

Novembre 2024



EXPORTER AUX

ÉTATS-UNIS

CTC *Factoring Solutions*





REGARDS CROISÉS



Monika
PICH LOSBAR

Directrice de la Relation Clients
Marchés Spécialisés & Export

Cécile
PONCET

Responsable Recouvrement Grands
Comptes & International

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

En ce qui concerne les pratiques de relances, celles-ci peuvent s'avérer difficiles en fonction de l'activité ou de la taille de l'entreprise. Les entreprises américaines ont l'habitude de bloquer l'intégralité de l'encours en cas de désaccord avant d'entamer toute discussion. Notre expérience en matière de recouvrement nous invite à vous conseiller de régler les contentieux à l'amiable car le système judiciaire américain est complexe et très coûteux, notamment en honoraires d'avocat.

Alors que la menace d'une récession et l'incertitude des élections pèsent sur les délais de paiement au 3e trimestre 2024, l'affacturage peut être un parfait allié pour vous alléger des contraintes liées au recouvrement de vos créances tout en bénéficiant d'un apport de trésorerie. Nos équipes dédiées Recouvrement et Relation Client sont à votre disposition pour vous conseiller, faciliter l'entrée en relation, prendre en charge les relances et ainsi vous aider à améliorer vos relations commerciales avec vos clients américains.

LES DONNÉES GÉNÉRALES



PIB nominal :
27 360 Mds \$¹



Taux de croissance :
2,7%¹



Exportations françaises :
45 Mds €²

N°4 dans les pays d'export français
N°2 des pays grand export



Taux d'inflation :
4,9%³



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Devise : Dollar américain (USD)

Langues couramment parlées :
Anglais & Espagnol

(1) La Banque Mondiale, 2023

(2) Direction Générale des Douanes et Droits Indirects, 2023

(3) France diplomatie, 2023

LES SECTEURS PORTEURS*

Aéronautique

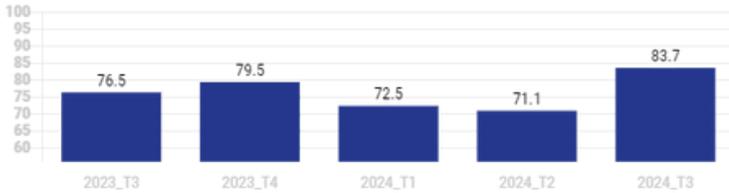
Agriculture &
Agroalimentaire

Produits
pharmaceutiques/
Chimie

Textiles Cuir

Machines &
Equipements

Parfums & produits
cosmétiques



Délai constaté	Délai de référence	Tendance
83,7	75	▲

Les comportements de paiement des entreprises américaines se sont assainis depuis la crise du Covid avec des délais plutôt stables sur les deux premiers trimestres 2024.

Cependant, nous observons une relative hausse sur le troisième trimestre 2024 avec un délai de paiement à 83,7 jours. Cette dégradation reflète entre autres les craintes croissantes d'une récession aux États-Unis d'ici la fin de l'année ainsi que l'incertitude liée à l'élection américaine de novembre. Prudence et rigueur donc sur vos actions de relance pour vous faire payer !

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

NOS CONSEILS POUR VOUS FAIRE PAYER

LES PRATIQUES DE RELANCE

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

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

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

FOCUS MOYENS DE PAIEMENT

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

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

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

CONSEILS À L'EXPORTATEUR

Afin de faciliter vos démarches, nous vous conseillons de :

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

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

À noter :

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

INCOTERMS RECOMMANDÉS :

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



CIC Factoring Solutions est une marque distribuée par Crédit Mutuel Factoring
Crédit Mutuel Factoring, Etablissement de crédit spécialisé - Société anonyme au capital de 7.680.000 euros
dont le siège social est Tour D2 - 17 bis, place des Reflets - 92988 Paris La Défense Cedex - 380 307 413 RCS Nanterre - TVA
intracommunautaire FR06380307413
Crédit Mutuel Factoring est une entité de Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Aucune information ou opinion présentée dans le présent rapport ne saurait être interprétée comme constituant de la part de Crédit Mutuel Factoring une approbation ou un engagement de financement ou encore une offre de tout autre service à une quelconque entité ou personne physique. Crédit Mutuel Factoring ne garantit ou ne promet aucun niveau de rentabilité ou de génération de chiffre d'affaires de quelque sorte que ce soit. Le destinataire du présent document est invité à consulter ses conseils professionnels pour toute information complémentaire dans ces domaines.

