

Etats-Unis

Étude réalisée dans le cadre
de la mission économique conjointe
présidée par SAR le Prince Philippe



du 22 au 30 juin 2011



agence pour le
commerce extérieur



Préface

Première économie mondiale, forte d'une population de près de 308 millions d'habitants disposant d'un PIB par tête parmi les plus élevés au monde, les États-Unis sont un marché d'importance capitale pour les firmes belges désireuses d'exporter. Leader international dans presque toutes les industries de pointe, le pays est et reste en effet l'étalon à l'aune duquel les autres économies du monde se mesurent.

Cela n'a pas empêché l'édifice économique américain de trembler lors de la crise économique de 2008 et 2009. Le séisme provoqué par l'éclatement de la bulle immobilière et par la mise à jour de nombreux actifs toxiques dans les bilans des banques a poussé l'économie américaine en récession. Bien que les politiques mises en place par le président Obama semblent porter leurs fruits, le coût de la crise se fera encore sentir pendant des décennies, tant en termes budgétaires que sur le marché de l'emploi.

Malgré cela, et dans la plus pure tradition de l'esprit d'entreprendre américain, l'économie se redresse. La production reprend, les patrons et les consommateurs sont optimistes, et les carnets de commande se remplissent à nouveau grâce aux nouvelles mesures de soutien adoptées par l'administration fédérale et par les États, mais surtout grâce à la compétitivité des entreprises américaines.

Fabienne L'Hoost
Directeur général adjoint

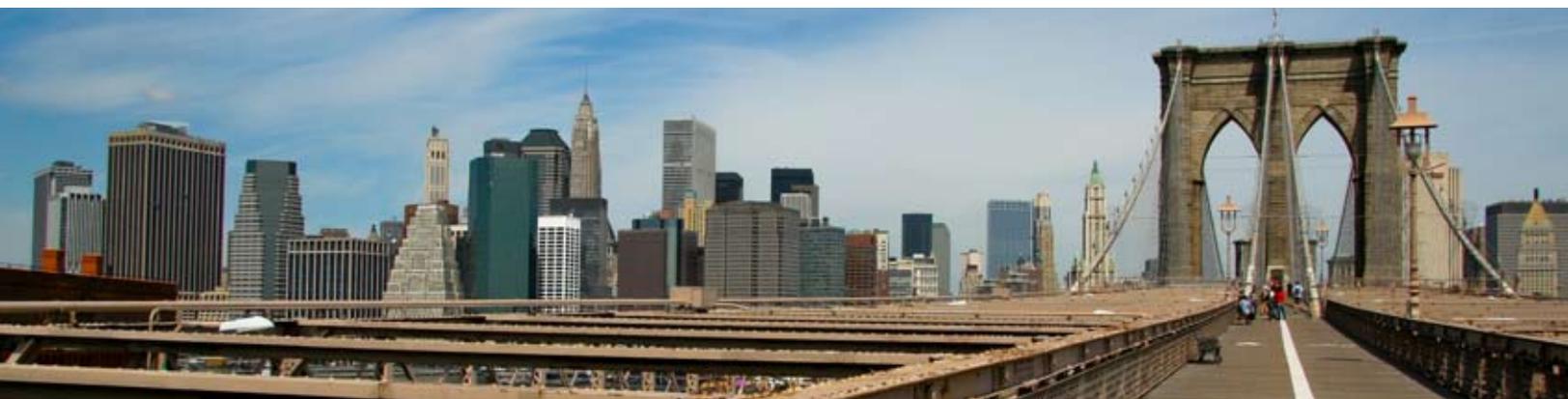


Alors que le gros de la crise semble passé, les mesures protectionnistes mises en place par les autorités sont progressivement supprimées, et les entreprises étrangères sont à nouveau les bienvenues au pays de l'oncle Sam. C'est maintenant qu'il faut saisir les opportunités offertes aux entreprises belges souhaitant s'implanter ou s'étendre aux États-Unis, ainsi qu'y réaliser des partenariats de qualité avec des entreprises à la pointe de la technologie.

C'est dans ce contexte que l'Agence pour le Commerce extérieur, en collaboration avec ses partenaires régionaux l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers, Bruxelles Export, et Flanders Investment and Trade, organise cette mission princière qui sera, nous en sommes convaincus, l'occasion pour nos entreprises de faire preuve de leur savoir-faire.

Nous vous souhaitons une excellente lecture de cette étude, qui constitue notre première escale dans la mission qui nous emmènera aux États-Unis.

Marc Bogaerts
Directeur général



Executive Summary

Première économie mondiale, les États-Unis sont un partenaire commercial d'une grande importance pour les entreprises belges. Grâce à une politique d'innovation et de recherche et développement extrêmement efficace, le pays est devenu leader international dans l'ensemble des secteurs de pointe ; il propose aux entreprises étrangères un climat d'affaire à la fois ouvert et très compétitif.

Cette économie vit cependant au dessus de ses moyens. Les finances publiques se sont rapidement détériorées depuis le début des années 2000 et la dette américaine est estimée à un montant abyssal de 9.131,9 milliards d'USD en 2010, soit 62,3 % du PIB. Les ménages sont également endettés, et c'est l'octroi inconsidéré de crédits aux foyers américains présentant une situation financière douteuse qui a généré la crise des subprimes. Finalement, le pays est également importateur net de marchandises en provenance du reste du monde, et 1 % seulement des PME américaines sont actives à l'exportation.

Comme partout, la crise économique a fait se lever certaines barrières protectionnistes. Néanmoins, force est de constater que l'économie américaine est à nouveau ouverte sur le monde. Les dernières informations disponibles sont encourageantes, et témoignent d'un retour de la croissance aux États-Unis. C'est dans ce contexte qu'une mission économique conjointe est particulièrement bienvenue afin de se positionner pour ne pas rater le train de la reprise.

Le pays est le leader mondial dans le domaine des sciences du vivant, et 60 % des affaires dans ce secteur se font aux États-Unis. Malgré la crise économique et financière de 2008 et la réduction des dépenses de R&D qui s'en est suivie, l'industrie a gardé le cap et a réussi à générer des revenus positifs, en partie grâce au soutien continu accordé au secteur par le gouvernement fédéral et les différents États américains. Le secteur pharmaceutique, en plein changement de paradigme suite à la réforme des soins de santé de Barack Obama et aux

nouvelles stratégies d'innovation des grands groupes, reste le principal débouché pour la production et pour la recherche produites en Belgique.

Le salon BIO de Washington, grand-messe du secteur mondial des biotechnologies, se tiendra dans la capitale américaine du 27 au 30 juin 2011. Gageons que grâce à la visibilité qu'offrent les missions princières, nos entreprises pourront y réaliser des affaires fructueuses. Outre l'importante participation au salon via un pavillon belge, la mission s'arrêtera à New York et à Boston, couvrant ainsi l'ensemble du « corridor des biotechnologies » de la côte est américaine. Au vu des récentes décisions prises à l'échelon fédéral et au niveau des États, on peut affirmer que le soutien public envers ce secteur s'est renforcé, ce qui est de bonne augure pour les entreprises belges participant à BIO 2011.

Lors de la crise économique, le secteur des équipements médicaux s'est contracté de 0,1 % mais le début de l'année 2010 témoigne d'un retour à la croissance. La recherche et développement progresse, et le financement est à nouveau plus accessible pour les hôpitaux alors que les consommateurs, qui avaient reporté leurs dépenses jusqu'alors, sont moins frileux. En visitant New York et Boston, deux villes appartenant respectivement aux troisièmes et quatrièmes zones métropolitaines présentant le plus important niveau d'emploi dans le secteur des équipements médicaux, la mission économique de juin 2011 ouvrira sans nul doute de nombreuses portes aux industriels actifs dans de ce secteur.

Dans le domaine de l'énergie propre, les États-Unis sont le plus grand producteur et consommateur de produits et de technologies environnementales. Avec l'arrivée de Barack Obama à la présidence du pays, les ambitions américaines en matière de protection de l'environnement ont été revues à la hausse. L'American Recovery and Reinvestment Act, mis sur pied par l'administration au plus fort de la crise, met l'accent sur le développement de l'industrie environnementale et de

l'énergie propre, tandis que le gouvernement souhaite réduire sa dépendance énergétique envers les pays pétroliers.

Une partie conséquente de la mission sera également consacrée au secteur financier, principalement lors du passage à New York de la délégation d'entreprises belges. Selon le « Global Financial Index 2011 », la ville reste un centre financier de première importance. New York y occupe en effet la deuxième place, derrière Londres.

Finalement, malgré la concurrence des économies émergentes, le marché des technologies de l'information et de la communication américain reste le plus grand du monde. Gravement touché par la crise, le secteur des télécommunications se relève progressivement et devrait croître rapidement en 2011. Dans l'industrie informatique, tant au niveau hardware que software, la croissance est assurée à long terme.

L'Agence pour le Commerce extérieur et ses partenaires régionaux sont convaincus que malgré le climat particulièrement compétitif de l'économie américaine, les entreprises belges pourront faire valoir leurs atouts technologiques afin ne pas rater le train de la reprise américaine.

Après une première partie destinée à dresser la situation macroéconomique actuelle des États-Unis, cette étude proposera une analyse sectorielle du pays se concentrant sur trois domaines parmi les plus dynamiques. Nous enchaînerons par une analyse des réussites récentes d'entreprises belges aux États-Unis pour conclure par une section décrivant les us et coutumes en vigueur dans le milieu des affaires américain.

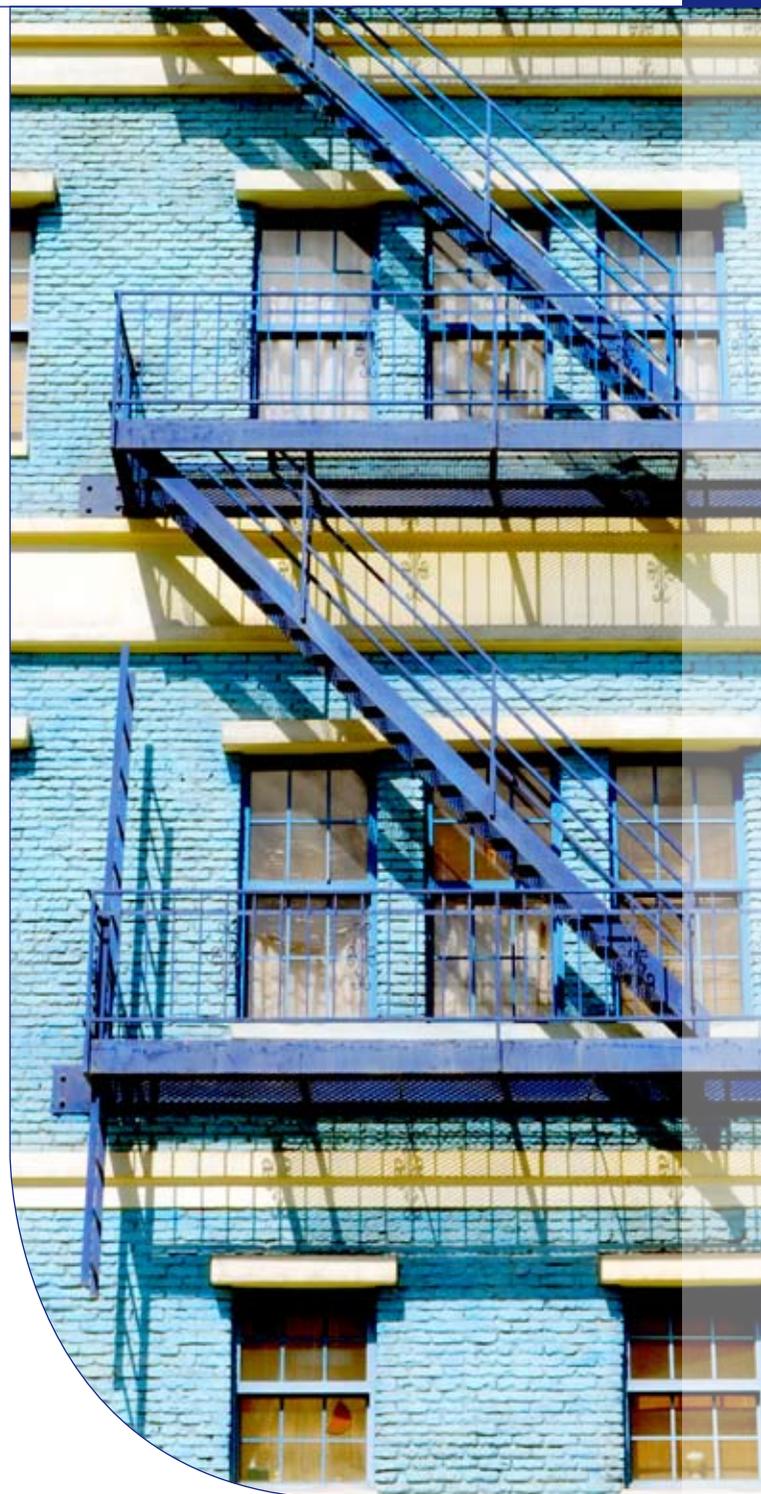


Table des matières

Préface	1
Executive Summary	2
1. Données générales	7
2. Données économiques	9
2.1. Indicateurs clés	9
2.1.1. PIB.....	9
2.1.2. Emploi.....	11
2.1.3. Inflation	12
2.1.4. Change.....	13
2.1.5. Dette et déficit	14
2.2. Commerce extérieur	16
2.2.1. Relations commerciales mondiales	16
2.2.2. Relations commerciales avec la Belgique	19
2.3. Investissements directs	22
2.4. Appréciation du risque	24
2.4.2. Appréciation du risque selon l'Office National Du Dueroire	24
2.4.1. Autres indicateurs de risque.....	25

