

2016/2017

UC 41 : analyse diagnostique des marchés étrangers – session juin 2018

ETUDE DU MARCHE AMERICAIN



Le PRIOL Corentin

DEVATLANT SOFTWARE, 4, avenue Ampère,
22300 Lannion, France

SOMMAIRE

PARTIE 1 : ETUDE PAYS

- I- Le contexte de l'étude
 - Présentation de l'entreprise
 - Présentation cadre de travail et objectifs

- II- Les données générales
 - Présentation du pays
 - Accessibilité du pays
 - Conditions géographiques

- III- Les données politiques
 - Type de régime
 - Risques politiques
 - Politique fiscale

- IV- Les données économiques
 - Situation économique
 - Risques économiques
 - Principaux secteurs d'activité

- V- Les conditions commerciales et interculturelles
 - Les conditions de travail
 - Les modes de paiement
 - Les règles de communications interculturelles

- VI- Le commerce extérieur
 - Les exportations et les importations

PARTIE 2 : ETUDE SECTORIELLE

- I- L'offre
 - La production locale
 - La production nationale et étrangère
 - Niveaux des prix des concurrents

- II- La demande
 - Profil des prospects
 - Le niveau de consommation
 - Les comportements d'achat, freins et motivations

- III- La distribution
 - Les circuits de distribution

PARTIE 3 : DIAGNOSTIC EXPORT

- I- Le diagnostic interne
 - Au niveau financier
 - Au niveau commercial
 - Au niveau du produit
 - Au niveau de la production
 - Au niveau humain
 - Au niveau de l'expérience à l'international

- II- Le diagnostic externe
 - Recommandations

Partie 1 : l'étude pays

I- Présentation de l'entreprise

Créée en 2016 par Monsieur Yevgen VORONETS'KYY, l'entreprise Dev'Atlant est spécialisée dans le développement de solutions informatiques sur mesure - web, desktop, mobile. L'entreprise maîtrise la chaîne complète de développement et possède une expérience industrielle dans les domaines suivants : la programmation web, les bases de données, le Big Data, le streaming vidéo, les technologies de messaging.

Elle propose ses services à tout type d'entreprise – startups et grandes entreprises.

Elle est composée d'une équipe de technophiles possédant une expérience unique et polyvalente qui unie la qualité du code et le respect du budget du client. Leur approche de contrôle de qualité est basée sur l'automatisation et l'industrialisation.

Monsieur VORONETS'KYY m'a donc demandé de lui réaliser une étude sur les Etats-Unis afin de pouvoir ou non par la suite exporter ses services de solutions informatiques dans ce pays.

II- Présentation du pays

L'entreprise souhaiterait s'implanter dans un futur proche au sein des États-Unis. Les Etats-Unis sont situés sur le continent nord-américain. Le drapeau se compose de treize bandes rouges et blanches ainsi que cinquante étoiles représentant les cinquante États fédérés de l'union. L'hymne national s'intitule *The Star-Spangled Banner (La bannière étoilée)*. Il n'y a pas de langue officielle aux États-Unis, étant donné la diversité culturelle et ethnique sur le territoire, même si la langue nationale de facto est l'anglais américain.

Les États-Unis possèdent la première économie mondiale. Toutefois, le pays a connu sa plus grave récession depuis les années 1930 suite à la crise financière de 2009. Grâce à un plan de relance budgétaire et monétaire de grande ampleur, l'économie s'est redressée. De manière générale, le pays a réduit les barrières commerciales et coordonné le système économique mondial. Les États-Unis sont convaincus que le commerce favorise la croissance économique, la stabilité sociale et la démocratie dans chaque pays et sert à promouvoir de meilleures relations internationales. Pourtant, le commerce représente moins de 30% du PIB du pays. La balance commerciale des États-Unis est structurellement très déficitaire. Avec la reprise économique mondiale, le déficit s'est à nouveau creusé. Les États-Unis ont subi la

hausse du cours du dollar, qui a diminué la compétitivité de leurs exportations. Les exportations industrielles et les produits pétroliers sont les exportations qui ont le plus diminué. Les principaux partenaires commerciaux des États-Unis sont les pays de l'ALENA (Accord de Libre-Échange Nord-Américain réunissant les États-Unis, le Mexique et le Canada), la Chine (qui a un important excédent commercial avec les États-Unis) et l'Union Européenne. Depuis 2013, les États-Unis négocient avec cette-dernière pour conclure un traité de libre-échange.

