



invest-export.brussels 



Mise à jour : Novembre 2015

Etats-Unis

Secteurs à haut potentiel Approche du marché Recommandations

Attachés économiques et commerciaux

New York: Luc LIPPENS

Silicon Valley: Eric GABRYS

Contacts:

newyork@sprb.brussels

california@sprb.brussels

<http://www.brussels-in-usa.com>



Secteurs à haut potentiel

Dans des économies matures, comme les Etats-Unis, des approches multisectorielles sont à éviter.

Voici une liste non-exhaustive de secteurs à haut potentiel aux Etats-Unis :

Biotechnologie

Le secteur biotech connaît une forte croissance aux Etats-Unis. En 2008 l'industrie biotechnologique américaine a atteint la rentabilité pour la première fois. En 2009 les revenus de sociétés biotech américaines ont décuplé passant de 400 millions de dollars en 2008 à 3,7 milliards de dollars en 2009. En 2010 les revenus de sociétés biotech américaines ont augmenté de 10% et en 2011 de 12%. En 2013 les revenus de sociétés biotech américaines ont augmenté de 8,2% par rapport à l'année 2012 (71,9 milliards de dollars). Le secteur biotech emploie 1,4 million personnes aux Etats-Unis. En 2012 il y avait 2.175 entreprises biotech aux Etats- Unis, dont 316 cotées en bourse :

http://www.ey.com/GL/en/Industries/Life-Sciences/Beyond-borders-global-biotechnology-report-2012_Financial-performance-heads-back-to-normal

<http://www.ey.com/GL/en/Industries/Life-Sciences/EY-beyond-borders-unlocking-value>

<https://www.bio.org/articles/battellebio-state-bioscience-jobs-investments-and-innovation-2014>

En 2014, les entreprises du secteur ont levé plus de 6 milliards USD d'argent frais auprès de VC. La majorité de ces levées de fonds est effectuée pour des sociétés installées dans la Bay Area/San Francisco. 25% des sociétés américaines actives dans le secteur biotech sont situées en Californie (370). D'autres états américains avec un nombre important de sociétés biotechnologiques sont le Massachusetts (250), la Caroline du Nord (80), le Maryland (70) et le New Jersey (65) :

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Beyond_borders_global_biotechnology_report_2011/\\$FILE/Beyond_borders_global_biotechnology_report_2011.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Beyond_borders_global_biotechnology_report_2011/$FILE/Beyond_borders_global_biotechnology_report_2011.pdf)

Le salon le plus important du secteur est BIO. Chaque année les trois Régions belges organisent un pavillon belge à ce salon avec une quarantaine de sociétés.

L'édition 2016 du salon BIO aura lieu à San Francisco du 6u
6 au 9 juin 2016 : <http://convention.bio.org/>

Energie renouvelable

En 2014 les énergies renouvelables représentaient 13% de toute l'énergie produite aux Etats-Unis. Les sources principales de l'énergie renouvelable aux Etats-Unis sont les sources hydrauliques (48%), l'énergie éolienne (34%), les sources biologiques (12%), le gaz de décharge (3%), l'énergie solaire (3%) :

http://www.eia.gov/energy_in_brief/article/renewable_electricity.cfm

La production de l'énergie éolienne aux Etats-Unis s'élève à 66GW et n'est secondaire qu'à celle de la Chine. Les états avec la plus importante production de l'énergie éolienne sont le Texas, la Californie et l'Iowa.

Les Etats-Unis sont le premier producteur mondial d'éthanol (13,9 milliard de gallons en 2013). La première région productrice d'éthanol aux Etats-Unis est l'Iowa (premier producteur du maïs : 3,3 milliard de gallons) :

<http://www.ethanolrfa.org/page/-/rfa-association-site/Resource%20Center/2014%20Ethanol%20Industry%20Outlook.pdf?nocdn=>

Les Etats-Unis figurent au 4^{ième} rang mondial des producteurs d'électricité solaire, après l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. L'année 2014 s'est avérée très productive pour les Etats-Unis : le montant de la nouvelle capacité solaire a augmenté de 30% par rapport à l'année 2013 :

<http://www.greentechmedia.com/articles/read/the-us-installed-6.2-gw-of-solar-in-2014-up-30-over-2013>

Les principaux salons en 2015-2016 dans le secteur des énergies renouvelables sont Windpower (23-26 mai 2016 à Nouvelle-Orléans), Intersolar (12-14 juillet 2016 à San Francisco), Renewable Energy World (8-10 décembre 2015 à Las Vegas) et Cleantech (25-27 janvier 2016 à San Francisco).

