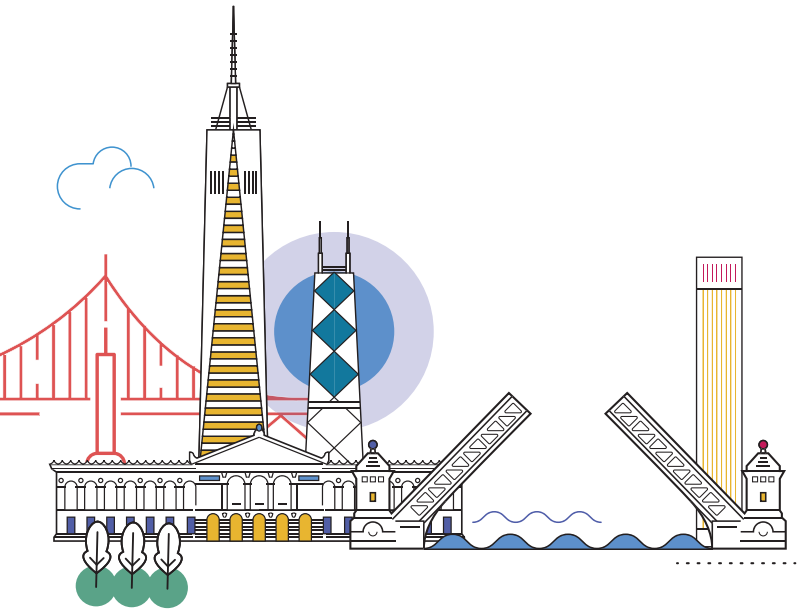
DOING BUSINESS GUIDE

S'IMPLANTER AUX ÉTATS-UNIS : POURQUOI ET COMMENT ?

Date d'édition : janvier 2021

PRAMEX INTERNATIONAL

GROUPE BPCE



LE MOT D'INTRODUCTION

Chaque année, plusieurs centaines d'ETI, PME et start-up françaises traversent l'Atlantique pour s'implanter aux États-Unis, par création de filiale ou acquisition. Le premier marché mondial présente des opportunités de croissance considérables, du personnel hautement qualifié et des écosystèmes très puissants dans de nombreux secteurs.

L'attractivité du marché américain et l'apparente facilité à s'y implanter ne doivent toutefois pas occulter la complexité et les spécificités locales en matière juridique, administrative, fiscale, ou encore de ressources humaines qu'il convient d'appréhender dès le début afin d'envisager une implantation maîtrisée et réussie.

Ce guide a pour objet de vous apporter un premier éclairage sur les règles et pratiques des affaires aux États-Unis. Nous restons à votre disposition pour discuter plus en détail de vos projets d'implantation.

En attendant,
"enjoy the read" !

Nicolas Ferry
General Manager États-Unis
nicolas.ferry@pramex.com

SOMMAIRE

Baromètre des IDE français aux États-Unis 4
Les 5 premières questions à se poser pour bien se préparer 5
Les États-Unis en quelques chiffres 6
10 bonnes raisons de s'implanter aux États-Unis 8
Les principales formes de structures juridiques aux États-Unis 12
La gestion d'une filiale aux États-Unis 14
Les différences entre la France et les États-Unis 16
Les spécificités socioculturelles 18
Notre offre de services 20
Qui sommes-nous ? 22

BAROMÈTRE DES IDE FRANÇAIS AUX ÉTATS-UNIS

1er

Pays d'implantation à l'international des ETI/PME/Start-up françaises : **12 % des nouvelles implantations en 2019** visaient les États-Unis

3 000+

Le nombre de filiales d'entreprises françaises aux États-Unis

π *Bureaux Pramex*

Environ 100

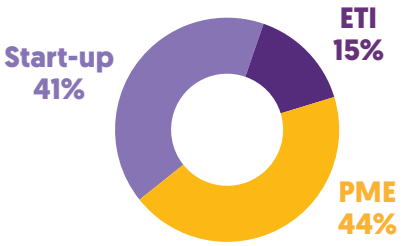
Acquisitions par an par des entreprises françaises dont les **2/3 par des ETI et PME**

$311 Mds

Le montant du stock d'IDE français aux États-Unis, dont **$ 16 Mds de nouveaux investissements** en 2019

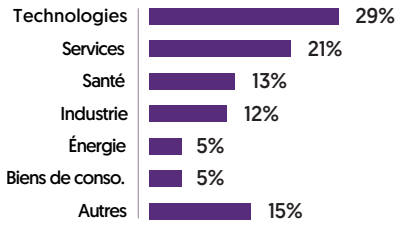
Source : US bureau of Economic Analysis

PME et Start-up sont à l'initiative de la majorité des créations de filiales aux États-Unis.



