

ÉDITION 2009/2010

ur votre pays cible pour vous
y implanter. Environnement
des affaires, contexte écono-
mique, politique et social, ges-
tion des ressources humaines,
coûts d'implantation, experti-
es, solutions com-
merciales, juridi-
ques et fiscales.

Démarches

Procédures

Expériences

Témoignages

2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012

S'IMPLANTER AUX ÉTATS-UNIS



Sous la direction d' > Hervé OCHSENBEIN,
Directeur de la Mission économique – Ubifrance
pour les États-Unis d'Amérique

Éditions
UBIFRANCE

FINANCEMENT ET GESTION DE LA SOCIÉTÉ

Ce chapitre a été rédigé par Mes Daniel Schimmel, Barker Ridgeway, Jeffrey S. Beckington, Ariel Collis, David A. Hartquist, Laurence Lasoff, Patricia Lee, George Marchese, Richard Milone, Christine O'Neil, Merrill Stone, Jessica Thomas-Kiarie et Matthew Zucker, Cabinet Kelley Drye⁵⁷.

⁵⁷ www.kelleydrye.com.

- M. Ridgeway Barker est associé au sein du cabinet Kelley Drye & Warren LLP (Kelley Drye) à New York. Il est spécialisé en droit financier et en droit des valeurs mobilières. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Boston University School of Law* en 1980.
- Jeff Beckington est associé au sein du cabinet Kelley Drye à Washington D.C. Il est spécialisé en droit du commerce international et en matière de réglementation des douanes. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Vanderbilt University Law School* en 1977.
- Laurence J. Lasoff est associé au sein du cabinet Kelley Drye à Washington D.C. Il est spécialisé en droit du commerce international, réglementation des douanes et contrôles des exportations. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *George Washington University* en 1982.
- Patricia M. Lee est associée au sein du cabinet Kelley Drye à New York. Elle est spécialisée dans les domaines du financement de projets. Elle a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Fordham University School of Law* en 1983.
- George J. Marchese est associé au sein du cabinet Kelley Drye à New York. Il intervient notamment dans le domaine des opérations de fusions et acquisitions et représente des entreprises non-américaines dans le cadre de leur implantation aux États-Unis. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Syracuse University College of Law* en 1968.
- Richard D. Milone est associé au sein du cabinet Kelley Drye à Washington D.C. Il est spécialisé en droit des assurances et contentieux. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Georgetown University Law Center* en 1990.
- Christine O'Neil est avocate au sein du cabinet Kelley Drye à New York. Elle est spécialisée en droit des sociétés et intervient particulièrement dans le domaine du droit financier. Elle a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Benjamin N. Cardozo School of Law* en 2007.
- Daniel Schimmel est associé au sein du cabinet Kelley Drye à New York. Il intervient en particulier en qualité de conseil ou d'arbitre dans des arbitrages internationaux. Il intervient également en qualité de conseil d'entreprises françaises dans le cadre de litiges aux États-Unis. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Columbia University Law School* en 1997, une maîtrise en droit des affaires de l'Université de Paris II et le diplôme de l'ESSEC.
- Merrill B. Stone est associé au sein du cabinet Kelley Drye à New York. Il est spécialisé dans les domaines du droit des sociétés, notamment le droit financier et bancaire, le droit des valeurs mobilières et les opérations de fusions et acquisitions. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Columbia University Law School* en 1976.
- Matthew Zucker est avocat au sein du cabinet Kelley Drye & Warren à New York. Il est spécialisé en droit des sociétés. Il a obtenu le diplôme de *Juris Doctor* de *Fordham University School of Law* en 2007.
- Ariel Collis est un économiste au sein de Georgetown Economic Services et consultant auprès du cabinet Kelley Drye. Il est spécialisé en matière de concurrence, publicité et commerce international. Il est diplômé d'un *Master* en économie de l'Université du Maryland en 2007.

A. Financement

1. Les incitations en faveur de nouvelles activités commerciales aux États-Unis

Aux États-Unis, tous les États et la plupart des municipalités offrent certaines formes d'incitations aux entreprises désireuses d'implanter de nouvelles activités sur leur territoire.

a. Comment sont déterminées les incitations ?

Les mesures d'incitation disponibles pour une création d'entreprise sont généralement basées sur le montant de l'investissement et sur le nombre d'employés à temps plein (nouveaux emplois à créer) que pourra engendrer l'implantation de l'entreprise. Le domaine d'activité de la future entreprise est un facteur pertinent, qui atténue parfois l'importance des critères commerciaux. Souvent, certains États ou municipalités proposent davantage de mesures d'incitation aux entreprises d'un secteur spécifique, car celles-ci présentent un grand intérêt dans le cadre de leur développement économique à long terme. Plus récemment, les entreprises des secteurs de la technologie de pointe et de l'ingénierie ont été particulièrement convoitées.

De nombreux États⁵⁸ et municipalités⁵⁹ ont sur leur site Internet une rubrique relative au développement économique. Ces rubriques offrent un aperçu général des mesures d'incitation disponibles ainsi que les coordonnées des personnes auprès desquelles obtenir rapidement des renseignements.

b. Les mesures d'incitation

(1) Les avantages fiscaux

Les incitations que les États et les municipalités offrent le plus couramment aux nouvelles entreprises sont des avantages fiscaux. Pour la plupart, ils sont fixés par des lois, ce qui signifie qu'ils sont à la disposition de toutes les nouvelles entreprises qui répondent aux critères définis dans la législation fiscale. La valeur des avantages fiscaux est généralement déterminée par la corrélation entre les prévisions de recettes et de bénéfices de la nouvelle entreprise, et les critères légaux de l'incitation, comme le nombre d'emplois créés, le montant de l'investissement ou la valeur de nouveaux actifs acquis.

L'une des incitations les plus courantes est un dispositif fiscal selon lequel la nouvelle entreprise obtient des crédits d'impôt à appliquer aux taxes d'État ou locales, et fondés sur le montant des nouveaux investissements (crédits d'impôt à l'investissement), ou le nombre de nouveaux emplois créés (crédits d'impôt emplois). Les crédits d'impôt obtenus au cours d'une année peuvent normalement être reportés et appliqués aux impositions futures pendant dix ans ou plus.

Dans la gamme des incitations fiscales figurent également des exonérations ou abattements portant sur : (1) les impôts sur les ventes ; (2) les impôts fonciers ; et (3) les impôts sur les stocks.

(2) Les autres mesures incitatives

La gamme des incitations à l'exonération fiscale est étendue et négociable et ces incitations sont généralement conçues pour répondre aux exigences de la nouvelle activité. Parmi ces avantages figurent : (1) la disponibilité de subventions en numéraire ; et (2) le développement économique de prêts. Selon les prévisions quant au nombre de nouveaux emplois à créer, de nombreux États et municipalités offrent des subventions importantes pour les créations d'entreprise. Le produit d'une subvention en espèces doit être utilisé pour compenser une partie des

⁵⁸ Les modalités de ces aides varient grandement selon les États ; il est très vivement recommandé de consulter le site www.areadevelopment.com, qui décrit en détail l'ensemble des avantages que les entreprises peuvent obtenir. Par ailleurs, de nombreux États ont lancé des programmes de revitalisation des tissus économiques sinistrés, qui se matérialisent par la création de zones fiscales privilégiées, les « Enterprise Zones » (EZ). Pour les modalités d'installation et les avantages consentis aux entreprises, il est conseillé de se renseigner au préalable sur les sites Internet de chaque État.

⁵⁹ Ces aides varient considérablement selon les villes. La plupart des grandes villes ont des programmes de développement économique souvent gérés par des organismes appelés « Economic Development Corporations ». Il est donc conseillé de se renseigner auprès de la municipalité concernée, par exemple : pour Atlanta, *Atlanta Development Authority*, www.atlantada.com ; pour Boston, *Office of Business Development*, www.cityofboston.gov/dnd/OBD ; pour Chicago, *Planning & Development*, <http://egov.cityofchicago.org> ; pour Houston, *Planning and Development Department*, www.houstontx.gov ; pour Los Angeles, *Los Angeles County Economic Development Corporation*, www.laedc.org ; pour New York, *New York City Economic Development Corporation*, www.nycedc.com ; pour San Francisco, *San Francisco Center for Economic Development*, www.sfced.org et pour Washington, *Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development*, dcbiz.dc.gov/dmped. Le chapitre 10, « Contacts », comprend des informations plus détaillées sur ces différentes entités.

coûts d'investissement initiaux dans l'entreprise. Si des programmes de prêts pour le développement économique sont disponibles, ils attribuent généralement des montants raisonnables à des taux d'intérêt concurrentiels et à des conditions intéressantes. Les programmes de prêts pour le développement économique sont souvent décrits de manière pratique sur les sites Internet des États et des municipalités participant à leur financement.

Beaucoup d'États offrent des programmes de formation très sophistiqués en vertu desquels un organisme d'État désigné sollicite et sélectionne, sans frais pour la nouvelle entreprise, de nouveaux employés qu'elle forme ensuite conformément aux spécifications requises par la nouvelle entreprise. Ce dispositif peut inclure les stages et la formation au métier. Les programmes peuvent être suivis sur le site de la nouvelle activité ou sur un site de l'organisme de formation. Habituellement, il n'y a pas d'obligation systématique d'embaucher les personnes recrutées et formées au cours d'un programme de ce type, cette décision étant laissée aux gestionnaires de la nouvelle activité.

Pour les projets à plus grande échelle, de nombreux États proposent un site à la nouvelle entreprise, sans frais ou en vertu d'un bail à long terme moyennant un loyer symbolique. La plupart des États et des municipalités proposent, sans coût pour l'entreprise, des infrastructures routières et de viabilisation ainsi que d'autres améliorations de l'infrastructure pouvant raisonnablement être exigées. Les arrangements avec les prestataires de services publics locaux sont généralement conclus directement avec ces prestataires qui proposent, pour la plupart, leurs propres programmes de développement économique en ce qui concerne les services à fournir.

Lorsqu'une entreprise peut fonctionner de manière satisfaisante dans plusieurs sites, la disponibilité et le montant des incitations peuvent souvent être améliorés par la création d'une concurrence négociée entre un ou plusieurs États et municipalités.

c. Les mesures d'incitation pour les petites entreprises

Beaucoup de municipalités (villes et comtés) offrent des incitations et des avantages aux petites entreprises qui s'implantent dans ces zones. Les programmes types incluent des garanties de prêt pour la construction, l'achat de machines et d'équipements et un soutien financier limité.

De nombreux comtés possèdent des centres de ressources pour petites entreprises, destinés à fournir aux responsables de ces structures toutes les informations nécessaires au démarrage de leur activité. Ces centres proposent souvent des informations sur les démarches légales nécessaires à l'enregistrement de l'entreprise et sur son organisation, ainsi que des renseignements sur les procédures de recherche de financement et d'obtention des permis et licences. D'autres zones géographiques ont également des programmes conçus pour contribuer à soulager les petites entreprises. La ville de New York, par exemple, a réduit le coût des assurances maladie et accidents du travail pour aider les petites entreprises.

d. Comment bénéficier des mesures d'incitation pour votre entreprise

Afin de s'assurer que l'entreprise bénéficie des mesures d'incitation adaptées à ses besoins, il est important de mener une petite enquête avant de s'engager à implanter l'entreprise dans un endroit ou un lieu spécifique⁶⁰. Premièrement, il faut soigneusement identifier les besoins propres à la nouvelle activité. Deuxièmement, il faut faire un état des lieux des informations disponibles (sites Internet des États et municipalités) et les compléter en utilisant les contacts figurants sur ces sites. Troisièmement, selon la taille de la nouvelle entreprise, ses besoins et la complexité de son activité, il faut considérer la possibilité de faire appel à un « consultant en site » ou d'utiliser les services d'un avocat ou d'un comptable local pour obtenir des informations plus détaillées et personnalisées.