3. Approche sectorielle	27
3.1. Sciences du vivant	27
3.1.1. Produits pharmaceutiques	29
3.1.2. Biotechnologies	31
3.1.3. Appareils médicaux	33
3.2. Technologies environnementales	37
3.3. Technologies de l'information et de la communication	42
3.3.1. Télécommunications	42
3.3.2. Informatique	44
4. Réussites récentes	47
5. Étiquette	51
6. Adresses utiles	53
6.1. En Belgique	53
6.2. Aux États-Unis	54
6.3. Sites à consulter	60
7. Sources	63

1 Données générales



1. Données générales

Les États-Unis d'Amérique forment une république fédérale constitutionnelle (basée sur la constitution de 1787) composée de 50 États et d'un district fédéral (District of Columbia DC). Les territoires de Porto Rico et des îles Mariannes sont considérés comme des territoires associés du Commonwealth. Les États sont subdivisés en *counties*, eux-mêmes composés de *townships*. La capitale du pays est Washington, D.C.

- La population américaine est importante et en croissance : 307,7 millions d'habitants selon le recensement de 2010 (+0,97 % par rapport à 2009), dont 82 % en zone urbaine. Les villes les plus peuplées sont New York (19 millions d'habitants), Los Angeles (12,9 millions) et Chicago (9,6 millions).
 - ↘ L'espérance de vie à la naissance est élevée, avec 75,78 ans pour les hommes et 80,81 ans pour les femmes.
 - ↘ Il y a 49,2 % d'hommes et 50,8 % de femmes dans le pays.
 - ↘ La population est composée de personnes blanches à 72,4 %, de personnes noires ou afro-américaines à 12,6 %, de personnes asiatiques à 4,8 %, d'amérindiens et de natifs de l'Alaska à 0,9 %, d'Hawaïens et de personnes issues des autres îles du Pacifique à 0,2 % et d'autres races à 6,2 %. 2,9 % de la population appartient à plus d'un des groupes ethniques.
 - ↘ 51,3 % des Américains sont protestants, 25,5 % sont catholiques, 1,7 % sont mormons, 1,7 % sont juifs, 0,7 % sont bouddhistes, 0,6 % sont musulmans et 16,1 % n'ont officiellement pas de religion.
 - ↘ La population se concentre dans le nord-est du pays, et dans une moindre mesure le long de la côte ouest et de frontière avec le Mexique. Le centre du pays est moins peuplé.
- La superficie des États-Unis est de 9.161.923 km², faisant du pays le troisième plus grand du monde (300 fois la Belgique). Près d'un cinquième des terres est à usage agricole.
- La langue officielle est l'anglais. Les autres langues sont relativement peu parlées par la population, même si l'espagnol est pratiqué par la population latino-américaine.
- Les ressources naturelles les plus importantes du pays sont le charbon (27 % des réserves mondiales), le cuivre, le plomb, le molybdène, les phosphates et les éléments des terres rares, mais il dispose également d'uranium, de bauxite, d'or, de fer, de mercure, de nickel, de potasse, d'argent, de tungstène, de zinc, de pétrole, de gaz naturel et de bois.
- Le climat américain est principalement tempéré. Le sud présente un climat subtropical. Les températures moyennes du mois de juin à Washington D.C. se situent entre 18 et 29°C.
- La monnaie nationale est le dollar américain (USD), soit 100 cents. En date du 28 mars 2011, un USD valait 0,708 EUR. Le prix du Big Mac (utilisé par l'hebdomadaire The Economist pour rendre compte du pouvoir d'achat des différentes devises) est en moyenne de 3,71 USD en 2010, signifiant que le pouvoir d'achat d'un dollar est 1,29 fois plus élevé aux États-Unis que dans la zone euro.

2 Données économiques



2. Données économiques

2.1. Indicateurs clés

2.1.1. PIB

PIB en volume

Durant l'année 2009, le produit intérieur brut nominal américain s'est élevé à 14.119 milliards d'USD. Le PIB par tête s'élevait quant à lui à 46.020 d'USD. Sur base des estimations actuellement disponibles, le PIB atteindrait 14.723 milliards d'USD en 2010 alors que le PIB par tête serait de 47.560 USD. Pour 2011, les analystes de l'Economist Intelligence Unit prévoient un PIB de 15.423 milliards d'USD et un PIB par tête de 49.380 USD.

Figure 1: Taux de croissance du PIB, en %

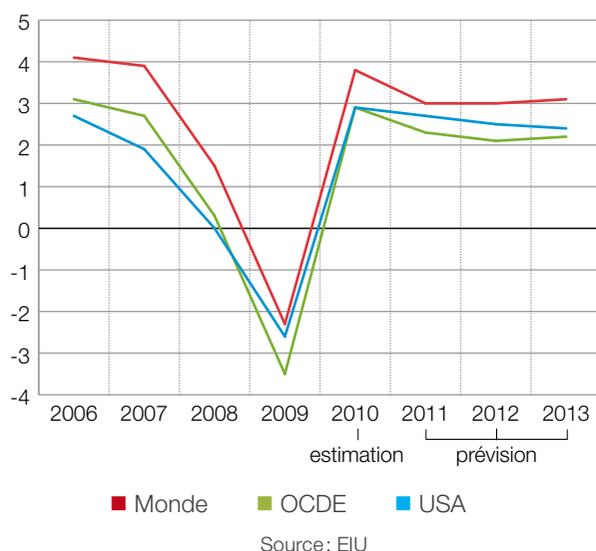
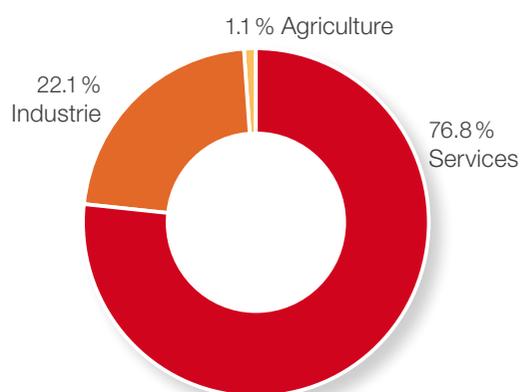


Figure 2: Composition sectorielle du PIB en 2010



Source: EIU

L'économie américaine est la plus importante du monde. Avec près de 4,5 % de la population mondiale, les États-Unis génèrent près de 20 % de la richesse planétaire mesurée en termes de parité du pouvoir d'achat. Ils représentent 17,67 % des flux et 15,76 % des stocks d'investissements directs étrangers en 2010, témoignant d'une vigueur économique incontestable. C'est également le partenaire le plus important de l'Union Européenne: selon le Center for Transatlantic Relations de la John Hopkins University, les relations économiques transatlantiques génèrent 5.000 milliards d'USD de recettes par année, et emploient près de 15 millions de travailleurs.

Mais l'économie américaine vit au dessus de ses moyens. Tant au niveau de ses consommateurs, que de ses finances publiques ou du commerce international, les États-Unis dépendent du financement extérieur.

L'effet de la crise des *subprimes* sur l'économie américaine a été important. Le PIB a cessé de croître en 2008 et s'est contracté en 2009 de 2,6%. Le taux de chômage, de l'ordre de 5% en janvier 2008, a atteint un taux record de 10,1% au plus fort de la tourmente, en octobre 2009. La toute jeune administration Obama a alors dû répondre à cette crise, ce qu'elle fit en adoptant en février 2009 un programme de relance ambitieux, le « American Recovery and Reinvestment Act » (ARRA). Les principaux axes de ce plan sont les suivants :

- 787 milliards d'USD débloqués au total,
- 288 milliards d'aide immédiate aux foyers américains, sous la forme de réduction d'impôts et de revenus supplémentaires,
- 224 milliards devant augmenter le financement fédéral du système éducatif et des soins de santé. Cette somme sert également à étendre les allocations de chômage,
- 275 milliards utilisables pour des contrats, bourses et prêts fédéraux,
- une mise aux normes environnementales de 75% des bâtiments fédéraux.
- et un mécanisme poussé de surveillance de l'utilisation des fonds.

Les effets économiques de ce plan sont difficiles à évaluer. En effet, mesurer l'impact de mesures contra-cycliques est complexe pour la simple et bonne raison que nous ne pouvons savoir ce qui se serait passé sans ce plan de relance. Toutefois, le deuxième rapport trimestriel de l'administration estime que ces mesures ont permis de limiter la récession et les pertes d'emploi. Le ARRA aurait accéléré le taux de croissance de 2 à 3% durant le premier trimestre 2009, entre 3 et 4% durant le deuxième et finalement entre 1,5 et 3% de croissance auraient été ajoutés lors du troisième trimestre 2009. Entre 1,5 et 2 millions d'emplois auraient été créés grâce au plan de relance, dont 52.000 dans le secteur de l'énergie verte.

Ce plan aura également eu pour effet de creuser la dette américaine. Alors que les États-Unis ont débuté la crise en étant déjà en déficit (notamment suite aux baisses d'impôts de 2001 et 2003, aux dépenses de sécurité et de défense suite à la guerre en Irak et à la hausse des dépenses de soins de santé), le plan de relance d'Obama a généré un déficit public de 10% en 2009 et de 8,9% en 2010. La dette américaine est ainsi passée de 37,7% du PIB en 2008 à 62,3% en 2010.

Néanmoins, aidée par une deuxième vague de stimuli sous la forme d'une réduction d'impôts sur les salaires et du maintien de nombreuses exemptions fiscale de l'ère Bush, l'économie américaine se redresse. D'après les dernières informations, le pays renoue en effet avec la croissance, affichant pour 2010 un taux de progression de 2,9%. La reprise est également soutenue par la politique économique de la Réserve Fédérale, qui a massivement injecté des liquidités dans le système monétaire afin de faire baisser les taux d'intérêt. Depuis lors, les indicateurs de confiance sont passés au vert et le PIB est en croissance constante.