Création de filiales aux États-Unis par type d'entreprises françaises (2019)

La moitié des entreprises implantées provient des secteurs **Technologies** et des **Services**. La **Santé** et **l'Industrie** comptent pour le quart des implantations :



Implantations par secteur (2019)

LES 5 PREMIÈRES QUESTIONS À SE POSER POUR BIEN SE PRÉPARER

Ma société est-elle prête pour s'implanter aux États-Unis ?

Oui, si vous avez confirmé le potentiel de marché pour vos produits ou services, que vous disposez de ressources financières suffisantes ainsi que la disponibilité pour y consacrer le temps nécessaire. Une fois ces points validés, n'attendez pas trop, le marché américain est très concurrentiel et les places se prennent vite.

Dans quelle ville implanter ma filiale américaine ?

Trois principes simples pour aborder cet immense territoire : rapprochez-vous de vos écosystèmes, clients, partenaires d'affaires… ; implantez-vous à New York ou San Francisco si c'est nécessaire pour votre développement américain, sinon il existe beaucoup d'autres villes très dynamiques et considérablement moins chères. Enfin, ayez conscience des implications pratiques du décalage horaire avec vos équipes en France, 6h sur la côte Est et 9h pour la Californie.

Dois-je venir sur place pour les démarches administratives ?

Non, la création de la filiale et les autres démarches comme l'ouverture d'un compte bancaire peuvent se faire à distance.

Quelle équipe mettre en place localement ?

Pour les rôles commerciaux, privilégiez les profils locaux : un Américain saura toujours mieux vendre à un autre Américain qu'un Français. Envoyez du personnel détaché de France plutôt pour des postes de management ou techniques. N'attendez pas trop de polyvalence des employés locaux, qui travailleront dur pour effectuer les travaux qui leur sont confiés mais ne sortiront pas naturellement de leur « job description ».

Quel budget prévoir pour la première année ?

Environ $15 – 20K pour tous les frais administratifs de démarrage et les coûts de gestion comptable et fiscale. A cela s'ajoutent le loyer pour le bureau et les salaires qui varient fortement selon les situations mais qui sont presque toujours supérieurs aux grilles françaises.

Contacts Pramex USA

Pramex New York
1251 Avenue of the Americas, 3rd Fl.
New York, NY 10020
+1 212 583 4920

Pramex Chicago
20 West Kinzie Street, 10th Fl.
Chicago, IL 60654
+1 617 812 4641

Pramex San Francisco
535 Mission Street, 14th Fl.
San Francisco, CA 94105
+1 415 429 2501

LES ÉTATS-UNIS EN QUELQUES CHIFFRES

LES CHIFFRES CLÉS

1ère
Puissance économique mondiale

1er
Importateur mondial de marchandises et 1er exportateur et importateur de services

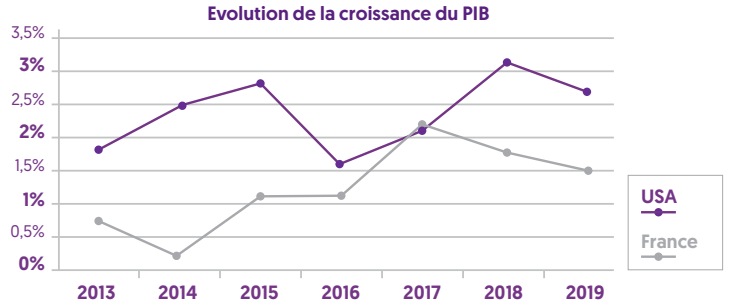
29ème
Pays d'accueil au monde en termes de flux migratoires nets

114 Md$
Investis par des fonds de venture-capital en 2019

282 Md$
D'IDE entrants nets en 2019, 1er pays au classement mondial

2019		
Rang du pays (PIB)	7	1
PIB (en Md$)	2 716	21 345
Croissance du PIB en (%)	1,5	2,3
Population (en M)	67	328
Risque souverain Standard & Poor's	AA	AA+
Facilité de faire des affaires [1 – 189]	32	6