2. Les garanties offertes aux entreprises françaises

La *Small Business Administration*⁶¹ (SBA) est un organisme gouvernemental indépendant créé pour faciliter le financement des petites entreprises⁶² aux États-Unis. La SBA n'accorde pas directement de prêts aux petites entreprises. En revanche, elle met en place des programmes de garanties ou d'aide au remboursement des prêts pour encourager les établissements de crédit à accorder des prêts aux petites entreprises qui, autrement, ne pourraient pas en obtenir à des conditions raisonnables. La SBA ne peut cependant pas contraindre un organisme à accorder un prêt.

a. Programme de prêts de la SBA

Il existe trois programmes pour lesquels la SBA offre des garanties concernant les prêts accordés par des établissements de crédit. Ces garanties permettent à la SBA de supporter le risque de non remboursement à la place de l'emprunteur, à concurrence du montant de la garantie. Pour tous les programmes de prêts de la SBA, le propriétaire de l'entreprise doit fournir des garanties sur ses biens personnels. Il ne s'agit cependant pas d'obligations légales strictes, et cette garantie peut ne pas être exigée dans certains cas. En effet, la SBA a parfois accepté qu'une société mère ou une *holding* se porte garante pour l'une de ses filiales.

(1) Le programme de prêt 7(a)

Le programme de prêt 7(a) est le principal programme de prêts que la SBA accorde aux petites entreprises. Pour pouvoir bénéficier du programme de prêt 7(a), une « petite entreprise » doit : (1) être détenue et gérée de manière indépendante ; (2) ne pas être

⁶⁰ Il est conseillé de consulter le site internet www.areadevelopment.com qui regroupe les aides nationales et locales.

⁶¹ Agence d'aide aux petites entreprises.

⁶² En droit, une « petite entreprise » est définie comme une entreprise « dirigée par son propriétaire et qui n'est pas dominante dans son domaine » mais la définition d'une « petite entreprise » varie selon l'industrie considérée de manière à refléter les différences existant entre les différents secteurs d'activité. La SBA a adopté des réglementations à ce sujet (*small business size regulations*) ainsi qu'une table des tailles standard (*table of size standards*). Lorsque la SBA a été créée, le congrès américain a donc défini la « petite entreprise » industrie par industrie, afin de déterminer l'éligibilité des entreprises aux programmes de la SBA. Au fil des années, la SBA a donné et modifié ses définitions pour tous les secteurs d'activité générant un profit. Cette définition est appelée un *size standard* (standard de taille). Le plus souvent, la définition de la taille de l'entreprise tient compte du nombre d'employés et du chiffre d'affaires annuel dans une industrie spécifique. Pour toute question à ce sujet, il est recommandé de contacter l'*Office of Size Standard, U.S. Small Business Administration*, sizesstandards@sba.gov.

dominante dans son domaine ; (3) ne pas dépasser certains seuils pour sa masse salariale et pour ses bénéficiaires ; et (4) ne pas être engagée dans des activités à but non lucratif, des investissements immobiliers, des activités illégales, des jeux de hasard, des prêts, la spéculation, des activités d'investissement, ou de vente pyramidale.

Les prêts accordés dans le cadre du programme de prêt 7(a) peuvent être utilisés pour acheter des biens immobiliers, acquérir du matériel, des machines ou des matériaux, rembourser un crédit dont les conditions sont excessives, constituer un fonds de roulement ou acheter une autre entreprise. Le terme du prêt dépend des actifs financés mais ne peut habituellement pas dépasser 25 ans, sauf exceptions. La garantie de la SBA ne couvre pas l'ensemble du prêt. Le montant maximal de la garantie SBA atteint généralement 75 % de la valeur du prêt, à concurrence de 1 500 000 USD maximum pour une entreprise. Toutefois, les prêts inférieurs à 150 000 USD peuvent obtenir une garantie couvrant 85 % de la somme prêtée.

(2) *Le programme de prêt 504*

Le programme de prêt 504 de la SBA a été créé afin de fournir aux petites entreprises un financement à long terme et à taux fixe pour l'acquisition d'immobilisations. Le financement est assuré par des sociétés de développement certifiées, ou *Certified Development Corporations* (CDC), qui sont des sociétés à but non lucratif, destinées à soutenir le développement économique de leurs communautés respectives. Environ 270 CDC existent au niveau national, chacune couvrant une zone géographique particulière. La SBA et les CDC collaborent avec des établissements de crédit privés afin de fournir un financement aux petites entreprises pour l'achat de terrains ou d'immeubles, l'amélioration des rues, l'installation de services publics ou de parcs de stationnement, la modernisation ou la rénovation d'installations ou l'achat de machines ou de matériel. À la différence des prêts accordés dans le cadre du programme de prêt 7(a), les fonds obtenus avec le programme de prêt 504 ne peuvent pas servir à consolider ou à refinancer des dettes existantes, ou à constituer de fonds de roulement.

En règle générale, un projet de prêt établi dans le cadre du programme de prêt 504 est composé de : (1) un prêt émis par un établissement de crédit privé, couvrant 50 % du financement du projet, et garanti par un *senior lien*⁶³ (privilège prioritaire) ; (2) un prêt émis par une CDC, couvrant 40 % du financement du projet, garanti par un *junior lien*⁶⁴ (privilège secondaire) et soutenu par une obligation SBA entièrement garantie ; et (3) une contribution de 10 % apportée par la petite entreprise elle-même. Toutefois, l'obligation SBA est soumise à un montant strictement limité à une fourchette comprise entre 1 500 000 USD et 4 000 000 USD, en fonction des objectifs de création d'emplois du projet ou de développement de la communauté, ou de la classification de l'entreprise en tant que petit investisseur. Il est généralement possible d'obtenir des prêts d'une durée de 10 à 20 ans. Les fluctuations du marché peuvent avoir une incidence sur les taux des prêts CDC, qui sont généralement 1 % au-dessus des taux appliqués aux bons du Trésor, dont la durée est de 5 ou 10 ans.

⁶³ Dans le système de *Common Law*, lorsqu'il y a plusieurs créanciers pour un même bien ou prêt, le *senior lien* sera le premier à être remboursé, dans tous les cas. En droit français, on dit que le créancier équivalant au *senior lien* jouit d'un « privilège » sur les autres créanciers.

⁶⁴ Le bénéficiaire du *junior lien* est remboursé après le bénéficiaire du *senior lien*.

(3) *Le programme microcrédits*

Dans le cadre du programme microcrédits de la SBA, les entreprises nouvellement créées peuvent bénéficier de prêts plus petits. La SBA fournit des fonds à ses partenaires – établissements de crédit locaux à caractère non lucratif – qui à leur tour accordent des prêts aux emprunteurs éligibles. La plupart des prêts accordés dans le cadre de ce programme valent en moyenne 13 000 USD mais peuvent atteindre 35 000 USD. Le terme des prêts est généralement de six ans, et les taux d'intérêt varient en fonction de l'identité de l'établissement de crédit et du montant que ce dernier doit reverser au Trésor américain.

Les établissements de crédit à but non lucratif qui participent au programme microcrédits doivent proposer une formation commerciale et technique aux emprunteurs créateurs de *start-up*⁶⁵. Dans certains cas, il peut être demandé aux entreprises de suivre cette formation avant même la prise en considération de leur demande de prêt.

b. Les prêts à usage spécifique de la SBA

La SBA propose également des programmes de prêts à usage spécifique, destinés à aider l'entreprise à mettre en œuvre ou à développer des programmes spéciaux, tels que la conformité aux normes internationales, ou le contrôle de la pollution. La plupart des prêts à usage spécifique sont réservés aux petites entreprises déjà établies, mais certaines exceptions permettent à de nouvelles petites entreprises d'obtenir plusieurs de ces prêts. À l'instar du programme de prêt de la SBA examiné ci-dessus, la SBA ne prête pas de fonds directement aux petites entreprises, mais travaille avec des établissements de crédit privés pour accorder les prêts.

(1) *Fonds de roulement d'exportation*

La plupart des banques américaines n'accordent pas de prêts pour les demandes de fonds de roulement. Par conséquent, la SBA a créé son propre programme de fonds de roulement d'exportation pour aider les entreprises en mesure de générer des bénéfices sur les ventes à l'exportation, mais dont le fonds de roulement est insuffisant pour exporter des marchandises. Ces entreprises sont généralement des fabricants, des grossistes, des sociétés d'export et des exportateurs de services. Dans le cadre du programme de fonds de roulement d'exportation, la SBA garantit jusqu'à 90 % du prêt d'exportation, afin d'encourager les établissements de crédit à accorder à ces entreprises des prêts pour l'export. Ces derniers peuvent se traduire par une somme fixe pour une courte durée ou un crédit renouvelable pour une période de douze mois. Dans les deux cas, le prêt maximum est de 2 000 000 USD et la garantie de la SBA ne peut excéder 1 500 000 USD.

Les emprunteurs de crédits de fonds de roulement d'exportation doivent répondre aux critères de la SBA applicables aux petites entreprises, et exercer leur activité depuis au moins un an. Toutefois, la SBA peut accepter de renoncer à ce dernier critère si l'emprunteur peut démontrer qu'il possède une expérience professionnelle significative et une expertise dans le domaine de l'export.

⁶⁵ Une *start up* est une entreprise en phase de démarrage.

(2) *Prêt pour la lutte contre la pollution*

Le programme de prêt de la SBA pour la lutte contre la pollution est conçu pour fournir un financement aux petites entreprises afin qu'elles prévoient ou installent des équipements qui empêchent, réduisent ou contrôlent toute forme de pollution. Ces prêts peuvent aussi être utilisés pour créer des installations de recyclage. Les prêts accordés pour lutter contre la pollution suivent généralement les mêmes modalités que celles du programme de prêt 7(a). Toutefois, à la différence des fonds disponibles au titre du programme 7(a), les fonds obtenus par les prêts de lutte contre la pollution ne peuvent être utilisés que pour acquérir des immobilisations.

(3) *CAPLines*

Le programme *CAPLines* a été créé pour aider les petites entreprises à répondre à leurs besoins en fonds de roulement. La plupart des petites entreprises peuvent recevoir un prêt *CAPLines*, mais la SBA doit faire une sélection au cas par cas. Les prêts *CAPLines* ont un terme de cinq ans, et toute personne propriétaire d'au moins 20 % de l'entreprise doit personnellement se porter caution. Les cinq (5) programmes suivants sont mis en place pour aider les petites entreprises :

- ▲ le prêt *Seasonal Line* est destiné à aider les petites entreprises confrontées à des fluctuations saisonnières, en leur fournissant des avances renouvelables ou non sur les stocks et les comptes à recevoir en période de grande activité ;
- ▲ le prêt *Contract Line* est une avance renouvelable ou non renouvelable pour aider à financer les coûts matériels et de main-d'œuvre liés à l'exécution des contrats ;
- ▲ le prêt *Builders Line* est destiné aux entrepreneurs et aux constructeurs. Il se présente sous la forme d'avances renouvelables ou non renouvelables qui financent les coûts matériels et de main-d'œuvre liés à la construction ou à la rénovation de biens immobiliers commerciaux ou résidentiels, les bâtiments servant eux-mêmes de garantie pour le prêt ;
- ▲ le prêt *Standard Asset-Based Line* est un crédit renouvelable fondé sur les actifs et destiné aux entreprises qui ne peuvent pas obtenir de crédit à long terme en raison de leur faible notation financière. L'emprunteur peut obtenir des crédits sur la base de ses actifs existants, les racheter en convertissant des actifs à court terme en espèces, et enfin remettre la somme au prêteur ;
- ▲ le prêt *Small Asset-Based Line* fonctionne de façon similaire à celui appelé *Standard Asset-Based Line*, mais il vise des entreprises plus petites, et autorise un crédit renouvelable plafonné à 200 000 USD.

c. Le cautionnement de garantie de la SBA

En plus de ces prêts, la SBA a également développé un programme qui garantit des cautionnements pour les petits entrepreneurs. Le cautionnement de garantie est un contrat entre un aval, un entrepreneur et un porteur de projet. Si l'entrepreneur n'est pas en mesure d'achever le projet, l'aval assume la responsabilité de celui-ci pour veiller à l'accomplissement du projet. Dans le cadre du programme, la SBA remboursera l'aval jusqu'à 2 000 000 USD pour les pertes subies en raison d'une défaillance de l'entrepreneur sur une garantie de caution.