Concernant les données géographiques du pays, les États-Unis ont une superficie de 9 363 123 km², soit 17 fois la taille de la France. La capitale fédérale, Washington, est située dans le district de Columbia, un district fédéral hors des cinquante États. La monnaie est le dollar américain.

Comme vu sur l'image ci-dessus, on peut se rendre compte de l'absence totale de risques politiques au sein des Etats-Unis étant donné le fait de la stabilité politique du régime démocratique en place.

La politique fiscale des Etats-Unis est particulière dans le sens où le taux d'imposition varie en fonction du lieu d'implantation. En effet, la fiscalité américaine est complexe car il y a 3 impôts différents :

- L'impôt fédéral : federal tax
- L'impôt de l'état : state tax
- L'impôt local : local tax

Les sociétés et particuliers sont tous soumis à l'impôt fédéral et également à l'impôt de l'état dans lequel ils résident ainsi que du ou des états d'où proviennent leurs revenus. Les Etats-Unis étant un pays de type fédéral, chaque état a donc ses propres lois. Et celles-ci varient d'un état à l'autre. En effet, certains états n'auront par exemple aucun impôt sur le revenu tandis que d'autres n'en auront pas sur les sociétés, et certains n'auront ni l'un ni l'autre.

IV- Les données économiques

Le pays dispose d'une position favorable dans différents secteurs économiques.

- 1^{ère} puissance économique mondiale
- 3^{ème} pays d'accueil des investissements directs étrangers
- 2^{ème} exportateur et 1^{er} importateur mondial

En effet, les Etats-Unis sont le 3^{ème} producteur mondial au niveau agricole et la première puissance industrielle du monde. Cependant, le secteur des services est la principale composante de l'économie américaine (79,4% du PIB), ils se sont établis comme un leader au niveau mondial dans les télécommunications, services financiers, et celui de l'informatique.

De manière générale, le pays a réduit les barrières commerciales et coordonné le système économique mondial. Les États-Unis sont convaincus que le commerce favorise la croissance économique, la stabilité sociale et la démocratie dans chaque pays et sert à promouvoir de meilleures relations internationales. Pourtant, le commerce représente moins de 30% du PIB du pays.

La balance commerciale des États-Unis est structurellement très déficitaire. Avec la reprise économique mondiale, le déficit s'est à nouveau creusé.

En 2015, les exportations ont diminué plus rapidement que les importations (-4,8% et -3,1%, respectivement), ce qui conduit le déficit à augmenter de 4,6% par rapport à l'année précédente et atteindre 531,3 milliards de dollars. Les États-Unis ont subi la hausse du cours du dollar, qui a diminué la compétitivité de leurs exportations. Les exportations industrielles et les produits pétroliers sont les exportations qui ont le plus diminué.

Les principaux partenaires commerciaux des États-Unis sont les pays de l'ALENA (Accord de Libre-Échange Nord-Américain réunissant les États-Unis, le Mexique et le Canada), la Chine

(qui a un important excédent commercial avec les États-Unis) et l'Union Européenne. Depuis 2013, les États-Unis négocient avec cette-dernière pour conclure un traité de libre-échange.

En revanche, avec l'élection de Donald Trump et sa politique très conservatrice, sa volonté de renforcer les barrières douanières pour l'importation de produits étrangers pourra grandement affaiblir le commerce international mondial et ainsi creuser encore plus la dette américaine.

V- Les conditions commerciales et interculturelles

Les États-Unis ont été fondés sur le principe de récompense des efforts et du travail bien fait. À cause de cette éthique de travail, le temps est de l'argent et la ponctualité est très appréciée. La culture et l'emplacement géographique influencent la manière dont les affaires sont faites.

