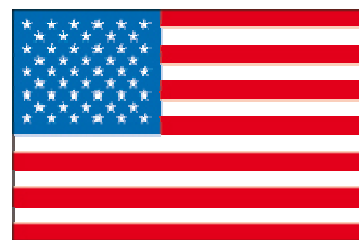


ETATS-UNIS



Source : "GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre"

Date de mise à jour : 21 août 2009

Données générales



Source : "GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre "

Superficie : 9,8 millions de km² (3^{ème} au monde après la Russie et le Canada)

Capitale : Washington

Monnaie : Dollar américain

Langue : Anglais

Population : 307 millions d'habitants (4^{ème} au monde après la Chine, l'Inde et l'UE)

Démographie : Taux de croissance de la population : 0.9%. Taux de fécondité : 2.05. Age médian : 36.7 ans. Espérance de vie : 78 ans.

Infrastructures : 1^{er} pays au monde pour le nombre d'aéroports (14 951). 1^{ère} infrastructure routière au monde (6,4 millions de km). 2^{ème} infrastructure ferroviaire derrière l'UE (226 427 km de voies).

Données politiques

Type de régime :

- Etat fédéral, composé de 50 Etats fédérés.
- Régime « présidentiel ».
- Congrès bicaméral (Sénat, Chambre des représentants).

Date des dernières et prochaines élections :

- Elections présidentielles : 4 novembre 2008 et 6 novembre 2012.
- Congrès : 4 novembre 2008 ; novembre 2010.

Titre et noms des principaux dirigeants : Barack OBAMA (Président); Joseph BIDEN (Vice-président).

Durée de mandat : 4 ans pour le Président, 6 ans pour les Sénateurs, 2 ans pour les Représentants.

Données économiques 2008

Principaux indicateurs par pays

Indicateurs	USA	France
PIB	14 290 Mds USD	1.950 Mds EUR (env. 2.710 Mds USD)
Dette publique en % du PIB	60.8%(données 2007)	68,1%
PIB par habitant	47 000 USD	30.400 € (env. 42.200 USD)
Taux de croissance	1.3%	0,4%
Taux d'inflation	4.2%	2,8%
Taux de chômage	7.2% (déc. 2008)	8%

Sources : CIA Factbook, White House (USA), Insee (France)

Situation économique et financière du pays

La contraction du cycle économique, la crise immobilière et la crise financière ont plongé les Etats-Unis dans une récession qui a démarré à la mi-1998.

Pour stabiliser les marchés financiers, le Congrès a mis en place un plan de 700 Mds USD en octobre 2008 (Troubled Asset Relief Program –TARP-). En janvier 2009, le Congrès a adopté un second plan de relance représentant une enveloppe de 797 Mds USD.

Politiques fiscale et économique du pays

L'objectif du Président OBAMA est de réduire de moitié le déficit budgétaire (1 300 Mds USD fin 2008) d'ici la fin de son mandat.

Sur le plan économique, les priorités sont l'emploi (« creating jobs »), la stabilisation des marchés financiers (« bringing stability to financial markets ») et l'accès des Américains à la propriété (« keeping Americans in their homes »).

Accords politiques, juridiques et multilatéraux

La politique étrangère du Président OBAMA s'articule autour de plusieurs piliers :

- organiser le retrait des troupes américaines en Irak, tout en renforçant la lutte contre al Qaeda en Afghanistan et au Pakistan ;
- relancer le dialogue avec les partenaires historiques des USA (« Re-energizing America's alliances »), dans le cadre du G20 ou de l'OTAN ;
- lutter contre le changement climatique et promouvoir la sécurité énergétique des Etats-Unis.

Commerce extérieur

Importations en 2008 : 2 190 Milliards USD
Exportations en 2008 : 1 377 Milliards USD

Etat des lieux du commerce extérieur

La Chine représente 16.1% des importations américaines, le Canada 16%, le Mexique 10.3%, le Japon 6.7%, l'Allemagne 4.8%, le Royaume-Uni 2.8%, l'Arabie saoudite 2.6%, la Corée du sud 2.2% et la France 2.1%.

Echanges France / USA en milliers EUR (2008)

Type de produits	Exportations FAB	Importations CAF
Produits agricoles, sylvicoles et piscicoles	52 741	371 744
Produits des industries agricoles et alimentaires	1 800 794	364 608
Biens de consommation	4 761 462	4 192 454
Produits de l'industrie automobile	606 609	527 140
Biens d'équipement	8 776 914	12 701 048
Biens intermédiaires	4 670 121	5 878 168
Divers	353 042	363 413
Produits énergétiques	2 762 788	1 528 347
Ensemble	23 784 471	25 926 922

Source : Douanes françaises

22 000 entreprises françaises ont exporté vers les USA en 2007.