3. Le financement par les banques locales

De nombreux établissements de crédit privés répugnent à prêter à une petite entreprise tant qu'elle ne possède pas un historique de crédit correct. Généralement, une entreprise devra avoir été en activité pendant un certain temps et avoir fourni un bilan des recettes et des dépenses avant qu'une banque commerciale ne s'engage à lui accorder un crédit. Toutefois, certaines entreprises ont réussi à obtenir un financement auprès de banques commerciales avec seulement un projet pilote en place et un plan de développement complet. Néanmoins, les entreprises de type *start-up*, ou qui ont des plans de développement et des échantillons de produits mais pas de revenus, trouvent généralement un financement non pas auprès des banques, mais auprès d'investisseurs informels (amis, famille, etc.), de sociétés de développement locales, de collectivités locales et étatiques et de fondations privées.

Dans cet esprit, il peut sembler judicieux pour les petites entreprises qui ont déjà une activité en France de chercher un financement pour une création aux États-Unis auprès d'une banque ou d'un autre établissement de crédit français avec lequel elles ont déjà une relation, plutôt que d'essayer d'obtenir le financement par une banque commerciale américaine. Toutefois, si une entreprise décide de chercher un financement auprès d'une banque commerciale américaine, la SBA publie régulièrement des listes d'établissements de crédit de diverses régions, qui ont précédemment accordé des prêts à des petites entreprises. Ces établissements demandent généralement les renseignements suivants à l'emprunteur : informations générales sur l'emprunteur et son entourage (dont certaines sont exigées en vertu de l'*USA Patriot Act*⁶⁶), finalité du prêt, montant demandé, durée de mobilisation des fonds, mode de remboursement du prêt et bilans financiers depuis trois à cinq ans si possible, ainsi que des prévisions financières. En outre, le propriétaire de l'entreprise doit être prêt à offrir une garantie personnelle, ainsi qu'une garantie de nantissement pour le prêt.

4. Le capital-risque et le capital d'investissement

Étant donné que le financement traditionnel d'une banque commerciale devient de plus en plus difficile à obtenir, de nombreuses petites *start-up* recherchent un financement ailleurs, en particulier par les fonds de capital-risque, les sociétés de capital investissement, les sociétés d'investissement spécialisées dans les petites entreprises, et les fonds spéculatifs.

a. Le capital-risque

Le capital-risque est une source classique de capitaux pour les petites *start-up*. Des entreprises comme Apple, Microsoft et Intel ont d'abord été financées par du capital-risque. Les sociétés de capital-risque sont généralement des partenariats

⁶⁶ *Uniting and Strengthening America by providing Appropriate tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001, U.S. Statutes, 115 Stat 272 (2001)*, traduit en français par « loi unifiant et renforçant l'Amérique en offrant les outils appropriés nécessaires à l'interception et l'obstruction des actes terroristes ».

privés financés par des fonds de pension, des fonds de dotation, des fondations, des particuliers fortunés et des investisseurs étrangers. La plupart des sociétés de capital-risque ont tendance à se spécialiser dans des secteurs ou des régions spécifiques. Certaines investissent dans un seul domaine, comme les sciences de la vie ou les télécommunications, et d'autres investissent seulement dans des entreprises situées dans une zone géographique spécifique, en particulier à l'étranger.

Les sociétés de capital-risque ont également tendance à se spécialiser en fonction du stade de l'investissement. Certaines d'entre elles, spécialisées dans l'investissement initial et appelées « sociétés d'amorçage », fournissent seulement quelques milliers de dollars aux dirigeants d'entreprise. D'autres sociétés ne soutiendront les petites entreprises qu'après l'achèvement d'un plan d'investissement et la formation d'une équipe de gestion. Toutefois, certaines sociétés de capital-risque préfèrent investir dans une activité juste avant l'offre publique d'achat en bourse (*initial public offering*, IPO).

En choisissant leurs investissements, les sociétés de capital-risque chercheront généralement des activités qui correspondent à leur objectif, et qui sont perçues comme ayant un potentiel de croissance substantielle dans les trois à sept prochaines années. La plupart du temps, une société de capital-risque ne sera pas juste un investisseur passif dans l'affaire, mais travaillera activement pour cultiver l'activité et augmenter la valeur des actions qu'elle détient, et exigera souvent une place au conseil d'administration.

b. Le capital d'investissement

Beaucoup de petites entreprises cherchent un financement initial auprès de sociétés d'investissement en capital. Ces sociétés mettent en commun les capitaux d'individus fortunés et d'institutions, comme les compagnies d'assurance, les caisses de retraite et les universités. Une société d'investissement en capital prendra généralement une participation représentant 10 % à 30 % de l'activité, et fournira de petits montants allant de 8 000 000 USD à 25 000 000 USD. La principale distinction entre capital-risque et capital d'investissement est que les sociétés d'investissement en capital misent généralement seulement sur les entreprises établies depuis un certain temps. Les sociétés de capital-risque interviennent habituellement avant.

Les transactions de capital d'investissement revêtent diverses formes et structures. Historiquement, les capitaux d'investissements privés étaient structurés de sorte que la majorité de l'investissement soit effectuée sous forme d'actions privilégiées convertibles, avec l'option pour l'investisseur privé de revendre ses actions à la société au prix du marché, et ce, après la cinquième année. Aujourd'hui, il n'est pas inhabituel qu'une importante partie d'un investissement en capitaux privés donne lieu à l'émission d'actions ordinaires assorties de différents droits liés à une éventuelle stratégie « de sortie ». Les transactions de capitaux d'investissement sont pour la plupart structurées de façon à être exemptées des procédures d'enregistrement et des règlements de la *Securities and Exchange Commission* (SEC).

c. Le programme de société d'investissement pour petites entreprises

Le programme de *Small Business Investment Company* (SBIC)⁶⁷ a été créé en 1958 pour présenter une alternative entre la disponibilité du capital-risque et les besoins des petites entreprises lors de leur démarrage. Plus de 400 SBIC agréées fonctionnent actuellement. À la fin de l'exercice financier 2008 de la SBA, plus de 18 milliards USD avaient été investis dans les SBIC. Les SBIC sont essentiellement des sociétés de capital-risque soutenues par les garanties de la SBA.

Les SBIC sont des fonds d'investissement privés gérés qui sont à la fois autorisés et réglementés par la SBA. Cependant, la SBA n'investit pas directement dans les SBIC. Les fonds utilisent leur propre capital, ainsi que les fonds empruntés avec une garantie SBA, pour investir dans les petites entreprises éligibles.

Pour pouvoir bénéficier du financement d'une SBIC, l'activité doit être « une petite entreprise » et avoir au moins 51 % de ses capitaux et de sa masse salariale aux États-Unis. L'appellation « petite » utilisée dans le programme SBIC pour désigner une société a le même sens que dans les programmes de prêt de la SBA décrits ci-dessus, dans le paragraphe A.2. Les SBIC peuvent effectuer des investissements dans une large gamme de secteurs, zones géographiques et phases d'investissement. Cependant, les SBIC ne peuvent pas investir dans d'autres SBIC, fonds mutuels, ou sociétés dont l'activité essentielle est contraire à l'intérêt public. Quelques SBIC investissent dans un secteur ou domaine particulier dans lequel elles ont une expertise de gestion, tandis que d'autres se concentrent sur une phase particulière d'investissement, comme le démarrage ou le développement.

d. Les sociétés de développement économique

Les États, les comtés et quelques villes ont organisé des *Business Development Corporations* ou BDC (sociétés de développement économique) pour promouvoir l'activité économique dans leurs zones géographiques respectives. Ces organisations établissent un partenariat avec des agences pour offrir information et assistance aux *start-up* et aider les entreprises dans leurs coûts de démarrage en leur procurant un financement non conventionnel. Les BDC travaillent avec les établissements de crédit traditionnels pour proposer des conditions de prêts plus flexibles aux entreprises qui n'auraient pas pu en bénéficier autrement. De plus, dans le cadre des programmes de prêt SBA décrits ci-dessus dans la section A.2, quelques BDC sont elles-mêmes des établissements de crédit.

e. Les *Hedge Funds* ou fonds spéculatifs

En plus du financement traditionnel, les *start-up* cherchent de plus en plus à être financées par des fonds spéculatifs. Le nombre de fonds spéculatifs qui se spécialisent dans les prêts fondés sur les actifs a quadruplé durant les trois dernières années, et les fonds spéculatifs sont souvent plus enclins à prêter aux petites entreprises que les établissements de crédit traditionnels. Cependant, les taux d'intérêt accordés sur ces prêts présentent généralement plusieurs points de pourcentage de plus que ceux

⁶⁷ Voir www.nyasbic.org.

des prêts bancaires, et les fonds spéculatifs requièrent souvent de l'emprunteur le paiement d'un supplément ou d'une pénalité sur les remboursements anticipés. Il est également fréquent pour un fonds spéculatif d'exiger une option lui permettant d'acquiescer une participation au capital de l'emprunteur.

B. Risques de change

Aux États-Unis, aucune restriction juridique importante n'existe sur la conversion entre dollars américains et euros. À part les diverses obligations de déclaration et les répercussions fiscales potentielles, la législation américaine ne prévoit aucun contrôle ou restriction sur l'apport de capitaux français pour des investissements aux États-Unis, ni pour le rapatriement en France de bénéfices, paiements d'intérêts, et autres sources de revenus générées aux États-Unis.

Cependant, en particulier pendant les périodes d'agitation financière, les fluctuations quotidiennes des taux de change peuvent entraîner des pertes lors de l'échange entre dollars américains et euros, notamment en cas de retard entre la réception des dollars et leur conversion en euros. Une entreprise peut envisager différents mécanismes pour se protéger contre les fluctuations du taux de change. Les instruments financiers types qui sont utilisés dans ce but comprennent notamment les contrats à terme de gré à gré, les contrats à terme standardisés et les options sur le change de devises.

Le *FX forward contract*, ou contrat à terme de gré à gré sur le change des devises, crée l'obligation, pour celui qui s'engage, d'acheter ou de vendre une quantité déterminée d'une devise, en échange d'une autre devise, à une date future et pour un montant prédéterminé. Les montants échangés et la période de change sont décidés par les deux parties lors de la transaction. Par exemple, un contrat à terme pourrait stipuler que dans deux semaines, une entreprise vendra un million d'USD à une banque en échange de 720 000 EUR.

Le *FX futures contract*, ou contrat à terme standardisé sur le change des devises, constitue l'obligation, pour celui qui s'engage, d'acheter ou de vendre un montant prédéterminé d'une devise, à une période standard convenue à l'avance. Par exemple, en mars ou en décembre, une entreprise vendra 125 000 EUR en contrepartie d'une autre devise, comme 90 000 USD. Ce type de contrat est négocié sur les marchés monétaires internationaux, tels que le *Chicago Mercantile Exchange* ou CME⁶⁸.

Les *FX options*, ou options sur le change de devises, est le choix, et non l'obligation, laissé à celui qui la détient d'acheter ou de vendre la quantité de devises qui s'y rattache, en contrepartie d'une autre devise à une date future.

Avant d'effectuer une transaction impliquant l'échange de devises, il est fortement recommandé de recourir aux conseils d'un professionnel pour étudier toutes les ramifications juridiques, financières et fiscales de l'activité envisagée.

⁶⁸ Voir www.cme.com.

C. Le volontariat international en entreprise (VIE) et les autres aides publiques françaises

1. Le VIE

Le VIE permet aux entreprises françaises de confier à un jeune ressortissant de l'Espace économique européen, âgé de 18 à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 18 mois aux États-Unis.

Gérée par Ubifrance, l'Agence française pour le développement international des entreprises, la formule VIE exonère l'entreprise de tout lien contractuel direct avec le volontaire et de toutes charges sociales en France. Ubifrance gère pour l'entreprise les aspects contractuels, la rémunération et la protection sociale. Le VIE n'est pas compté dans les effectifs de l'entreprise française.

La mission confiée au volontaire peut être technique, marketing, administrative ou polyvalente. Le volontaire peut participer à la création d'une structure locale ou venir en renfort d'une équipe en place. Il peut passer jusqu'à 165 jours en France sur un contrat d'un an (formation avant le départ, *reporting* régulier...).

