



Ouvrir une filiale aux États-Unis : La checklist ultime



<https://ouvrirunefilialeauxetatsunis.info>

Introduction



Vous envisagez d'ouvrir une filiale aux États-Unis ?

Félicitations ! C'est une étape importante pour développer votre activité.

Cependant, démarrer une filiale de votre entreprise aux États-Unis peut sembler complexe, surtout si vous ne connaissez pas bien les réglementations et les exigences du pays.

Pour vous aider à vous lancer en toute confiance, nous avons créé cette checklist détaillée qui vous guidera à travers les étapes essentielles pour ouvrir une filiale de votre entreprise aux États-Unis.

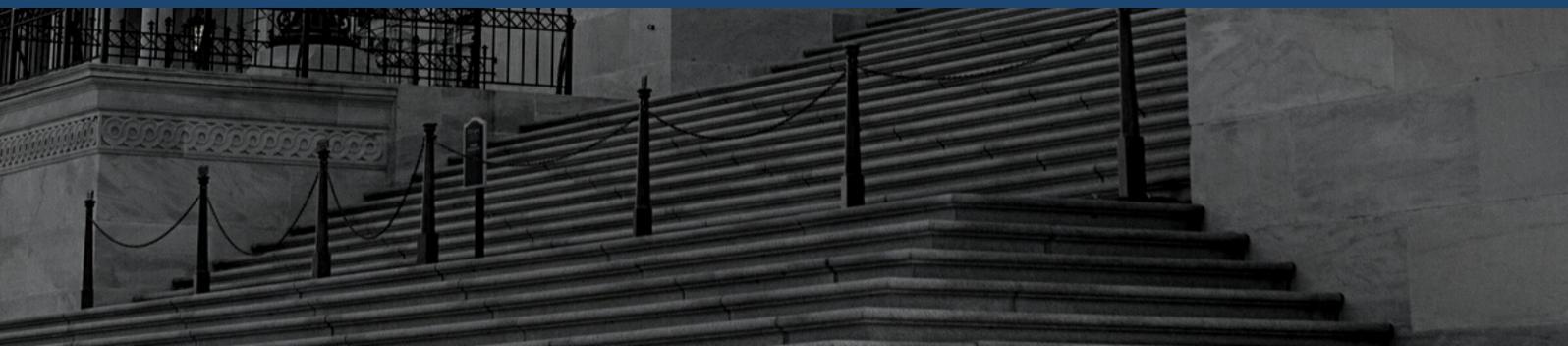
Disclaimer :

Nous ne sommes ni avocats d'affaires, ni fiscalistes et les informations partagées dans ce document ne représentent pas les opinions ou positions du gouvernement fédéral américain, de l'État de Pennsylvanie ou toute entité fédérale ou étatique liée.

Nous ne sommes pas responsables des conséquences de l'utilisation des informations présentes dans ce dossier ou présentes sur notre site internet. Nous vous conseillons vivement de discuter de ces points avec des conseillers juridiques et fiscaux agréés et les autorités compétentes sur les sujets mentionnés.



**Ouvrir une filiale
aux États-Unis :
La checklist ultime**



1. Valider le potentiel de votre marché américain [Prérequis]

La première étape essentielle pour ouvrir une filiale de votre entreprise aux États-Unis est d'effectuer des **recherches approfondies sur le marché américain et la concurrence**.

Cela vous aidera à comprendre les tendances du marché, les préférences des clients, mais aussi, les forces concurrentielles dans votre secteur d'activité.

2. Confirmer que vos produits soient adaptés au marché [Prérequis]

S'assurer d'avoir un produit adapté au marché américain est primordial avant de vous lancer dans l'aventure.

Vous devrez notamment vous assurer que vos produits, logiciels ou services :

- soient enregistrés auprès des autorités compétentes (par exemple pour les produits médicaux ou agroalimentaires, ou pour les produits émettant des ondes, etc.) ;
- respectent la législation en vigueur pour la mise sur le marché ;
- ont un marketing adapté aux consommateurs/clients américains ;
- soient adaptés pour le marché (différences de mesures, de courant électrique, etc.).

Il est également possible de vous assurer que vos produits soient adaptés au marché américain en générant d'abord des ventes export vers les États-Unis, avant de vous implanter.

Attention toutefois à bien respecter la législation sur l'export ou les déclarations de bénéfices aux États-Unis.

3. Protéger votre entreprise

La propriété intellectuelle résultant de l'activité est un sujet souvent négligé lors d'une vente ou de la création d'une société aux États-Unis.

Nous vous conseillons de bien vous informer, et de vous assurer que les brevets, marques, et droits d'activités sont bien protégés aux États-Unis, et sous quelles conditions, avant de vous lancer.

Vous trouverez ces informations auprès d'avocats spécialisés. [Nous serons ravis de vous communiquer quelques noms de cabinets capables de vous soutenir dans ces démarches.](#)

Sachez également qu'un Américain se fie davantage à son contrat que ce que pourraient en penser les Européens. Alors quand vous allez créer votre entreprise aux États-Unis, **pensez à demander à votre avocat américain de préparer un contrat de vente / distribution standard afin de vous protéger un maximum.**

4. Déterminer la forme juridique de votre filiale

Lorsque vous créez une filiale de votre entreprise aux États-Unis, il est important de déterminer la forme juridique la plus adaptée à vos besoins.