TIC

Le secteur TIC est très important aux Etats-Unis. Parmi les centres high-tech aux Etats-Unis le centre principal est situé dans la Silicon Valley. C'est dans cette région que la plupart de sociétés TIC sont situées : Apple, Cisco, Adobe, Oracle,

Intel, Facebook, Google, Yahoo, Twitter, Youtube etc.

Le succès de la région est basée sur plusieurs facteurs dont la présence de plusieurs universités de premier plan (Stanford, Berkeley,...), l'existence d'un écosystème où les entrepreneurs qui ont connu le succès sponsorisent la création d'entreprises pour la nouvelle génération, la présence de grandes entreprises clientes de nouvelles technologies et la présence de VCs (Venture Capital) qui accompagnent et accélèrent la croissance de ces entreprises. En 2014, les VCs ont investi plus de 48 milliard USD aux Etats-Unis, soit une croissance de 61 % par rapport à 2013. La Californie attire la grande majorité de ces investissements avec plus de 55% de ceux-ci sur la seule région de la Silicon Valley en Q2/2014. Ce succès reflète l'effet « Réseau » qui s'est établi dans l'écosystème de la Silicon Valley. Comme tendances du secteur, on peut mentionner l'explosion du secteur SAAS/Cloud Computing dans le domaine des logiciels pour les entreprises, les solutions Fintech et de médias sociaux pour les consommateurs. De manière générale, on assiste aussi à une explosion des places de marché (market places) qui contribuent au bouleversement au sein de secteurs traditionnels comme l'hôtellerie avec Airbnb, les taxis avec Uber, le prêt en ligne avec Lending Club, etc.

New York est devenu le deuxième majeur tech hub aux Etats-Unis après la Silicon Valley. Plusieurs sociétés high-tech ont ouvert leurs bureaux à New York pendant ces dix dernières années. Parmi les sociétés TIC importantes avec des bureaux à New York on peut mentionner Google, Facebook (QG en Californie), AOL, Foursquare, Kickstarter et Tumblr. Plus de 500 startups sont actuellement actives à New York.

D'autres centres high-tech importants aux Etats-Unis sont : Washington DC, Boston, Dallas-Fort Worth, Research Triangle Raleigh-Durham-Cary ('Chapel Hill').

Services

L'économie bruxelloise, qui pèse près de 20% du PIB belge, est de plus en plus axée sur les services.

Les Etats-Unis sont le premier exportateur et importateur mondial de services. L'industrie de services aux Etats-Unis emploie 81 % de la population. Le secteur tertiaire est responsable de 78,1 % du PIB aux Etats-Unis :

Les catégories principales de l'exportation de services des Etats-Unis sont les secteurs suivants : hospitalité et transport, royautés, finances, consultance, éducation, TIC. Dans la matière de l'exportation de services des Etats-Unis, les cinq principaux clients des Etats-Unis sont le Canada, le Royaume-Uni, le Japon, la Chine et l'Irlande.

Les principales catégories dans l'importation de services aux Etats-Unis sont les secteurs suivants: hébergement et transport, royautés, TIC, consultance, finances, éducation. Dans le domaine de l'importation de services aux Etats-Unis, les cinq principaux fournisseurs des Etats-Unis sont le Royaume-Uni, le Canada, le Japon, les Bermudes et l'Allemagne.

Les exportations de services des Etats-Unis vers la Belgique prévalent traditionnellement sur les importations (11,6 milliards de dollars comparés à 7 milliards de dollars en 2013), surtout dans les catégories suivantes : les finances,

la consultance légale et TIC. Pourtant, la Belgique l'emporte dans les secteurs tels que la consultance, R&D et les télécommunications :

<http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=62&step=1#reqid=62&step=7&isuri=1&6210=4&6200=172&6211=176>

Femmes dans l'export

57% de femmes et 69% des hommes sont actifs dans les affaires aux Etats-Unis:

<http://www.dol.gov/wb/stats/recentfacts.htm>

Il n'y a pas de discrimination positive ou négative pour accéder au marché américain. Plus de 10 millions d'entreprises sont aux mains de femmes et le chiffre d'affaires combiné de ces entreprises représente 2500 milliards de dollars.