Source : Banque Mondiale



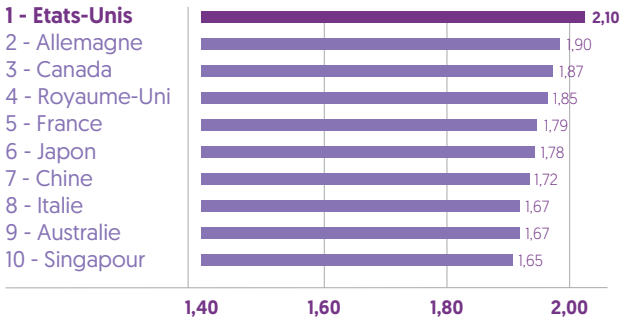
LES POINTS FORTS

- Vaste marché intérieur, avec une consommation annuelle par habitant de plus de $40000 (1er rang mondial)
- Attrait de la zone dollar
- Porte d'entrée pour les marchés limitrophes (Canada, Mexique, etc.)
- Forts clusters sectoriels et régionaux
- Forte compétitivité
- Flexibilité du marché du travail, main-d'oeuvre qualifiée

10 BONNES RAISONS
DE S'IMPLANTER AUX ÉTATS-UNIS

1 1ER MARCHÉ MONDIAL

- 1ère puissance économique au monde
- De nombreux secteurs sont dominés par des entreprises américaines
- 29 % des 2 000 premières entreprises mondiales sont américaines
- La consommation atteint de nouveau un niveau historique dans un marché de plus de 300 millions de personnes
- 1er émetteur et 1er bénéficiaire d'IDE



Indice de l'attractivité des pays pour les IDE

Source : A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index (2017-2018-2019)

3 UN PAYS À LA POINTE DE LA TECHNOLOGIE

- L'innovation est le principal moteur de l'économie américaine (informatique, médecine, aérospatial…), en particulier pour les technologies de l'information et de la communication dont la Silicon Valley, au sud de San Francisco, est le fer de lance
- La Californie représente à elle seule **27 % des brevets** déposés aux États-Unis
- Le Nord-Est du pays et le Midwest s'affichent également comme des plateformes technologiques incontournables

2 UN ESPRIT ENTREPRENEURIAL OMNIPRÉSENT

- Le pays des start-up par excellence
- Un esprit d'entreprendre fortement valorisé
- Le *Business* toujours au centre des conversations américaines
- Une culture « *high risk, high gain* »

4 UNE OUVERTURE AUX ÉCHANGES TOUJOURS IMPORTANTE MALGRÉ LES TENSIONS INTERNATIONALES

- 1er importateur mondial (marchandises et services)
- Réglementations douanières accessibles et relativement transparentes, droits de douane limités en moyenne à 3,4 % avec quelques incertitudes sur certains produits liées aux tensions commerciales avec la Chine et l'UE
- Accès au continent américain (accord de libre-échange USMCA avec le Canada et le Mexique)
- Proximité géographique et des échanges de plus en plus significatifs avec l'Amérique du Sud

5 UN MARCHÉ DU TRAVAIL DYNAMIQUE

- Une flexibilité du marché du travail
- Une forte mobilité géographique en fonction des opportunités professionnelles
- Une main-d'œuvre qualifiée et des cadres formés dans les meilleures universités du monde

6 DEVENIR "AMÉRICAIN" POUR MIEUX ABORDER LE MARCHÉ

- Une implantation aux États-Unis crédibilise les démarches commerciales vis-à-vis des clients et partenaires américains
- La propension au « *Buy American* » impose une présence locale, notamment dans de nombreux secteurs industriels
- Une présence locale est indispensable pour espérer avoir accès aux ressources financières des banques et des investisseurs

7 UNE PRÉSENCE FRANÇAISE IMPORTANTE

- 1er pays d'implantation des entreprises françaises avec plus de 3000 filiales actives aux États-Unis représentant 170 Md$ de chiffre d'affaires et employant 730000 personnes
- Des dizaines de nouvelles sociétés françaises s'implantent chaque année aux États-Unis par création de filiale ou via une acquisition
- Une perception positive des Américains pour les produits français ainsi que les technologies et innovations

8 DES RISQUES SIGNIFICATIFS MAIS MAÎTRISABLES

- Un risque juridique élevé (procès, responsabilité des produits, etc.) qui se gère avec l'aide de professionnels locaux hautement qualifiés : avocats, compagnies d'assurances, etc.
- Un investissement et des dépenses de fonctionnement locales souvent significatifs qui nécessitent un strict suivi budgétaire

