

DOING BUSINESS GUIDE

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



États-Unis

Edition 2024

SOMMAIRE

BAROMÈTRE DES IDE FRANÇAIS AUX ÉTATS-UNIS	03
LES 5 PREMIÈRES QUESTIONS À SE POSER POUR BIEN SE PRÉPARER	04
LES ÉTATS-UNIS EN QUELQUES CHIFFRES	05
10 BONNES RAISONS DE S'IMPLANTER AUX ÉTATS-UNIS	06
LES PRINCIPALES FORMES DE STRUCTURES JURIDIQUES AUX ÉTATS-UNIS	08
LA GESTION D'UNE FILIALE AUX ÉTATS-UNIS	09
LES DIFFÉRENCES ENTRE LA FRANCE ET LES ÉTATS-UNIS	10
LES SPÉCIFICITÉS SOCIOCULTURELLES	11
NOTRE OFFRE DE SERVICES	12
QUI SOMMES-NOUS ?	13

LE MOT D'INTRODUCTION

Premier marché mondial, les États-Unis continuent d'attirer un flux croissant d'entreprises françaises de toutes tailles qui s'y implantent en créant une filiale ou en rachetant une entreprise américaine. Le pays présente des opportunités de croissance considérables, du personnel qualifié et des écosystèmes très puissants dans de nombreux secteurs.

Malgré l'attractivité du marché et l'apparente facilité à s'implanter aux États-Unis, il est fortement recommandé de n'y envisager une implantation qu'avec des moyens humains et financiers suffisants et en appréciant bien le contexte réglementaire, le système fiscal, les risques juridiques, les enjeux liés aux recrutements, etc.

Les perspectives de gains aux États-Unis sont élevées mais les risques sont également bien réels. A cet effet, ce guide vous apportera 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.

Talk to you soon!



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

BAROMÈTRE DES IDE* FRANÇAIS AUX ÉTATS-UNIS

*IDE : Investissements Directs Étrangers

1^{er}
Pays d'implantation
à l'international
des ETI/PME/Start-up françaises :
10,1 % des nouvelles implantations
en 2020 visaient les États-Unis



5 200
le nombre de filiales d'entreprises
françaises aux États-Unis en 2022

Bureau Praxis

plus de 100
Acquisitions par an
par des entreprises françaises
dont les 2/3 par des ETI et PME

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

\$ 315 Mds
Le montant du stock d'IDE français
aux États-Unis dont \$14 Mds de
nouveaux investissements en 2020



Création de filiales aux États-Unis par type d'entreprises françaises
Source : Foreign Investment Promotion Agency (FIPA)

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.

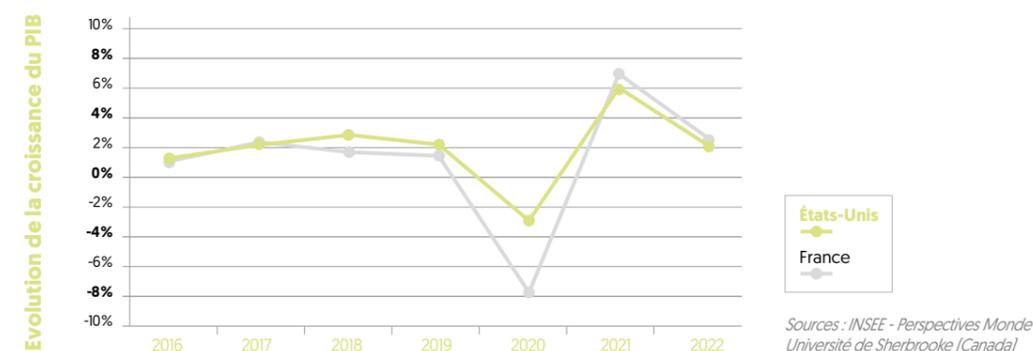


LES ÉTATS-UNIS EN QUELQUES CHIFFRES



2022	France	États-Unis
Rang du pays (PIB)	7	1
PIB [en Md\$]	2 937	25 347
Croissance du PIB [en %]	2,6	2,1
Population [en M]	68	340
S&P Global Ratings	AA	AA+
Taux d'inflation [%] en 2023	4,9	3,4

Sources : Banque Mondiale - FMI - Countryeconomy.com - populationpyramid.net



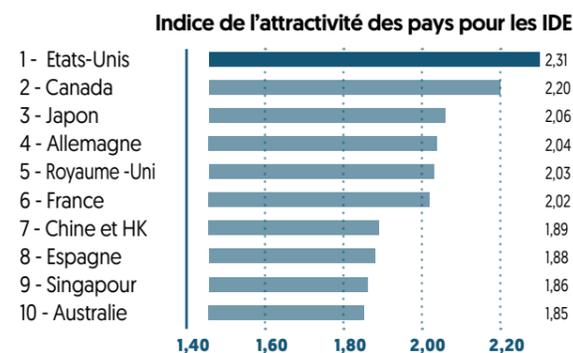
LES POINTS FORTS

- Vaste marché intérieur avec une consommation annuelle par habitant de plus de \$40 000 (1^{er} rang mondial)
- Porte d'entrée pour les marchés limitrophes [Canada, Mexique, etc.]
- Attrait de la zone dollar
- 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

01 1^{er} marché mondial

- 1^{ère} puissance économique au monde.
- De nombreux secteurs sont dominés par des entreprises américaines.
- En 2023, 31 % des 2 000 premières entreprises mondiales sont américaines.
- La consommation atteint des niveaux historiques dans un marché de plus de 300 millions de personnes.
- 1^{er} émetteur et 1^{er} bénéficiaire d'IDE.



