALENA n'autorise pas la circulation non contrôlée des produits entre le Canada, les EU et le Mexique⁶.

⁶ Information fournie par le site Internet du Secrétariat Économique du Mexique, www.economia.gob.mx, lien de recherche, mot clé « TLCAN ».

4.3.2. L'application et le respect aux critères d'origine

Dans le cadre opérationnel de l'ALENA, précisément l'annexe 401, il existe des mesures qui permettent la valorisation transactionnelle des produits contenant des matières non originaires. Cet aspect clé est impératif pour assurer une démarche de concurrence loyale.

D'abord, il faut établir la teneur en valeur régionale du produit en question. Puis, certaines règles d'origine spécifiques exigent qu'un produit ait une teneur en valeur régionale minimale, ce qui signifie qu'un certain pourcentage de la valeur du produit doit provenir de l'Amérique du Nord.

L'ALENA conçoit deux méthodes pour la valorisation des produits par rapport à sa teneur en valeur régionale. La première est la **méthode de la valeur transactionnelle**, elle permet de calculer la valeur des matières non originaires comme un pourcentage de la valeur transactionnelle du produit tel qu'il a été établi en vertu du GATT (maintenant OMC), autrement le prix total payé pour le produit, mais sous réserve de certains rajustements pour l'emballage et d'autres éléments. Cette formule a été fondée sur les principes du Code de la valeur en douane du GATT. Elle permet de calculer la valeur de matières non originaires comme un pourcentage du prix facturé, qui est habituellement le prix réellement payé pour ces matières. Etant donné que la méthode de la valeur transactionnelle permet au producteur de considérer tous ses coûts et profits comme ayant été engagés et réalisés dans le territoire, la teneur en valeur régionale établie selon cette méthode doit correspondre à un pourcentage plus élevé que si l'on a recours à la méthode du coût net (cette méthode sera décrite ensuite).

Il reste toujours possible que dans certains cas l'exportateur ou le producteur ne puisse pas appliquer la méthode de la valeur transactionnelle, donc la méthode du coût net doit être utilisée.

Cette méthode est employée lorsqu'il n'y a pas de valeur transactionnelle, par exemple dans le cas de certaines opérations entre personnes apparentées, relatives à certains véhicules à moteur et à certaines pièces de tels véhicules, seulement lorsqu'un producteur cumule la teneur en valeur régionale des dites opérations.

La deuxième option possible à la valorisation des produits reste l'utilisation de la **méthode du coût net**. Plus précisément, elle permet de calculer la teneur en valeur régionale comme un pourcentage du coût net de la production du produit. Le coût net représente les coûts engagés par le producteur, moins les frais de promotion (y compris la commercialisation et le service après-vente), les redevances, les frais d'expédition et d'emballage, ainsi que les frais d'intérêts non admissibles.

De plus, le pourcentage auquel doit correspondre la teneur en valeur régionale en principe doit être moins élevé dans le cas de la méthode du coût net que dans celui de la méthode de la valeur transactionnelle, étant donné que, dans le premier cas certains coûts sont exclus du calcul du coût net⁷.

Il semble très important de remarquer que les producteurs sont toujours libres d'opter pour la formule la plus avantageuse. Le fait de fournir deux méthodes de calcul aux producteurs permet de prouver et d'assurer que la règle d'origine est bien respectée. Cependant, en générale la méthode de la valeur transactionnelle est plus simple à utiliser.

Mis à part, il existe une considération pour d'autres cas où les produits peuvent être jugés originaires. Toutefois, un produit qui ne satisfait pas aux exigences fondamentales des quatre critères principaux peut, dans certains cas, être considéré comme un produit originaire selon d'autres options.

⁷ Information fournie par le site Internet de la Office of NAFTA and Inter-American Affairs, www.mac.doc.gov/nafta/, information générale sur l'Accord.