Il s'agit de notre deuxième débouché au monde en terme de nombre d'entreprises, derrière la Suisse (32 000) mais devant la Belgique (20 000) et l'Allemagne (19 000). Les USA attirent un exportateur français sur cinq.

Un marché accessible pour les PME

76% des entreprises ayant exporté vers les USA sont des PME (contre 65% vers l'Allemagne, et 60% vers la Chine).

Les investissements

L'Europe est un investisseur essentiel pour les Etats-Unis

La France se classe au 6^{ème} rang des investisseurs étrangers en stock (derrière le Royaume-Uni, le Japon, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Canada), avec un total de 159 milliards USD, soit près de 9 % des investissements directs à l'étranger (IDE) que reçoit le pays chaque année.

60 % de ces stocks sont concentrés dans les secteurs de la finance (19 % du total), de l'informatique et de la chimie.

En 2006, la France a été le 4^{ème} investisseur en flux avec 13,9 milliards USD, en progression par rapport à 2005 (+7,5 %). Sur dix ans, ces investissements ont été multipliés par plus de cinq.

On dénombre plus de 2 800 implantations françaises.

Les filiales françaises sont à l'origine d'environ 550 000 emplois, et réalisent sur le marché américain un chiffre d'affaires de plus de 170 milliards USD (sept fois le montant des exportations françaises aux États-Unis).

Symétriquement, les États-Unis sont le premier investisseur direct étranger en France.

Les entreprises américaines présentes en France emploient environ 600 000 salariés. Ces investissements croisés importants témoignent de l'étroite imbrication des deux économies.

Évolution des investissements croisés en flux (en milliards USD)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
IDE américains en France	2,7	2,2	1,8	2,4	1,7	2,7	4	4,9	4,7	7,2
% France	2,6	2,4	1,6	1,4	1,5	2,2	2,4	2,3	1,9	2,5
IDE français aux États Unis	11,0	11,4	29,8	51,0	14,5	6,7	5,1	10,7	10,1	13,9
% France	10,6	6,5	10,6	16,2	9,2	10,7	17,1	7,8	9,6	32

Source : SE de Washington

Conseils pratiques

Quelques conseils pour faire bonne impression

Le code vestimentaire

Il doit être le plus neutre et le plus sobre possible. Évitez les vêtements luxueux ou trop originaux, ainsi que les accessoires trop voyants ou clinquants.

La ponctualité : un « must »

Etre en retard est mal vu. L'« excuse » des grandes distances ou de la circulation ne tient pas.

La présentation

Les Américains serrent la main.

L'adresse par le prénom est à l'initiative de votre interlocuteur : tant qu'il ne vous appelle pas par votre prénom, tenez-vous-en au Mr. ou Mrs/Ms X, ce qui correspond peu ou prou au vouvoiement. C'est votre interlocuteur qui décide de l'opportunité du « tutoiement », et du moment où il commence. Il se peut que cela ne se produise jamais, ce qui n'est toutefois pas à interpréter négativement. Bien entendu lorsqu'on vous appelle par votre prénom, faites de même.

Briser la glace.....sans abuser

Même si les Américains sont réputés pour être directs, ils ont besoin d'un premier contact qui soit une introduction à la relation qu'ils vont engager avec vous durant l'entretien. N'hésitez pas à converser brièvement sur un sujet banal, tel le temps, le voyage effectué, le sport pour établir en douceur une relation avec votre prospect et l'habituer à votre accent.

N'exagérez pas.....Briser la glace ne dure que deux ou trois minutes. Ne soyez pas surpris si votre interlocuteur vous arrête en vous demandant de commencer votre présentation. Ne vous lancez donc pas dans une conversation sur un sujet trop compliqué ou sur lequel vous vous sentez intarissable, mesurez vos propos, quitte à ce qu'ils soient banals - de toute façon ils ne servent qu'à introduire votre relation -. À ce stade, évitez les jeux de mots, et si l'on vous pose une question à laquelle vous n'avez pas de réponse, n'ayez pas honte de dire que vous ne savez pas. Vous n'êtes pas supposé tout savoir.

Échange de cartes de visite : indispensables, elles ouvrent l'entretien.