Les formes juridiques les plus courantes pour les entreprises sont les suivantes :

- Sole Proprietorship
- Partnership
- Limited Liability Company
- Business Corporation : C-Corp ou S-Corp, aussi souvent abrégé par Inc. ou Corp.

Chaque forme juridique présente des avantages et des inconvénients. Pour choisir la plus appropriée, il est important de prendre en compte des facteurs tels que :

- l'actionnariat de la future structure américaine,
- la gestion de celle-ci (signature de mon manager local ou uniquement la mienne ?),
- et ses implications sur les bénéficiaires et les dividendes.

Nous vous recommandons de discuter de ces sujets avec un cabinet d'avocat et un cabinet fiscal spécialisé sur la question.

[Vous souhaitez obtenir des références de cabinets ? Contactez-nous. Nous serions ravis de vous aider.](#)



Vous souhaitez en savoir plus ?

[Découvrez notre article sur les types d'entreprises aux États-Unis.](#)



5. Choisir l'État dans lequel implanter votre filiale

Choisir l'État idéal dans lequel créer votre filiale américaine est crucial pour la réussite de votre entreprise.

Pour ce faire, il est important d'examiner plusieurs facteurs, tels que la proximité des fournisseurs et des clients potentiels, le marché local, les coûts d'exploitation dans cet État et les réglementations fiscales.

En fonction de votre secteur d'activité et de vos objectifs commerciaux, certains États peuvent être plus avantageux que d'autres.

Pour aller plus loin sur ce sujet, [découvrez notre article sur comment choisir le bon État américain pour ouvrir sa filiale aux États-Unis.](#)



Pourquoi ouvrir une filiale en Pennsylvanie ?

La Pennsylvanie est un choix intéressant pour ouvrir une filiale aux États-Unis en raison de son économie importante (6e État US en PIB), sa position au coeur du nord-est (proximité NYC, Washington DC et Canada), son port maritime d'importation, ses aéroports internationaux et son coût à l'implantation limité par rapport à ses États voisins.

Ces facteurs combinés font de la Pennsylvanie une destination vraiment attrayante pour les entreprises qui cherchent à s'implanter aux États-Unis.

Nous représentons officiellement cet État américain en France, Suisse et Belgique.

[Contactez-nous si vous souhaitez en savoir plus sur cet État.](#)

6. Enregistrer votre entreprise auprès de l'État

Une fois que vous avez choisi l'État, vous devez enregistrer votre entreprise auprès de cet État.

Les démarches d'enregistrement varient d'un État à l'autre, mais en général, vous devrez remplir quelques formulaires et fournir des informations sur votre entreprise, y compris son nom, sa forme juridique, son adresse et ses dirigeants.

Une fois que votre entreprise est enregistrée dans cet État, vous pourrez exercer sur son territoire.

Dans le cadre où vous souhaitez ouvrir un établissement dans un autre État, vous devrez le déclarer (c'est-à-dire le qualifier) pour exercer sur ce nouveau territoire (par exemple, quand votre siège social est en Pennsylvanie mais que vous ouvrez un bureau en Californie).

7. Obtenir un numéro d'identification fiscale (EIN)

Une fois la demande d'enregistrement de votre structure faite auprès de votre État dans lequel vous avez créé votre filiale, il vous faudra obtenir un numéro d'identification fiscale fédéral (EIN) auprès de l'Internal Revenue Service (IRS). **Le numéro d'identification fiscale est essentiel pour faire affaire aux États-Unis.**

8. Ouvrir un compte bancaire pour votre filiale

C'est certainement l'une des étapes qui demande le plus de temps. En effet, les États-Unis ont renforcé leur sécurité pour l'accès à leur système bancaire de la part d'entités ou personnes étrangères.

Ce délai d'ouverture pour le compte bancaire de votre entreprise américaine est à anticiper si votre projet nécessite une mise en route rapide.

La plupart des banques physiques vous demanderont d'ailleurs de venir ouvrir le compte en personne, ce qui peut rallonger la durée d'ouverture de votre compte.

Voici quelques documents généralement demandés par les banques américaines (liste non-exhaustive) :

- les documents d'enregistrement (statuts) de la société et le numéro EIN ;
- un justificatif de l'adresse pour l'entreprise ;
- un justificatif d'identité pour la personne représentante (son passeport par exemple) ;
- et parfois une brochure ou un site internet de la société en anglais.





9. Trouver le bon local

Trouver le bon lieu pour son premier bureau ou sa première usine de fabrication est primordial.

Vous ne pouvez en aucun cas vous y prendre "au petit bonheur la chance" ou vous baser uniquement sur quel lieu offre les meilleures subventions. C'est le meilleur moyen de voir votre projet échouer.