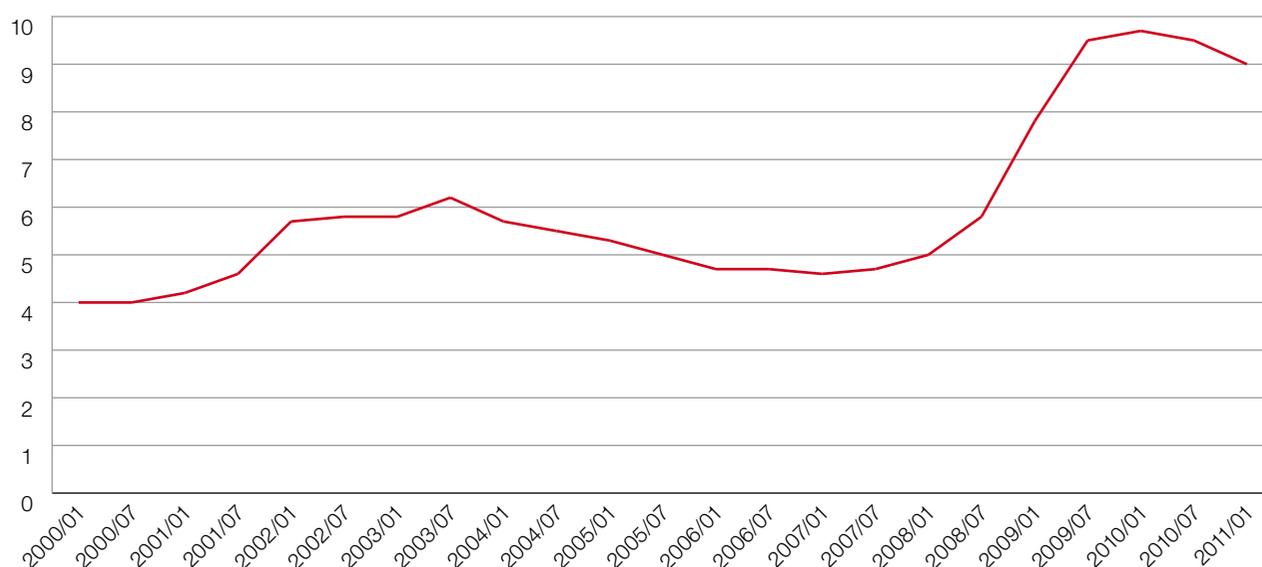
La position de Barack Obama a également évolué. Partant d'une attitude jugée par certains comme anti-business, le président s'est repositionné sur l'échiquier politique suite à la défaite du parti Démocrate lors des élections de mi-mandat en novembre 2010. Les nominations de William Daley (alors dirigeant de JP Morgan Chase) au poste de *chief of staff* de la Maison-Blanche et de Gene Sperling (plus centriste que son prédécesseur Larry Summers) à la fonction de directeur du conseil économique du président auront été autant d'étapes dans le rapprochement entre l'administration et le milieu des affaires.

« Now it's our turn. We know what it takes to compete for the jobs and industries of our time. We need to out-innovate, out-educate, and out-build the rest of the world. We have to make America the best place on Earth to do business. We need to take responsibility for our deficit, and reform our government. That's how our people will prosper. That's how we'll win the future. »

Barack Obama, discours sur l'état de l'Union, janvier 2011.

2.1.2. Emploi

Figure 3: Taux de chômage des personnes de 16 ans ou plus, en %



Source: Bureau of Labor Statistics

Le taux de chômage s'est accru rapidement suite à la crise économique et financière de 2008 et 2009 (7,3 millions d'emplois ont alors été perdus), et l'économie américaine peine à réduire le nombre de travailleurs sans emplois. Les entreprises étant peu confiantes dans la reprise jusqu'à présent, elles ont en effet préféré différer les embauches. Dans ce contexte, les experts de l'OCDE ne s'attendent pas à un retour au niveau d'emploi précédant la crise avant 2013.

Même si les mesures implémentées en 2009 ont pu maintenir entre 2,5 et 3 millions d'emplois qui auraient autrement disparu, les politiques de relance peinent à en créer de nouveaux. La proportion de chômeurs de longue durée augmente rapidement.

Malgré la récente diminution du taux de chômage entre décembre et mars, partiellement due au changement de méthodologie du Bureau of Labor Statistics, les experts de l'Economist Intelligence Unit estiment que le taux de chômage ne devrait pas baisser rapidement dans le futur. Étant donné la hausse de la population

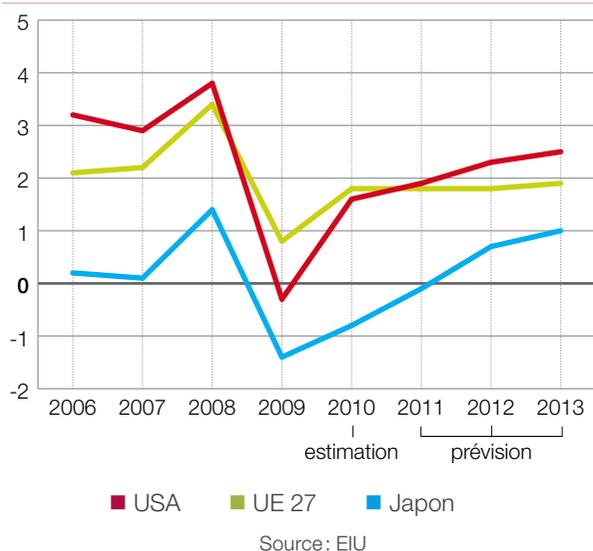
en âge de travailler, il est en effet nécessaire de créer plus de 150.000 nouveaux emplois par mois pour faire reculer le chômage. Sur base de toutes ces informations, le taux de chômage devrait atteindre 8,6% en 2011.

« We do see some grounds for optimism about the job market over the next few quarters, including notable declines in the unemployment rate in December and January, a drop in new claims for unemployment insurance, and an improvement in firms' hiring plans. Even so, if the rate of economic growth remains moderate, as projected, it could be several years before the unemployment rate has returned to a more normal level. »

Ben Bernanke, rapport semi-annuel de politique monétaire devant le Congrès, mars 2011

2.1.3. Inflation

Figure 4: Taux d'inflation, en %



Alors que le taux d'inflation en 2008 était inquiétant, la crise économique de fin 2008 et 2009 a drastiquement réduit les pressions inflationnistes sur l'économie américaine. De par la réduction de l'activité économique, la masse monétaire échangée entre les acteurs économique a en effet été moindre. Le pays a même connu une période de déflation durant les trois premiers trimestres de 2009.

Au plus fort de la crise, la réaction de la Réserve Fédérale a consisté en une injection massive de liquidités via le rachat aux banques de leurs actifs toxiques. Cette mesure, censée relancer les crédits bancaires et réduire le taux d'intérêt, n'aura malheureu-

sement pas eu les effets escomptés. Le taux d'intérêt étant déjà au plus bas, la Réserve Fédérale a alors procédé à une nouvelle vague d'injection monétaire de novembre 2010 à juin 2011, une procédure appelée « assouplissement quantitatif ».

Cette politique d'injection massive de devises dans l'économie américaine a été rendue possible par un taux d'inflation particulièrement faible. Le rachat de 600 millions d'USD de bonds du trésor américain a d'ailleurs permis au pays de sortir de la déflation et a participé à la relance de l'économie en faisant encore baisser les taux d'intérêts.

Mais les analystes craignent à présent une montée de l'inflation. Les données du mois de février 2011 indiquent une hausse de l'inflation à 2,2% d'année en année, contre 1,7% en janvier, entre autre suite à la hausse des prix des matières énergétiques et des produits alimentaires. Au regard de la situation économique du pays, il semble peu probable que la Réserve Fédérale prolonge ses mesures d'assouplissement durant la seconde moitié de 2011, et elle ne devrait pas augmenter ses taux d'intérêts d'ici 2012 au plus tôt.

« () sustained rises in the prices of oil or other commodities would represent a threat both to economic growth and to overall price stability, particularly if they were to cause inflation expectations to become less well anchored. We will continue to monitor these developments closely and are prepared to respond as necessary to best support the ongoing recovery in a context of price stability. »

Ben Bernanke, rapport semi-annuel de politique monétaire devant le Congrès, mars 2011



2.1.4. Change

Figure 5: Taux de change nominal EUR/USD



Source: EIU

Après avoir considérablement souffert lors de la crise et atteint un plus bas à 0,632 euro pour un dollar en mars 2008, le billet vert suit à présent une tendance à la hausse par rapport à l'euro. Le taux de change effectif, pondéré par le poids des partenaires commerciaux, signale en effet une appréciation en cours du billet vert. L'actuel renforcement du dollar est dû autant à la reprise économique aux États-Unis qu'au regain de confiance des consommateurs américains et à la crise de la zone euro.

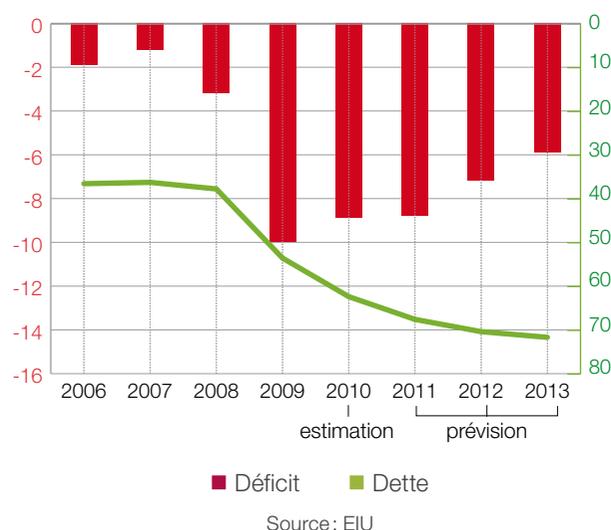
Fin 2010, de nombreux pays européens ont en effet été dans la tourmente budgétaire et la stabilité de la zone euro a été sensiblement mise à mal. Dans ce contexte, le dollar s'est mécaniquement apprécié face à l'euro, mais a également continué à jouer son rôle de monnaie de réserve à l'échelle de l'économie mondiale. Ces deux effets conjoints ont limité l'impact de la politique d'assouplissement quantitatif implémentée par la Réserve Fédérale en novembre 2010, qui aurait logiquement dû faire baisser le cours du dollar.

Mais cette image traduit surtout la situation au sein de la zone euro. Lorsque l'on analyse les taux de change par rapport au yen ou au franc suisse (deux autres devises jouant un rôle de réserve), et aux monnaies des pays émergents, on constate que le dollar reste actuellement faible face à ces devises.

Malgré le rebond de l'euro face au dollar en mars 2011, les anticipations des analystes indiquent une hausse probable du billet vert face à la monnaie unique à long terme. La crise de la zone euro n'étant pas entièrement terminée, il n'est en effet pas exclu qu'un des pays déstabilisés (on pense ici surtout à l'Espagne ou au Portugal) ne doive demander le soutien du FMI ou du fond de stabilité européen, auquel cas les investisseurs préféreraient le dollar à l'euro et le billet vert s'apprécierait. La reprise américaine pourrait également soutenir cette tendance. Une reprise plus rapide qu'attendue attirerait les capitaux étrangers aux États-Unis, ce qui ferait s'apprécier le dollar. Dans les deux cas, les experts s'attendent à ce que les exportations américaines soient pénalisées par un taux de change élevé.

2.1.5. Dette et déficit

Figure 6: Déficit public et dette, en % du PIB



Alors que les États-Unis sont rentrés dans la crise avec des finances publiques déficitaires, la situation budgétaire du pays ne cesse de se détériorer depuis le début de celle-ci, en 2008. Tandis que le déficit s'établissait alors à un niveau inquiétant de 3,2% du PIB, le plan de relance de l'économie mis en place par l'administration Obama, d'un montant de près de 800 milliards d'USD, a aggravé la situation. Le déficit est en effet passé à 10% du PIB en 2009, et ne devrait pas diminuer sensiblement d'ici 2011. Le gouvernement estime que le déficit pour l'année fiscale 2011/2012 s'établira à un niveau pharaonique de 1.650 milliards d'USD.

La situation budgétaire des entités fédérées est également source d'inquiétude : les budgets prévisionnels des 50 États américains prévoient un déficit combiné de l'ordre de 140 milliards d'USD en 2011 et des recettes fiscales qui devraient en moyenne être réduites de 20%. Les gouverneurs, surtout Républicains, ont annoncé des mesures drastiques de réduction du déficit au niveau des États.

Au regard de la reprise mitigée de l'économie américaine, le gouvernement a décidé de prolonger les incitants fiscaux mis en place lors de la présidence de Georges W. Bush, et ce malgré que Barack Obama se soit engagé initialement à les supprimer. Cette mesure, dont le coût est évalué à 858 milliards d'USD, devrait permettre de réduire le taux de taxation sur les salaires et d'offrir des conditions d'amortissement plus favorables aux entreprises américaines.

Afin de réagir face à cette détérioration des finances publiques, l'administration Obama a présenté en février 2011 un budget austère. Les grandes lignes en sont les suivantes :

- 1.100 milliards d'USD d'économies en termes de dépenses publiques sur les dix années à venir,
- deux tiers de ces économies seraient issues de réduction de dépenses, un tiers d'augmentation de recettes fiscales,
- gel de 5 ans de toutes les dépenses discrétionnaires, à l'exclusion des dépenses de sécurité, devant permettre d'économiser 400 milliards d'USD sur la décennie à venir,
- extension des baisses de taxes de l'ère de Georges W. Bush,
- révision de nombreuses politiques coûteuses : « Pension Benefit Guaranty Corporation », « Federal Housing Administration » et « Affordable Health Care Act »,
- et dépenses d'éducation, d'innovation et d'infrastructures maintenues ou augmentées.