9 DES MODALITÉS D'IMPLANTATION RELATIVEMENT SIMPLES

- Pas de restrictions d'investissements pour des entreprises étrangères (sauf secteur de la défense)
- Processus de création de filiale simple et rapide
- Des règles complexes pour l'immigration des personnes mais différents types de visas possibles selon les situations
- Les États-Unis sont répertoriés comme étant la 6ème région la plus favorable pour faire des affaires dans le monde

10 DES EFFETS INDIRECTS POSITIFS EN FRANCE

- Permet d'accompagner ses clients européens sur le premier marché mondial
- Effet d'image d'une implantation aux États-Unis, visibilité accrue notamment pour les recrutements

Classement « Ease of Doing Business » des principales économies mondiales

Pays (classés par PNB)	**Rang mondial** (facilité de faire des affaires)
États-Unis	**6ème**
Chine	**31ème**
Japon	**29ème**
Allemagne	**22ème**
Royaume-Uni	**8ème**
France	**32ème**

Source : World Bank

LES PRINCIPALES FORMES DE STRUCTURES JURIDIQUES AUX ÉTATS-UNIS

CORPORATION

Forme juridique la plus couramment utilisée par les sociétés s'implantant aux États-Unis

Ces entités sont généralement « incorporées » dans l'État du **Delaware** où la grande majorité des entreprises américaines sont enregistrées et doivent obtenir une « *license to do business* » dans les États dans lesquels elles s'implantent physiquement.

Formalités de constitution simples et rapides (24h) : pas de capital minimum (nous conseillons généralement entre $5 000 et $10 000), documentation de constitution très légère, pas de contraintes particulières sur l'actionnariat.

Responsabilité financière des actionnaires limitée aux apports et clauses d'indemnisation des mandataires sociaux.

Gouvernance composée d'un Conseil d'Administration (« *Board* » avec un minimum de 1 « *Director* », nécessairement personne physique) et d'une équipe de direction (« *Officers* »).

Formalisme de tenue des Assemblées Générales très réduit et pouvant se faire par écrit ou par voie électronique.

LIMITED LIABILITY COMPANY (LLC)

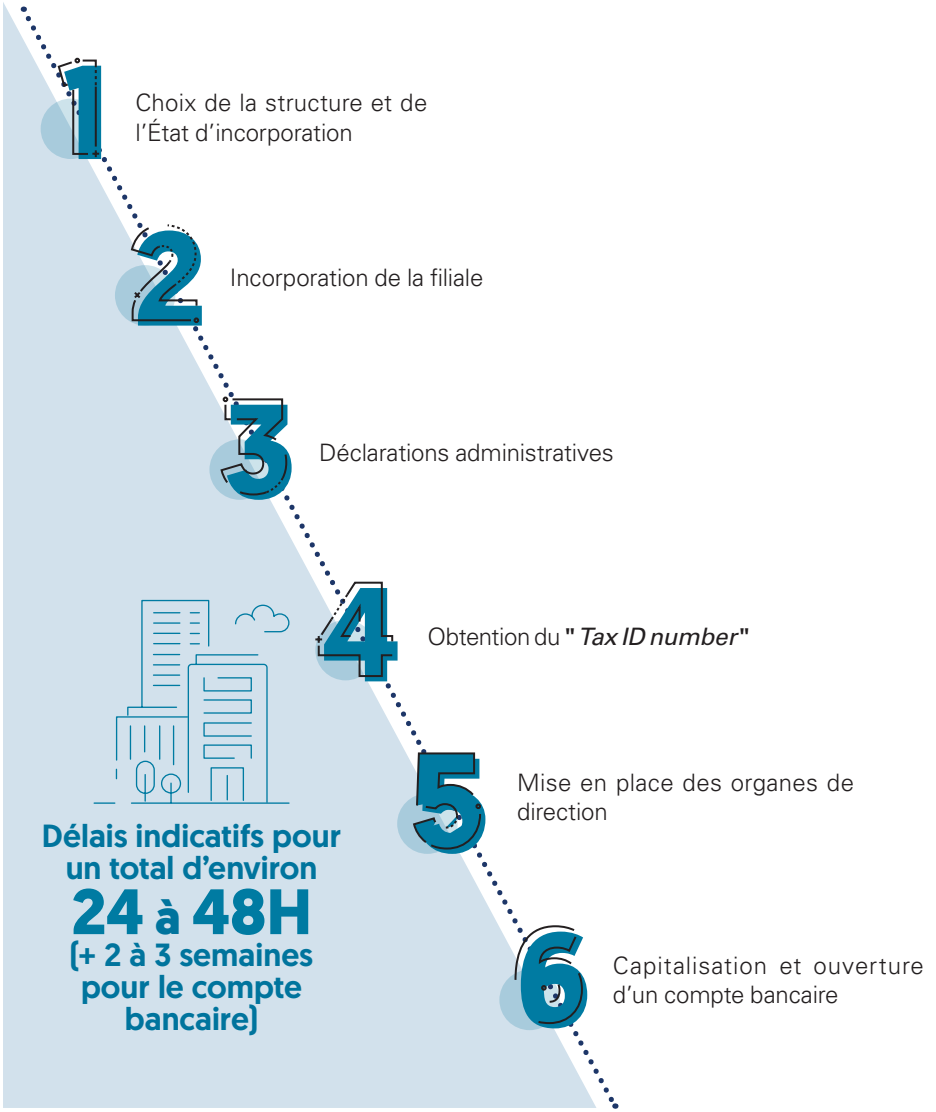
Forme juridique combinant la flexibilité du « Partnership » et la protection des actionnaires (appelés "Members" pour une LLC) d'une Corporation