L'entreprise prend en charge l'indemnité mensuelle versée au volontaire, les frais de gestion et de protection sociale du VIE, les frais de voyage et de transport de bagages aller-retour et les frais de visa.

Évaluation du coût d'une mission de 12 mois aux États-Unis (New York) : entre 40 543 EUR et 42 943 EUR HT suivant le chiffre d'affaires de l'entreprise française (tarifs indicatifs au 1^{er} mars 2009, hors frais de voyage et de transport de bagages et de visa).

Le coût du VIE peut être intégré dans le budget d'une assurance prospection Coface ou pris en compte par une éventuelle aide régionale. Le recours à un VIE ouvre droit au crédit d'impôt export.

La formule VIE est une alternative à l'expatriation et au recrutement local.

Pour en savoir plus, il convient de contacter :

Ubifrance

77 boulevard Saint Jacques • 75998 Paris Cedex 14
www.ubifrance.fr • Mél : infoVIE@ubifrance.fr
Tél. n° azur : 0 810 659 659

2. Les autres aides publiques françaises

Les soutiens proposés par les organismes publics et parapublics français consistent principalement en des aides à la prospection, à l'implantation et au recrutement.

a. Les aides à la prospection

En plus de renseigner les entreprises sur la procédure à suivre pour recruter un VIE, Ubifrance permet aux entreprises d'établir des contacts locaux par le biais de salons à l'étranger ou l'organisation de pavillons français, de colloques ou de publications dans la presse⁶⁹.

Les bureaux du réseau des Missions économiques-Ubifrance à l'étranger peuvent, quant à eux, réaliser pour les entreprises des études sur leur secteur d'activité, les aider à identifier des contacts locaux et/ou réaliser des missions de prospection commerciale.

La Coface propose aux PME-PMI une assurance prospection qui permet d'alléger la trésorerie de l'entreprise. Elle fournit aussi à l'entreprise une garantie contre l'échec, à concurrence de 80 % du budget annuel de prospection⁷⁰. Cette garantie est normalement de 65 % du montant des actions annuelles de prospection mais les États-Unis font partie des 5 pays pour lesquels la garantie a été portée à 80 %.

Les chambres de commerce et d'industrie (CCI) conseillent les entreprises lors de la prospection, la recherche de contacts ou la participation à des salons⁷¹.

La procédure Sidex (soutien individualisé aux démarches à l'export) mérite un développement plus spécifique : elle s'adresse aux PME françaises et vise à soutenir un projet à vocation export soit pour finaliser un contrat en cours de négociation avec un nouveau client, agent ou distributeur, soit pour prospecter de nouveaux marchés.

Peuvent bénéficier de l'aide Sidex les PME françaises (entités juridiquement indépendantes) – sauf celles dont l'activité relève du négoce – dont l'effectif est inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires HT est inférieur à 50 millions d'euros, à condition toutefois qu'elles ne soient pas détenues à plus de 25 % par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères.

L'aide Sidex comporte une aide plafonnée sur le billet d'avion international en classe économique et une participation forfaitaire aux frais de séjour. L'aide Sidex ne comprend pas les dépenses couvertes au titre de l'assurance prospection⁷².

La labellisation par Ubifrance des actions collectives à l'étranger (à partir de 5 entreprises) permet à des entreprises, regroupées au sein d'un groupement d'intérêt économique (GIE), d'une association ou *via* un opérateur public ou privé, de réduire leurs coûts de participation. Sont éligibles : les présentations de produits et de savoir-faire, les rencontres d'acheteurs, les promotions commerciales, les opérations collectives à l'étranger des pôles de compétitivité et les opérations de parrainage à l'export par des grands groupes.

Depuis le 1^{er} janvier 2005, le crédit impôt export bénéficie aux PME (moins de 250 salariés avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions EUR) qui engagent des prospections commerciales en dehors de l'Espace économique européen quand

⁶⁹ www.ubifrance.fr.

⁷⁰ www.coface.fr.

⁷¹ www.acfi.cci.fr.

⁷² Pour plus de détails à ce sujet, contacter sidex@ubifrance.fr.



elles sont accompagnées de création d'emplois, le VIE y étant éligible. La mesure s'applique au recrutement d'un salarié dont l'activité est dédiée à l'exportation. Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 EUR par entreprise pour la période de 24 mois suivant ce recrutement, ou à 80 000 EUR dans le cas d'un groupement d'entreprises sous forme d'association loi de 1901 ou d'un GIE. Dans la limite de ce plafond, le crédit d'impôt ne peut pas excéder 50 % des dépenses réalisées. Les dépenses éligibles sont : les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection, les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et clients, les dépenses de participation à des salons et à des foires d'expositions, les dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise. Cette mesure permet à l'entreprise de réduire les coûts de prospection consentis tout en créant et en renforçant le service export. Le crédit d'impôt export ne peut être obtenu qu'une fois par entreprise⁷³. Il intervient en déduction de l'impôt sur les sociétés.

Depuis le 1^{er} janvier 2006, il existe une mesure d'exonération partielle d'impôt sur le revenu des salariés chargés de l'export et résidant plus de 120 jours à l'étranger. Ces employés bénéficient désormais d'une exonération portant sur la part de leur rémunération correspondant au temps passé hors de France lorsque celui-ci dépasse 120 jours par an. Cette mesure concerne les salariés de toutes les entreprises⁷⁴.

b. Les aides à l'implantation et au recrutement

OSEO⁷⁵, avec ses partenaires régionaux, nationaux et européens facilite les démarches des entreprises et leur accès au financement.

Partenariat-France permet aux entreprises de bénéficier du portage de grands groupes qui aident des PME-PMI en les conseillant sur les marchés visés, en leur fournissant des contacts, un appui logistique ou un hébergement, une assistance juridique, ou encore en partageant un stand commun lors d'un salon professionnel⁷⁶.

Le crédit d'impôt export mentionné ci-dessus peut aussi être considéré comme une aide au recrutement, son bénéfice étant subordonné au recrutement d'un salarié dont l'emploi est dédié à l'export.

Tous les appuis français en faveur de l'exportation peuvent être retrouvés sur le site du secrétariat d'État au Commerce extérieur : www.exporter.gouv.fr, onglet « Espace entreprises », rubrique « Vos appuis ».

⁷³ www.missioneco.org/drce.

⁷⁴ www.minafi.gouv.fr.

⁷⁵ www.oseo.fr.

⁷⁶ Pour plus d'informations contacter info@partenariat-france.org.

D. Modes de paiement

1. Modes de paiement utilisés par les petites entreprises

Une petite entreprise a besoin de savoir comment elle paiera ses factures et ses dépenses. Bien qu'un petit entrepreneur puisse envisager d'utiliser un compte-chèques ou une carte de crédit personnelle à cette fin, il n'est pas nécessairement adéquat ou prudent de procéder ainsi. L'utilisation d'une carte de crédit ou d'un compte-chèques personnel peut, entre autres, entraîner des difficultés administratives lors de la séparation des dépenses personnelles et des dépenses de l'entreprise – séparation nécessaire à la préparation des déclarations fiscales. Ainsi, au lieu de se servir des comptes personnels de l'entrepreneur, une petite entreprise devrait se procurer une carte de crédit et un compte-chèques au nom de l'entreprise.

a. Les cartes de crédit d'entreprise

Selon une enquête menée par la SBA, plus de soixante-dix pour cent des petites entreprises paient leurs dépenses d'exploitation courante, telles que les frais de déplacement et de représentation et les fournitures de bureau, à l'aide de cartes de crédit. En outre, une autre enquête de la SBA a révélé qu'environ quarante-quatre pour cent des petites entreprises utilisent des cartes de crédit pour payer leurs dépenses d'investissement telles que leur matériel ou équipement. Par rapport aux cartes de crédit personnelles, les cartes de crédit professionnelles offrent de nombreux avantages aux petites entreprises. Elles procurent aux entrepreneurs un moyen commode de séparer les dépenses de l'entreprise des dépenses personnelles. Elles sont aussi souvent utilisées pour obtenir des remises auprès de fournisseurs importants et des avantages ou des récompenses adaptés aux intérêts de l'entreprise. Généralement, les cartes de crédit professionnelles offrent également des plafonds de crédit plus élevés que les cartes personnelles, facilitant les achats importants de l'entreprise qui ne pourraient pas être effectués avec une carte de crédit personnelle. Cependant, l'aptitude d'une petite entreprise à obtenir et à conserver une carte de crédit d'entreprise est basée, d'emblée, sur les antécédents bancaires personnels de son propriétaire. Par ailleurs, l'historique des paiements effectués avec une carte de crédit professionnelle risque d'avoir un impact sur la situation financière personnelle du propriétaire, ainsi que sur l'historique bancaire de l'entreprise.

b. Les comptes-chèques d'entreprise

Une nouvelle petite entreprise devrait ouvrir un compte-chèques professionnel afin d'y déposer les recettes et d'effectuer des paiements pour le compte de l'entreprise. Il est particulièrement important de posséder un compte-chèques pour payer les dépenses qui ne peuvent pas l'être au moyen d'une carte de crédit, comme les loyers, les services et charges, les paiements de crédit-bail et les stocks. L'ouverture d'un compte-chèques professionnel offre des avantages importants aux petites entreprises par rapport à l'utilisation d'un compte-chèques personnel.

Généralement, les comptes-chèques professionnels permettent à l'entreprise d'effectuer de nombreuses opérations et dépôts en espèces sur son compte, sans devoir payer de frais de banque. Par ailleurs, les frais facturés pour les opérations dépassant un nombre donné sont généralement minimales. À l'opposé, un compte-chèques personnel limite le nombre d'opérations mensuel et toutes les opérations supplémentaires peuvent être sujettes à des frais. De surcroît, de nombreux comptes-chèques professionnels n'imposent aucun solde minimum.

2. Les méthodes de paiement acceptées par les petites entreprises

Avant qu'une petite entreprise ne puisse offrir des biens et services, elle doit déterminer quels moyens de paiement elle acceptera. Selon une enquête sur les petites entreprises menée en 2006 et en 2007 par *Dove Consulting*⁷⁷ et financée par divers services de paiement électronique, les petites entreprises recevaient essentiellement des paiements en numéraire ou en chèques, moyens représentant respectivement vingt-cinq et quarante pour cent des paiements. Accepter un plus large éventail de modes de paiements se traduit toutefois généralement par une augmentation du chiffre d'affaires. Aussi, une petite entreprise qui accepte les cartes de crédit en plus des paiements en espèces et en chèques réalise-t-elle généralement plus de ventes qu'une entreprise qui n'accepte que les paiements en espèces et en chèques.

a. Les chèques personnels

Accepter les paiements par chèques personnels a l'avantage d'éviter les frais facturés par les banques ou par les services de traitement de cartes de crédit. Cependant, accepter un chèque personnel comporte un certain nombre de risques. Et pour cause, le compte de l'acheteur peut ne pas être suffisamment approvisionné pour payer le chèque présenté. Il n'est ainsi pas rare que les entreprises qui acceptent les chèques personnels demandent le numéro de téléphone et le numéro de permis de conduire du client afin de pouvoir facilement le retrouver et recouvrer le paiement en cas de refus du chèque. De nombreuses petites entreprises exigent souvent que le client paie une somme de 20 à 30 dollars USD pour couvrir les frais bancaires et de gestion générés lorsqu'un chèque est refusé. Pour éviter les problèmes de cette nature, certaines entreprises retardent la livraison des biens ou services jusqu'à ce que le chèque soit payé ou contactent la banque du client pour s'assurer que son compte est suffisamment approvisionné pour couvrir le montant du chèque.

b. Les cartes de crédit

Lorsqu'une petite entreprise décide d'accepter les paiements par carte de crédit, elle doit déterminer quelles sont les cartes qu'elle acceptera : *Visa*, *MasterCard*, *American Express*, ou *Discover*, par exemple. Le montant des frais que l'entreprise doit payer aux sociétés de carte de crédit varie selon la carte de crédit choisie, le volume des ventes de l'entreprise et la valeur des transactions. En général, les frais de carte de crédit

⁷⁷ Voir www.doveassoc.com.

oscillent entre 2,5 et 5,5 % du montant des ventes réalisées par l'entreprise et payées en carte de crédit. Pour accepter les paiements par carte de crédit, l'entreprise doit établir un compte commercial auprès d'une banque ou autre établissement de crédit. Les nouvelles entreprises ou les entreprises les plus petites devraient chercher à ouvrir un compte professionnel auprès de banques relativement petites. En effet, depuis peu, les grandes banques sont devenues plus prudentes quant à l'ouverture de nouveaux comptes commerciaux pour de nouvelles entreprises. De nombreux établissements de crédit hésitent à ouvrir des comptes professionnels pour des entreprises qui ont un faible taux de réussite ou un fort taux d'activité frauduleuse avec les cartes de crédit, comme c'est notamment le cas pour les agences de télémarketing, les casinos Internet ou les services d'astrologie et de parapsychologie. Une fois que l'entreprise a obtenu un compte commercial, elle devra également acheter ou louer l'équipement nécessaire au traitement des transactions par carte de crédit tel que des imprimantes et des scanners pour les cartes et les reçus bancaires.

c. Les autres modes de paiement

Outre les paiements en espèces, par carte de crédit et par chèque, d'autres modes de paiement sont disponibles, tels que *PayPal*⁷⁸, les paiements électroniques par chèque (e-chèques) et les virements en ligne. Ces méthodes de paiement conviennent à des entreprises ou à des transactions spécifiques.