Mais nombreux sont les analystes pour lesquels ce budget n'est pas assez ambitieux. Il n'est en effet pas suffisant pour limiter les dépenses dues aux systèmes fédéraux de pensions et de soins de santé, ni pour réformer le système fiscal américain truffé d'exemptions et de distorsions. Les hypothèses de croissance sur lesquelles le budget est basé sont également jugées trop optimistes. Selon l'Economist Intelligence Unit, le déficit ne devrait pas se réduire avant 2012, et la dette publique devrait atteindre plus de 70% du PIB d'ici 2013.



La situation budgétaire n'est donc pas prête de s'améliorer, d'autant plus que le budget 2012 présenté par le président Obama n'est qu'un projet, et qu'il doit encore être approuvé par les Républicains aux commandes de la Chambre des Représentants. Ceux-ci ont d'ores et déjà annoncé qu'ils étaient en faveur de réductions drastiques des dépenses publiques. On le voit, la situation devra être résolue de façon bipartisane, les Républicains acceptant une certaine hausse des taxes alors que les Démocrates devront limiter les grandes dépenses.

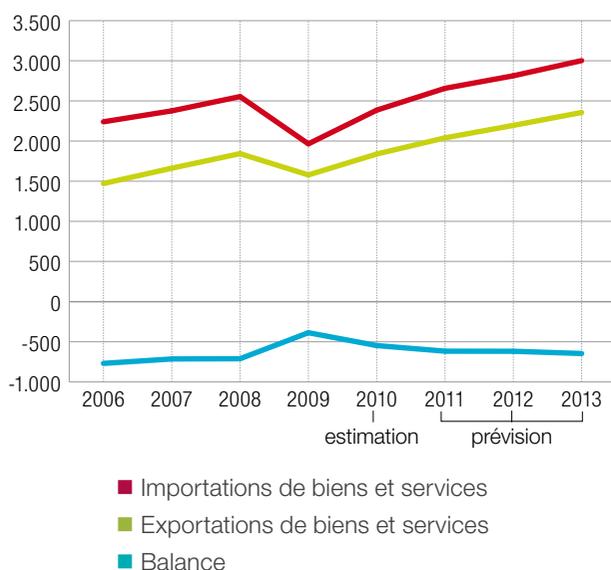
« () states and localities are facing difficult longer-run issues related to pension and health-related expenses for their retired employees. These challenges are daunting indeed, but meeting them will be essential to ensuring that our resilient and dynamic economy delivers rising living standards to the citizens of New York and to our nation as a whole. »

Ben Bernanke, discours sur l'état des finances des États fédérés, mars 2011

2.2. Commerce extérieur

2.2.1. Relations commerciales mondiales

Figure 7: Flux des échanges internationaux de marchandises, en milliards d'USD aux prix du marché



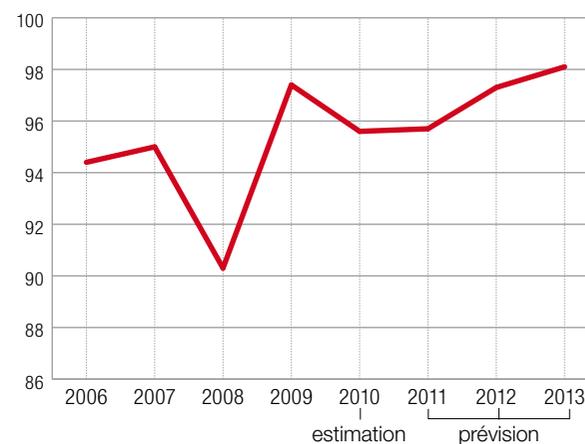
Source: EIU

Outre sa dette publique colossale financée par l'étranger, l'économie américaine est également importatrice nette de biens et services. Cette situation n'est pas nouvelle, car le pays présentait déjà une balance déficitaire durant les années 1990.

Toutefois, alors que le déficit de la balance commerciale américaine s'était stabilisé entre 2006 et 2007 aux alentours de 700 milliards d'USD, la crise économique de 2008 et 2009 a changé la donne. En effet, la valeur des importations a chuté bien plus rapidement que celle des exportations (ce qui s'explique entre autre par la baisse des prix des produits énergétiques), ce qui s'est traduit dans une réduction du déficit commercial.

L'effet des prix pétroliers est particulièrement visible dans l'évolution des termes de l'échange américain (mesurant le rapport entre le prix des exportations et celui des importations), qui se sont redressés lors de la crise. Cette amélioration devrait continuer au regard de l'évolution à la hausse des prix des exportations américaines et à la baisse du prix du pétrole attendue en 2012 et 2013.

Figure 8: Termes de l'échange (1990=100)



Source: EIU

Mais malgré cette correction temporaire de la balance commerciale, l'économie américaine est fortement tournée vers son marché intérieur. Les exportations ne représentent actuellement que 12 % du PIB américain, ce qui reste modeste par rapport aux grands exportateurs tels que l'Allemagne. Les entreprises américaines sont également plus frileuses que les belges par rapport à l'internationalisation : seul 1 % des PME américaines exporte. Si les exportations américaines ont progressé en 2010 par rapport à 2009, c'est principalement grâce à la croissance de la demande des pays émergents et à la dépréciation temporaire du dollar entre 2009 et 2010, favorisant les exportations.

Conscient du faible degré d'ouverture de l'économie américaine, le président Obama a présenté lors de son discours sur l'état de l'Union en janvier 2010 la «National Export Initiative». Cette politique ambitieuse se donne pour objectif de doubler les exportations américaines d'ici 2015. Pour ce faire, elle énonce les priorités économiques suivantes :

- aide aux PME qui exportent actuellement trop peu souvent et doublement des fonds de l'Export-Import Bank of the United States pour les PME, pour atteindre 9 milliards d'USD en 2015,
- rationalisation des institutions fédérales responsables de la promotion du commerce extérieur,
- utilisation intense de missions commerciales, notamment vers les économies émergentes (pays BRIC, CIVETS et NEXT 11 entre autres),
- soutien lors de réponses à des appels d'offre internationaux,
- augmentation des crédits à l'export, qui atteignaient 24,5 milliards d'USD en 2010,
- soutien macroéconomique à la relance des pays partenaires afin de stimuler la demande de produits américains,
- réduction des barrières commerciales via la réalisation d'accords de libre-échange (comme ce fut le cas avec la Corée du Sud en décembre 2010) et la conclusion rapide du cycle de Doha à l'OMC,
- et augmentation des exportations de services, dont le poids dans l'économie américaine ne cesse de croître.

L'accueil qu'a reçu cette proposition par les analystes et les marchés financiers a été mitigé. Malgré les améliorations récentes du commerce extérieur américain, nombreux sont en effet les experts qui doutent que l'objectif de doublement des exportations en 2015 soit réalisable. D'autant plus que cette mesure nécessitera un financement important, 167 milliards d'USD, alors que le budget

2012 prévoit de réaliser des économies substantielles et que le congrès à prédominance républicaine met la pression sur les autorités pour qu'elles réduisent davantage le déficit public.

Le Buy American Act, réactivé par l'administration Obama au plus fort de la crise, a renforcé les craintes de mesures protectionnistes américaines. Cette législation prévoit en effet que les entreprises américaines soient privilégiées dans l'octroi de marchés publics financés par le plan de relance. Bien que l'OMC ait donné son accord, cette mesure a déclenché une levée de boucliers, entre autres de la part du Canada. À force de pression, les deux pays se sont d'ailleurs entendus afin que les entreprises canadiennes ne soient plus soumises aux restrictions du Buy American Act.

« Notwithstanding any other provision of law, and unless the head of the department or independent establishment concerned shall determine it to be inconsistent with the public interest, or the cost to be unreasonable, only such unmanufactured articles, materials, and supplies as have been mined or produced in the United States, and only such manufactured articles, materials, and supplies as have been manufactured in the United States substantially all from articles, materials, or supplies mined, produced, or manufactured, as the case may be, in the United States, shall be acquired for public use. »

United States Code, Title 41, 10a (Buy American Act)

Les principaux clients du pays en 2009 sont

- le Canada (19,4%),
- le Mexique (12,2%),
- la Chine (6,6%),
- le Japon (4,8%),
- et le Royaume-Uni (4,3%).



Les clients les plus importants sont également pour la plupart les fournisseurs clés de l'économie américaine. On y retrouve en 2009

- la Chine (19,0%),
- le Canada (14,4%),
- le Mexique (11,3%),
- le Japon (6,2%),
- et l'Allemagne (4,6%).

Ces chiffres confirment l'importance du continent nord-américain dans le commerce extérieur des États-Unis. Le Canada et le Mexique représentent à eux seuls 31,6% des exportations américaines de marchandises, et cette part est en croissance (23,5% de croissance des exportations en Amérique du Nord entre 2009 et 2010). Par contre, la part de l'Union Européenne est plus réduite: près de 16% des importations américaines et 19% des exportations américaines sont réalisées avec l'Europe. On remarque qu'actuellement les entreprises américaines se redéplient vers les économies émergentes d'Asie et du Golfe.

Les principaux produits exportés en 2009 par les États-Unis sont

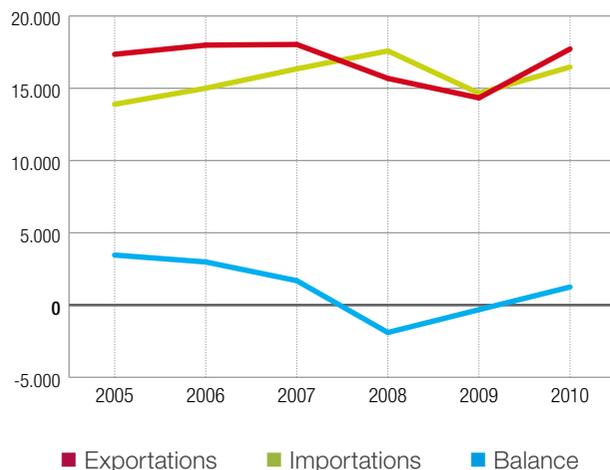
- les biens d'équipement (à l'exclusion de l'automobile) (36,9%),
- les appareils industriels (28,0%),
- les biens de consommation (à l'exception des produits alimentaires) (14,2%),
- et les produits de l'industrie automobile (7,7%).

Du côté des importations, on retrouve principalement

- les appareils industriels (29,6%),
- les biens de consommation (à l'exception des produits alimentaires) (27,5%),
- les biens d'équipement (à l'exclusion de l'automobile) (23,7%),
- et les produits de l'industrie automobile (10,3%).

2.2.2. Relations commerciales avec la Belgique

Figure 9: Échanges bilatéraux de biens entre la Belgique et les États-Unis, en millions d'EUR



Source : Banque Nationale de Belgique

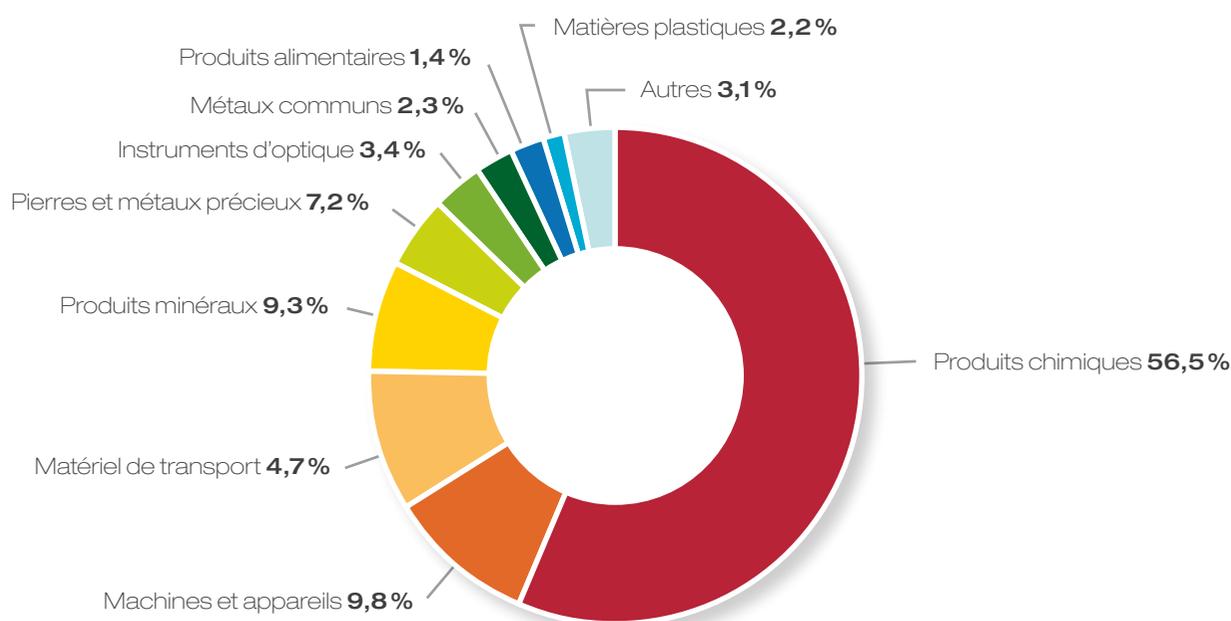
Les États-Unis sont un partenaire important autant pour l'Union Européenne que pour notre pays. Ils sont en effet le cinquième client de la Belgique, avec un total de produits belges importés se chiffrant à 17.717,2 millions d'EUR en 2009. Le pays est le quatrième fournisseur de notre économie, et nous a vendu en 2009 pour 16.469,5 millions d'EUR.

