

Juillet 2023

EXPORTER AUX ÉTATS-UNIS

Crédit  Mutuel
Factoring



EN SYNTHÈSE



**Monika
PICH LOSBAR**

Directrice de la Relation Clients
Marchés Spécialisés & Export



REGARDS CROISÉS



**Cécile
PONCET**

Responsable Recouvrement Grands
Comptes & International

Les États-Unis sont le 1er pays Grand Export de nos clients français hors zone euro. Le courant d'affaires est d'ailleurs en progression constante depuis 2019 et ce malgré la crise Covid. En matière d'exportation, les secteurs d'activité les plus porteurs que vous retrouverez ci-dessous sont le reflet exact des secteurs sur lesquels nous portons l'essentiel de nos encours. Ceux-ci s'élèvent en moyenne à plus d' 1 milliard d'euros pour plus de 1000 acheteurs américains référencés.

Les délais de paiement moyens constatés sur nos portefeuilles d'activité montrent des comportements sains et très stables depuis plusieurs trimestres avec une moyenne de 74 jours. Cependant, la relance peut s'avérer difficile en fonction de l'activité ou de la taille de l'entreprise. Les entreprises américaines ont l'habitude de bloquer l'intégralité de l'encours en cas de désaccord avant d'entamer toute discussion. Notre expérience en matière de recouvrement nous invite à vous conseiller de régler les contentieux à l'amiable car le système judiciaire américain est complexe et très coûteux, notamment en honoraires d'avocat.

L'affacturage peut également être un parfait allié pour vous alléger des contraintes liées au recouvrement de vos créances tout en bénéficiant d'un apport de trésorerie. Depuis plus de 40 ans, nos équipes dédiées Recouvrement et Relation Client ont acquis la maîtrise des divers secteurs d'activité et pratiques propres aux échanges commerciaux avec les États-Unis. Elles sont à votre disposition pour vous conseiller, faciliter l'entrée en relation, prendre en charge les relances et ainsi vous aider à améliorer vos relations commerciales avec vos clients américains.

LES DONNÉES GÉNÉRALES



PIB nominal :

23 315 mds \$¹



Taux de croissance :

5,9%¹



Exportations françaises :

36,2 Mds €²

N°5 dans les pays d'export français

N°1 des pays grand export



Taux d'inflation :

7,7%³



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Devise : Dollar américain (USD)

Langues couramment parlées :
Anglais & Espagnol

(1) La Banque Mondiale, 2021

(2) Direction Générale des Douanes et Droits Indirects, 2021

(3) France diplomatie, 2022

LES SECTEURS PORTEURS*

Aéronautique

Agriculture &
Agroalimentaire

Produits
pharmaceutiques/Chimie

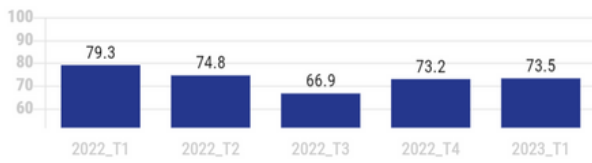
Textiles Cuirs

Machines &
Equipements

Parfums & produits
cosmétiques

LES DÉLAIS DE PAIEMENT

Evolution trimestrielle des délais de paiement en nombre de jours



Délai constaté	Délai de référence	Tendance
73,5	74	

Les comportements de paiement des entreprises américaines se sont assainis depuis la crise du Covid et ne cessent de s'améliorer avec un **délai de paiement moyen d'environ 74 jours**.

Le 1er trimestre 2023 confirme une relative stabilité avec un délai de paiement de 73,5 jours. Une belle performance à surveiller au regard du contexte socio-politique et notamment à l'approche des prochaines élections présidentielles de 2024.

Source : Données internes Crédit Mutuel Factoring issues des délais réellement constatés sur une partie de ses porte feuilles.

NOS CONSEILS POUR VOUS FAIRE PAYER

LES PRATIQUES DE RELANCE

Compte tenu du décalage horaire, les modes de relances à privilégier sont :

- **Côte Est** : par téléphone de préférence
- **Côte Ouest** : par email

Le comportement de paiement d'une entreprise cliente peut s'avérer difficile selon sa taille ou son secteur d'activité. **Il est nécessaire d'avoir le bon interlocuteur**. Pour les grandes entreprises qui ont mis en place des portails fournisseurs, récupérer les **codes d'accès aux portails** est essentiel. À défaut, la relance pourra s'avérer difficile.

FOCUS MOYENS DE PAIEMENT

Les virements SWIFT ainsi que les chèques sont particulièrement adaptés lorsque les parties se font confiance. Deux autres systèmes de virements interbancaires sont utilisés :

- le **Clearing House Interbank Payments System (CHIPS)** exploité par les établissements financiers privés,
- le **Fedwire Funds Service System** de la Réserve Fédérale.

Les **chèques** sont encore largement utilisés aux USA mais sont à éviter car ils offrent des garanties relativement limitées.

CONSEILS À L'EXPORTATEUR

Afin de faciliter vos démarches, nous vous conseillons de :

- Vérifier la réglementation applicable à vos produits dans les États où vous exportez car la **norme CE n'est pas reconnue par défaut**
- **Vous référer au système douanier harmonisé HTS (Harmonized Tariff Schedule) pour les droits de douane**. Toute marchandise qui entre sur le territoire américain doit justifier son origine par le biais d'un marquage, et d'un code d'identification client (MID), nécessaires lors de la déclaration en douane. En cas de doute, consulter le « Pre-importation » classification ruling ou le « Market Data Base » sur la classification définitive du produit.
- **Recourir à un commissionnaire en douane agréé** (US Licensed Customs Broker) peut faciliter et sécuriser vos démarches de dédouanement à l'arrivée car les Incoterms utilisés sont souvent ceux à l'arrivée (ex DDP).

Selon la législation de chaque Etat, votre client peut avoir besoin que vous remplissiez un formulaire VendorTaxForm pour justifier du paiement à un tiers (société d'affacturage).

À noter :

Absence de formalité douanière si la valeur de la marchandise est inférieure ou égale à 800 USD (valeur incluant la valeur de la marchandise avec les frais d'envoi ainsi que ceux d'assurance)

INCOTERMS RECOMMANDÉS :

Les incoterms utilisés sont souvent ceux à l'arrivée (DDP)