Les comptes *PayPal* conviennent aux entreprises menant des opérations sur Internet et offrent aux clients un autre mode de paiement par carte de crédit au cas où l'entreprise ne dispose pas d'un compte commercial. *PayPal* permet aux clients d'envoyer de l'argent *via* Internet en utilisant soit leur compte en banque soit leur carte de crédit. Bien qu'il n'y ait pas de charges mensuelles pour maintenir un compte *PayPal*, l'entreprise est débitée d'un petit pourcentage pour chacune des opérations.

Les paiements par e-chèque conviennent également aux entreprises en ligne. Les chèques électroniques permettent aux clients qui ne possèdent pas de carte de crédit d'effectuer un paiement en ligne à partir de leur compte-chèques personnel. Le client doit, entre autres, saisir un numéro de compte et un *routing number*⁷⁹ pour conclure un achat. Il convient de noter que les risques des e-chèques sont semblables à ceux des chèques personnels. Les précautions abordées dans la section D.2.a. doivent ainsi être également observées.

Les paiements par virement électronique permettent au client de transférer directement de l'argent d'un compte personnel au compte désigné par l'entreprise. Cependant, étant donné que des frais sont généralement facturés à la fois à l'entreprise et au client, les virements électroniques sont, pour la plupart, utilisés uniquement pour les transactions importantes. En outre, bien que le risque soit minime pour l'entreprise, un client peut se montrer plus réticent quand il s'agit de payer par virement plutôt que par carte de crédit ou par chèque.

⁷⁸ Voir www.paypal.com.

⁷⁹ Parfois appelé « numéro de routage » ou « numéro d'acheminement », il s'agit d'un code interbancaire utilisé par tout établissement bancaire américain.

Les délais de paiement sont fixés par le vendeur, et peuvent varier en fonction d'un grand nombre de facteurs, comme la solvabilité du débiteur, le montant restant à payer, et les usages du secteur particulier. Dans de nombreux secteurs, en effet, les factures doivent être soldées sous 30 jours. Cependant, le débiteur peut négocier une échéance de 45 ou 60 jours, voire un peu plus encore, en fonction de la situation. Cette pratique reste toutefois assez inhabituelle, et les débiteurs se voient rarement accorder un terme au-delà de 30 ou 45 jours, à moins de pouvoir justifier d'un historique de crédit favorable.

E. Questions comptables

Les sociétés étrangères peuvent faire des affaires aux États-Unis directement ou par l'intermédiaire de filiales ou de succursales, et en tant que sociétés cotées ou non cotées. Les sociétés cotées, ou *public companies*, sont des sociétés admises à la *Securities and Exchange Commission* (SEC⁸⁰). L'agrément de la SEC est nécessaire si les sociétés ont plus de 500 actionnaires, si elles possèdent des valeurs mobilières cotées à la Bourse américaine ou ont offert leurs titres au grand public aux États-Unis.

1. Les obligations de déclaration financière

Aux États-Unis, les sociétés non cotées (ou *private companies*), qu'elles soient nationales ou étrangères, doivent satisfaire à des obligations d'information minimales, et ne sont généralement pas tenues de préparer des états financiers audités. La plupart des sociétés préparent pourtant des états financiers et les font vérifier par une société d'expertise comptable pour leur propre utilisation interne, permettant ainsi à leur conseil d'administration de satisfaire à ses obligations de contrôle fiduciaire. Ces états sont également mis à la disposition des investisseurs qui n'ont pas de rapport avec la société, des établissements de crédit, des vendeurs et des clients de ladite société, dans un même objectif de contrôle. Sur le plan technique, un comptable engagé pour vérifier les états financiers doit suivre un certain référentiel comptable pour s'assurer que ceux-ci ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (*Generally Approved Accounting Principles*, ou GAAP) sans modification importante. Les états financiers vérifiés fournissent un niveau supérieur de garantie à celui des états financiers reportés (mais pas le niveau de garantie fourni par les états financiers audités).

Les sociétés cotées américaines doivent produire des rapports annuels SEC (avec des états financiers audités), des rapports trimestriels (avec des états financiers non audités) préparés selon les principes GAAP ou les normes IFRS (*International Financial Reporting Standards*)⁸¹, ainsi que des rapports en cours (avec des états *pro forma* et autres) lors de certaines acquisitions. Les sociétés cotées étrangères

⁸⁰ Il s'agit de l'organisme fédéral américain de réglementation et de contrôle des marchés financiers, équivalent à l'Autorité des marchés financiers en France.

⁸¹ Normes internationales d'information financière, approuvées par le Conseil des normes comptables internationales (IASB).

sont généralement soumises aux mêmes obligations d'information financière que les sociétés cotées américaines, mais celles qui sont qualifiées d'« émetteurs non cotés étrangers » sont soumises à des obligations d'information réduites.

Si les sociétés cotées et non cotées doivent se conformer aux obligations de déclarations fiscales américaines sur le plan local, étatique et fédéral, elles n'ont cependant aucune obligation de faire préparer ou vérifier lesdites déclarations par un expert-comptable ou un auditeur.

a. Les principes du GAAP

En vertu du *Securities Exchange Act of 1934* (appelé « *Exchange Act* »)⁸², la SEC a l'autorité légale pour établir les normes de comptabilité et d'information financière applicables aux sociétés cotées. Tout au long de son histoire, cependant, le SEC a compté sur le secteur privé pour remplir cette fonction. Le Comité sur les procédures comptables de l'Institut américain des comptables publics certifiés (*American Institute of Certified Public Accountants*, ou, AICPA) a établi les premières normes de comptabilité et d'information financière en 1936. Le *Financial Accounting Standards Board* (« FASB ») est la plus haute autorité du secteur privé pour l'établissement de telles normes depuis 1973. Les normes du FASB, connues sous le nom de GAAP, régissent la préparation des états financiers, tant pour les sociétés cotées que pour les sociétés non cotées. Les recommandations de l'AICPA régissent la pratique des *Certified Public Accountants* (CPA), c'est-à-dire des comptables publics certifiés. Le GAAP est constitué de milliers de principes, normes et procédures comptables, établis par le FASB, l'AICPA et d'autres organisations, et utilisés pour fournir des informations financières exactes, transparentes et comparables.

b. Les normes IFRS

Ces dernières années, des efforts ont été faits pour harmoniser les principes GAAP et les normes IFRS. Telles que publiées par le Conseil des normes comptables internationales (IASB) situé à Londres, les normes IFRS sont actuellement utilisées dans plus de cent pays. Jusqu'en mars 2008, toutes les sociétés cotées non américaines (y compris les émetteurs non cotés étrangers) qui n'utilisaient pas les méthodes comptables du GAAP étaient tenues d'adopter les principes GAAP pour leurs états financiers remis à la SEC. Cependant, depuis mars 2008, la SEC permet aux émetteurs non cotés étrangers de soumettre leurs états financiers préparés selon les normes IFRS, sans avoir à les aligner sur les principes GAAP.

2. Les obligations Sarbanes-Oxley

La loi Sarbanes-Oxley (« SOX »)⁸³, a été adoptée en 2002 pour répondre aux scandales sur les grandes entreprises et leur comptabilité. Elle a représenté un tournant dans la politique des États-Unis en matière de comptabilité et d'information. La SOX a établi

⁸² Lois sur les titres et la bourse, souvent appelée « *The Act* », « *Exchange Act* », « *34 Act* » ou « *Act of 34* », 48 Stat. 881 (June 6, 1934), 15 U.S.C. 78a et suivants.

⁸³ *The Sarbanes-Oxley Act of 2002 ou Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act of 2002*, souvent appelée « Sarbanes-Oxley », « Sarbox » ou « SOX » (Pub L. 107-204, 116 Stat 745, 30 juillet 2002).



de nouvelles normes comptables et informatives, et a développé celles qui existaient déjà. Elle exige de toutes les sociétés cotées qu'elles évaluent et communiquent publiquement les faiblesses qui peuvent exister dans leur système d'information ou leurs contrôles internes concernant leurs états financiers.

Les dispositions SOX incluent : (a) la création de la *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB)⁸⁴ pour fournir une surveillance indépendante des auditeurs publics et créer un comité de surveillance chargé de l'enregistrement des auditeurs, de la définition des processus et procédures spécifiques pour les audits de conformité, de l'inspection de la conduite des auditeurs et du contrôle qualité, et de l'observation des mandats spécifiques SOX ; (b) l'obligation pour les sociétés cotées d'adopter un code de conduite et d'éthique professionnel qui s'applique à leurs dirigeants et aux cadres supérieurs financiers ; (c) l'obligation pour les sociétés cotées de déclarer le fait qu'au moins un membre du comité d'audit est ou non un administrateur indépendant ayant une expertise financière, et l'obligation pour tous les membres du comité d'audit d'une société cotée d'être indépendants ; (d) l'interdiction pour les sociétés cotées de contracter des prêts personnels ou d'organiser l'octroi de crédits à leurs administrateurs et cadres dirigeants, et (e) l'obligation pour les dirigeants et les dirigeants financiers de certifier personnellement l'exactitude des états financiers, et l'efficacité des contrôles internes et du système d'information. En général, la loi SOX ne fait pas de distinction entre les sociétés cotées nationales et étrangères, toutefois certaines dispositions SOX ne s'appliquent pas aux sociétés étrangères qualifiées d'« émetteurs non cotés étrangers ».

Bien que la loi SOX s'applique principalement aux sociétés cotées, son adoption a suscité des attentes et des codes de « bonnes pratiques » également destinés aux sociétés non cotées ou à but non lucratif. Pour toutes les sociétés, les règlements et avis du PCAOB font partie des principes GAAP. Beaucoup de sociétés non cotées (notamment celles qui envisagent d'entrer en bourse, ou de se vendre elles-mêmes ou leur activité à des sociétés cotées) adoptent volontairement les normes de la SOX afin d'attirer davantage les investisseurs et acquéreurs potentiels. En outre, de nombreux établissements de crédit et assureurs exigent des sociétés qu'elles respectent certaines dispositions de la loi SOX, avant de leur accorder financement ou assurance (en particulier pour les assurances responsabilité des administrateurs et des dirigeants).

⁸⁴ Comité de surveillance de la comptabilité des sociétés cotées en bourse.

F. Logistique et transport : les douanes

1. Les courtiers en douane

Aux États-Unis, la profession de courtier en douane est réglementée par le *Customs and Border Protection (CBP)*⁸⁵ qui agréé les courtiers et les habilite à assister les importateurs et les exportateurs afin qu'ils respectent les obligations fédérales en matière d'importations et d'exportations. Les courtiers en douane soumettent les informations nécessaires et les paiements appropriés au CBP au nom de leurs clients et leur facturent ce service. Concrètement, un courtier en douane aidera, entre autres, à identifier la bonne nomenclature, à remplir et à déposer auprès du CBP les documents d'importation requis, et à obtenir le déblocage des marchandises importées. Les services d'un courtier en douane peuvent également être utilisés pour remplir et déposer certains documents d'exportation (par exemple, la déclaration d'exportation de l'expéditeur). Il est important de noter que, même en recourant aux services d'un courtier en douane, c'est l'importateur ou l'exportateur qui reste légalement responsable de l'enregistrement complet et exact de tous les documents d'exportation et d'importation, ainsi que de la classification et de l'évaluation correctes de tous les biens qui sont expédiés. Il est conseillé de faire appel à un conseiller juridique lorsqu'il s'agit de produits sensibles.