La balance commerciale de la Belgique a présenté un déficit en 2008, suite aux effets de la crise sur le commerce international. Ce sont surtout les exportations qui ont été touchées par le ralentissement économique et ses conséquences aux États-Unis. De fait, l'économie américaine s'est contractée plus rapidement que l'économie belge, et le pays de l'oncle Sam enregistrait déjà un taux de croissance négatif à partir du troisième trimestre de 2008 alors que la Belgique était alors toujours en croissance à un rythme trimestriel de 1,1 %. Les États-Unis ont également réagi d'une manière plus protectionniste que l'Europe et la Belgique face à la crise, ce qui explique que les exportations belges se soient contractées proportionnellement plus que les importations.

Les chiffres de 2009 indiquent toutefois que la balance commerciale belge se redresse, et les dernières données de la Banque Nationale de Belgique pour 2010 confirment cette tendance. Les exportations belges à destination des États-Unis se sont en effet chiffrées à 17.717,2 millions d'EUR, soit un accroissement de 23,6% par rapport à 2009. Les importations belges en provenance des États-Unis se sont quant à elles établies à 16.469,5 millions d'EUR en 2010 soit une croissance de 12,4% par rapport à la même période l'année précédente. Suite à cette double évolution, la balance commerciale belge est à nouveau positive.

La banque de données de l'Agence pour le Commerce extérieur démontre l'intérêt que témoignent les entreprises belges pour le marché américain. Fin octobre 2010, celle-ci comptait 2.943 exportateurs actifs dans le pays et 2.678 entreprises intéressées par le marché américain (sur un total de plus de 20.000 entreprises). Ces chiffres sont supérieurs à ceux de la Chine, et ils ne sont pas loin de ceux relatifs à la Russie.

Figure 10: Exportations belges aux États-Unis en 2010



Source: Banque Nationale de Belgique

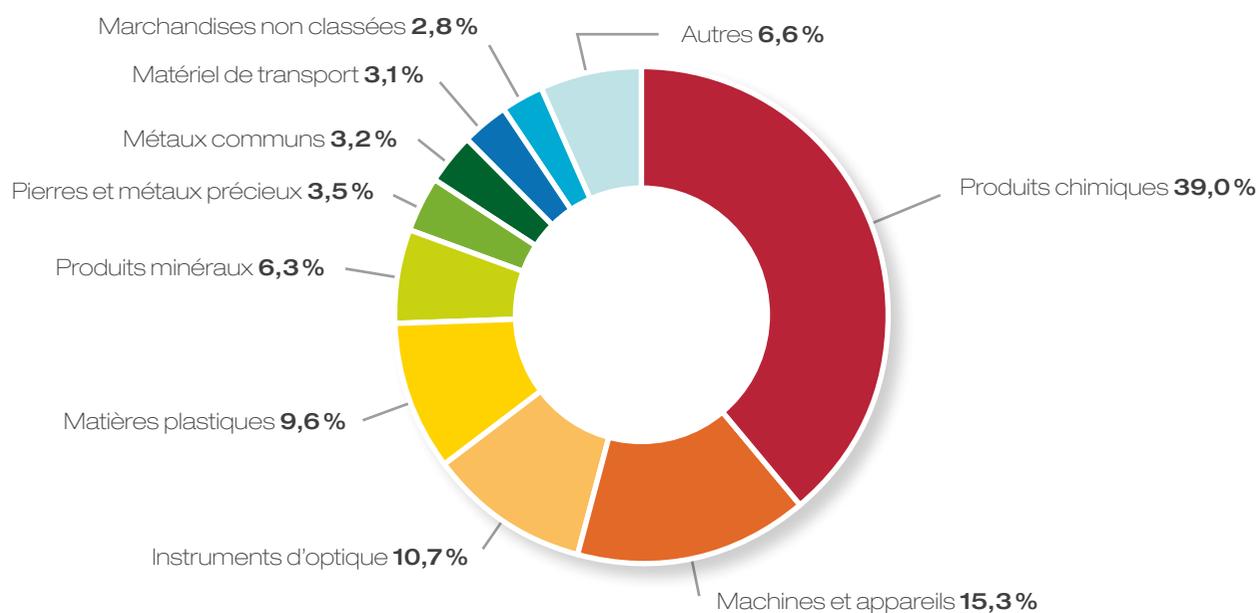
Les exportations belges aux États-Unis reflètent très bien les avantages comparatifs de notre industrie. Plus de la moitié des exportations concernent un des fleurons de l'industrie belge: les produits chimiques. Suivent les machines et appareils ainsi que les produits minéraux.

La majorité des secteurs d'exportation ont progressé en 2010, les exportations de produits minéraux, de pierres et de métaux

précieux progressant respectivement de 121,3% et 76,9%. On remarque également une forte augmentation des exportations d'instruments d'optiques (+64,6%), de matières plastiques (+50,7%) et de métaux communs (+32,4%).

Les exportations de produits alimentaires sont les seuls à avoir baissé en 2010: malgré une réduction de 14,0% en 2010, les livraisons belges aux États-Unis auront progressé de 23,6% l'année passée.

Figure 11: Importations belges aux États-Unis en 2010



Source : Banque Nationale de Belgique

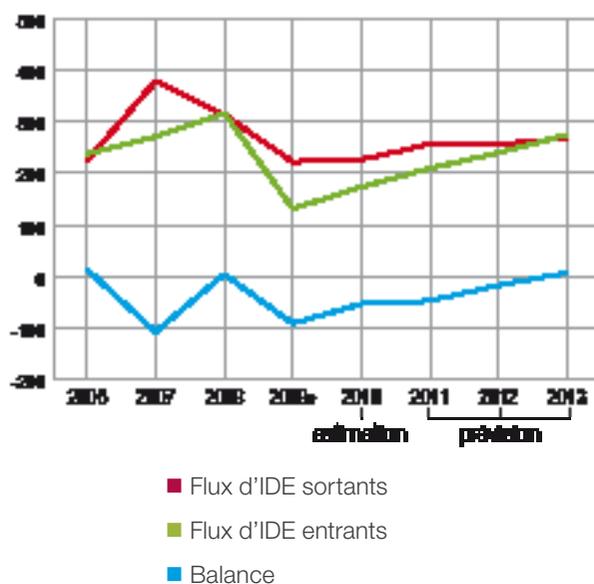
À l'importation, les produits chimiques ainsi que les machines et appareils se sont ensemble attribués 54,3% des importations belges en 2010.

Avec une part de 39,0%, la section des produits chimiques devance de loin les autres. Les importations de ce groupe de produits se sont chiffrées à 6.416,4 millions d'EUR, en augmentation de 16,8% par rapport à 2009. Cette section a été suivie par les

machines et appareils dont la part, en progression, s'est élevée à 15,3% et dont les achats ont représenté 2.518,0 millions d'EUR, soit une progression de 4,5% par rapport à 2009. Finalement, en troisième position, se sont rangés les instruments d'optique avec une part s'établissant à 10,7%. Les achats de cette section ont diminué de 1,9% en 2010 pour s'établir à 1.761,5 millions d'EUR. Avec le matériel de transport, il s'agit d'une des deux seules sections pour lesquelles les importations ont chuté. Au total, les importations belges ont progressé de 12,4% en 2010.

2.3. Investissements directs étrangers

Figure 12: Flux d'investissements directs étrangers américains, en milliards d'USD courants



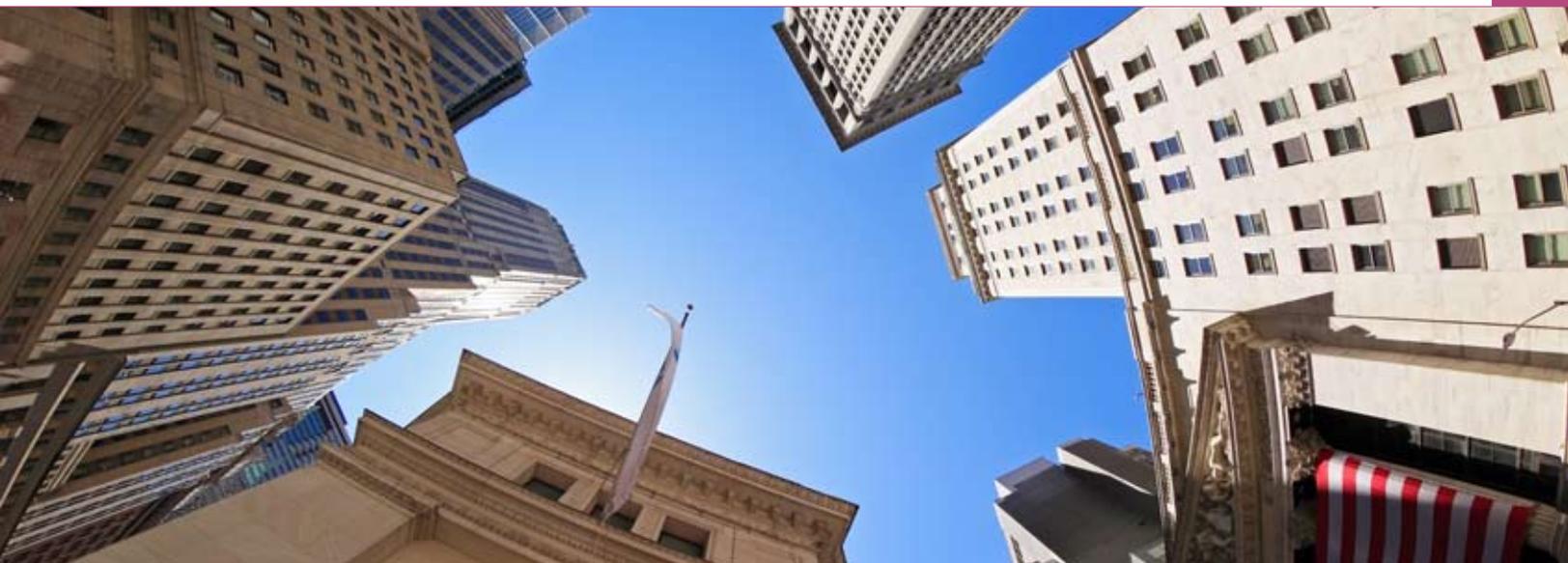
Source: EIU

On parle d'investissement direct étranger lorsqu'une entreprise acquiert au moins 10 % du capital d'une entreprise étrangère dans le but d'y exercer un contrôle et d'influencer sa gestion. Ces opérations sont généralement classifiées selon deux grands groupes : les investissements dits « greenfields », qui visent à créer une entreprise de toute pièce, et les acquisitions, qui ciblent la prise de contrôle d'une entreprise existante.

Les États-Unis sont historiquement la plus importante destination mondiale pour les investissements directs étrangers des deux groupes. Depuis 1990, la part des IDE mondiaux dirigés vers les États-Unis est en effet de loin supérieure à celle de n'importe quel autre pays. En 2009, le pays s'est adjugé quelques 15,1 % des flux d'IDE mondiaux, contre 9,6 % pour la Chine et 9,0 % pour le Royaume-Uni. Malgré l'ascension des économies émergentes, les États-Unis devraient rester la destination de premier choix pour les investisseurs à l'horizon 2014.