Approche du marché

EXPORTER AUX Etats-Unis

- **Participation aux salons professionnels**

Avant de se décider d'exporter aux Etats-Unis, il est souhaitable de visiter au moins un salon professionnel dans votre domaine pour connaître la concurrence et rencontrer des agents et des acheteurs. Vous pouvez trouver une liste de salons professionnels dans votre domaine sur le site web suivant:

<http://www.tsnn.com/>

- **Calcul du prix**

Avant de prendre une décision, un acheteur américain voudrait connaître le 'landed cost'. Il faut bien calculer toutes les dépenses : les frais de fabrication, les frais d'envoi, les assurances, les droits d'entrée, le dédouanement, les commissions etc. Une fois toutes ces dépenses calculées, on arrive au 'landed cost'. Le prix consommateur final s'élève au landed cost multiplié par 2,2. Il faudrait s'assurer qu'à ce point le prix de votre produit ne soit pas exorbitant par rapport à la concurrence.

- **Circuits de distribution**

Les types de vente principaux sont :

- a) la vente à distance, qui se fait par email, vente par correspondance, télémarketing, TV-achat, ventes par internet et par téléphone portable.
- b) le réseau de distribution, qui inclue : les magasins, les pharmacies, les magasins de proximité, les centres spécialisés, les malls.
- c) les intermédiaires commerciaux, notamment : les sociétés de commerce, les grossistes, les agents.
- d) ouverture d'un bureau aux Etats-Unis.

Il existe plusieurs circuits de distribution aux Etats-Unis, par exemple :

- a) exportateur bruxellois -> importateur/grossiste américain -> distributeur
-> détaillant consommateur
- b) exportateur bruxellois -> importateur/grossiste américain ->
manufacturer's representative/agent -> détaillant -> consommateur

- **Préparation d'une brochure**

Il est important de bien préparer vos brochures en 'anglais américain' (et pas, par exemple, 'anglais britannique') et tout traduire en mesures anglo-saxonnes (e.g. 'inches', 'feet', 'F', les tailles).

- **Guide 'comment importer aux Etats-Unis'**

Avant de commencer la procédure d'importation, nous vous suggérons de prendre connaissance du guide publié par la CBP (Customs and Border Protection) :

<http://www.cbp.gov/document/publications/importing-united-states#>

- **Country of origin labeling**

Le pays d'origine du produit doit être clairement marqué :

<http://www.ams.usda.gov/rules-regulations/cool>

- **Licence et permit**

Il faut s'assurer que votre produit ne demande pas une licence ou un permit de la part des agences suivantes :

- **USDA** (United States Department for Agriculture) (pour l'importation aux Etats-Unis d'animaux vivants, de plantes, de viande, de poulet, d'œufs, de légumes et de fruits) :

http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome?navid=IMPORTING_GO
[ODS](#)

- **FWS** (US Fish and Wildlife Service) (pour l'importation aux Etats-Unis d'animaux et plantes rares ou exotiques) :

<http://www.fws.gov/permits/ImportExport/ImportExport.html>

- **FDA** (Food and Drug Administration) (pour l'importation aux Etats-Unis de produits alimentaires) :

<http://www.fda.gov/food/guidanceregulation/foodfacilityregistration/default.htm>

<http://www.fda.gov/food/guidanceregulation/importsexports/ucm2006836.htm>

<http://www.fda.gov/food/guidanceregulation/fsma/ucm257978.htm>

- **EPA** (Environmental Protection Agency) (pour l'importation aux Etats-Unis de produits chimiques, de pesticides, de voitures) :
<http://www2.epa.gov/laws-regulations>
- **NHTSA** (National Highway Traffic Administration) (pour l'importation aux Etats-Unis de voitures) :
<http://www.nhtsa.gov/cars/rules/import/FAQ%20Site/pages/page6.html>
- **CPSC** (Consumer Product Safety Commission) (pour l'importation aux Etats-Unis de tout produit considéré comme potentiellement dangereux et/ou tout produit qui nécessite de standards stricts de qualité, par exemple, les médicaments, les produits pour les bébés etc) :
<http://www.cpsc.gov/en/Business--Manufacturing/International/>
et d'autres agences similaires.

- **Exportation de produits alimentaires : immatriculation**

Selon le Bioterrorism Act, les propriétaires, les opérateurs, ou les agents responsables des installations nationales ou étrangères qui fabriquent/traitent, conditionnent, ou stockent de la nourriture doivent obligatoirement s'immatriculer aux Etats-Unis. Les installations étrangères doivent avoir un agent américain.