2. La procédure d'entrée en douane et de dédouanement

Les importateurs doivent déposer auprès du CBP un document d'entrée qui sert de déclaration officielle fournissant des détails sur les marchandises importées. Les documents d'entrée indiquent, entre autres, la classification, la valeur en douane et l'origine des marchandises. La valeur en douane de la marchandise est normalement basée sur la valeur transactionnelle (« prix payé ou à payer »), qui est généralement la valeur mentionnée sur la facture. Les transactions entre parties liées peuvent être évaluées différemment. Le classement de la marchandise est déterminé par consultation du Recueil des tarifs harmonisé des États-Unis (*Harmonized Tariff Schedule of the US*, ou HTSUS)⁸⁶, délivré par l'*International Trade Commission* des États-Unis (ITC)⁸⁷. Ce recueil prévoit le classement des marchandises par type de produit, comme les produits chimiques, les meubles, les produits fruitiers. Le HTSUS est la version américaine du système tarifaire harmonisé adopté par tous les pays, qui sert à fournir un classement uniforme des produits dans le commerce international. Le HTSUS énonce également le taux des droits de douane appliqués par les États-Unis pour les marchandises importées sur la base de leur classification HTSUS. Le taux des droits applicables pour un produit peut varier entre les pays, ainsi le taux inscrit dans la liste tarifaire harmonisée en vigueur en France peut ne

⁸⁵ Bureau des Douanes et de la Protection des frontières (voir www.cbp.gov).

⁸⁶ Voir www.usitc.gov/tata/hts.

⁸⁷ Commission du commerce international. Voir www.usitc.gov.

pas être le même que celui appliqué dans le cadre du HTSUS. Il est important que les entreprises françaises qui exportent leurs marchandises vers les États-Unis utilisent le tarif douanier HTSUS lors de la détermination du prix de vente de leurs produits aux États-Unis. Les entreprises françaises qui exportent leurs marchandises vers les États-Unis doivent également s'assurer que leurs marchandises ne sont pas soumises à des quotas d'importation ou des droits *antidumping*.

L'importateur doit également indiquer clairement le pays d'origine de la marchandise. Comme pour les importations dans d'autres pays, toutes les pièces justificatives doivent être fournies au moment de l'importation, au cas où des demandes de préférence tarifaire seraient effectuées (par exemple, accords de libre-échange).

Le CBP vérifiera l'ensemble des données fournies dans les documents d'entrée et rendra une décision, dans un délai d'un an, quant à la classification, aux taxes dues, à la valeur et à l'origine. La CBP peut effectuer une inspection physique des marchandises importées afin de rendre sa décision. Toutes les taxes estimées doivent être payées dans un délai de 10 jours à compter de l'importation aux États-Unis. Enfin, il est de la responsabilité de l'importateur de veiller à ce que ses marchandises respectent l'ensemble des lois et règlements américains au moment où elles sont importées aux États-Unis. Le CBP exige également des entreprises qu'elles conservent les registres complets de leurs exportations vers les États-Unis pendant cinq ans.

Les décisions du CPB peuvent être contestées par l'importateur, le consignataire, le courtier (ou par leurs avocats respectifs). Ainsi, les sociétés françaises ne peuvent normalement pas contester une décision portant sur l'entrée de marchandises. C'est généralement l'importateur ou son représentant qui s'occupe de la procédure de contestation. Il existe cependant une exception lorsqu'une société française fournit un certificat d'origine avec la marchandise importée, et que le CPB conteste son origine. Dans ce type de cas particulier, la société française pourra elle-même déposer une demande de révision.

Toute demande de révision doit être déposée dans un délai de 180 jours à compter de la date à laquelle le CPB a rendu sa décision. Les parties peuvent notamment contester la classification, la valeur, l'origine ou le taux des droits de douane. Le CPB peut mettre jusqu'à deux ans avant de statuer sur la contestation. Si le CPB refuse cette demande de révision, la partie contestatrice peut déposer une plainte auprès du tribunal de commerce international des États-Unis (*Court of International Trade*, ou CIT), dans un délai de 180 jours, à compter de la réception du refus du CPB. Le CIT fonctionne de la même façon que n'importe quel tribunal civil fédéral aux États-Unis, et ses décisions sont elles-mêmes susceptibles de recours. Dans ce cas, les parties peuvent alors interjeter appel auprès de la cour d'appel fédérale américaine (*U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit*) et, en dernier recours, auprès de la Cour suprême des États-Unis. Lorsque le CPB rend sa décision, il l'utilise généralement comme base de référence et l'applique aux futures importations du même produit par le même importateur. Les douanes peuvent cependant annuler une décision antérieure si elles estiment que celle-ci était incorrecte.

En règle générale, la plupart des producteurs étrangers conservent tous les documents liés à la marchandise, pour leurs clients aux États-Unis. Il est important de noter que toute partie qui émet un certificat d'origine, dans le but de demander une préférence tarifaire, doit conserver ses documents pendant cinq ans.

G. Les assurances

Aux États-Unis, il est conseillé aux entreprises de souscrire au moins deux types d'assurances : (1) une *liability insurance*, ou assurance responsabilité civile, qui protège les entreprises contre les poursuites judiciaires engagées par des tiers ; et (2) une *first party property insurance*, ou assurance dommages, qui protège les biens de l'entreprise contre les risques d'incendie, d'intempéries, etc.

Le récapitulatif ci-dessous fournit des suggestions générales que les sociétés devraient prendre en compte lorsqu'elles établissent leur programme d'assurance pour leur activité.

1. Les différents types d'assurance

Il est souvent recommandé pour les sociétés de souscrire une assurance de base contenant les deux types de couverture mentionnés ci-dessus, puis de la compléter avec d'autres types d'assurances en fonction de leurs produits, locaux et activités.

Voici quelques types d'assurances possibles :

• ***Liability Insurance***, ou assurance **responsabilité civile** :

Cette police est souvent appelée « *casualty insurance* » (« assurance tous risques »), ou « *civil liability insurance* » (« assurance responsabilité civile générale »). Elle couvre la responsabilité de la société envers les tiers en cas de sinistres dus à ses activités ou à ses produits, ou en cas d'accidents pouvant se produire dans ses locaux. Cette assurance est indispensable car les poursuites en responsabilité civile sont courantes aux États-Unis, et les dommages et intérêts peuvent atteindre des sommes importantes. Souscrire une assurance responsabilité civile peut permettre à une entreprise qui n'a pas réussi à anticiper correctement les risques liés à ses activités d'éviter un désastre financier.

L'assurance responsabilité civile comprend l'obligation, pour l'assureur, de défendre l'assuré lors de poursuites judiciaires initiées par des tiers, et de l'indemniser de toute décision judiciaire ou transaction résultant de ces poursuites.

Le devoir de défense est un élément essentiel de l'assurance responsabilité civile car il permet de se défendre contre des poursuites infondées ou légères. Cette couverture, parfois appelée « *litigation insurance* », ou « assurance protection juridique », est importante car une société ne peut pas contrôler les poursuites judiciaires infondées qui pourraient être intentées contre elle – c'est donc un moyen d'en contrôler les coûts potentiels. Le devoir de défense peut se présenter de deux manières : dans certains cas, la compagnie d'assurance engage elle-même l'avocat

et mène la défense, et dans d'autres cas, c'est l'assuré qui engage son propre avocat et présente les honoraires à l'assureur pour remboursement. Il faut garder à l'esprit que certaines polices d'assurance incluent les frais de défense dans les limites du montant de leur couverture alors que d'autres ne les incluent pas dans ce montant. De toute évidence, cette dernière solution est préférable pour l'entreprise.

L'assurance responsabilité civile peut être basée sur la survenance d'une « occurrence » (ou « fait dommageable »), ou être *claim-based* (ou « base réclamation »).

Le type de police souscrite détermine l'année assurée à prendre en compte pour couvrir la responsabilité. Ainsi, la police basée sur la survenance d'un « fait dommageable » est activée (ou « déclenchée ») par un préjudice subi au cours de la période couverte par la police, sans égard à la date où la réclamation a été déposée. Par exemple, si un travailleur a inhalé de l'amiante au cours de l'année 1970, mais ne dépose une réclamation qu'en 2008, n'ayant souffert d'aucun symptôme auparavant, la police de 1970 devrait couvrir le sinistre.

La police « base réclamation » est déclenchée par une réclamation ou demande similaire déposée contre l'assuré, et tient compte de la police souscrite au moment du dépôt de la réclamation. Si l'on reprend le premier exemple, la police en vigueur en 2008 devrait couvrir cette réclamation.

Les polices basées sur la survenance d'un fait dommageable sont généralement considérées comme plus utiles car elles couvrent, pour une durée illimitée, les responsabilités encourues pour un sinistre survenu pendant la période couverte. Toutefois, les entreprises qui souscrivent une couverture fondée sur la survenance d'un fait dommageable doivent avoir un bon système d'organisation et de conservation de leurs polices, pour que celles-ci soient disponibles quand le besoin se présente, souvent des années plus tard.

L'assurance responsabilité civile comprend à la fois l'assurance principale, l'assurance complémentaire et la franchise. La principale couvre du premier dollar de perte jusqu'à une limite convenue, l'assurance complémentaire couvre les dommages matériels, et la franchise couvre de plus grands montants. De toute évidence, l'assurance principale est la plus onéreuse des trois, et le plus faible coût des deux autres assurances reflète la moindre probabilité qu'elles soient utilisées.

• **Professional Liability Insurance**, ou **assurance responsabilité civile professionnelle** :

Pour les prestataires de services professionnels tels que la comptabilité, l'ingénierie ou les cabinets d'avocats, cette assurance protège contre la faute professionnelle et autres types de responsabilités professionnelles. Similaire à l'assurance responsabilité civile, l'assurance responsabilité professionnelle est vitale pour toute entreprise qui fournit des services professionnels. Ces polices peuvent être fondées sur un fait dommageable ou sur une base réclamation, mais les polices modernes ont tendance à être rédigées avec une clause de base réclamation.

• **First Party Property Insurance**, ou **assurance dommages** :

Ce type d'assurance couvre les dommages causés aux biens de la société et couvre généralement un plus large éventail de risques que les polices similaires françaises – incendies, tempêtes, explosions, grêle et actes de vandalisme sont des exemples de risques couverts. La police « *All Risk* » (ou « tous risques ») couvre tous les types de risques, sauf s'ils sont expressément exclus, tandis que la police « *Named Peril* » (« tout sauf ») ne couvre que les risques expressément énumérés. De toute évidence, la première prévoit une couverture plus large et est considérée comme préférable.

Beaucoup d'assurances dommages contiennent une clause appelée « *sue and labor* » (ou « mesures conservatoires et préventives ») qui permet de couvrir les coûts engagés pour prévenir un sinistre imminent, lui-même couvert par l'assurance. Par exemple, si une société achète des sacs de sable pour se protéger d'une inondation imminente, ces coûts sont couverts.

Enfin, les assurances dommages incluent généralement des « *business interruption insurances* » (ou « clause couvrant les pertes d'exploitation »), qui couvrent les pertes de profits subies pendant la période qui suit un incendie, ou autres sinistres qui obligent la société à cesser temporairement son activité.



2. Les autres types d'assurances

La liste des différents types d'assurances que l'on peut souscrire est pratiquement infinie. En voici quelques exemples :

• **Directors'and Officers'Insurance (D&O Insurance)**, ou **assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants** :

Cette assurance couvre les administrateurs et dirigeants individuellement s'ils sont poursuivis pour des actes entrepris dans le cadre de leurs fonctions. Elle offre une couverture à la société elle-même pour le coût de l'indemnisation des administrateurs et des dirigeants, résultant de ces poursuites. Il s'agit d'une forme d'assurance responsabilité civile qui comprend un devoir à la fois de défense et d'indemnisation. Toute entreprise assez importante pour avoir un conseil d'administration devrait souscrire cette assurance.