Traditionnellement, la côte ouest est moins conservatrice et formelle que la côte est en terme de code vestimentaire et de comportement. Mais il ne faut pas avoir comme idée reçue qu'un rendez-vous en Californie est moins important qu'à New York. Le climat et le style de vie sont simplement plus relâchés, ce qui se ressent dans le rythme de vie et les familiarités.

Les américains peuvent travailler à temps plein ou à temps partiel. Normalement, travailler à temps plein signifie qu'ils travaillent 40 heures par semaine, et à temps partiel 30 heures par semaine. Les heures de travail aux États-Unis vont du lundi au vendredi de 9h à 18h avec une heure de pause déjeuner et normalement deux pauses de 15 minutes.

Cependant, environ deux tiers des Américains travaillent plus que 40 heures par semaine, et plus vous progresserez dans votre carrière, plus on attendra de vous de longues heures de travail.

Si vous êtes habitué aux vacances européennes, les régimes de congés payés américains risquent de vous surprendre. La plupart des nouveaux employés n'ont droit qu'à une à deux semaines de congés payés par an, ce qui est moins que tous les autres pays industrialisés excepté le Japon. Au fil de votre carrière, vos vacances augmenteront d'un ou deux jours chaque année, et vous pourrez attendre jusqu'à dix ans avant d'avoir quatre semaines de congés par an. D'après une étude des Nations Unies, un Américain moyen travaille environ 250 heures de plus qu'un travailleur britannique, et 500 heures de plus qu'un Allemand.

Si vous pensez qu'il n'y a pas que le travail dans la vie, ne vous attendez pas à trop de sympathie de la part de vos collègues américains. Pour beaucoup, l'objectif principal est de gagner de l'argent.

La sécurité de l'emploi est un concept presque inconnu aux États-Unis. Si votre employeur décide qu'il n'a plus besoin de vous, il peut vous licencier sans préambule. Votre seule sécurité est votre potentiel et volonté à travailler, ce qui est soit suffisant pour convaincre votre supérieur de vous garder et en licencier un autre, soit ce qui vous permettra de retrouver du travail facilement.

Fumer est interdit sur les lieux de travail et presque partout ailleurs, sauf à l'extérieur et dans votre propre maison.

Dans un environnement de travail américain, la diversité est aussi très importante (du moins en théorie). Les annonces d'emploi disent : "nous sommes une société égalitaire offrant des salaires compétitifs et un environnement de travail professionnel". Cela signifie que vous aurez sûrement la chance de travailler avec des gens de cultures et de formations différentes.

Le salaire est juste un détail de l'offre d'emploi, mais c'est le plus important pour un Américain. Le coût de la vie aux États-Unis peut-être très élevé, surtout dans les grandes villes. Mais en général, les salaires sont aussi plus élevés dans ces régions.

Un salaire moyen va de 8\$ à 12\$ par heure (débutant) en fonction du poste. Le salaire minimum légal est d'environ 7\$ par heure dans la plupart des états.

Le salaire est donc très important, mais ce n'est pas tout. Un autre facteur important à prendre sont les avantages sociaux. La plupart des bonnes entreprises ont des programmes de prestations additionnelles pour leurs employés, comme les primes, les couvertures médicales, les soins dentaires ou ophtalmologiques, l'assurance vie, l'assurance invalidité, la caisse de retraite et la caisse pour mort accidentelle et invalidité (AD&D). Pour plus d'informations, renseignez-vous auprès de l'employeur.

Les salaires et autres prestations varient d'un endroit à un autre, d'un job à un autre et en fonction des conditions du marché. Il est important de s'informer des changements sur le marché de l'emploi et des autres facteurs qui peuvent affecter votre salaire. Analysez votre situation personnelle avant de prendre une décision.

Aux États-Unis, vous avez le droit à un environnement de travail sécurisé. Une assurance pour les indemnités d'accidents de travail est payée par les employeurs. Elle fournit des indemnités financières et des soins médicaux si un employé devient invalide suite à un accident survenu sur le lieu de travail. En d'autres termes, les indemnités sont là pour protéger les employés qui se blessent au travail.