:

<http://www.fda.gov/food/guidanceregulation/foodfacilityregistration/default.htm>

- **Exportation de produits alimentaires: avis préalable d'expéditions de produits alimentaires d'importation ('prior notice')**

Selon le Bioterrorism Act, la FDA doit recevoir un avis préalable d'importation alimentaire vers les Etats-Unis :

<http://www.fda.gov/food/guidanceregulation/importsexports/ucm2006836.htm>

- **Exportation de produits alimentaires : Food Safety Modernization Act**

Le nouveau système d'enregistrement ou de réenregistrement est ouvert depuis le 22 octobre 2012. La loi de modernisation de la sécurité alimentaire améliore le processus d'enregistrement en s'assurant notamment que la FDA ait les coordonnées correctes de chaque entité tout en incluant de nouvelles catégories d'aliments. Ces informations devraient permettre d'améliorer la qualité de la communication de la FDA avec les sociétés concernées en cas d'urgence

: <http://www.fda.gov/food/guidanceregulation/fsma/ucm257978.htm>

- **Classification et droits d'entrée**

La classification de tous les produits importés aux Etats-Unis est gouvernée par le HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of the United States).

Les USA appliquent un tarif douanier qui fait partie des plus bas du monde. Il est de 3% en moyenne.

Les droits d'entrée sont déterminés selon la classification du produit et son pays d'origine :

https://dataweb.usitc.gov/scripts/tariff_current.asp

- **Boîtes en bois**

Si vous pensez envoyer votre marchandise dans les boîtes en bois, veuillez consulter le document suivant concernant les restrictions concernant l'emballage en bois :

http://www.aphis.usda.gov/import_export/plants/plant_imports/wood_packaging_materials.shtml

Création d'une filiale

- **Dans quel Etat des Etats-Unis faut-il créer la société ?**

Dans la plupart de cas, il y a deux alternatives :

a) une société immatriculée dans l'Etat de Delaware (l'Etat le plus favorable aux incorporations, parce qu'il a les lois fiscales qui facilitent les affaires)

<http://corp.delaware.gov/howtoform.shtml>

b) une société immatriculée dans l'Etat où la société exercera son activité principale

- **Forme juridique**

La forme la plus appropriée est la '**corporation**'. La 'corporation' est le type le plus fréquemment choisi par les investisseurs étrangers aux Etats-Unis. Une 'corporation' peut faire ses propres contrats, posséder des avoirs et les échanger, peut publier des actions et distribuer des dividendes. La 'corporation' peut faire des poursuites judiciaires et peut être poursuivie en justice.

Les autres formes juridiques sont :

- **LLC** (qui peut être comparée à une asbl), dont les associés sont uniquement responsables au prorata de leurs entrées.
- **Partnership**, qui est un contrat entre au moins deux personnes physiques ou morales.
- **Sole proprietorship**, un établissement informel d'une entité gérée par un individu (ou un couple).

Pour plus d'informations sur les formes juridiques aux Etats-Unis, veuillez consulter :

<http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&-Self-Employed/Business-Structures>

- **Utilisez les ressources locales**

US Small Business Administration (<http://www.sba.gov>) est une excellente source d'informations sur l'ouverture d'une société aux Etats-Unis.

N'oubliez pas les ressources locales : chaque Etat a son programme d'aides et des renseignements disponibles sur leurs sites web, par exemple, pour New York :

<https://www1.nyc.gov/nycbusiness/startabusiness/default> ou pour la Californie: <http://business.ca.gov/StartaBusiness.aspx>

Conseils importants

- **Vérification de vos partenaires américains ('due diligence')**

Un nombre important d'hommes d'affaires se contente d'une bonne relation personnelle avec leurs homologues américains pour lancer leurs activités aux Etats-Unis. Cette méthode est source de litiges. Tout projet d'affaires aux Etats-Unis doit être examiné en détail sous l'angle financier, juridique et comptable :

http://smallbusiness.findlaw.com/business-forms-contracts/be3_8_1.html

- **Enregistrez vos droits de propriété intellectuelle aux**

Etats-Unis

Avant de signer un contrat, il est important d'effectuer les démarches de dépôts et d'enregistrement de ses marques, brevets et autres droits de propriété intellectuelle. Il faut d'abord vérifier que ce nom ou marque n'est déjà enregistré aux Etats-Unis auprès de l'USPTO:

<http://www.uspto.gov/trademarks-getting-started/trademark-basics/searching-marks-uspto-database>

- **Bien rédiger les contrats**

Il est obligatoire d'avoir recours à des conseils juridiques américains spécialisés dans la rédaction de contrats. Une liste par ville ou/et par spécialisation peut être obtenue sur le site web :

<http://www.lawyers.com>

Sources :

- *'Exporter et s'implanter aux Etats-Unis : conseils pratiques, légaux et fiscaux pour les entreprises belges' par Aaron N. Wise, 2005*
- *'Starting a Business in the United States, A Practical Guide to Legal Issues' par Gibney, Anthony and Flaherty, LLP, attorneys at law, 2000*
- *Globaltrade.net*
- *FDA (Food and Drug Administration)*
- *USDA (United States Department of Agriculture)*
- *EPA (Environmental Protection Agency)*
- *NHTSA (National Highway Traffic Safety Authority)*
- *CBP (Customs and Border Protection)*
- *CPSC (Consumer Product Safety Commission)*
- *USITC (United States International Trade Commission)*
- *SBA (US Small Business Administration)*
- *USPTO (United States Patent Office)*
- *New York City Mayor Office Division For International Business*
- *Delaware Division of Corporations*
- *The MoneyTree™ Report, a quarterly study of venture capital investment activity in the United States*

Recommandations

Un des conseils les plus importants est de ne pas essayer d'aborder le marché américain en sa totalité. C'est un marché gigantesque mais plus fragmenté que l'on ne le croit. Il existe une grande différence parmi les Etats et même les villes, d'où la nécessité de se donner de **priorités géographiques**. Il faudrait essayer de se concentrer sur une région, voir un Etat ou même une seule ville.

Un deuxième conseil est de **faire une bonne étude du marché** avant de se lancer dans l'exportation. Le marché des Etats-Unis est constitué par les niches – l'âge, la race, les origines, le statut social. Il existe des marchés de niche qu'il ne faut pas négliger. Ce sont des marchés substantiels qui passent pourtant bien trop souvent inaperçu.

Un troisième conseil est d'entreprendre un **voyage d'affaires** sur place afin de mieux connaître le marché. Il est donc souhaitable de venir en personne aux Etats-Unis après avoir étudié le marché de loin. Pour avoir une meilleure idée du marché on peut recommander de fréquenter les lieux d'affaires traditionnels des professionnels américains. Ce sont typiquement des salons professionnels ou des conférences spécialisées.

Un quatrième conseil est de bien **préparer votre produit pour le marché américain**. Pour préparer son entrée au marché il faut d'abord faire les adaptations nécessaires au produit : notamment, il existe une adaptation juridique et réglementaire, et, ensuite, une adaptation aux goûts et pratiques des américains. Pour **l'adaptation aux normes juridiques et réglementaires et aux standards et mesures américains**, il faut souligner qu'il existe toute une masse de normes non seulement au niveau fédéral, mais aussi au niveau des Etats.

Le cinquième point est l'importance de trouver un bon **intermédiaire**. Le choix du distributeur est très important : s'il est trop petit, il est motivé mais manque de moyens, s'il est trop gros, il a les moyens mais il a trop de produits et se concentre sur ceux qui dégagent la meilleure marge ou sur lesquels la demande est la plus forte. Le recours à un avocat américain me paraît nécessaire à ce stade.

Finalement, il ne faut pas oublier que le vrai travail ne finit pas avec la signature du contrat avec l'intermédiaire. Il est nécessaire **d'accompagner son produit**. Cela veut dire **la publicité, le marketing et le service après-vente**.

Les mauvaises pratiques à éviter:

- ne pas respecter les délais de livraison: il est très important d'être ponctuel
 - mal gérer ses stocks : il faut respecter, lors de la livraison, ses engagements en matière de quantité, de conformité, de coloris
- ne pas assurer l'après-vente: obligation d'avoir sur place un stock de pièces de rechange et d'assurer un service après-vente efficace
 - ne pas avoir recours à un avocat: aux Etats-Unis on adore des litiges

Par rapport à la plupart d'autres pays, il ne faut pas espérer que vous aurez du bénéfice tout de suite. Le temps de rentabilisation est plus long. Par contre, les avantages d'avoir pénétré le marché américain sont innombrables.