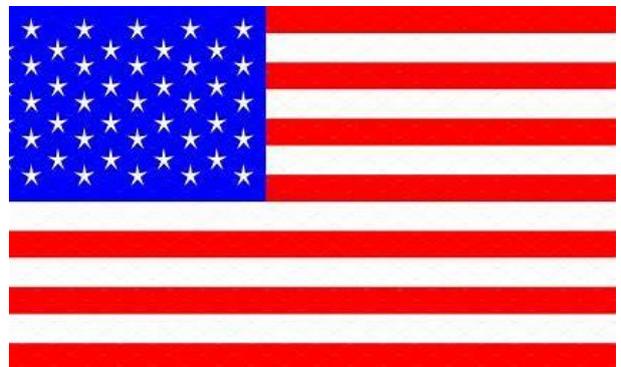


Exporter vers les États- Unis



1. Informations générales

Économie

- Comme la plupart des autres pays développés, l'économie des États-Unis repose principalement sur les services, qui représentent 70 % du PIB américain. L'industrie manufacturière, dont la part dans le PIB a diminué pendant des décennies, reste un élément important de l'économie. Les cinq principaux secteurs privés en pourcentage du PIB américain sont les suivants : Les services professionnels et commerciaux (13 %), l'immobilier, la location et le crédit-bail (12 %), l'industrie manufacturière (11 %), les services éducatifs, les soins de santé et l'assistance sociale (9 %), et la finance et l'assurance (9 %).
- Les secteurs à plus forte croissance aux États-Unis entre 2022 et 2032 devraient être les logiciels (5,2 %), les fournisseurs d'infrastructures informatiques (3,9 %), les opérateurs de télécommunications sans fil (3,6 %), les services de soins à domicile (3,6 %) et l'extraction de pétrole et de gaz (3,5 %).
- Le taux actuel de l'impôt sur les sociétés est de 21 %. Toutefois, l'actuelle administration Biden a demandé que ce pourcentage soit porté à 28 %.
- La loi de 2022 sur la réduction de l'inflation représente l'investissement le plus important de l'histoire des États-Unis dans le domaine du climat et de l'énergie propre. Ces investissements prennent principalement la forme de prêts à des projets éligibles pour le remplacement/la modernisation des infrastructures énergétiques, d'incitations fiscales pour l'électricité produite à partir de sources d'énergie renouvelables qualifiées, et d'un crédit d'impôt pour les consommateurs qui achètent un véhicule électrique.

Aspects juridiques

- Alors que les lois fédérales s'appliquent uniformément à l'ensemble des États-Unis, les lois des États peuvent varier considérablement d'un État à l'autre, ce qui crée un paysage juridique complexe. Contactez nos bureaux régionaux pour plus d'informations sur les réglementations spécifiques à notre territoire.



2. Indicateurs complémentaires

Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies¹ et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne².

Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

¹ Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

² Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape

Premiers contacts

Prospection

- Participez à des salons professionnels pour en savoir plus sur vos concurrents et vos clients potentiels.
- Réalisez une étude de marché et une étude des prix pratiqués par les concurrents (nos bureaux se feront un plaisir de vous aider).
- Partez à la découverte du client : vérifiez qu'il existe un besoin pour votre produit, parlez à des experts, rejoignez des communautés, participez à des événements de réseautage, réalisez des enquêtes, créez un profil d'acheteur.
- Rédigez vos brochures en « anglais américain » et non en anglais britannique et n'oubliez pas de traduire toutes les mesures en unités standard américaines (par exemple, pouces, pieds, F, tailles).
- Les États-Unis sont un pays immense ! N'essayez pas de couvrir tout le territoire : choisissez une région/un État/une ville spécifique comme point de départ.

Exporter

Accords de distribution et de concession

- Faites preuve de diligence raisonnable lorsque vous choisissez un distributeur.
- Définissez l'exclusivité (quels sont les territoires que vous souhaitez que votre distributeur couvre en exclusivité ?)
- Enregistrez vos droits de propriété intellectuelle aux États-Unis
- Ne signez jamais un contrat sans consulter un avocat !

Création d'une filiale américaine : formes juridiques

- La création d'une société est le moyen le plus fréquemment utilisé pour lancer une entreprise aux États-Unis. La plupart des avocats préconisent de créer votre société au Delaware (pour la simplicité des démarches).
- La LLC (Limited Liability Company ou société à responsabilité limitée) est moins recommandée.