D'après la loi, les sociétés avec quatre employés ou plus (ces données varient d'un état à l'autre) sont tenues d'être assurées contre les accidents de travail. Si un employé se blesse, il doit faire une demande dans les 30 jours qui suivent l'accident. En général, les indemnités représentent un salaire de remplacement, couvrent les dépenses médicales et les frais de réhabilitation professionnelle. Normalement, une caisse de compensation vous payera les 2/3 de votre salaire pendant que vous êtes blessé. Vous pouvez aussi être éligible pour des indemnités sur le long terme ou une large somme d'argent si votre blessure est permanente et survenue pendant le travail.

VI - Le commerce extérieur

Dans un contexte global marqué par la baisse des prix du pétrole, un ralentissement de l'activité économique mondiale et l'appréciation du dollar, tant la valeur des exportations que celle des importations américaines de biens reculent en 2015 (-7,3 % et -4,3 % respectivement). Alors que la valeur des échanges avec l'Union européenne continue de croître, le commerce américain avec l'Asie ralentit. La baisse des importations de pétrole permet l'amélioration de la balance énergétique et confirme l'orientation de la politique énergétique américaine vers l'exploitation de ressources non conventionnelles.

Les importations depuis la Chine et la Corée du Sud sont en hausse (+3,3% et +3,2% respectivement) malgré la baisse des importations globales des États-Unis en 2015, mais ne compensent pas la baisse des exportations américaines vers ces pays (-6,3% et -2,3%). Tandis que les importations depuis le Royaume Uni, la France et l'Allemagne augmentent (+7%, +1,3% et +0,7% respectivement), celles depuis la Belgique et les Pays-Bas chutent (-6,7% et -19,2%). L'Union européenne, dont la part de marché aux États-Unis atteint 19% en 2015 a également profité de la demande américaine. La baisse des exportations américaines se reflète dans les échanges avec ses principaux partenaires. Commerciaux, mis à part l'Angleterre (+4,6%), l'Allemagne (+1%) et la Suisse (+0,45%). Les exportations vers le Canada, la Chine et le Brésil accusent des reculs importants (-10,2%, -6,3% et -25,3% respectivement). Le déficit commercial avec la Chine continue ainsi de se creuser en 2015, à plus de -366 Mds

USD. Il représente maintenant près de la moitié du déficit total des échanges de biens des États-Unis. Les échanges avec le Japon continuent de se contracter avec un repli tant des importations que des exportations avec ce pays.

Pourtant cible de la politique américaine de promotion des exportations, la part de l'Afrique

Sub-Saharienne reste marginale et diminue en 2015 à 1,2% des exportations américaines. Enfin, le recul marqué des importations de pétrole brut des Etats-Unis a permis de transformer le déficit en excédent avec les pays de l'OPEP (6,6Mds USD).

PARTIE 2 : L'ETUDE SECTORIELLE

I- l'offre

il est bon de préciser tout d'abord, qu'en raison de la précision technologique du service proposé par mon entreprise, il m'a été assez compliqué de réussir à trouver des informations pertinentes quand au service en lui même ainsi que, par conséquent, une offre et une demande à proprement parlé.