La première option concerne à la considération et l'acceptation des **matières intermédiaires**. Sa définition est celle d'une matière auto-produite, conçue par le producteur, qui satisfait aux règles d'origine et qui soit intègre au produit final. La définition d'une matière auto-produite, selon l'article 415 de l'Accord, est celle d'une matière produite par le producteur d'un produit fini et utilisée dans la production dudit produit. C'est-à-dire qu'à des fins de calcul de la teneur en valeur régionale d'un produit fini, l'Accord permet à un producteur, selon l'article 402, de désigner comme matière intermédiaire toute matière originaire auto-produite utilisée dans la production du produit final. Du moment que la matière intermédiaire est admissible à titre de matière originaire sa valeur totale peut être considérée comme originaire aux fins du calcul de la teneur en valeur régionale du produit fini.

Le propos de cette catégorie sur les matières intermédiaires est de traiter les fabricants ayant une structure à intégration la plus verticale possible de la même façon que les producteurs qui achètent des matières de fournisseurs indépendantes. Dans le cas de ceux qui produisent leurs propres matières avec des intrants non visés par l'Accord, la disposition relative aux matières intermédiaires peut aider ces produits à être considérés comme des produits originaires. Cette disposition englobe tous les produits et toutes les matières, sauf certains produits qui seraient utilisées dans l'industrie de l'automobile⁸.

La deuxième option du **cumul** concerne les producteurs de produits contenant ou incorporant d'autres produits fournis avec un contenu entièrement originaire ou pas complètement non originaire. C'est-à-dire que lorsqu'un producteur détermine la teneur régionale des produits, la valeur intégrale des matières, utilisées dans la production des produits qu'il acquiert des fournisseurs, est considérée comme la valeur des produits entièrement originaires ou pas entièrement non originaires, selon le cas.

⁸ Information fournie par le site Internet de la Office of NAFTA and Inter-American Affairs, www.mac.doc.gov/nafta/, information générale sur l'Accord.

Cette disposition permet l'inclusion, par le calcul de la valeur régionale, de toute valeur régionale ajoutée par les fournisseurs de matières non originaires utilisées pour réaliser le produit final. Concrètement, le cumul permet au producteur de réduire la valeur des matières non originaires utilisées dans la création du produit, toujours en tenant compte des intrants visés par l'Accord qui ont été incorporés à ces matières.

Le cumul doit respecter les quatre conditions suivantes:

- les producteurs ou exportateurs qui décident d'opter pour le cumul doivent se servir de la méthode du coût net pour calculer toute teneur en valeur régionale;
- les producteurs ou exportateurs des produits doivent obtenir des renseignements sur la teneur en valeur régionale des matières non originaires utilisées pour fabriquer leurs produits auprès des producteurs ou fournisseurs de ces matières (ces renseignements ne sont pas, dans aucun cas, obtenus par les autorités gouvernementales);
- toutes les matières non originaires utilisées dans la production des produits doivent subir le changement de classification tarifaire précise à l'annexe 401 de l'Accord, et les produits doivent satisfaire à toute exigence de teneur en valeur régionale applicable sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays signataires de l'Accord;
- les produits doivent satisfaire à toutes les autres exigences pertinentes des règles d'origine.

La troisième option sur laquelle on peut faire appel à une considération particulière de l'Accord est appelée la **règle de minimis**. L'exigence du changement de classification tarifaire suppose que **toutes** les matières subissent le changement requis. Cependant, il est possible qu'un très faible pourcentage de matières ne fasse pas l'objet d'un changement tarifaire, ce qui empêche les produits d'être originaires.

Par la suite, l'Accord renferme une règle de minimis qui rend les produits originaires, à condition que ces matières ne représentent pas plus qu'un certain pourcentage (7% dans la plupart des cas) de la valeur transactionnelle des produits, ajustée en fonction d'une base franco a bord ou, dans certains cas, pas plus qu'un certain pourcentage de coût total des produits. Ainsi, le calcul de teneur en valeur régionale n'est pas nécessaire si la valeur de **toutes** les matières non originaires utilisées dans la fabrication des produits n'est pas supérieure au montant de minimis spécifié.

