



# Exporter aux Etats-Unis

Choisir son marché d'exportation

## Table de matières

Table de matières .....	2
1. Informations générales .....	3
Économie .....	3
Aspects juridiques .....	3
2. Indicateurs complémentaires .....	4
Indicateurs économiques .....	4
Indicateurs sociaux et environnementaux .....	4
Accords de libre-échange .....	4
Informations complémentaires .....	4
3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape .....	5
Premiers contacts .....	5
Exporter .....	5
Des marchés intéressants pour une première exportation .....	5
4. Culture d'entreprise .....	7
Communication .....	7
Tenue vestimentaire .....	7
Comment préparer ses visites .....	7
Négocier .....	7
Quels jours fériés ? .....	7
5. Que pouvons-nous faire pour vous ? .....	8
Points de contact sur place .....	8
Adresses importantes .....	8
Sites web utiles à consulter .....	9

# 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 du PIB a diminué pendant des décennies, reste une part importante de l'économie. Les 5 plus grandes industries privées en pourcentage du PIB américain sont : les services professionnels et commerciaux (13 %), l'immobilier, la location et la location à 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 industries qui connaîtront la croissance la plus rapide aux États-Unis de 2022 à 2032 seront les logiciels (5,2 %), les fournisseurs d'infrastructures informatiques (3,9 %), les opérateurs de télécommunications sans fil (3,6 %), les services de soins de santé 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 %.
- La loi sur la réduction de l'inflation de 2022 a représenté le plus grand investissement dans le climat et les énergies propres de l'histoire des États-Unis. Ces investissements prennent principalement la forme de prêts à des projets admissibles visant à remplacer ou à moderniser les infrastructures énergétiques, d'incitatifs fiscaux pour l'électricité produite à partir de sources d'énergie renouvelable admissibles et d'un crédit d'impôt pour les consommateurs qui achètent un véhicule électrique. Cependant, le premier jour de son mandat, le président Trump a signé un décret intitulé « Unleashing American Energy ». Il a gelé la distribution des fonds de l'IRA pour l'énergie propre et la loi bipartisane sur les infrastructures, qui a investi des centaines de milliards de dollars dans des technologies énergétiques telles que des projets éoliens et solaires et des véhicules électriques. Néanmoins, une abrogation complète de toutes les incitations de l'IRA reste peu probable, car elle nécessiterait l'approbation du Congrès et se heurte à l'opposition des républicains et des démocrates.
- Le 2 avril 2025, le président Trump a annoncé un ensemble de tarifs douaniers, y compris des droits de référence de 10 % sur toutes les importations vers les États-Unis et de 20 % sur les importations en provenance de l'UE. Le 9 avril 2005, le président Trump a autorisé une pause de 90 jours sur les modifications prévues du barème tarifaire américain, ce qui fait que l'UE est soumise uniquement aux droits de douane de 10 % que le président Trump a institués pour toutes les marchandises entrant aux États-Unis.

## 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 Unies<sup>1</sup> et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne<sup>2</sup>.

### 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](#)

### Informations complémentaires

La Banque mondiale est une organisation internationale qui collecte des statistiques sur les facteurs économiques et sociaux, les institutions et les questions environnementales dans presque tous les pays du monde. Ces indicateurs, disponibles à partir de 1960 jusqu'à aujourd'hui, fournissent des informations fiables sur la population, le développement et la durabilité. (Toutes les données ne sont pas disponibles jusqu'à l'année la plus récente pour chaque pays.) La base de données permet également de comparer les pays entre eux.

- [World Bank indicators](#)

---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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

##### Prospession

- Participez à des salons professionnels pour en savoir plus sur vos concurrents et vos clients potentiels.
- Faire une étude de marché et une étude des prix des concurrents (nos bureaux se feront un plaisir de vous aider)
- Partez à la découverte du client : validez qu'il y a un besoin pour votre produit ; parler à des experts en la matière ; rejoindre des communautés ; assister à des événements de réseautage ; mener des enquêtes ; Créez un buyer persona.
- Préparez vos brochures en « anglais américain », et non en anglais britannique. N'oubliez pas de traduire toutes les mesures en unités standard américaines (par exemple, pouces, pieds, F, tailles)
- Les États-Unis sont immenses ! N'essayez pas de couvrir l'ensemble du territoire : choisissez une région/un état/une ville spécifique et partez de là.

#### 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 en raison de la facilité de faire des affaires dans cet État.
- 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 [BIO \(biotechnology\) \(Boston – June 2025\)](#), [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.

### Négocier

- 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 prospecter 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](mailto:sophie@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](mailto: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

Anne-Sophie Mahle, Director of International Partnerships

[amahle@edc.nyc](mailto:amahle@edc.nyc)



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