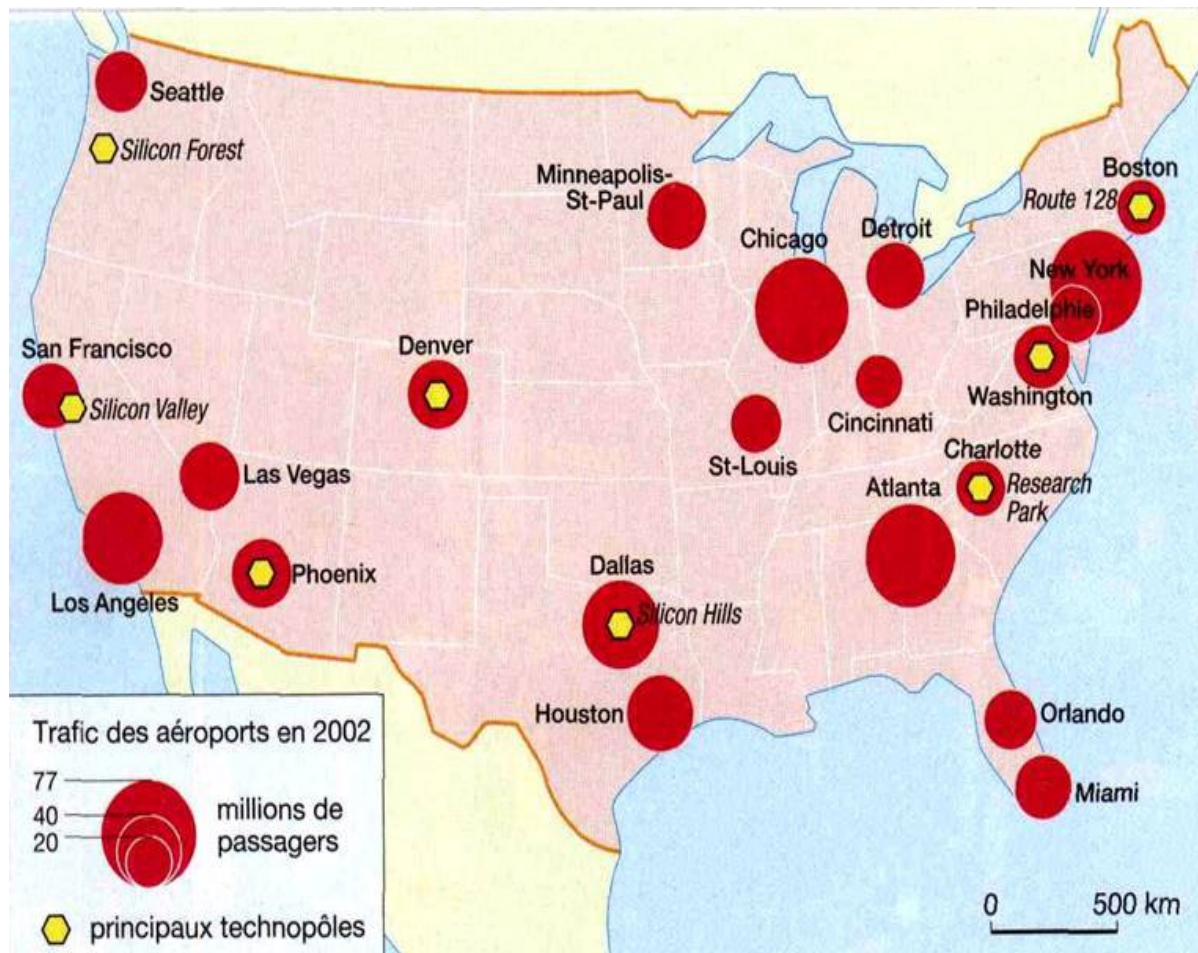
Au sein du secteur des services informatiques, il est possible de distinguer sept segments même si la pertinence de cette distinction a tendance à s'estomper, en raison de la demande croissante d'un service global ('one stop shopping') de la part des utilisateurs, ainsi que du degré élevé de substituabilité de l'offre, favorisée (possibilité pour l'offre d'être remplacée par une autre plus performante) par l'évolution rapide des technologies. Les sept segments sont :

- Les services de gestion globale
- les services de gestion des entreprises
- les services de développement et d'intégration de progiciels
- les services de conseil
- les services d'assistance et de maintenance logicielles
- les services de maintenance de systèmes
- les services d'enseignement et de formation

Il peut être nécessaire de subdiviser le marché des services informatiques selon la taille des entreprises clientes, à savoir les « grands comptes » d'une part et les petites et moyennes entreprises d'autre part.

De plus, la distinction entre marchés de logiciels et marchés de services informatiques peut ne pas se justifier. Les solutions informatiques globales ('end-to-end solutions') comprenant produits et services peuvent appartenir à un même marché. Un tel marché peut être délimité selon le secteur d'activité des clients en raison de caractéristiques propres à la demande.