03 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.

02 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* ».

04 Une ouverture aux échanges toujours importante malgré les tensions internationales

- 1^{er} 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.

05 Un marché du travail dynamique

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

06 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.

07 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.

09 Des modalités d'implantation relativement simples

- Pas de restrictions d'investissements pour les entreprises étrangères, en particulier européennes, sauf dans les secteurs sensibles (défense, etc.).
- 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 6^{ème} région la plus favorable pour faire des affaires dans le monde.

08 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.

10 Une présence française importante

- 1^{er} pays d'implantation des entreprises françaises avec plus de 5 000 filiales actives aux États-Unis représentant 325 Md\$ de chiffre d'affaires et employant 754 000 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.

Classement « Ease of Doing Business » des principales économies mondiales

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

Source : World Bank 2020

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'actionariat.

+ **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*).

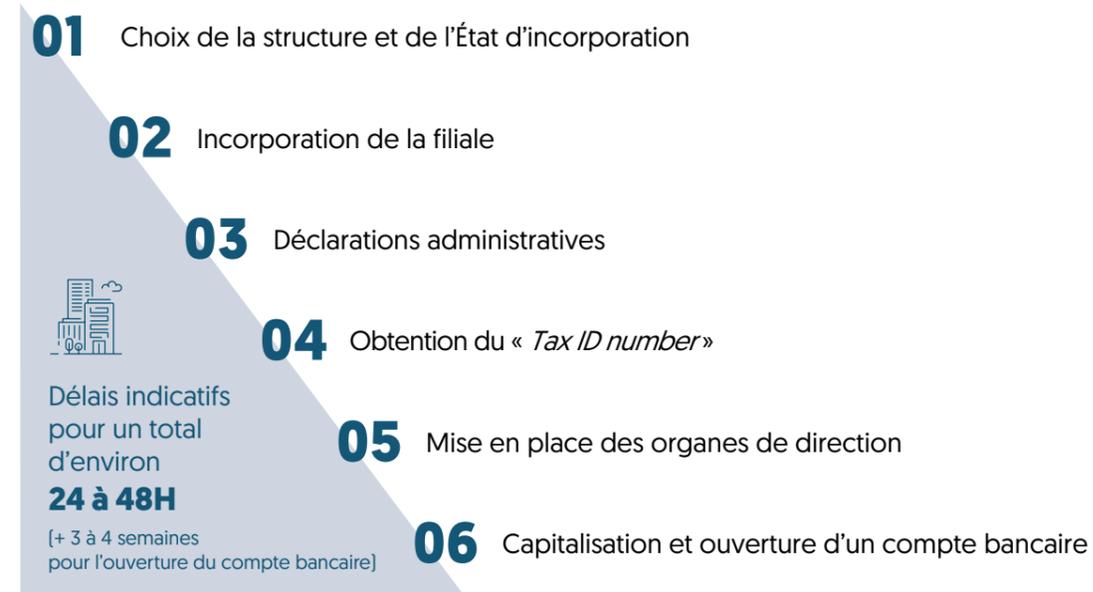
+ Souvent utilisée comme filiale d'une *Corporation* ou comme joint-venture entre plusieurs actionnaires.

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.

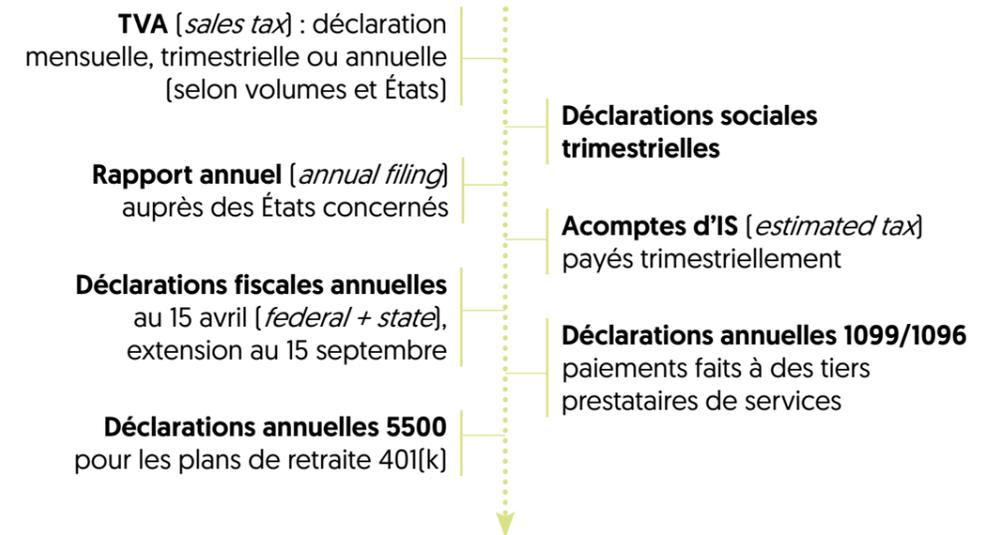
+ **Partnership** : structure permettant l'association de deux personnes physiques ou plus dans le but d'exercer des activités à but lucratif ; pas de capital minimal et chaque partenaire paie sa quote-part de l'IS sur sa déclaration fiscale personnelle.