• **Automobile Liability**, ou **assurance automobile** :

Cette assurance couvre les dommages subis par des tiers à la suite d'accidents automobiles. Les personnes qui possèdent une automobile ont l'obligation légale de souscrire une assurance automobile, et les sociétés qui utilisent des véhicules automobiles doivent faire de même.

• **Loyalty Insurance**, ou **assurance loyauté** :

Cette assurance couvre le risque de vol par les employés.

• **Key Man Insurance**, ou **assurance personne clé** :

Cette assurance couvre la société en cas de décès d'un individu irremplaçable (comme un dirigeant, un important chargé de clientèle, ou une personne aux connaissances techniques essentielles).

4

• ***Intellectual Property Infringement Insurance***, ou **assurance propriété intellectuelle** :

Cette assurance couvre les frais des actions en justice initiées par l'entreprise pour protéger ses droits de propriété intellectuelle (par opposition à l'assurance responsabilité civile, qui protège la société quand elle est poursuivie par quelqu'un d'autre).

• ***Environmental Impairment Liability Insurance (EIL)***, ou **assurance responsabilité environnement** :

Cette assurance offre une couverture pour la dépollution de l'environnement et la responsabilité afférente. Historiquement, ce type de police d'assurance couvrait les coûts de dépollution de l'environnement, mais depuis le milieu des années 1980, les assureurs ont commencé à y inclure des « *absolute pollution exclusions* » (ou « clauses excluant certaines formes de pollution »). La police d'assurances « EIL » fournit une couverture pour la responsabilité environnementale liée aux activités modernes.

• ***Employees' Health Insurance***, ou **assurance maladie des employés** :

Aux États-Unis, les employés s'attendent à ce que leur employeur leur fournisse une assurance maladie qui les protège ainsi que leur famille. Un plan de santé standard peut coûter annuellement environ 12 000 USD par famille. Dans la pratique, la plupart des employeurs font supporter à leurs employés une partie du coût qui varie d'un faible pourcentage à la quasi-totalité du montant. Bon nombre d'employeurs modulent cette contribution en augmentant la part patronale pour les bas salaires tandis qu'ils diminuent leur participation pour les travailleurs dont les salaires sont élevés jusqu'à faire supporter la plus grande partie sinon la totalité du coût de l'assurance santé aux cadres. Un employeur qui ne fournit pas d'assurance maladie aura des difficultés à embaucher de la main-d'œuvre américaine. Certains employeurs fournissent également une assurance-vie à leurs employés mais ne pas le faire ne constitue pas un grand obstacle à l'embauche.

Les exemples précédents sont simplement destinés à illustrer les types d'assurances qui existent. Il est vivement recommandé de consulter un avocat compétent dans ce domaine ou un courtier en assurances afin de déterminer quelles sont les assurances que l'entreprise doit souscrire.

3. Les éléments à considérer lors de la souscription d'une assurance

a. Souscrire une assurance auprès d'une compagnie française ou américaine ?

Selon les experts, il est préférable d'obtenir une assurance auprès d'un assureur américain par l'intermédiaire d'un courtier d'assurance local, puis de demander une couverture complémentaire à un assureur français, si nécessaire. Ceci est dû à la grande particularité des contrats d'assurance américains ainsi qu'aux exigences

des partenaires commerciaux situés aux États-Unis. Le choix entre les deux options dépend de plusieurs critères : la nature des risques à couvrir, la taille de l'entreprise, sa structure interne, le type de produits, et les exigences juridiques ou commerciales des polices d'assurance américaines. Il est intéressant de noter que de nombreuses sociétés américaines souscrivent leur assurance, du moins en partie, auprès d'assureurs situés à Londres ou aux Bermudes.

b. Le rôle du courtier

Le recours à un courtier en assurances est recommandé. Le courtier est un homme d'affaires indépendant qui sert de mandataire dans l'achat d'assurances pour ses clients. L'agent d'assurance, au contraire, travaille comme représentant commercial pour l'assureur. L'activité du courtier consiste à rechercher la couverture nécessaire au meilleur prix pour ses clients. Le courtier évalue les risques, négocie avec les compagnies d'assurance, coordonne les différentes polices, conseille sur les procédures de déclaration et de réclamation en cas de perte, et adapte la couverture à l'évolution des risques.

En général, la société qui souscrit une assurance ne paie pas directement le courtier pour ses services. C'est l'assureur qui paie le courtier en assurance, en incluant sa commission à la prime d'assurance. Toutefois, il peut y avoir une rémunération directe en plus de la commission, en particulier lorsque les services fournis nécessitent l'intervention d'experts. Lorsqu'elle engage un courtier, la société doit lui demander comment et par qui il sera rémunéré pour les services fournis.

De même que pour tout autre prestataire de services, il est conseillé de soigneusement choisir le courtier. Il est particulièrement recommandé de choisir un courtier qui est aussi indépendant que possible des compagnies d'assurance et qui est spécialisé dans le marché de l'assurance aux États-Unis. Bien que les courtiers soient censés agir au nom des assurés, nombreux sont ceux qui ont des relations étroites avec certains assureurs. Par conséquent, la société doit être attentive à leur loyauté et consulter le cas échéant un avocat spécialisé, en particulier pour déterminer s'il faut déposer une réclamation et la suivre.

c. La situation financière de l'assureur

L'un des critères les plus importants dont la société doit tenir compte lorsqu'elle choisit un assureur est sa stabilité financière. Si un assureur devient insolvable ou fait l'objet d'une procédure de redressement, la possibilité d'obtenir le paiement de réclamations sera extrêmement limitée et retardée. Il est particulièrement important pour la société de choisir des compagnies financièrement saines lorsqu'elle souscrit une assurance basée sur un fait dommageable, car elle peut avoir besoin de faire des réclamations plusieurs décennies après.

Il existe des agences de notation, telles que A.M. Best⁸⁸, qui donnent des informations sur la santé financière des assureurs, et les courtiers peuvent recommander les agences les plus fiables.

⁸⁸ Voir www.ambest.com.

Focus

- 1. Identifiez auprès de chaque État et municipalité les mesures d'incitations fiscales auxquelles peut prétendre votre entreprise**
- 2. Identifiez les exigences spécifiques de la nouvelle activité en utilisant si nécessaire un professionnel local**
- 3. Consultez la SBA en matière de garantie aux entreprises**
- 4. En matière de financement, consultez :**
 - ▲ la SBA
 - ▲ les banques locales (de préférence la banque partenaire de votre banque française)
 - ▲ les fonds de capital-risque
 - ▲ les sociétés de capital investissement
 - ▲ les programmes de société d'investissement pour petites entreprises
 - ▲ les sociétés de développement économique
 - ▲ les fonds spéculatifs.
- 5. Définissez les moyens de paiement utilisés et acceptés par votre société**
- 6. Respectez scrupuleusement les réglementations en matière douanière**
- 7. Consultez un courtier en assurance au sujet de :**
 - ▲ l'assurance responsabilité civile
 - ▲ l'assurance responsabilité professionnelle
 - ▲ l'assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants
 - ▲ l'assurance civile automobile
 - ▲ l'assurance maladie (voir chapitre 6)

Témoignages

- *M. Éric LONGUET, Vice President & Department Head, et M. Nicolas COURTAIGNE, Vice President - CIC New York, Corporate Banking Department*

Quelles sont les activités du CIC à New York et en quoi peuvent-elles intéresser les entreprises françaises qui souhaitent s'implanter aux États-Unis ?

Le CIC New York est la succursale pour les États-Unis du Groupe Crédit Mutuel – CIC, la 2^e banque de détail en France et l'une des premières pour les services aux PME-PMI.

À travers son département « Corporate Banking », le CIC New York assiste les entreprises françaises dans leur développement commercial et leurs besoins financiers aux États-Unis.

Le CIC New York propose des études de marché, des recherches de partenaires commerciaux et industriels ou encore le pilotage de projets d'implantation.

Elle conseille sur les moyens de paiement et intervient dans le financement d'entreprises françaises implantées localement.

Comment les entreprises françaises doivent-elles aborder les questions bancaires et de financement lors de leur implantation aux États-Unis ?

Concernant les opérations bancaires courantes (paiements, dépôts, etc.), les entreprises françaises sont le plus souvent obligées de traiter avec les banques américaines. En effet, les banques étrangères aux États-Unis sont habilitées à réaliser ces transactions mais elles ne le font généralement pas en raison de la taille insuffisante de leur réseau. Le CIC New York propose de présenter ses clients à des établissements financiers américains proches de leur implantation.

Concernant les financements, les banques américaines financent très rarement les PME-PMI étrangères au moment de leur implantation. Il est préférable pour ces entreprises de financer leurs besoins auprès de leur banque en France dans un premier temps. Ce n'est qu'ensuite que la filiale américaine de l'établissement bancaire pourra prendre le relais.

Quels conseils donneriez-vous aux PME-PMI pour réussir leur implantation aux États-Unis ?

Dans la majorité des cas, l'implantation vient renforcer un courant d'affaires existant. L'entreprise doit déjà parfaitement maîtriser les différents circuits de distribution. Son expérience préalable lui aura par ailleurs permis d'affiner le positionnement de son produit et de l'adapter aux exigences réglementaires ou commerciales locales.

Compte tenu de la taille du marché américain, la société pourra s'y implanter par étapes. Elle privilégiera dans un premier temps une zone où son activité est fortement représentée. La proximité de ses clients lui permettra d'optimiser la qualité de son service et sa logistique. Dans un second temps, elle pourra déployer son réseau à d'autres régions et identifier de nouveaux débouchés.

L'entreprise pourra préférer au départ la création d'une structure légère. Dans certains cas même, l'embauche d'un ou plusieurs commerciaux salariés de l'entreprise française, ou indépendants payés à la commission, pourra suffire. Un compte de non-résident pourra être ouvert dans une banque américaine afin de faciliter les paiements. Les fonctions administratives, voire la logistique, peuvent être aisément externalisées.

S'associer à un partenaire industriel ou commercial local bien implanté est un excellent moyen d'accélérer son développement. La sélection de ce partenaire ou encore la forme de ce partenariat (contrat commercial, joint venture, prise de participation ou acquisition) sont des facteurs-clé de succès.

Enfin, la société ne devra pas hésiter à se faire conseiller par des experts locaux (consultants, avocats, experts comptables, etc.) dans toutes les phases de son développement et s'entourer d'un management compétent sur le terrain.

■ Mme Christine ADAMS, Calyon, Délégation Amérique du Nord⁸⁹

Quelle est la spécificité du paysage bancaire aux États-Unis ?

Le paysage bancaire américain est très particulier. Il est extrêmement éclaté pour un pays développé avec environ 8 000 banques.

Les « community banks » dominent ce paysage. Elles servent principalement le marché local et sont peu présentes à l'international. Les sociétés américaines sont souvent clientes d'une banque de ce type.

Comment accéder aux services bancaires ?

Les particularités locales peuvent être différentes des pratiques françaises. Il est recommandé d'être « introduced » c'est-à-dire présenté par son banquier français pour avoir accès aux services bancaires locaux. Cela permet de gagner du temps et d'éviter certains écueils.

La notion de « credit history » (historique de crédit) est fondamentale pour obtenir un crédit auprès d'une banque non seulement pour les entreprises mais pour aussi pour des particuliers. Il faut prouver qu'on est bon payeur. Le dirigeant d'une PME américaine doit parfois donner sa garantie personnelle. Pour une demande de financement pour une filiale américaine d'une entreprise française, les banques américaines demandent presque systématiquement une contre-garantie sous forme de lettre de crédit « standby » de sa banque française.

Quels sont les moyens de paiement à utiliser ou éviter ?

Les chèques : *bien qu'en diminution, les chèques sont toujours très utilisés aux États-Unis pour des raisons de coûts peu élevés et de délais assez souples pour l'émetteur. Le chèque est valide pendant six mois ; passé ce délai, la banque émettrice n'est plus obligée de l'honorer. Le fait d'émettre un chèque sans provision n'entraîne pas automatiquement de poursuite judiciaire. Il est donc conseillé d'éviter d'encaisser*

⁸⁹ <http://delegations.calyon.com>.

des règlements par ce moyen de paiement. Les initiatives de recours en cas de non-paiement sont souvent coûteuses, lourdes et aléatoires.