- Entité fiscalement transparente dont l'imposition à l'IS remonte au niveau des actionnaires (sauf demande spécifique d'être taxée comme une Corporation).
- Souvent utilisée comme filiale d'une Corporation ou comme joint-venture entre plusieurs actionnaires.

AUTRES FORMES JURIDIQUES

- **Sole Proprietorship :** société à actionnaire unique, responsable sur ses biens propres de toutes les obligations financières de la structure. Ce statut est peu adapté pour une implantation.
- **Partnership :** structure permettant l'association de deux personnes physiques ou plus dans le but d'exercer des activités à but lucratif ; pas de capital minimal et chaque partenaire paie sa quote-part de l'IS sur sa déclaration fiscale personnelle.

LES ÉTAPES DE CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ AUX ÉTATS-UNIS



LA GESTION D'UNE FILIALE AUX ÉTATS-UNIS

APERÇU DES DÉCLARATIONS OBLIGATOIRES

TVA (*sales tax*) : déclaration mensuelle, trimestrielle ou annuelle (selon volumes et États)

Déclarations sociales trimestrielles

Rapport annuel (*annual filing*) auprès des États concernés

Acomptes d'IS (*estimated tax*) payés trimestriellement

Déclarations fiscales annuelles au 15 avril (*federal + state*), extension au 15 septembre

Déclarations annuelles 1099/1096 paiements faits à des tiers prestataires de services

Déclarations annuelles 5500 pour les plans de retraite 401(k)

ESTIMATIONS DES DÉPENSES LIÉES À LA GESTION D'UNE STRUCTURE

Données en euro (€)			
Coût moyen annuel m² bureau	526		
New York		704	↗34 %
Chicago		255	↘-51 %
San Francisco		572	↗9 %
Salaire moyen brut annuel Directeur Commercial	105 000	106 000 +30 % bonus	↗30 %
Salaire horaire minimum brut légal	10,15	12,84	↗27 %
Coût abonnement mensuel transport en commun	75	109	↗45 %
Forfait mensuel internet 10 Mbps	27	56	↗107 %
Loyer mensuel (3 pièces en centre-ville - NYC)	2 655	5 959	↗124 %

Au 11.01.2021 : 1 USD = 0,82 EUR

Sources : Robert Walters - Salary survey 2020
Le coût de l'Expat - Banque Populaire

LES DIFFÉRENCES ENTRE LA FRANCE ET LES ÉTATS-UNIS

DROIT SOCIAL

Aux États-Unis, les charges sociales obligatoires (hors assurance médicale) sont de l'ordre de 10 à 13 % pour l'employeur et pour le salarié

	Employeur	Employé
Social Security tax	**6,20 %**	**6,20 %**
Medicare tax	**1,45 %**	**1,45 %**
Autres (State/Federal unemployment tax disability insurance, workers comp, etc.)	**Entre 3 et 6 % chacun**	