Aides et subsides

Découvrez tous les subsides pour les entreprises bruxelloises sur le site de l'Économie et de l'Emploi à Bruxelles.

Des marchés intéressants pour une première exportation

Les exemples de réussite d'entreprises bruxelloises sur le marché américain vont du secteur de l'alimentation et des boissons (Le Pain Quotidien, Leonidas, Nat's Rawline) au développement de logiciels (AppTweak, Demute), en passant par l'architecture, la construction écologique et les technologies du climat (A2M, ORG Permanent Modernity, 3E). Nous allons évoquer ici cinq secteurs susceptibles d'être les plus intéressants pour les primo-exportateurs.

Alimentation et boissons



Le marché américain de l'alimentation et des boissons est énorme, avec un chiffre d'affaires de 1 011 milliards de dollars en 2024. Le marché devrait connaître une croissance annuelle de 3,81 % (CAGR 2024-2028). Les Américains sont très ouverts à l'idée d'essayer de nouveaux aliments. Il convient de mentionner quelques-unes des tendances les plus populaires qui connaissent la plus forte croissance : les aliments biologiques, locaux et sans additifs et les aliments de spécialité (aliments et boissons de la plus haute qualité dans leurs catégories respectives),

Mode et accessoires

Bien que le marché américain de la mode et des accessoires puisse être considéré comme largement saturé, il est encore possible de trouver des boutiques qui achètent volontiers des articles de mode originaux. Nous avons des exemples d'exportateurs bruxellois qui reviennent régulièrement aux mêmes salons, année après année, et qui y trouvent de nouveaux clients.

Développement de logiciels

Le secteur des technologies est très important aux États-Unis. Parmi les centres de haute technologie, le principal se trouve dans la Silicon Valley, une région située entre San Francisco et San José en Californie. New York est devenu le deuxième hub technologique majeur aux États-Unis après la Silicon Valley.

Climate tech

New York se positionne comme l'un des principaux centres de climate tech aux États-Unis. Avec trois nouveaux centres (Brooklyn Navy Yard, Brooklyn Army Terminal et Governors Island), New York tente d'attirer des entreprises étrangères et nationales dans ce domaine.

Construction écologique

New York et la Californie ont récemment adopté des codes de construction stricts (tels que le [code de construction californien de 2022](#) et la [loi locale 97 de New York](#)). Ces lois font partie des plans les plus ambitieux de réduction des émissions aux États-Unis. Bruxelles, avec son expertise en matière de construction de maisons passives, est largement connue des secteurs public et privé, et nos entreprises jouissent d'une réputation bien méritée d'experts dans ce domaine. La demande existe bel et bien.

Principaux salons professionnels aux États-Unis

Les principaux salons professionnels américains sont le [CES \(électronique grand public\)](#) (Las Vegas), le [Summer Fancy Food Show](#) (New York) et le [Winter Fancy Food Show](#) (San Francisco), la [Natural Products Expo West](#) (Anaheim) et la [Game Developers Conference](#) (San Francisco). Parmi les salons plus modestes que nous recommandons particulièrement à nos créateurs de mode, citons [Shoppe Object](#) (New York) et [Designers and Agents](#) (New York et Los Angeles). En outre, le [Cleantech Summit](#) (San Diego) peut intéresser les entreprises spécialisées dans les technologies vertes. Pour les startups technologiques, nous suggérons [TechCrunch Disrupt](#) (San Francisco).

Contactez nos bureaux pour toute question spécifique concernant les salons professionnels.



4. Culture d'entreprise

Communication

- Les Américains privilégient la communication directe et vont rapidement au but, évitant les longs préambules.

Tenue vestimentaire

- Les États-Unis sont un grand pays, avec des attentes régionales différentes en matière de tenue professionnelle. D'une manière générale, on peut dire que les personnes qui travaillent dans la finance, le droit ou l'administration sont censées porter des tenues d'affaires, tandis que celles qui travaillent dans la technologie portent souvent des vêtements « décontractés et élégants ». Dans la plupart des contextes professionnels, une tenue décontractée est appropriée.