Les éléments qui expliquent cette suprématie américaine pour attirer les investissements sont multiples :

- Le pays reste la première économie du monde en termes de PIB: 14.300 milliards d'USD en 2009, contre 5.100 milliards pour le Japon). Cette suprématie est confirmée en termes de PIB mesuré en parité du pouvoir d'achat.
- PIB par tête parmi les plus élevés du monde, avec 46.500 USD par habitant.
- Marché de biens de consommation estimé à 10.100 milliards d'USD en 2009, et à 11.900 milliards en 2014.
- Le climat d'affaire est excellent aux États-Unis: 4^e place sur 139 pays classés selon leur compétitivité par le Global Competitiveness Report 2010-2011 du World Economic Forum, 9^e sur 179 selon l'Index of Economic Freedom 2010 de la Fondation Heritage, et 5^e place sur 183 d'après l'indicateur Doing Business 2011 de la Banque Mondiale.
- Une diplomatie économique particulièrement efficace, que ce soit au niveau fédéral (Invest in America) ou au niveau des États. La visite économique fructueuse de Hu Jintao en janvier 2011 témoigne du puissant dispositif de promotion internationale déployé par les États-Unis.
- De nombreux accords d'investissements bilatéraux ont été signés entre les États-Unis et ses partenaires économiques (46 en date du 1^{er} juin 2010, mais aucun accord avec la Belgique ou l'Union Européenne).
- La récente politique de Barack Obama, visant à doubler les exportations d'ici 2015 et à favoriser les entreprises américaines dans l'octroi des marchés publics, devrait pousser de nombreuses entreprises exportatrices à créer des filiales sur le sol américain.



Selon les dernières données des services statistiques du Bureau of Economic Analysis (2010), ces investissements proviennent principalement de l'Europe (74,7 %), et de la zone de l'Asie-Pacifique (15,1 %). Les investissements en provenance de l'Amérique Latine, du Moyen-Orient et de l'Afrique ne totalisent ensemble que 5,3 % du total.

Ces investissements sont principalement dirigés vers les secteurs de l'industrie (41,3 %, principalement l'industrie chimique et agro-alimentaire), de la vente en gros (20,6 %, principalement l'industrie automobile) et de la finance (9,4 %).

Les avantages économiques de ce statut de destination numéro un pour les IDE sont multiples. Près de 5,6 millions de travailleurs américains sont employés par des entreprises étrangères (principalement dans les États de Californie, de New York et du Texas), dans des emplois qui offrent en moyenne un meilleur salaire que la moyenne nationale. En 2008, les firmes étrangères ont également investi pour près de 40 milliards d'USD en recherche et développement, et 187 milliards en usines et équipements.

Les investissements directs étrangers sortant des États-Unis sont quant à eux principalement dirigés vers l'Europe (49,4 %), l'Asie-Pacifique (19,4 %) ainsi que vers l'Amérique latine et le reste de

l'hémisphère nord (18,2 %). Ce sont principalement des holdings d'entreprises (45,5 %), l'industrie manufacturière (18,3 %) et le secteur de la finance (9,9 %) qui investissent à l'étranger.

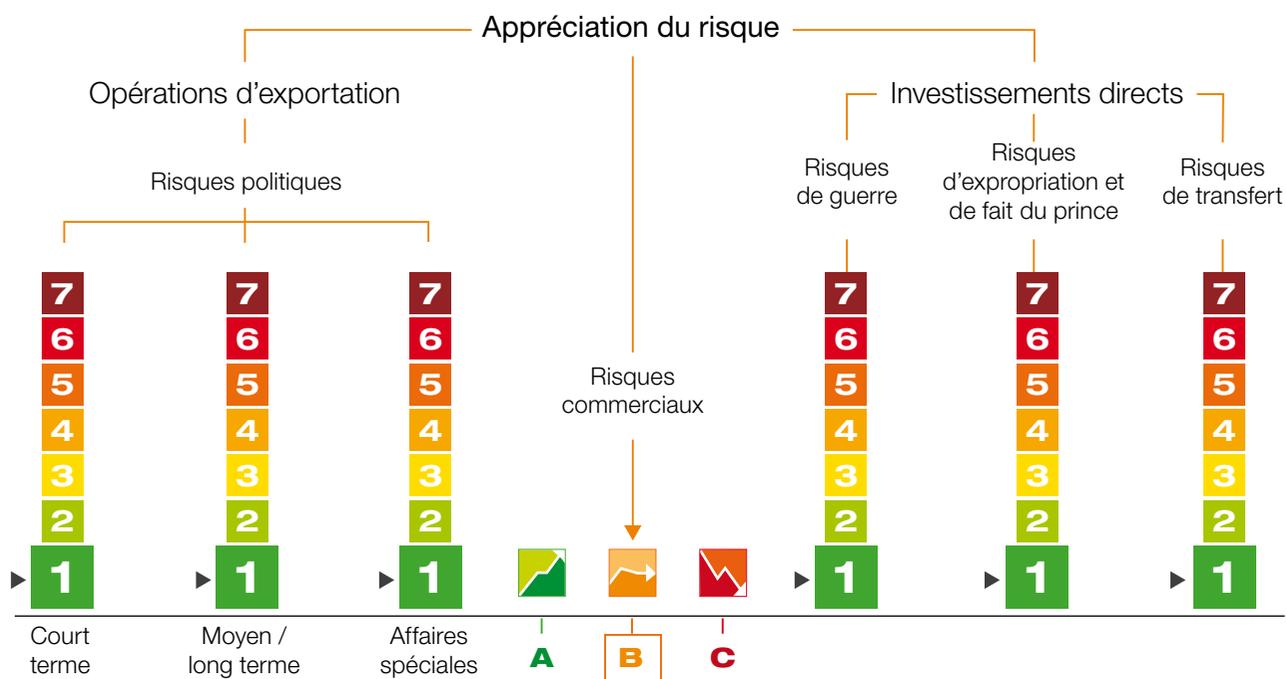
Lors de la crise économique de 2008 et 2009, la balance américaine d'IDE s'est vue malmenée. Alors qu'en 2008 les IDE sortants se contractaient déjà, les investissements entrants restaient en croissance, résultant en un redressement de la balance américaine. Toutefois, en 2009, les IDE entrants se sont également fortement contractés (-58,5 %), ce qui a ramené la balance aux alentours de son niveau de 2007. D'ici 2013, les flux entrants et sortants devraient converger, pour se rejoindre aux alentours de 270 milliards d'USD.

« At stake is whether new jobs and industries take root in this country, or somewhere else. It's whether the hard work and industry of our people is rewarded. It's whether we sustain the leadership that has made America not just a place on a map, but the light to the world. »

Barack Obama, discours sur l'état de l'Union, janvier 2011

2.4. Appréciation du risque

2.4.2. Appréciation du risque selon l'Office National Du Dueroire



L'Office National Du Dueroire (ONDD), assureur-crédit public belge, assure les entreprises et les banques contre les risques politiques et commerciaux dans les relations commerciales internationales se rapportant surtout aux biens d'équipement, projets industriels, travaux et services aux entreprises. Il est également habilité à participer à ces mêmes risques au travers de conventions de partage de risques avec les banques. Dans le cadre de cette activité, l'ONDD établit un classement des pays selon le risque qu'ils représentent pour les investisseurs. Leurs conclusions pour les États-Unis sont encourageantes sur le plan politique et commercial.

Les «risques politiques» auxquels les investisseurs aux États-Unis s'exposent sont minimales, que ce soit à court ou à moyen et long terme (classes 1 dans chacun des cas). Le «risque politique»

doit être compris comme étant tout événement survenant à l'étranger qui revêt pour l'assuré ou pour le débiteur un caractère de force majeure comme par exemple les guerres, révolutions, catastrophes naturelles, pénuries de devises, les actes d'autorités publiques ayant le caractère de «fait du prince».

Le «risque commercial» se situe en classe B, soit un risque modéré et équivalent à la note de la France. Il s'agit du risque de carence du débiteur privé étranger, c'est-à-dire du risque que ce dernier soit incapable d'exécuter ses obligations ou qu'il s'y soustraie sans motif légal. Le **risque commercial** n'est pas déterminé uniquement par la situation propre au débiteur, mais également par des facteurs macroéconomiques systémiques qui influencent la capacité de paiement de l'ensemble des débiteurs d'un pays.

Pour les opérations ayant une durée de crédit de court terme l'ONDD peut assurer les risques politiques et commerciaux en « open account », c'est-à-dire sans qu'une garantie soit requise. Conformément à l'arrangement conclu au sein de l'OCDE, le délai maximum de remboursement pour les transactions à moyen et long termes vers ce pays a été fixé à 5 ans (8,5 ans au cas par cas). Les financements à caractère concessionnel sont exclus.

Investissements directs

Le risque de guerre comprend à la fois le risque de conflit externe et le risque de violence politique interne. La violence politique interne comprend, à son tour, le cas extrême de guerre civile, mais aussi les risques de terrorisme, de troubles civils, de conflits socio-économiques et de tensions raciales et ethniques. Les États-Unis obtiennent ici une cotation excellente de 1 sur 7.

Le risque d'expropriation et de fait du prince recouvre non seulement les risques d'expropriation et de rupture des engagements contractuels par l'autorité publique, mais aussi les risques liés au (dis) fonctionnement de l'appareil juridique et le risque potentiel d'un changement d'attitude négatif envers les investisseurs étrangers. Avec une note de 1 sur 7, les États-Unis obtiennent la meilleure note possible.

Le risque de transfert est le risque résultant d'un événement ou décision des autorités étrangères empêchant le transfert du montant de la créance payée par le débiteur. Obtenant 1 sur 7, le pays se classe dans la catégorie des risques minimes¹.

2.4.1. Autres indicateurs de risque

De nombreuses institutions estiment le risque de conclure des affaires dans un pays. Nous ne reprenons ici qu'une sélection des plus connues.

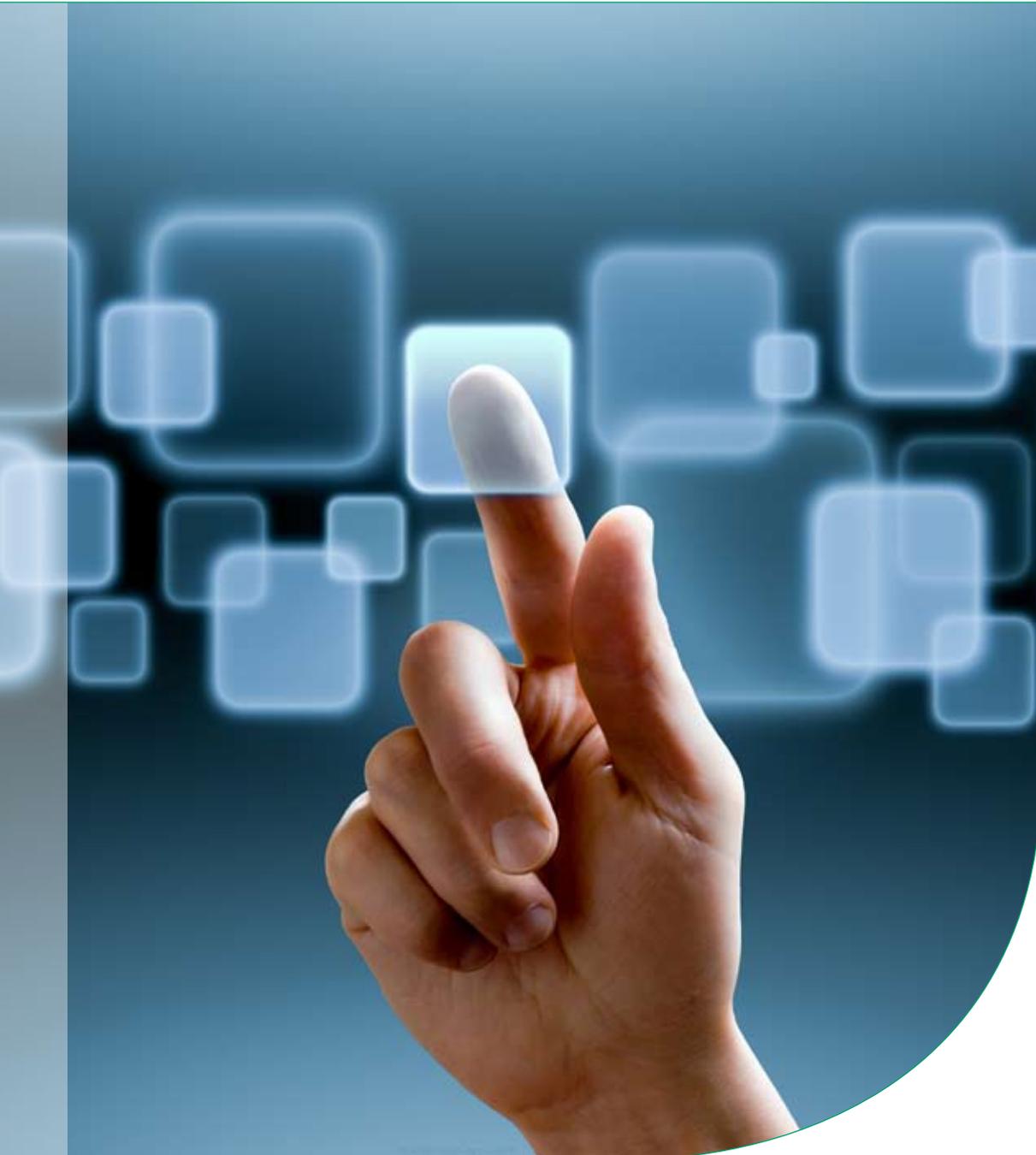
→ Selon le Global Competitiveness Report 2010-2011 du World Economic Forum, les États-Unis obtiennent la 4^e place sur 139 pays classés selon leur compétitivité, derrière la Suisse, la Suède et Singapour. Ce résultat, qui traduit un recul de deux places par rapport au précédent