Pour trouver le bon local, il est important de prendre en compte plusieurs critères : la proximité des clients, les facilités de recrutement, les taxes, les subventions, la logistique, etc.

Il est également primordial de vous rendre sur place afin de comparer les différents lieux identifiés pour faire le meilleur choix.



Vous souhaitez visiter des locaux en Pennsylvanie (bureaux, usines, labs) ?

La Pennsylvanie, avec sa position au cœur du nord-est USA et des bassins de population (40% de la population américaine et 60% de la population canadienne en 1 jour de route), est un lieu privilégié par les sociétés européennes afin de s'implanter aux États-Unis.

Nous nous chargeons pour vous de dresser une liste des sites disponibles en Pennsylvanie (du petit coworking au grand site industriel) et de vous organiser une visite des locaux retenus sur place avec l'équipe de l'État et des experts.

Contactez-nous, nous serions ravis de vous aider.



10. Assurer son entreprise américaine

Lors du lancement de votre entreprise aux USA, il faudra aussi souscrire aux assurances nécessaires pour couvrir vos locaux, vos employés et votre affaire.

Nous vous conseillons de contacter en amont de votre projet de création d'entreprise un ou plusieurs assureurs afin de déterminer les budgets et assurances conseillées dans votre activité.

Vous avez dans tous les cas des assurances obligatoires à prendre au niveau fédéral : la "workers' compensation", l'"unemployment", et la "disability insurance".

Au niveau étatique, d'autres assurances peuvent être requises.

Voici quelques exemples d'assurances (liste non-exhaustive) qu'il vous est possible de prendre en complément : General liability insurance, Commercial property insurance, Home-based business insurance, Product liability insurance, Professional liability insurance.



11. Recruter du personnel

Si vous prévoyez d'embaucher du personnel, vous devrez vous conformer aux lois sur l'emploi des États-Unis et vous assurer de disposer des ressources nécessaires pour gérer les aspects de paie, d'avantages sociaux et d'impôts.



Vous souhaitez en savoir plus sur l'aspect Ressources Humaines ?

[Découvrez nos articles dédiés à ce sujet.](#)



12. Anticiper l'expatriation de personnel européen

Nous recommandons aux sociétés européennes d'avoir au moins un expatrié dans l'équipe américaine. Cela permet d'instaurer une fluidité dans les échanges et de mieux surmonter les différences culturelles. Cette personne ne doit pas nécessairement être le dirigeant de la filiale américaine.

Cependant, on s'aperçoit que les filiales américaines de groupes européens fonctionnent mieux quand des profils américains comptent en leur sein au moins un expatrié du pays d'origine du groupe.

L'expatriation s'anticipe sur plusieurs aspects:

- l'immigration et les visas ;
- le déménagement international ;
- l'assurance santé expatriée couvrant les États-Unis ;
- la prévoyance (retraite, patrimoine, etc.).



Vous souhaitez en savoir plus ?

Nous disposons de contacts pour chacun de ces aspects. Si vous avez des questions sur ces sujets, vous pouvez les adresser directement sur [notre formulaire de contact](#).

Conclusion

En conclusion, ouvrir une filiale aux États-Unis est une décision importante qui entraîne de respecter plusieurs étapes pour s'assurer de la réussite de votre projet.

En raison de la complexité du processus, il est recommandé de se faire accompagner par des experts en la matière pour garantir le succès de votre projet.

Les professionnels de l'implantation aux États-Unis peuvent vous aider à naviguer entre les différentes étapes du processus, depuis la compréhension du marché et la recherche du site d'implantation, jusqu'à la mise en relation avec des conseillers juridiques et fiscaux.

Avec leur expertise et leur expérience, ces experts peuvent vous aider à éviter les erreurs coûteuses et à maximiser les chances de réussite de votre projet.

À propos de nous

Au sujet de Ouvrir Une Filiale Aux États-Unis

Nous sommes les représentants officiels de l'État américain de Pennsylvanie pour la France, la Suisse romande et la Wallonie. Notre société est mandatée officiellement par le Department of Community & Economic Development de Pennsylvanie.

Notre mission est d'aider gratuitement les sociétés européennes (françaises, suisses et belges) à implanter un bureau, une usine ou un laboratoire aux États-Unis. Nous vous aidons à comprendre les marchés, trouver le bon site d'implantation, aller le visiter et vous mettre en relation avec des conseillers juridiques et fiscaux.

[En savoir plus sur nos services](#)

Au sujet de Nicolas BERNARD-MASSON

Représentant de l'État de Pennsylvanie en France, Suisse romande et Wallonie. Nicolas aide depuis 2013 les entreprises de ces territoires à s'implanter aux États-Unis. Il a de nombreux succès d'implantations américaines à son actif, dans toutes tailles de projet : de l'usine de 300 employés, à l'ouverture de petits bureaux commerciaux.

Nicolas est le propriétaire de la société Masson International, société qui a été mandatée par l'État de Pennsylvanie pour gérer sa représentation auprès des entreprises françaises, suisses et belges.

Je sollicite un échange pour en savoir plus sur comment vous pouvez m'accompagner