La production locale de ce genre de services informatique de pointe se concentrera principalement dans les technopoles, que nous pouvons observer sur la carte ci-dessous.



Ces différentes technopoles, dont le plus célèbre est sans nul doute la silicon valley en Californie, regroupent toutes les plus grandes entreprises du secteur de l'informatique et des nouvelles technologies du pays.

Étant donné le fait que les services de solutions informatiques sur mesure de mon entreprise s'adressent principalement à des entreprises, aussi bien des grosses que des plus petites, la majorité des opportunités se trouveront donc au sein de ces technopoles américaines.

II- la demande

Principalement destinée à des PME ou grandes entreprise, les « end to end solutions » s'adressent donc à des sociétés clientes plutôt qu'à des particuliers.

En effet cette technologie de pointe trouvera client auprès d'entreprises ayant besoin d'une meilleure visibilité et lisibilité sur leur site internet, et d'une manière plus pointue, de permettre à leur site d'avoir plus de fonctionnalités.

On ne peut en revanche parler d'une réelle « consommation » quand à ces services de pointes.

III- la distribution

Pour le cas de la distribution, la vente de ces services informatiques, logiciels, se fait majoritairement en B to B. l'entreprise créatrice est directement en lien avec l'entreprise cliente, et ainsi lui élabore un projet sur mesure. Il n'y a guère de distribution à grande échelle étant donné la complexité des services, malgré tout, avec l'ère actuelle de la numérisation, l'entreprise peut recevoir des demandes des 4 coins du globe, étant donné bien sûr, qu'elle ait la visibilité et la réputation suffisante à convaincre des entreprises étrangères de lui confier leur projet.

Partie 3 : Diagnostic export

Diagnostic interne :

→ Au niveau financier :

NC

→ Au niveau commercial :

D'un point de vue commercial, l'avantage principal est que le site internet de l'entreprise est entièrement en Anglais. Ceci permettra donc une meilleure approche à l'international car l'anglais reste la langue par défaut au niveau du commerce international.

En revanche, on peut remarquer une forte concurrence au niveau du secteur de la création de logiciel informatique sur le territoire Français. 36 712 entreprises dans ce secteur au niveau national, ainsi que 115 au niveau départemental.

→ Au niveau des services :

Ces services sont produits sur demande des différentes entreprises qui prennent contact avec DEVATLANT. Cela permet donc une production qui convient parfaitement aux attentes et volontés de l'entreprise cliente. En effet le fait DEVATLANT ne propose ses services que sur demande des entreprises clientes, lui permet de créer des logiciels adaptés aux besoins des clients.

Malgré tout, cette production de services sur mesure se trouve être un désavantage dans le sens où l'entreprise ne pourra faire face à une trop forte demande en même temps car elle n'aura guère le temps de satisfaire chaque demande individuellement. Elle devra donc changer son mode de « production » sur demande vers un mode plus industriel.

→ Au niveau humain :

3 employés travaillent dans cette entreprise ce qui est un avantage financier d'une part pour le dirigeant, ainsi qu'un avantage social dans le sens où chacun peut plus facilement interagir avec ses collègues afin de proposer un travail de qualité optimale. De plus, l'utilisation courante au sein de l'entreprise de la messagerie instantanée « SLACK » permet une cohésion parfaite entre les salariés. La pratique courante de l'anglais, du français et de l'ukrainien au sein de l'entreprise favorise grandement la vision internationale de la société. La maîtrise de l'anglais dans toutes les démarches administratives pousse l'aspect international et la volonté d'exportation au centre de cette entreprise. 2 des « employés sont situés en Ukraine, et le dirigeant possède des contacts commerciaux à l'étranger ce qui peut faciliter une future exportation.

→ Au niveau export international :

Une approche de différents marchés internationaux de création de logiciel et génie informatique a déjà été effectuée vers les marchés américains, ukrainiens et sud-africains.

Diagnostic externe :

Micro-environnement :

-

→ Au niveau de l'offre :

On peut observer à ce niveau, principalement un obstacle à l'entreprise au sujet de l'offre étant donné un Accroissement des tensions concurrentielles dans les télécoms et les fabricants aux États-Unis. Ce qui engendre donc des difficultés mon entreprise de se constituer une clientèle fiable et fidèle sachant qu'elle ne sera nullement la seule dans ce secteur.