rapport, est principalement dû à un réseau d'entreprises particulièrement innovantes, un excellent système d'éducation supérieure et une collaboration efficace entre les universités et le secteur privé. La taille de l'économie américaine (la plus grande au monde en termes de PIB), ainsi que la flexibilité du marché du travail, contribuent à rendre cette économie très compétitive. Les facteurs les plus problématiques pour conclure des affaires sont l'accès au financement (cité par 14,4% des participants à l'enquête), la bureaucratie inefficace (13,3%) et la fiscalité (13,2% des participants).

- Le pays est 19^e sur 125 pays en ce qui concerne la facilité de faire du commerce par le Global Enabling Trade Report 2010 du World Economic Forum, soit un recul de trois places par rapport à 2009.
- L'OCDE estime le risque pays à 0 sur 7 aux États-Unis.
- Selon l'Index of Economic Freedom 2010 de la Fondation Heritage, le pays se classe 9^e sur 179. Le score obtenu par rapport à la liberté fiscale et à la taille du gouvernement sont les deux facteurs les plus problématiques.
- La dette du gouvernement américain est notée AAA selon Moody's Investors Service, Fitch et Standard & Poor's (mars 2011). Début 2011, les trois agences de notation mettaient le pays en garde, brandissant la menace d'une dégradation de sa cotation si rien n'était fait pour réduire le déficit public considérable. Le pays bénéficie de sa situation de centre de l'économie globalisée et du rôle du billet vert comme réserve de change, mais avec le changement du centre de gravité de l'économie mondiale, une certaine rigueur deviendra nécessaire pour garder sa note AAA.
- Finalement, selon l'indicateur Doing Business 2011 de la Banque Mondiale, le pays se maintient à la 5^e place sur 183, derrière Singapour, Hong Kong, la Nouvelle-Zélande et le Royaume Uni. Les États-Unis obtiennent un bon score concernant l'ensemble des indicateurs, mais les résultats sont plus défavorables concernant l'obtention de permis de bâtir et la taxation (respectivement 27^e et 62^e sur 183).

¹ Pour de plus amples informations, voir www.ondd.be

3 Approche sectorielle



3. Approche sectorielle

3.1. Sciences du vivant

Les États-Unis sont unanimement perçus comme étant le leader mondial dans le domaine des sciences du vivant. C'est grâce à un environnement de recherche et développement particulièrement dynamique, à l'accessibilité au financement et aux excellentes formations dispensées dans les universités américaines que le pays peut revendiquer la place de numéro un du secteur.

Les sciences du vivant couvrent un vaste éventail de domaines économiques et sont de ce fait difficiles à définir. C'est en nous basant sur la méthodologie de la Biotechnology Industry Organization que nous proposons d'analyser le secteur. Suivant celle-ci, quatre grandes branches composent les sciences du vivant : les matières premières et produits chimiques agricoles, les produits pharmaceutiques, les appareils médicaux, et finalement les activités de recherche, d'essais et de laboratoires médicaux.

Le secteur ainsi défini est en évolution permanente, et a su maintenir un taux de croissance élevé durant les années 2000. Entre 2001 et 2008, le nombre de travailleurs actifs dans le domaine des sciences du vivant aux États-Unis est passé de 1,23 millions à 1,42 millions, soit une progression de 15,8 % (4,5 fois plus élevé que le taux de croissance dans le secteur privé américain dans son ensemble). Si l'on prend en compte les emplois indirects générés par les sciences du vivant, c'est 8 millions de personnes qui sont mises au travail grâce aux biosciences. Selon les derniers chiffres fournis par BIO et datant de 2008, le secteur compte 47.593 entreprises privées et publiques, soit une croissance de 28 % par rapport aux chiffres de 2001.

Tout comme en Belgique, le secteur des matières premières et produits chimiques agricoles est le moins important en termes d'emploi (8% du total), tandis que le secteur de la recherche, des essais et des laboratoires médicaux est le sous-secteur le plus important ; il témoigne de la croissance la plus rapide parmi les quatre aspects des sciences du vivant (39 % du total et une progression de 46,1 % entre 2001 et 2008).

Mais chaque État américain a ses particularités. C'est surtout au Texas, dans l'Illinois et l'Iowa que l'on retrouve la majorité des travailleurs employés dans le secteur des matières premières et produits chimiques agricoles, alors que ce sont les États du Midwest et du Sud qui témoignent de la plus grande concentration de chercheurs dans ce domaine. Les travailleurs du secteur pharmaceutique sont quant à eux présents en masse en Californie, mais également dans le New Jersey et à Porto Rico. La Californie, le Minnesota et le Massachusetts sont les trois États à la pointe en ce qui concerne les appareils médicaux. Finalement, c'est en Californie, dans le Massachusetts, en Pennsylvanie et dans le New Jersey que se situent la majorité des emplois dans le secteur des activités de recherche, des essais et des laboratoires médicaux. Les trois destinations de la mission, à savoir New York, Boston et Washington, sont fréquemment citées parmi les zones métropolitaines les plus intensément peuplées de travailleurs du secteur des biotechnologies.

Malgré la crise économique et financière de 2008 et la réduction des dépenses de R&D qui s'en est suivie, l'industrie a gardé le cap et a réussi à générer des revenus positifs. Ceci est en partie dû au soutien continu accordé au secteur par les différents États américains. Les performances des entreprises sont néanmoins mitigées : ce sont surtout les grandes firmes qui ont réalisé des profits importants tandis que de nombreuses petites entreprises ont réalisé des pertes considérables. C'est ainsi que BIO répertoriait en 2009 environ 10 % d'entreprises en faillites ou en liquidation. Dans ce contexte de crise, de nombreux défis se sont fait jour, et le futur du secteur sera impacté par plusieurs grandes tendances :

- ralentissement de la croissance de la demande dans les marchés développés.
- concurrence croissante des économies émergentes,



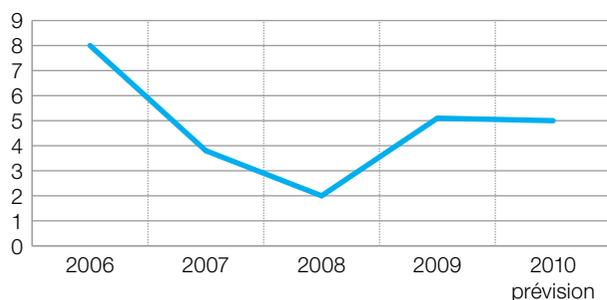
- réforme du système d'assurance santé américain,
- extinction de nombreux brevets et réduction du nombre de nouveaux produits en cours de développements,
- arrivée de nombreux médicaments génériques,
- développement de la médecine personnalisée,
- approfondissement de l'inter-connectivité des firmes (méta-cluster et nouveau paradigme de l' « Open Innovation », basé davantage sur la collaboration et le partage entre entreprises),

- pressions importantes sur les coûts dus au vieillissement de la population et des réformes de système d'assurance santé,
- et augmentation des coûts de recherche et développement.

Parmi ces grandes tendances, certaines concerneront tous les secteurs de la biotechnologie tandis que d'autres ne seront perceptibles que dans certains des sous-secteurs mentionnés. Nous allons donc étudier plus en détail les différents domaines des sciences du vivant. Nous analyserons ensuite la récente réforme des soins de santé aux États-Unis.

3.1.1. Produits pharmaceutiques

Figure 13: Taux de croissance du secteur pharmaceutique américain (en%)



Source: IMS Health

Le secteur pharmaceutique américain est de loin le plus grand au monde que ce soit en termes de revenus générés (plus de 300 milliards d'USD en 2009), de dépenses pharmaceutiques par habitant ou encore en termes de % du PIB représenté par les dépenses de soins (2,23% du PIB, soit considérablement plus que la moyenne mondiale). Les États-Unis sont le premier pays importateur de produits pharmaceutiques, avec 14,1 % des importations mondiales en 2008, et le 4^e pays exportateur de ces produits.

La contraction économique de 2008 et la réduction du pouvoir d'achat qu'elle a engendré ont eu des effets conséquents sur la demande de médicaments. Ceci s'inscrivait alors dans une tendance à la baisse qui avait déjà débuté en 2007 et qui reflétait la perte de l'exclusivité de nombreux médicaments, ainsi qu'une pénétration réduite des nouveaux produits pharmaceutiques. Le programme Medicare (programme de soins de santé au bénéfice des plus de 65 ans) avait alors atteint sa vitesse de croisière et son apport dans le taux de croissance s'amenuisait, alors que des scandales relatifs à la sécurité de certains produits avaient significativement réduit la demande.

Parmi les quatre secteurs des sciences du vivant mentionnés plus haut, celui des médicaments est le seul à avoir subi des pertes d'emploi entre 2007 et 2008. Les quelques 2.771 entreprises actives dans ce secteur employaient 311.882 travailleurs en 2008,

soit une réduction de 2,3% par rapport à 2007. L'industrie pharmaceutique a été plus touchée que la moyenne de l'économie privée américaine, qui n'a perdu pour sa part que 0,7% d'emplois. La majorité des travailleurs du secteur pharmaceutique sont employés dans des grandes firmes de fabrication de médicaments, mais de nombreuses autres entreprises participent de plus en plus à l'emploi dans ce domaine. Citons entre autre celles actives dans les diagnostics in-vitro, dont l'emploi a augmenté de 8% sur 2008, et a progressé de 45% depuis 2001. Les compagnies fabriquant des produits biologiques ont quant à elles embauché 3% de travailleurs en plus en 2008. La variation de l'emploi est de 9% entre 2001 et 2008 dans ce secteur.

En 2009, l'industrie pharmaceutique a néanmoins vu la taille de son marché progresser de 5,1% pour atteindre 300,1 milliards d'USD, et ce malgré le contexte économique morose. D'après l'analyse de IMS Health, c'est surtout grâce au dynamisme des ventes d'antidépresseurs et de nouvelles thérapies contre le cancer que la progression des ventes a été si marquée. Les ventes sur ordonnance de ces produits ont en effet progressé de respectivement 3% (atteignant 9,9 milliards d'USD) pour les antidépresseurs et de 9% pour ce qui concerne les anticorps monoclonaux antinéoplasiques.

Les prescriptions sont également en hausse en 2009, atteignant 3,9 milliards, soit une progression de 2,1% par rapport à 2008. Ceci confirme la reprise du secteur, eu égard au taux de croissance en 2008 qui n'était que de 1%. IMS Health estime que le marché pharmaceutique américain devrait se développer à un rythme de 3 à 6% annuellement pendant les cinq années à venir, atteignant 360 à 390 milliards d'USD en 2014.