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



LA GESTION D'UNE FILIALE AUX ÉTATS-UNIS

APERÇU DES DÉCLARATIONS OBLIGATOIRES



ESTIMATIONS DES DÉPENSES LIÉES À LA GESTION D'UNE STRUCTURE

Données en euro (€)	France	États-Unis (NYC)	
Coût moyen annuel m ² bureau	522	741	↗ 42%
Salaire moyen brut annuel Directeur Commercial	130 000	184 000	↗ 30%
Salaire horaire minimum brut légal	11,52	15	↗ 30%
Menu Fastfood	10	11	↗ 10%
Coût abonnement mensuel transport en commun	84	111	↗ 32%
Forfait mensuel internet 10Mbps	27,5	57,5	↗ 109%
Tarif local mobile 1mn prépayée	0,27	0,1	↘ -63%
Loyer mensuel (3 pièces en centre-ville)	2 760	5 560	↗ 101%

Au 13.05.2024 : 1 USD = 0,92 EUR

Sources : Robert Walters Salary Survey 2023 - Le coût de l'Expatrié - Banque Populaire - Combien-coute.net

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
Charges patronales	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.
- Retraites** : outre le financement du système de retraite publique (*Social Security*), les employeurs peuvent, s'ils le souhaitent, abonder les plans de retraites des employés par capitalisation (« plans 401(k) »), la norme se situant autour de 4 % 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 (2024 - base couple marié)

Fédéral	Revenu imposable	Impôt
	\$ 0 - \$ 23 200	10 %
	de \$ 23 201 à \$ 94 300	12 %
	de \$ 94 301 à \$ 201 050	22 %
	de \$ 201 051 à \$ 383 900	24 %
	de \$ 383 901 à \$ 487 450	32 %
	de \$ 487 451 à \$ 731 200	35 %
	Au-delà de \$ 731 201	37 %

État

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

Impôt sur les sociétés (2023)

Fédéral	Impôt
Fédéral	21 %
New-York (hors NYC tax)	7,25 %
Californie	8,84 %
Texas (taxes sur les revenus bruts)	0 %
Illinois	9,5 %
Floride	5,5 %

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 aux 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

44

Heures 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 à 15

Jours de congés payés par an

11

Jours fériés « *Federal Holidays* »



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* »).



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.

ÉDUCATION



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

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.

NOTRE OFFRE DE SERVICES

Accompagner les start-up, PME et ETI françaises dans leurs projets d'implantation à l'étranger par la création et la gestion administrative de filiales ou par acquisition.

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

Croissance organique (CM)

Nous assistons nos clients dans leur processus d'internationalisation :

- Conseil en implantation internationale
- Création de filiales à l'étranger
- Gestion comptable, fiscale et financière de la structure
- Gestion des ressources humaines

START-UP

PME

ETI

Pour plus d'informations : www.pramex.com

Croissance externe (M&A)

Nous conseillons les PME et ETI françaises dans leurs projets :

- Acquisitions à l'international
- Cessions internationales
- Levées de fonds, LBO et recomposition du capital
- Sur des opérations de 5 à 150 M€ [valeur de transaction]



Un **service externalisé d'assistance** à la gestion comptable, fiscale, RH et administrative



Des **experts bilingues de proximité** pour un accompagnement renforcé



Des **équipes agiles et structurées** pour vous focaliser sur votre développement



Un **suivi centralisé** par un interlocuteur dédié en France et des processus harmonisés

QUI SOMMES-NOUS ?



17
Implantations



13
Pays



135
Professionnels biculturels



+1000
Filiales gérées/an



www.pramex.com

Simplifier votre déploiement international



Pramex New York

1251 Avenue of the Americas, 3rd Fl.
New York, NY 10020

Pramex Chicago

515 N State Street, 14th Fl.
Chicago, IL 60654

Pramex San Francisco

535 Mission Street, 14th Fl.
San Francisco, CA 94105

contact@pramex.com

www.pramex.com

Avertissement

© 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 contenues dans le présent ouvrage et ne saurait être tenu pour responsable d'une quelconque décision prise sur la base de ces informations. Le présent document concerne des données d'ordre général qui ne constituent pas un conseil. Nous vous invitons à nous consulter pour de plus amples précisions.

© Avril 2024 – Direction de la communication - Pramex International