→ Au niveau de la demande :

Du point de vue de la demande, une Hausse constante d'utilisateurs d'internet est observée ainsi qu'une démocratisation de cette dernière ce qui entraîne donc une hausse de clients ayant potentiellement besoin des services de mon entreprise.

D'autre part, une Hausse d'autoentrepreneurs ayant besoin de se créer site internet et de solutions informatiques sur mesure afin de pouvoir avoir des pages internet plus visibles, performantes et ergonomiques.

En revanche, les zones les plus dynamiques au niveaux des télécoms et du secteur informatique se trouvent en Asie émergente (hors chine) au moyen orient ainsi qu'en Afrique.

-

Macro-environnement :

→ Au niveau politique :

On peut notifier une barrière à l'exportation vers les Etats-Unis du fait de la récente mise en place d'une barrière douanière par le nouveau président des Etats-Unis, Donald J. Trump. De ce fait, l'exportation et l'implantation de l'entreprise vers ce pays pourrait être remise en question d'un point de vue commercial ainsi que financier.

→ Au niveau économique :

L'économie américaine est une économie essentiellement basée sur les services. Le secteur tertiaire représente plus des trois quarts du PIB et emploie plus de 80% de la main-d'œuvre. On peut donc observer un marché qui peut être très profitable à l'entreprise car elle n'aura guère de mal à trouver une clientèle. Ainsi, elle pourra également toucher les partenaires commerciaux des Etats-Unis par le biais de traités comme l'ALENA, ce qui augmente de ce fait encore un peu plus le nombre d'entreprise cliente potentiel.

En revanche, Depuis 2013, les États-Unis négociaient un traité de libre-échange avec l'Union Européenne. En janvier 2017, les États-Unis se sont retirés de l'accord de partenariat Trans-Pacifique (TPP) entre 12 nations qui avait été signé par le président Obama. Cela va donc être contraignant si une implantation aux Etats-Unis est envisagée pour traiter avec l'UE.

→ Au niveau technologique :

Le secteur des services est la principale composante de l'économie américaine (79,4% du PIB), ils se sont établis comme un leader au niveau mondial dans les télécommunications, services financiers, et celui de l'informatique. Ce secteur est donc très prometteur et est très important au sein des Etats-Unis ce qui pourrait donc être très favorable pour l'entreprise.

Sitographie

- <http://www.lemoci.com/fiche-pays/etats-unis/#ancre1>
- www.tresor.economie.gouv.fr
- <http://www.coface.fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/TIC>
- <http://www.bmcetrade.co.ma/fr/observer-les-pays/etats-unis/approcher-consommateur>

Recommandations et conclusion

En conclusion, j'ai pu découvrir au cours de mes nombreuses recherches, un univers de la technologie et de l'informatique qui m'était parfaitement inconnu et qui est pourtant au cœur de tous les logiciels et sites que nous utilisons dans notre quotidien. Malgré la complexité de trouver des informations fiables et qui concerne directement le secteur d'activité de mon entreprise, je me suis efforcé d'élaborer un dossier construit et répondant aux besoins de l'entreprise.

En vue de tous les éléments que nous avons abordés précédemment au cours de ce dossier, je recommanderai donc à l'entreprise de patienter avant de commencer une exportation de ses services vers les États-Unis.

En effet, cette dernière est tout de même relativement récente (septembre 2016) et se trouve avoir une concurrence très fournie en matière de solutions informatiques sur mesure. Il faudrait donc patienter quelques temps afin de se forger une clientèle fiable et fidèle en France tout d'abord, afin d'élaborer une réputation pour l'entreprise et par la suite, commencer l'élaboration d'un projet d'exportation de ses services avec l'aide de la COFACE notamment, qui sera d'une aide précieuse pour pouvoir avoir une idée concrète de la fiabilité du projet d'exportation de services de solutions informatiques sur mesure vers un pays dont l'industrie l'informatique est très répandue.