Présentez votre carte dès l'entrée en matière et gardez précieusement celle de votre interlocuteur car vous devrez envoyer un mot ou un courriel de remerciement aussitôt après l'entretien. Mentionnez le titre de votre interlocuteur avec exactitude, d'autant que les Américains sont très créatifs en matière de titre.

Le suivi : INDISPENSABLE pour confirmer la première bonne impression.

Il est important de reprendre contact par mél ou par lettre avec les personnes que vous avez rencontrées pour les remercier de leur accueil, mais aussi pour apporter quelques précisions ou documentations que vous n'auriez pas pu leur fournir auparavant. De même, il est toujours important d'entretenir des relations avec vos interlocuteurs américains par l'intermédiaire de cartes de vœux ou communiqués de presse concernant les changements dans l'entreprise par exemple. Il s'agit de petites attentions auxquelles les Américains sont particulièrement sensibles, et qui vous aideront à gagner votre place dans leur réseau.

De manière générale, la rapidité de réponse et la réactivité en toutes circonstances sont essentielles pour être pris au sérieux dans le cadre professionnel aux États-Unis.

Environnement des affaires

Un marché immense

Un marché ouvert

Les États-Unis constituent un marché globalement ouvert aux échanges, comme le montre la part élevée des importations et des investissements dans le PIB (respectivement 14,3 % et 12 %). La moyenne de droits de douane, très faible, est de l'ordre de 4 %. La réglementation douanière américaine (procédures d'inspection et estimation de la valeur du produit, classification selon la méthodologie HTS (*Harmonized Tariff Schedule*)), est facilement accessible et transparente.

Une économie résiliente

La structure de l'offre aux États-Unis est extrêmement souple. La capacité d'adaptation, la résilience font partie des qualités profondes que l'on attend d'un entrepreneur aux USA.

Un marché du travail flexible

Les freins à l'embauche sont limités et la mobilité sectorielle et géographique est élevée.

Un marché complexe

L'économie américaine présente également des handicaps structurels

Parmi les problèmes les plus graves que rencontre l'économie américaine figurent l'insuffisance d'investissement dans les infrastructures publiques, les coûts de la retraite et de la santé et les déficits publics : budgétaire et extérieur.

Des conditions d'accès très sévères

Les attentats du 11 septembre 2001 ont conduit les autorités américaines à examiner systématiquement et assez profondément les modalités d'entrée et de circulation des biens et des personnes sur le territoire américain, dans le but de prévenir de nouvelles attaques terroristes. Un grand nombre de mesures ont un impact en terme d'accès au marché pour les opérateurs étrangers. Ces développements méritent une attention particulière de la part des entreprises françaises.

Respect scrupuleux des contrats et qualité du service

En cas de livraison tardive ou non conforme aux termes du contrat, votre partenaire, même s'il n'engage aucune procédure contre vous, vous cataloguera comme peu fiable et mettra fin à votre relation commerciale à la première occasion.

Un bon service après vente doit par ailleurs accompagner votre produit : en particulier, il faut accepter le retour des produits qui atteint des taux impressionnants de 8 à 10 % dans les grands magasins.

Pour approfondir avec UBIFRANCE

UBIFRANCE et les Missions Economiques vous proposent quatre gammes complètes de produits et services d'accompagnement pour vous aider à identifier les opportunités des marchés et à concrétiser vos projets de développement international.

- **Gamme Conseil** : pour obtenir la bonne information sur les marchés étrangers et bénéficier de l'expertise des spécialistes du réseau UBIFRANCE et les Missions Economiques.
- **Gamme Contact** : pour identifier vos contacts d'affaires et vous faire bénéficier de certaines d'actions de promotion à travers le monde.
- **Gamme Communication** : pour communiquer à l'étranger sur votre entreprise, vos produits et votre actualité.
- **Volontariat International en Entreprise (VIE)** : pour optimiser votre budget ressources humaines à l'international.

Retrouver le détail de nos produits sur : www.ubifrance.fr

Copyright

Tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation expresse de la Mission Economique-UBIFRANCE ou du Service Economique (adresser les demandes à_).

Clause de non-responsabilité

La Mission Economique-UBIFRANCE ou le Service Economique s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, elle ne peut en aucun cas être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés qui supposent l'étude et l'analyse de cas particuliers.



Auteur : Mission économique Ubifrance pour les Etats-Unis

Adresse : 810 7th Ave, 38th Fl. New York NY 10018

Rédigée par : Hervé OCHSENBEIN

Revue par : Pierre VINCENSINI

Version originelle du 19 août 2009

CE DOCUMENT NE PEUT ETRE REVENDU.