



PASSEPORT AFFAIRES



# APPROCHE MARCHÉ

.....  
ÉTATS-UNIS



**Desjardins**  
Entreprises



# APPROCHE MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

2017

## PRINCIPAUX INDICATEURS ÉCONOMIQUES<sup>1</sup>

<b>PIB NOMINAL :</b>	17 348 MILLIARDS USD	<b>TAUX D'INFLATION :</b>	0,1 % (2015)
<b>RANG MONDIAL :</b>	1 <sup>er</sup>	<b>SALAIRE MOYEN BRUT :</b>	50 124 USD/an (2014)
<b>PIB/HABITANT :</b>	55 800 USD	<b>EXPORTATIONS :</b>	1,598 MILLIARD USD (2015)
<b>TAUX DE CROISSANCE :</b>	2,4 % (2015)	<b>IMPORTATIONS :</b>	2,374 MILLIARDS USD (2015)
<b>TAUX DE CHÔMAGE :</b>	5,2 % (2015)		

## LES FORCES ET LES FAIBLESSES

- Première économie mondiale (22 % du PIB mondial)
- Forte réactivité des politiques économiques
- Un marché innovant qui concentre plus d'un tiers des dépenses mondiales en recherche et développement (R&D)
- Flexibilité du marché du travail
- Rôle prédominant de la devise américaine dans l'économie mondiale
- Autonomie énergétique grandissante
- Proximité géographique



- Économie très dépendante des prix des actifs financiers et immobiliers
- Part importante de la consommation des ménages dans le PIB (70 %)
- Déficit public élevé (106 % du PIB)
- Nombreuses infrastructures désuètes
- Dette élevée des ménages (113 % du revenu disponible)
- Polarisation de la vie politique

## CARACTÉRISTIQUES DU PAYS

Les États-Unis restent une référence pour les entreprises qui ont une ambition internationale. Le marché américain, ou plus exactement les marchés régionaux américains, dispose d'un immense potentiel. Il est par ailleurs l'un des plus sûrs au monde sur le plan commercial. Si l'on ajoute son fort pouvoir d'achat, son économie dynamique et sa stabilité politique à sa proximité géographique, on comprend immédiatement l'intérêt de prospecter ce premier marché au monde.

## ACTUALITÉS ET ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

Plusieurs centaines d'entrepreneurs ont participé au Consumer Electronics Show, le plus grand salon de l'électronique au monde, en janvier 2017 à Las Vegas. Les États-Unis représentent un marché à la fine pointe de l'innovation technologique, qui comptabilise pas moins d'un tiers des dépenses mondiales en recherche et développement. Dans ce vaste marché avec des spécificités régionales bien distinctes, les PME/PMI doivent savoir faire preuve de patience, dépasser les contraintes logistiques et culturelles et établir une stratégie de niche à moyen et à long termes pour y pérenniser leurs activités.

## ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE QUÉBEC ET LES ÉTATS-UNIS

Les investissements canadiens aux États-Unis :

- 448 513 millions CAD
- Biens de consommation et d'équipement, fournitures industrielles, automobiles et véhicules légers<sup>2</sup>.
- Le Canada et les États-Unis sont les plus importants partenaires commerciaux au monde : plus de 670 milliards de dollars américains de biens et services ont été échangés en 2015. De façon générale, l'implantation locale est nécessaire, y compris pour les PME.
  - Presque neuf millions d'emplois aux États-Unis dépendent des échanges commerciaux et des investissements canadiens.
  - Le Canada et les États-Unis entretiennent l'une des plus importantes relations d'investissement du monde; leur stock d'investissement bilatéral a atteint près de 836,2 milliards de dollars canadiens en 2015.