Comment préparer ses visites

- La culture d'entreprise américaine accepte très bien le changement, qui est considéré comme un facteur constant. Les nouvelles idées sont les bienvenues.
- Les relations d'affaires sont axées sur les transactions et les tâches, et les informations personnelles sont limitées au minimum.
- Des équipes professionnelles sont constituées pour atteindre des objectifs spécifiques et sont souvent temporaires, leurs membres étant appelés à quitter l'équipe une fois la tâche accomplie.
- De nombreux Américains n'ont jamais quitté les États-Unis. Sachez que les États-Unis ont une mentalité très centrée sur eux-mêmes.

Négociateur

- Dans un cadre professionnel américain, la ponctualité est importante. Cette importance n'a fait que croître avec la généralisation des réunions à distance. Si une personne est en retard, la politesse veut qu'elle s'excuse.
- Bien qu'une discussion ouverte et un feedback émanant de tous les niveaux d'une organisation soient généralement les bienvenus, la décision finale (et la responsabilité) incombe au responsable ou au chef d'un projet.

Quels jours fériés ?

- Les heures d'ouverture aux États-Unis sont généralement plus longues qu'en Belgique. Les banques et les bureaux de poste sont ouverts de 9 à 17 heures en semaine et de 9 à 12 heures le samedi. Les supermarchés ferment entre 20 et 22 heures, certains étant ouverts 24 heures sur 24 dans presque toutes les grandes villes.
- La durée moyenne des vacances d'un travailleur américain est de deux semaines. La semaine de travail type est de 40 heures, avec une pause déjeuner de 30 à 45 minutes.



5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

Points de contact sur place

Les délégués généraux et les représentants locaux employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de Bruxelles à l'étranger qui soutiennent les entreprises bruxelloises souhaitant exporter, et rechercher et prospector de nouveaux investisseurs.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils peuvent vous aider à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. De plus, ils peuvent répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs relevant de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, et bien plus encore.



Eric Gabrys

United States (San Francisco - Silicon Valley)

98 Battery Street, Suite 601
San Francisco CA 94111
USA

+1 415 291 0130
+1 415 866 4022

sanfrancisco@hub.brussels



Kathlijn Fruithof

United States (New-York - Bahamas)

885 Second Avenue, 41st Floor
New York, NY 10017
USA

+1 212-399-8522
+1 646 745 03 46
+32 488059955

newyork@hub.brussels

Adresses importantes

Chambre de commerce belgo-américaine
<https://www.belcham.org/>
530 Septième Avenue, Suite 902
New York, NY 10018
Sophie Berben, Directrice générale
sophie@belcham.org
Anton Wouters, responsable des adhésions
anton@belcham.org

Empire State Development
<https://esd.ny.gov/>
633 Third Avenue
New York, NY 10017
Marine L'Herrou
Directrice FDI, Europe pour Empire State Development
Marine.LHerrou@ocoglobal.com

New York City Economic Development Corporation (Société de développement économique de la ville de New York)
(NYCEDC)
<https://edc.nyc/>
One Liberty Plaza
New York, NY 10006

BelWest



<https://belwest.org>
6300 Wilshire Blvd, Suite 720
Los Angeles, CA 90048
Alain Charbonnier, Directeur général
Alain@belwest.org

Consulat général de Belgique à Los Angeles
<https://unitedstates.diplomatie.belgium.be>
6300, Wilshire Boulevard - Suite 720
Los Angeles, CA 90048
LosAngeles@diplobel.fed.be

Sites web utiles à consulter

Réglementations relatives à l'exportation de marchandises :

CBP (douanes et protection des frontières des États-Unis)
<https://www.cbp.gov/>

FDA (Administration américaine des aliments et des médicaments)
<https://www.fda.gov/>

Faciliter les investissements des entreprises aux États-Unis :

SelectUSA
<https://www.trade.gov/selectusa-home>

Soutien aux petites entreprises :

Administration des petites entreprises des États-Unis (USA Small Business Administration)
<https://www.sba.gov/>

Données sur le marché du travail et les tendances économiques aux États-Unis :

Bureau des statistiques du travail des États-Unis
<https://www.bls.gov>

Données sur les entreprises américaines :

Bureau des recensements des États-Unis
<https://www.census.gov/topics/business-economy.html>