- La loi *Affordable Care Act* ("Obamacare") impose depuis 2014 que les employés aient une assurance médicale mais des aides fédérales et des exceptions s'appliquent pour les petites structures de moins de 50 salariés. Dans tous les cas, il est fortement conseillé de proposer une couverture médicale pour recruter et fidéliser les collaborateurs.
- Coûts indicatifs : $400 - $600 / mois pour un célibataire, $1 800 - $2 500 / mois pour une couverture famille.
- Une partie de ces coûts peut être prise en charge par le salarié.
- La tentative de l'administration Trump d'annuler l'ACA et de la remplacer par une nouvelle loi a échoué en mars 2017. Toutefois, certaines dispositions ont été annulées ou modifiées.
- **Retraites :** outre le financement du système de retraite publique (*Social Security*), les employeurs peuvent, s'ils le souhaitent, abonder les plans de retraites par capitalisation des employés ("plans 401(k)"), la norme se situant autour de 2,5 % du salaire annuel.
- Les emplois sont *« at will »* et peuvent être interrompus à tout moment ("*termination*") par l'employeur ou le salarié, avec ou sans préavis.
- Aucune indemnité de départ obligatoire sauf si cela avait été prévu contractuellement (réservé à des postes de direction).
- **Loi anti-discrimination :** les cours de justice sont très attentives à ce que les licenciements ne soient pas discriminatoires (race, âge, sexe…) : les pénalités encourues sont très élevées.
- Attention, les réglementations en droit social **varient sensiblement d'un état à l'autre.**

DROIT FISCAL

Impôt sur le revenu (2020, base couple marié)

FÉDÉRAL

Revenu imposable compris entre	Impôt
$0 - $19 750	**10 %**
$19 751 to $80 250	**12 %**
$80 251 to $171 050	**22 %**
$171 051 to $326 600	**24 %**
$326 601 to $414 700	**32 %**
$414 701 to $622 050	**35 %**
$622 051 ou plus	**37 %**

ÉTAT

Impôt variant de 0 (Floride) à 13 % (Californie) selon les États et les villes.

Impôt sur les sociétés (2019)

FÉDÉRAL

	Impôt
Fédéral	**21,00 %**
New-York (hors NYC tax)	**7,10 %**
Californie	**8,84 %**
Texas (taxes sur les revenus bruts)	**0 %**
Illinois	**9,50 %**
Floride	**5,50 %**

Impôt sur les plus-values

- **Court terme (< 12 mois) :** taux applicable au revenu imposable
- **Long terme (> 12 mois) :** entre 0 et 20 % selon la tranche de revenus imposables du contribuable

Année fiscale au États-Unis : dates libres mais la durée ne peut excéder 12 mois

LES SPÉCIFICITÉS SOCIOCULTURELLES

COMPORTEMENT DANS LES AFFAIRES

Les Américains sont directs et apprécient la concision et la clarté des échanges. Le temps c'est de l'argent ! L'usage du prénom ou du surnom [« *nickname* »] est quasiment systématique

L'optimisme est valorisé, les attitudes sceptiques ou négatives sont perçues comme un signe de défaitisme

La communication virtuelle [email, SMS…] est « *straight to the point* » et souvent sans formule de politesse. En revanche, les courriers ont gardé un caractère plus formel

Des différences selon les professions et selon les régions : plus formel sur la Côte Est, plus « *casual* » à l'Ouest et dans le Midwest

HORAIRES DE TRAVAIL

44h **De travail effectif en moyenne par semaine** bien que les règles internes aux entreprises (non officielles) soient plutôt de 40h

Source : Bureau of Labor Statistics

10 **Entre 10 et 15 jours de congés payés par an**

10 **Jours fériés officiels dans l'année**

La réglementation distingue les employés de statut cadre dont les heures supplémentaires ne sont pas rémunérées (« *exempt employees* ») des salariés payés à l'heure ("*hourly*" et "*non-exempt employees*").

CONDUITE DE RÉUNIONS

La ponctualité est de rigueur et les retards sont perçus comme un manque de respect

Malgré une apparence parfois décontractée, les « *business meetings* » se déroulent très sérieusement, suivent un agenda précis et aboutissent à des points d'actions concrets sur lesquels un suivi [« follow-up »] sera attendu

RÉFÉRENCES

Le système américain attache beaucoup d'importance aux expériences acquises et aux références professionnelles et personnelles

De même, l'accès à des services comme le crédit [fournisseurs ou bancaire] et aux assurances nécessite des références et un « *track record* » favorable