## LES SECTEURS PORTEURS

- **Aéronautique et aérospatiale**
- **Agriculture, aliments et boissons**
- **Automobile**
- **Défense et sécurité**
- **Éducation**
- **Industries océanologiques**
- **Infrastructures, produits du bâtiment et services connexes**
- **Machines – appareils industriels, de conditionnement et d'analyse**
- **Pétrole et gaz naturel**
- **Plastiques et produits chimiques**
- **Sciences de la vie**
- **Technologies de l'information et des communications**
- **Industrie créative (ex. : jeux vidéo)**
- **Technologies et appareils médicaux<sup>3</sup>**

Le marché américain n'est pas l'apanage des grandes entreprises. Les PME peuvent aussi y accéder. C'est un marché ouvert qui attire les entreprises du monde entier et un pays qui respecte la concurrence et la libre entreprise. Mais il faut faire attention, car il s'agit d'un marché exigeant et très concurrentiel, et, comme partout ailleurs, il y a des contraintes et des obstacles à surmonter.

La distribution est un enjeu important, car les circuits sont complexes, segmentés et évoluent rapidement au rythme des nouvelles tendances. La réglementation est parfois pointilleuse, et les mesures de sécurité pour les personnes et les marchandises se sont accrues avec la lutte contre le terrorisme.

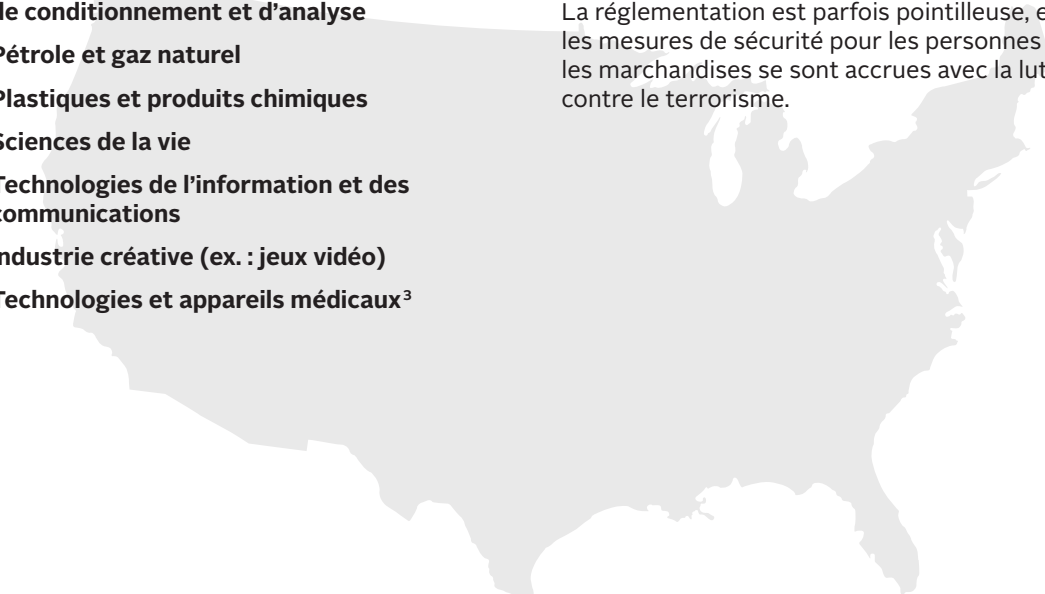
## PRÉSENCE DU QUÉBEC AUX ÉTATS-UNIS

### 8 BUREAUX DE LA DÉLÉGATION GÉNÉRALE DU QUÉBEC

- Atlanta
- Boston
- Chicago
- Houston
- Los Angeles
- New York
- Silicon Valley
- Washington, D.C

### 13 BUREAUX CANADIENS SUR LE TERRITOIRE

- Atlanta
- Boston
- Chicago
- Dallas
- Denver
- Détroit
- Houston
- Los Angeles
- Miami
- Minneapolis
- New York
- Palo Alto
- San Diego
- San Francisco
- Seattle
- Washington



# LE SYSTÈME BANCAIRE ET LES MOYENS DE PAIEMENT

Depuis que la *Loi sur la modernisation des services financiers* a été adoptée en 1999 (Gramm-Leach-Bliley Act), les sociétés des secteurs bancaires et d'assurance et les sociétés de courtage sont autorisées à fusionner entre elles. Cette nouvelle loi a entraîné un phénomène de concentration de grande ampleur du secteur bancaire aux États-Unis. Cependant, malgré la présence de géants mondiaux comme Bank of America, JP Morgan Chase ou Citigroup, le paysage reste très fragmenté.