Finalement, une dernière option particulière concerne la considération des produits et matières fongibles. L'Accord contemple, en vertu de l'article 415, les produits fongibles comme des produits qui sont interchangeables dans le commerce et dont les propriétés sont essentiellement les mêmes. C'est-à-dire, lorsque un producteur mélange des produits fongibles originaires et non originaires de telle sorte qu'il est impossible d'identifier concrètement les produits originaires, le producteur peut déterminer l'origine de ces produits en se fondant sur l'une ou l'autre des méthodes reconnues de comptabilisation des stocks mentionnés dans la réglementation uniforme. Ces dispositions s'appliquent de la même façon aux matières utilisées dans la production d'un produit.

4.3.3. Les opérations non admissibles par les règles d'origine

L'Accord prévoit qu'il existe deux cas dans lesquels un produit ne peut pas être considéré comme originaire; le cas de la simple dilution dans l'eau ou dans une autre substance qui ne modifie pas sensiblement les propriétés de la matière; et, le cas où il peut être raisonnablement démontré qu'il fait l'objet d'une méthode de production ou de tarification ayant pour but d'éluder les dispositions des règles d'origine.

Dans le premier cas, il a été affirmé que la simple dilution, même si elle entraîne un changement du classement tarifaire, ne suffit pas à rendre le produit originaire. Cependant, si cette dilution est ajoutée à un autre processus alors cette condition peut suffire à modifier sensiblement les propriétés de la matière et à en créer un produit originaire. En ce qui concerne le deuxième cas, une action qui élude les règles d'origine ne sera pas tolérée parce qu'elles ont comme objectif de garantir que le traitement et les coûts engagés à l'égard du produit sont commercialement importants et appropriés, comme le précisent les règles sur le changement de classement tarifaire et les règles sur la teneur en valeur.

4.3.4. Les secteurs de l'ALENA sujets à traitement particulier

L'Accord prévoit une application particulière des dispositifs, ou critères d'origine, auparavant mentionnés sur les produits des secteurs textile, automobile, électronique et agricole. Ces secteurs représentent l'ensemble des activités les plus importantes de l'interaction commerciale entre les pays signataires.

La raison pour laquelle ces secteurs requièrent des considérations particulières est due à sa complexité individuelle. C'est-à-dire que, l'Accord reconnaît que la nature de chacun de ces secteurs ou industries est très différente l'une de l'autre et c'est pour cela qu'il est impossible d'appliquer les règles d'origine pourtant de manière homogène.

Par exemple, pour le secteur textile, les critères se rapportant à l'origine visent surtout à garantir que les opérations de production des produits textiles et du vêtement s'effectuent principalement en Amérique du Nord. La règle d'origine fondamentale pour les produits textiles et les vêtements est la règle d'origine du fil. Selon cette règle, le fil utilisé pour produire le tissu doit être originaire d'un pays signataire de l'Accord.

Par contre, en ce qui concerne le secteur automobile, les règles d'origine sont surtout fondées sur un changement tarifaire seul ou sur un changement tarifaire plus accompagné d'une exigence de teneur en valeur régionale. Pour ce secteur, l'Accord exige le calcul de la teneur en valeur régionale des produits par l'utilisation de la méthode du coût net. Par exemple, le pourcentage requis a augmenté pendant la période de huit ans de 50% à 62.5% pour les véhicules légers.

Les exemples précédents donnent seulement une brève référence de la quantité des aspects qui puissent être considérés. Il resterait à les analyser dans la totalité en incluant aussi les secteurs agricole et électronique, mais notre propos est seulement de remarquer la raison pour laquelle us sont traités particulièrement⁹.

4.3.5. Les aspects restants de la structure de l'ALENA

Jusqu'ici, nous avons essayé d'approfondir, même brièvement, ces aspects les plus pertinents sur la structure fonctionnelle de l'Accord référents à l'objectif de ce chapitre. Mais, il faut préciser que la structure de l'Accord prend en compte un système complet et intégral. L'Accord envisage des explications détaillées à questions telles que:

- le processus pour l'application du Certificat d'origine;
- les spécificités des procédures d'importation;
- les dispositifs de la vérification de l'origine;
- les possibles sanctions (particulières à chaque pays signataire);
- le refus aux avantages visés par l'Accord;
- l'extension des décisions anticipées aux producteurs;
- l'existence d'un forum d'appel (par rapport aux déterminations d'origine, aux marques du pays d'origine et aux décisions anticipées);

⁹ Information fournie par le site Internet du Secrétariat Économique du Mexique, www.economia.gob.mx, lien de recherche, mot clé « TLCAN ».