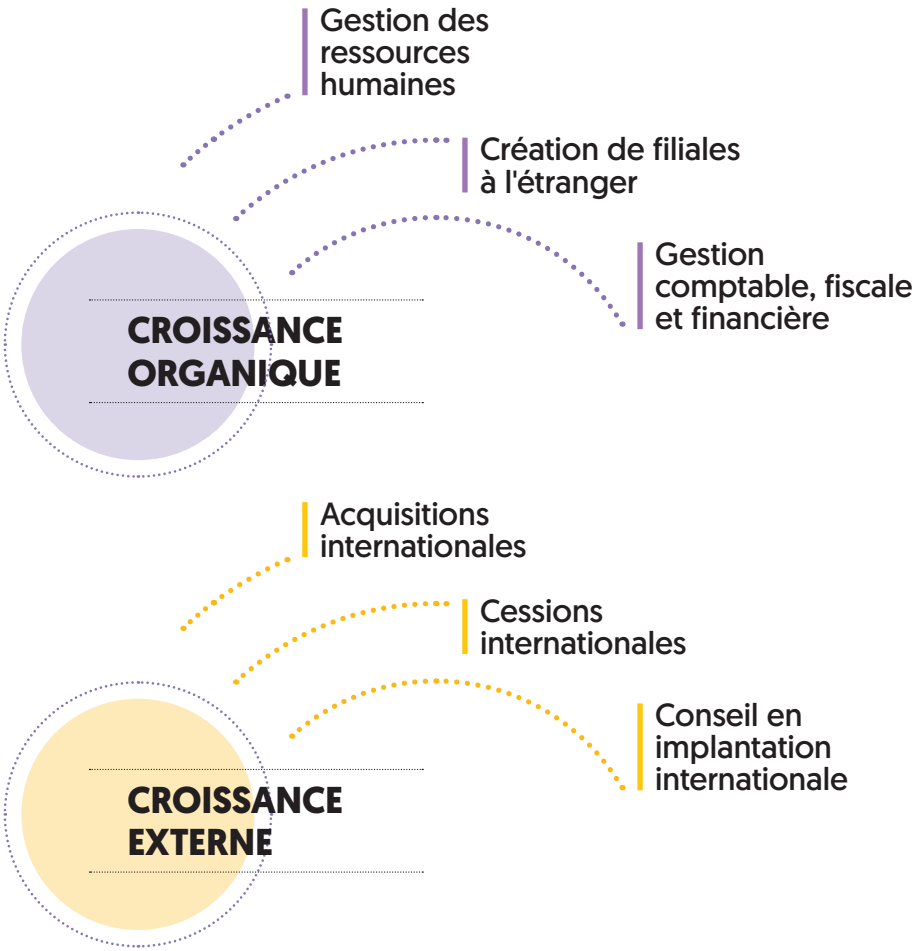
ÉDUCATION

L'enseignement supérieur aux États-Unis est l'un des meilleurs au monde [et l'un des plus chers]. Si le prestige et les débouchés varient selon les établissements, les Américains sont généralement tous fiers de leur « *College* »

NOTRE OFFRE DE SERVICES

LE SPÉCIALISTE DE L'IMPLANTATION INTERNATIONALE

N° 1 EN GESTION DE FILIALES ÉTRANGÈRES POUR LES START-UP, PME ET ETI FRANÇAISES



Le spécialiste de l'implantation

Nous gérons plus de **800 filiales de sociétés françaises à l'étranger.**

La multiculturalité

Des experts multiculturels dotés d'une parfaite compréhension de l'environnement français et des spécificités locales.

Votre partenaire à l'international

Nous vous accompagnons en Europe, aux Etats-Unis, au Brésil, en Asie et au Maghreb.