Les PME qui exportent aux États-Unis sont obligées de traiter avec les banques américaines pour les opérations de flux (paiements des salaires, traites, etc.), car bien que des banques étrangères soient présentes aux États-Unis, elles ne font généralement pas de gestion de trésorerie en raison de leur réseau insuffisant.

Règle générale, les banques américaines accordent difficilement des prêts, des lignes de crédit ou même des cartes de crédit aux clients étrangers. En effet, le crédit est souvent réservé aux entreprises ayant au moins trois années d'historique bancaire.

Dans certains cas, les banques offrent du crédit plus facilement si l'entreprise bénéficie d'une contre-garantie de sa banque canadienne.

La Desjardins Florida Branch de la Caisse centrale Desjardins intervient pour :

- le financement des entreprises (filiales américaines d'entreprises canadiennes, acquisitions)
- les services aux entreprises clientes de Desjardins

Quant aux opérations bancaires courantes, Desjardins propose d'introduire ses clients auprès d'établissements financiers proches de leur implantation, car les banques américaines sont souvent limitées par la géographie et la législation de chaque état.

Par l'entremise du service Passeport Affaires, un bureau de représentation mis à votre disposition grâce à notre partenaire le CM-CIC est implanté aux États-Unis depuis 1974; la succursale de New York est en mesure de vous aider à :

- bien **connaître le marché visé**, la réglementation en vigueur et ses usages;
- **établir une stratégie adéquate pour le marché américain**;
- repérer les occasions intéressantes;
- **cibler et sélectionner les bons partenaires et bien comprendre leur mentalité**;
- surmonter les barrières linguistiques;
- **trouver une assistance juridique et financière de qualité, un bon service de contrôle de la qualité** et de surveillance du respect des délais de livraison.

## EN SAVOIR +

Par l'entremise de sa nouvelle solution d'accompagnement, **Passeport Affaires**, Desjardins est en mesure de vous accompagner dans votre développement à l'international, peu importe le secteur d'activité dans lequel vous œuvrez.

Communiquez avec votre conseiller ou votre directeur de comptes ou écrivez-nous à : [services.internationaux@desjardins.com](mailto:services.internationaux@desjardins.com)

# RÉGLEMENTATION POUR LES ENTREPRISES PRÉSENTANT UN INTÉRÊT POUR UN EXPORTATEUR OU UN IMPORTATEUR

- Le droit américain est très complexe. Il relève à la fois de la compétence fédérale et de celle des états. Par exemple, comme au Canada, le mode de commercialisation d'un alcool sera différent d'un état à l'autre.
- Le cadre juridique des relations commerciales est également singulier. Aux États-Unis, le contrat fait loi. Les parties ne peuvent pas se reposer sur un cadre juridique global en cas de litige (code du commerce, jurisprudence). Ainsi, la rédaction de conditions générales de vente ou d'un contrat de distribution doit être le travail de partenaires juridiques de préférence locaux.

## SAVIEZ-VOUS QUE ?

La majorité des clients américains favorise plutôt un service « clés en main ». Dans ce cas, l'exportateur canadien doit effectuer toutes les tâches pour son client et devient ainsi « l'importateur attiré » aux États-Unis. Cela lui permet d'exercer un contrôle plus serré sur ses exportations et d'avoir recours aux services d'un seul courtier en douane et d'un seul transporteur. Comme les courtiers en douane sont situés aux frontières, ils sont plus accessibles aux exportateurs canadiens<sup>4</sup>.

1. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>

2. <https://www.edc.ca/FR/Country-Info/Pages/United-States.aspx>

3. <http://deleguescommerciaux.gc.ca/united-states-of-america-etats-unis-amerique/index.aspx?lang=fra>

4. <http://www.corexfccq.com/fr/sujet/4/logistique-et-transport>

Ce document n'est diffusé qu'à des fins d'information et ne saurait en aucun cas s'interpréter comme constituant une offre ou une sollicitation en vue d'acheter ou de vendre un quelconque placement. Les informations qu'il contient n'ont aucun caractère exhaustif et leur précision ne peut être garantie. Les opinions qu'il exprime sont celles de ses auteurs et ne reflètent pas obligatoirement le point de vue de Desjardins.