- le marquage du pays d'origine (pour préciser à l'acheteur l'endroit où le produit a été fabriqué);
- le système de suivi continu sur les effets de l'Accord (les programmes de « drawback » et de report des droits, et autres).

Il faut préciser que l'Accord fait l'objet d'actualisations opportunes, parfois du au besoin d'effectuer des amendes aux définitions, par l'intégration des nouvelles et etc.

4.4. Les institutions de l'ALENA

Il paraît évident qu'un processus d'intégration tel que dans le cas de l'ALENA pose un défi d'une magnitude très importante. Donc, le besoin d'établir des institutions dédiées spécifiquement à répondre aux demandes. L'Accord a prévu la création d'institutions désignées à adresser les questions respectives à l'emploi, à l'environnement et le développement économique. La jurisprudence de ces institutions se répercute sur le contexte trilatéral, bilatéral et national. Le but ultime de ces institutions est de formuler des stratégies pour promouvoir la coopération entre les trois pays signataires, les sociétés et entre les mêmes institutions.

4.4.1. La Commission de coopération du travail

Le mandat de la CLC (Commission for Labor Cooperation) est de l'améliorer les conditions de travail et les standards de vie. Elle est engagée à promouvoir les onze principes du travail destinés à protéger, augmenter et renforcer les droits des employés.

Pour accomplir ces objectifs, le NAALC (North American Agreement on Labor Cooperation) a créé des mécanismes d'activités de coopération et de consultations intergouvernementaux, ainsi que l'application des évaluations indépendantes et le règlement de disputes liées à l'application des lois du travail. Sa structure comprend un Conseil Ministériel, un Secrétariat et trois Bureaux Administratifs Nationaux¹⁰.

4.4.2. La Commission de Coopération Environnementale

Le mandat de la CEC (Commission for Environmental Cooperation) facilite la coopération et la participation publique afin d'améliorer la conservation et la protection de l'environnement Nord-Américain pour le bénéfice des générations actuelles et futures et dans le contexte d'augmenter les liens économiques et sociaux de l'échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Sa structure comprend un Conseil, un Secrétariat et un Comité Consultatif Public Conjoint¹¹.

4.4.3. La Commission Coopération Environnementale de la Frontière

Le propos de la BECC (Border Environmental Cooperation Commission) est de préserver, de protéger et d'améliorer la condition de l'environnement de la région située à la frontière commune des États-Unis et du Mexique afin de satisfaire le Bien Être de la population appartenant à ces deux pays.

¹⁰ Information fournie par le site Internet du « North American Agreement for Labor Cooperation », www.naalc.org.

¹¹ Information fournie par le site Internet de la « Commission for Environmental Cooperation », www.cec.org.

Ce propos se réalise à travers l'aide et la coopération de la Banque de Développement Nord-américaine et des autres institutions nationales et internationales, ainsi que des investissements privés aux projets de développement environnementaux sur la région où se situe la frontière commune. Cette commission est gérée par un Conseil d'Administration, un Directeur Général et un Conseil Consultatif¹².

4.4.4. La Banque du Développement Nord-américaine

La mission de la NADB (North American Development Bank) est de servir aux communautés de la frontière entre les Etats-Unis et le Mexique, partenaire et déclencheur binational des projets pour l'amélioration de l'environnement et de la qualité de vie des habitants de cette frontière commune.

Elle doit faciliter le financement et le développement à long terme des infrastructures d'opération concernant l'environnement. La banque est gérée par un Conseil d'Administration intégré par six membres avec une représentation égal des deux pays. Un Directeur Administratif de la banque, assigné par le Conseil d'Administration, qui doit être un citoyen des Etats-Unis ou du Mexique; et un Directeur Administratif Adjoint¹³.

¹² Information fournie par le site Internet de la « Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza », www.cocef.org.

¹³ Information fournie par le site Internet de la « North American Development Bank », www.nadbank.org.