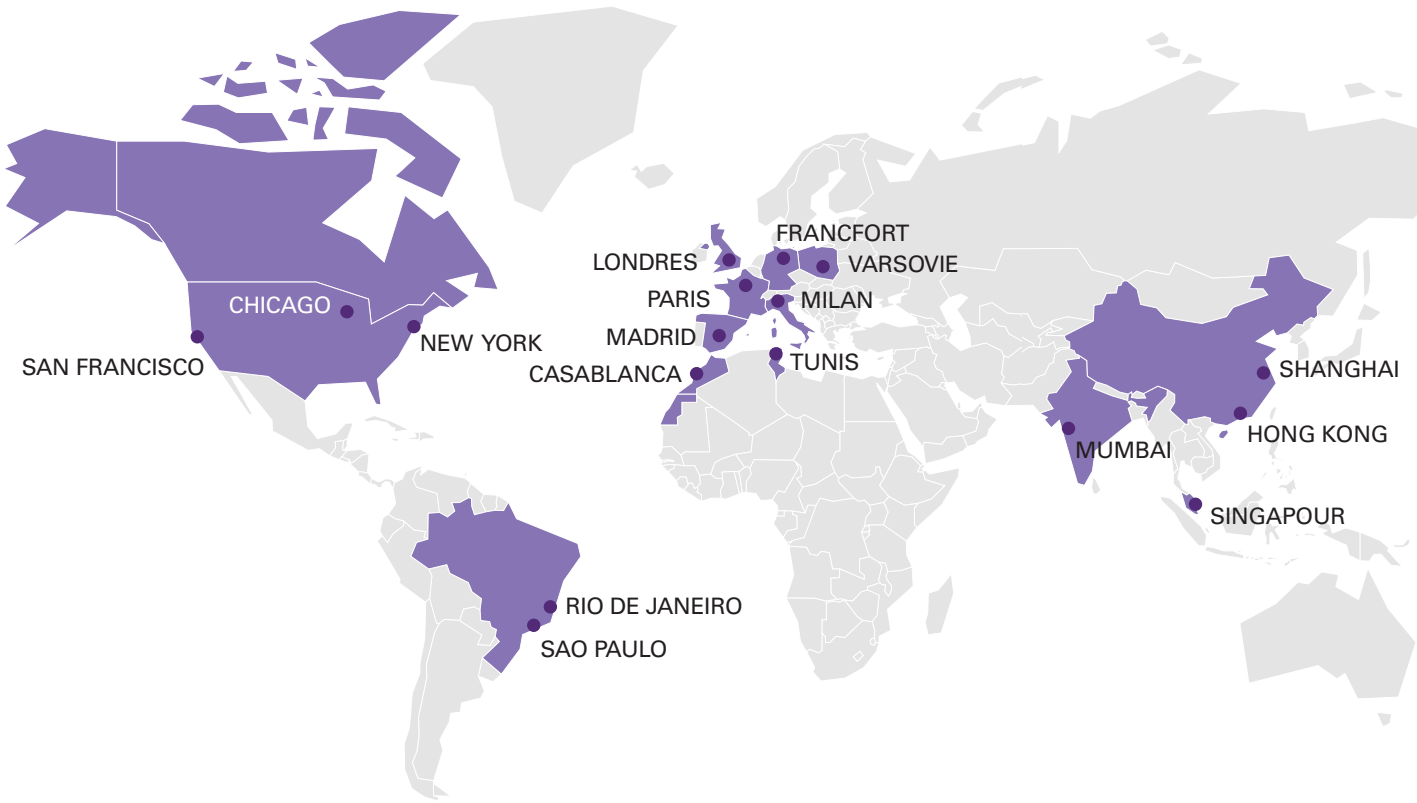
Un point d'entrée unique

Pour vous accompagner dans la gestion administrative de votre filiale (comptabilité, fiscalité, RH, reporting, assurance, etc.).

QUI SOMMES-NOUS ?

LE LEADER FRANÇAIS DU CONSEIL EN IMPLANTATION INTERNATIONALE

PRAMEX INTERNATIONAL



+1 000
entreprises accompagnées chaque année

13
pays

17
bureaux

130
professionnels biculturels dans le monde

Filiale du GROUPE BPCE, groupe bancaire coopératif et d'assurance présent dans plus de 40 pays et 2ème acteur bancaire en France.

NOS RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

BANQUE POPULAIRE

CAISSE D'EPARGNE

BANQUE PALATINE

Parce qu'une implantation internationale
ne s'improvise pas

PRAMEX INTERNATIONAL

Contact États-Unis

1251 Avenue of the Americas, 3rd Fl.
New York, NY 10020
+1 212 583 4920

www.pramex.com

Avertissement
© 2021 Pramex International. Tous droits réservés. Ce document demeure la propriété de Pramex International. Toute reproduction, traduction ou adaptation, qu'elle soit intégrale ou partielle, quel qu'en soit le procédé, le support ou le média, est strictement interdite sans autorisation de Pramex International. Pramex International décline toute responsabilité concernant les informations économiques contenues dans le présent ouvrage et ne saurait être tenu pour responsable d'une quelconque décision prise sur la base de ces informations. Les seules garanties relatives aux prestations de Pramex International sont celles qui, le cas échéant, sont expressément prévues dans les déclarations de responsabilité jointes aux prestations. Rien dans le présent document ne saurait être interprété comme créant une garantie supplémentaire.