Les virements : il s'agit d'un moyen de paiement très courant. Concernant le Swift, réseau incontournable en Europe, il est important de noter que seules les principales banques américaines l'utilisent. Les banques de taille moins importante passent par une banque correspondante pour effectuer les paiements à l'international ce qui augmente les frais et les délais. Pour faciliter les paiements, l'ouverture d'un compte non-résident pour la société française peut être envisagée.

Quels sont les services proposés aux entreprises françaises par la Délégation Amérique du Nord du Groupe Crédit Agricole ?

Basée chez Calyon New York, la Délégation Amérique du Nord du Groupe Crédit Agricole assure l'accompagnement des entreprises clientes en s'appuyant sur des banques américaines et canadiennes avec lesquelles des relations privilégiées ont été nouées. Elle fait partie d'un réseau de délégations qui couvre plus de 70 pays. Avec la recommandation du délégué à l'étranger, ces banques partenaires, solidement implantées sur leurs marchés respectifs, réservent localement un accueil et des conditions privilégiés aux clients du Groupe Crédit Agricole. Grâce à cette étroite coopération, l'entreprise française accueillie à l'étranger n'est pas inconnue. La relation de confiance développée en France se poursuit à l'étranger.

À titre d'exemple, les délégués apportent quotidiennement aux entreprises leur expérience dans de nombreux domaines, en particulier en donnant des informations et conseils bancaires, en fournissant leur aide en matière d'ouverture de compte à l'étranger et de mise en place de financements locaux et enfin en orientant les entreprises françaises vers des prestataires de services locaux (cabinets juridiques, experts-comptables, agences immobilières, cabinets de recrutement, traducteurs, etc.) connus du délégué.

■ **M. Philippe NAUDIN, CCEF, Président SDV Logistique Internationale aux États-Unis**

Notre expérience auprès des exportateurs français, qui sont soit implantés aux USA, soit représentés par des agents aux États-Unis, nous permet de partager avec vous nos réflexions :

- ▲ les « incoterms » définissent le mode de paiement des frais de transport qui sont soit supportés par l'exportateur (départ usine), soit partagés entre l'exportateur et l'importateur (FOB), soit supportés entièrement par l'importateur ;
- ▲ le respect des incoterms est essentiel dans la chaîne de transport, et surtout pour le paiement des droits de douane à l'entrée aux États-Unis, qui représentent une part non-négligeable des frais de transport. En cas de litige, le transporteur est au milieu d'une explication entre l'exportateur et l'importateur. Suivant le règlement de ce litige, le transporteur se retournera vers celui qui devra, selon la loi, s'acquitter de ces frais ;

- ▲ *en cas de litige sérieux, il est préférable de porter celui-ci devant une cour internationale qui est très au courant des questions de transport International. Les frais d'avocats étant très élevés, le montant du litige doit justifier une telle démarche auprès des avocats. Il faut savoir que le règlement de tout litige prendra beaucoup de temps, et se soldera très souvent, par une transaction amiable, « out of court » (c'est-à-dire en dehors du tribunal) ;*
- ▲ *le transitaire proposera toujours une assurance « tous risques » sur la valeur « FOB » de la marchandise majorée des frais de transport. En cas de litige, survenu pendant le transport, le transitaire (au travers de sa compagnie d'assurance) règlera le client du montant total du litige, à condition que les valeurs déclarées au moment du transport soient très exactement celles figurant sur les factures. L'exportateur pourra, de son côté, contracter une assurance « porte à porte » qui le protégera de tout litige (police flottante) ;*
- ▲ *l'emballage transatlantique est recommandé pour tous les transports maritimes. Même si les marchandises voyagent en conteneurs, les emballages « renforcés » sont plus que recommandés. En cas de litige, la compagnie d'assurance exigera des photos des emballages, afin de déterminer la cause du litige. Les emballages en caisses sont pratiquement obligatoires pour toutes les marchandises dites « fragiles » telles que la porcelaine, la verrerie, ainsi que tout matériel sensible. Les expéditions qui sont envoyées par avion, peuvent voyager dans des emballages cartons, à condition que ces cartons soient neufs, de bonne qualité, et fermés par une bande de sécurité ;*
[.../...]
- ▲ *il y a plusieurs raisons pour que des marchandises soient bloquées à destination. Le cas le plus fréquent étant un blocage par les douanes américaines, qui souhaitent plus d'informations sur l'expédition en question (factures en anglais par exemple) L'exportateur français peut également demander au transitaire de bloquer des marchandises qui n'auraient pas été réglées par l'importateur. Le transitaire peut également bloquer des marchandises au port ou à l'aéroport, si l'importateur n'ayant pas un bon crédit, refuse de régler celui-ci, à la livraison.*

Mais attention : *un blocage des marchandises à destination entraîne des frais de magasinage ou de stockage très élevés, et très souvent, une fois le litige réglé personne ne veut supporter ces frais. Il est préférable de régler avec son client toutes ces questions **avant** le départ des marchandises sur les États-Unis.*

Conseil : *le transitaire, souvent installé dans tous les pays du monde industrialisés, est devenu le partenaire incontournable de l'exportateur français. Le transitaire, en plus de sa mission transport est devenu depuis le 11 septembre 2001 un conseiller essentiel pour tous les problèmes de douane, sécurité, sûreté et « compliance » (conformité).*

■ **M. Frédéric GAMET, CCEF, courtier en assurances, AXA Advisors LLC⁹⁰**

Depuis quelques années, j'ai eu l'opportunité d'aider plusieurs entreprises françaises à s'implanter aux États-Unis en les conseillant sur leurs besoins en assurances.

Tout d'abord il convient de faire une distinction, qui n'existe pas en France, entre les assurances concernant les personnes et celles concernant les biens. En France, le courtier d'assurances qui assure votre automobile ou votre appartement peut aussi vous vendre des Sicav ou une assurance vie. Ce n'est pas le cas aux États-Unis où nous, les professionnels de l'assurance, avons des autorités de tutelle différentes. Étant spécialisé dans les assurances concernant les personnes, je travaille en collaboration avec un spécialiste des assurances concernant les biens de façon à répondre à tous les besoins en assurances de mes clients.

Les assurances concernant les personnes

La protection sociale aux États-Unis est beaucoup plus limitée qu'en France. Les seules cotisations que l'employeur est tenu de payer sont les suivantes :

- ▲ l'assurance « accidents du travail » (« Workers' Compensation ») ; et
- ▲ l'assurance vieillesse, Social Security, qui ne fournit pas un revenu de substitution suffisamment élevé pour éviter l'adhésion à un régime de retraite privé. Cette cotisation, payée pour moitié par l'employeur et pour moitié par l'employé, s'élève pour chacun à 7,65 % des salaires bruts. Ce taux couvre deux cotisations distinctes :
 - la Social Security Tax à 6,20 % qui constitue le volet retraite, et
 - le prélèvement Medicare Taxes à 1,45 % qui correspond au volet maladie.

En pratique, dès que votre société est constituée et dès que vous avez embauché un employé, la première chose à faire est de souscrire l'assurance « accidents du travail » (« Workers' Compensation ») qui coûte entre 0,30 USD et 0,50 USD pour 100 USD de masse salariale en fonction de la classification du travail, les « cols blancs » coûtant moins cher que les « cols bleus », plus exposés aux accidents du travail.

La deuxième couverture dont vous aurez besoin est une assurance médicale pour vos employés (et leur famille). Il faut savoir qu'une assurance « groupe » commence à partir de deux personnes et que, donc, une personne seule devra trouver une assurance individuelle. Aux États-Unis, les employeurs ne sont pas obligés de fournir à leurs employés une couverture médicale mais si vous désirez attirer et garder des collaborateurs de valeur, il sera nécessaire d'offrir des avantages en nature et l'assurance médicale est le premier et le plus convoité d'entre eux.

L'expert-comptable que vous aurez retenu aura probablement chiffré les charges sociales obligatoires relatives à vos employés (« Payroll Taxes ») mais je les récapitule pour mémoire :

- ▲ la « Social Security Tax » (volet retraite), d'un montant de 6,20 % du salaire jusqu'à un plafond de 106 800 USD (chiffres 2009) ;
- ▲ le prélèvement « Medicare Taxes » (volet maladie), d'un montant de 1,45 % du salaire, sans plafond.

⁹⁰ www.frédéric.gamet.myaxa-advisors.com.

À titre d'illustration, un salarié gagnant 50 000 USD par an en 2009 vous coûtera chaque année les sommes approximatives de :

- ▲ 200 USD environ au titre de la « Workers Compensation » ;
- ▲ 3 100 USD au titre de la « Social Security Taxes » ; et
- ▲ 725 USD au titre des « Medicare Taxes » ;

Soit un total de : 3 995 USD.

L'employé, quant à lui, se verra prélever de sa feuille de paye les sommes de 3 100 USD et 725 USD.

Notez qu'une personne travaillant à son compte – « Self Employed » – payera la part employeur ainsi que la part employé, soit 12,40 % en « Social Security Taxes » et 2,90 % de « Medicare Taxes ».

En plus de l'assurance médicale, la deuxième chose que vous demandera un employé est la possibilité de cotiser en franchise d'impôts à un véhicule qui lui permette de mettre de l'argent de côté pour sa retraite. Dès que vous avez deux employés vous pouvez mettre en place un plan de type 401(k) qui permet à l'employé de contribuer jusqu'à 16 500 USD par an (2009). Vous aurez en tant qu'employeur la possibilité de contribuer au plan de façon discrétionnaire. Ce plan vous coûtera environ 1 000 USD par an pour un « Full Service Plan ».

Outre la couverture médicale et le plan retraite, l'employeur peut proposer à ses employés d'autres avantages en nature tels que l'assurance décès, l'assurance invalidité ou assurance « Long Term Care ». En général, les plans prévoient que l'employé peut augmenter les couvertures minimales offertes par son employeur en payant de sa poche. Il faut savoir que l'employeur n'est pas tenu de payer son employé lorsque celui-ci est en congés maladie. Dans la réalité, l'employeur continue à payer durant une certaine période avant que l'assurance invalidité ne prenne le relais.

Les assurances concernant les biens

En ce qui concerne les assurances couvrant vos actifs, sachez que votre police d'assurance française ne vous couvrira pas aux États Unis et que vous devrez vous assurer sur place. Les couvertures sont comparables à celles qui existent en France, à savoir que vous assurerez vos locaux et leur contenant principalement contre le vol et l'incendie.

Si vous avez des marchandises entreposées dans un bâtiment, il vous faudra les couvrir en fonction de leur valeur. Même chose si vous avez un véhicule.

Si vous importez des biens de consommation, vous devrez vous prémunir contre les effets négatifs qu'ils pourraient causer à des tierces personnes : souscrire une assurance couvrant la responsabilité du fait du produit (ou « Product Liability Insurance ») est capital compte tenu des jugements rendus par les tribunaux américains en matière de dommages corporels causés par un produit. On vous aura en effet probablement prévenu que les États Unis sont un pays très procédurier !

Compte tenu de cette caractéristique, il est aussi important d'envisager de couvrir la responsabilité des dirigeants et des administrateurs de votre filiale ou société.

Je crois que, en lisant les quelques paragraphes ci-dessus, vous aurez un bon aperçu des assurances qui vous seront nécessaires si vous décidez de venir vous implanter aux États-Unis.

Dernier conseil : *ne mettez pas plusieurs courtiers d'assurance en concurrence croyant que vous aurez ainsi les meilleurs tarifs possibles. Sachez que les compagnies d'assurance intéressées par votre « start up » ne sont pas légion et que, si vous interrogez différents courtiers, ils vont fatalement s'adresser aux mêmes compagnies pour demander des cotations et que ces compagnies ne pourront évidemment pas donner des tarifs différents pour un même client. Demandez donc plutôt à votre courtier de vous montrer les différentes cotations qu'il a obtenues... en supposant ou espérant que plusieurs compagnies se battent pour votre business !*