Comme mentionné précédemment, les disparités régionales sont importantes, et les États se trouvent dans des situations très différentes. Dans le domaine des produits pharmaceutiques, c'est surtout la Californie, le New Jersey, Porto Rico, la Pennsylvanie, New York, l'Indiana, la Caroline du Nord, l'Illinois et, dans une moindre mesure, le Massachusetts dans lesquels la majorité des emplois sont localisés. New York, Boston et Washington font toutes les trois partie des zones métropolitaines les plus dynamiques du pays. L'État de New York est le troisième plus grand bénéficiaire de financement de la part du NIH, du Center for Disease Control and Prevention, de la National Science Foundation et de l'Agency for Healthcare Research and Quality,



avec 3,3 millions d'USD reçus en 2009. Ceci le place derrière le Massachusetts (3,6 millions) mais devant le district de Columbia (Washington D.C.), qui totalise 751.319 USD de financement pour l'année. Le résultat de Washington D.C. est cependant exceptionnel si l'on tient compte de la faible population de cet État. Celui-ci dispose également d'un autre avantage de taille : la proximité d'autorités de régulation et d'institutions fédérales telle la Food and Drug Administration ou les centres de Medicare et Medicaid.

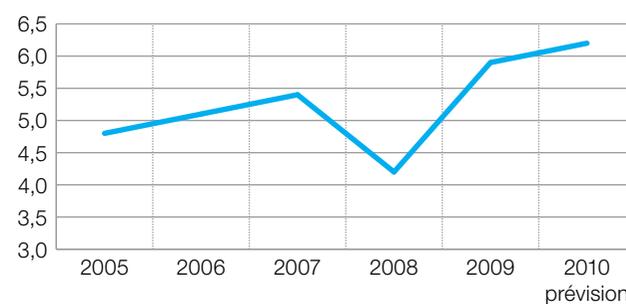
Dans un contexte de croissance de la régulation, de réforme du système de santé et d'expiration de nombreux brevets, le Wall Street Journal prévoit une reprise des fusions et acquisitions dans le secteur pharmaceutique après une année 2010 plus calme que les précédentes. Les plus grandes firmes américaines, Pfizer et Merck & Co, entre autres, doivent néanmoins d'abord intégrer les entreprises acquises en 2009.

Les États-Unis sont un partenaire clé dans le commerce de produits pharmaceutiques belges. Le pays était en 2009 le deuxième plus grand acheteur de notre production pharmaceutique (après l'Allemagne), nos exportations y atteignant 5,9 milliards d'EUR. Comme le montre le graphique ci-dessous, nos exportations ont fortement souffert de la contraction des échanges lors de la crise.

L'année 2008 a en effet vu celles-ci chuter de 21 %, atteignant 4,2 milliards d'EUR.

Le rebond de nos exportations a néanmoins été rapide, et en 2009 celles-ci dépassaient déjà leur niveau d'avant la crise. Les chiffres 2010 soutiennent la thèse d'une croissance de nos exportations, car celles disponibles maintenant atteignent 6,2 milliards d'EUR pour l'année en cours.

Figure 14: Exportations belges de produits pharmaceutiques vers les USA (en milliards d'EUR courants)



Source : Banque Nationale de Belgique

3.1.2. Biotechnologies

Biotechnologies américaines en chiffres (milliards d'USD)

	2009	2008	Variation en %
Entreprises publiques			
Ventes de produits	48,2	53,9	-11 %
Recettes	56,6	65,1	-13 %
Dépenses de R&D	17,2	22,3	-24 %
Bénéfice (perte) net	3,7	0,4	782 %
Capitalisation boursière	270,4	340,7	-21 %
Nombre d'employés	109.100	120.300	-9 %
Financement			
Capitaux levés par les entreprises publiques	13,5	8,6	58 %
Nombre d'introductions en bourse	3	1	200 %
Capitaux levés par les entreprises privées	4,9	4,4	10 %
Nombre d'entreprises			
Entreprises publiques	313	366	-14 %
Entreprises privées	1.386	1.405	-1 %
Entreprises publiques et privées	1.699	1.771	-4 %

Source: Ernst and Young:
Beyond Border - Global biotechnology report 2010.

La biotechnologie est un secteur stratégique de l'économie américaine et le pays représente actuellement plus de 60% du chiffre d'affaire mondial dans cette branche d'activité. L'exploitation des processus cellulaires y est vue comme la solution aux grands problèmes de notre siècle. La biotechnologie rouge (relative à la santé humaine) permet de trouver des paradigmes à de nombreuses maladies et ouvre la voie de la médecine personnalisée via la cartographie du génome humain. La verte a pour mission principale d'augmenter la productivité agricole afin de combattre la faim dans le monde et d'assurer, grâce aux biocarburants, une alternative durable aux énergies fossiles. Finalement, la biotechnologie blanche, ou industrielle, remplace certains composants chimiques par des organismes vivants, réduisant de ce fait les coûts et les déchets produits lors de la production industrielle.

Entre 2007 et 2008, le secteur des biotechnologies était en croissance rapide (+14 %). 1.754 entreprises étaient alors actives, générant plus de 66 millions d'USD de revenus. La majorité des entreprises du secteur sont situées en Californie (principalement à San Francisco, San Jose, San Diego et dans une moindre mesure Los Angeles) ou dans le corridor technologique allant de Boston jusqu'à la Caroline du Nord, et passant par New York et Washington D.C. C'est dans cette région du pays que la mission principale de juin propose d'emmener nos entreprises, afin de les aider à prendre pied ou à conforter leur position sur le marché américain.

Les résultats de 2009 sont quant à eux moins bons du fait de la crise économique. Le nombre d'entreprises a chuté de 4 %, en partie du fait de fusions et acquisitions, mais également suite à de nombreuses faillites. Le principal facteur d'explication est à trouver du côté du financement de la recherche, qui s'est réduit alors que les entreprises devenaient plus prudentes. Le capital-risque disponible est en effet passé de 12.275 milliards d'USD en 2008 à 7.770 milliards en 2009, soit une chute de près de 36 %. Malgré cette réduction, le secteur est resté le premier récipiendaire d'investissements en 2009, avec 3,5 milliards d'USD finançant 406 transactions.

Mais c'est surtout la rentabilité des entreprises américaines qui étonne. Le bénéfice net des firmes du secteur a en effet progressé de 782% entre 2008 et 2009. Ceci est d'autant plus extraordinaire que la fusion entre Genentech et Roche et l'acquisition de Sepracor ont retiré du marché deux entreprises d'importance (3,9 milliards d'USD de bénéfice). Outre la réduction du nombre d'entreprises inefficaces suite à la crise, c'est surtout grâce à un changement de règles comptables et à des actions one-shots (comme des ventes d'actifs) que les chiffres du secteur sont si encourageants.

Dans ce contexte de réduction du capital-risque et d'augmentation des coûts de R&D, les gouvernements des États fédérés et le gouvernement fédéral ont mis en place des mesures de soutien au secteur.

- La levée en mars 2009 de l'exclusion de la recherche sur les cellules souches des programmes de financement fédéraux par Barack Obama aura de l'influence sur le secteur. Même s'il est actuellement trop tôt pour se prononcer sur les effets de cette évolution, il y a fort à parier que les agences de recherche gouvernementales et les centres de recherche académiques devraient pouvoir obtenir davantage de financement et produire plus de résultats dans les années à venir.
- L'amélioration du processus de surveillance et d'approbation de mise sur le marché suite aux scandales du Vioxx, des inhibiteurs sélectifs du re-captage de la sérotonine et du Tysabri.
- L'augmentation des ressources du National Institute of Health s'est traduite dans une hausse du financement fédéral des biotechnologies. Les ressources du NIH, après une croissance rapide entre 1998 et 2003 suite à une décision du congrès américain visant à doubler celles-ci, connaissent une hausse constante depuis 2003. La dotation du NIH était de 25,8 millions d'USD en 2009.
- Une multitude d'autres instances fédérales financent les biotechnologies, parmi lesquelles le Département de l'agriculture, le Département de la défense, l'administration des vétérans, la National Science Foundation, la NASA et plusieurs autres agences fédérales.
- L'organisation du secteur autour de clusters géographiques signifie que les États américains sont des acteurs déterminants dans la production et la recherche en biotechnologies. Nonobstant la détérioration des budgets de nombreux États pointée par la National Association of State Budget Officers, ceux-ci continuent à soutenir la biotechnologie (trente-huit États utilisent des crédits d'impôts à la R&D). Ces programmes d'aide prennent la forme de soutien financier dans les premières phases de développement des entreprises. À titre d'exemple, le Massachusetts a mis en place un plan dénommé « Life Science Initiative » et consistant en 25 millions d'USD de crédit d'impôts, en 15 millions d'USD gérés par un fond de placement et finalement en 15 autres millions placés dans un fond d'infrastructure pour les sciences du vivant.

Le salon BIO

Le salon BIO est le plus grand événement à l'échelle mondiale dans le secteur de la biotechnologie, et l'édition 2011 du salon coïncide avec la mission princière de juin. Près de 15.000 membres de l'industrie provenant de 65 pays ont participé à l'événement en 2010 à Chicago. L'AWEX, FIT et Bruxelles Export avaient alors joint leurs forces afin de réserver un stand belge commun de 200 m². Cette année, cet effort sera réitéré, avec un stand collectif de près de 185 m².

La BIO Convention, c'est également un cycle de conférences dispensées par les acteurs clé du secteur, que ce soit dans le monde académique, politique ou celui de l'entreprise. Le salon propose le plus grand business forum en biotechnologies du monde ou encore des sessions de formations par des experts renommés.

Mais c'est avec la visite princière que le salon prendra une ampleur encore plus conséquente pour nos entreprises. La participation de Leurs Altesses Royales le Prince Philippe et la Princesse Mathilde aux cérémonies d'ouvertures du salon assurera en effet une couverture médiatique de taille à la délégation belge.

“With a strong and predictable patent system, science-based regulatory systems, and appropriate tax policy and incentives, America’s biotechnology sector can help drive substantial job growth in the United States and advance our nation’s competitiveness over the long term, while providing cutting-edge technologies to address pressing concerns in health care, energy independence and agricultural sustainability.”

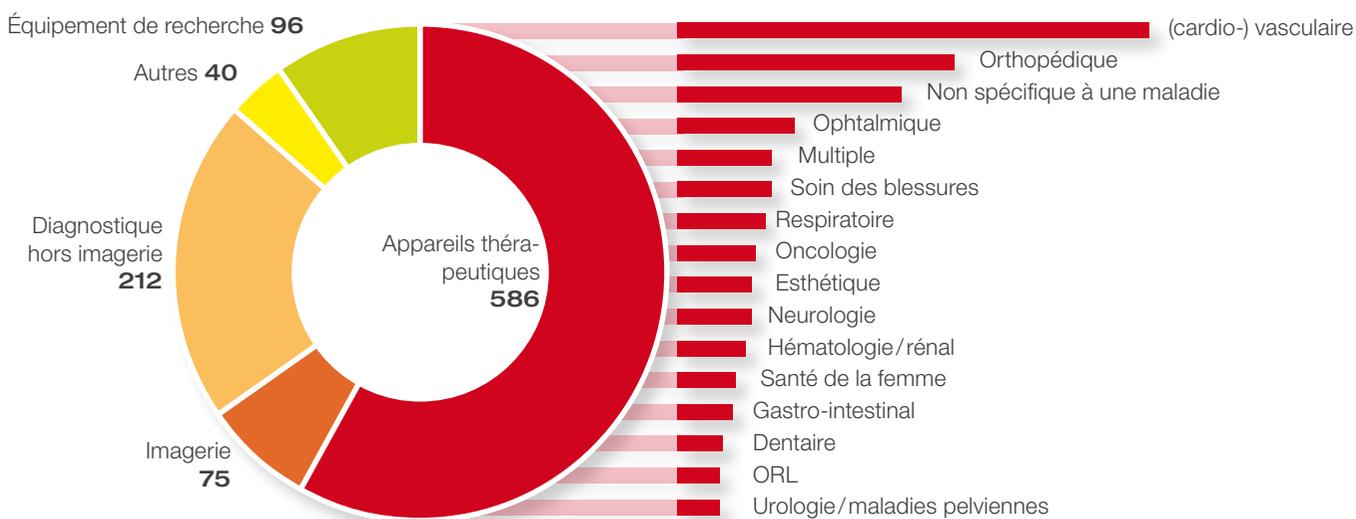
Jim Greenwood, PDG de la Biotechnology Industry Association, février 2011.

3.1.3. Appareils médicaux

Estimé par Epsicom à 94,9 milliards d’USD en 2010, le marché des équipements médicaux américain est le plus grand au monde. En terme de dépenses par habitant, le pays se classe troisième avec 306 USD par tête, et l’on retrouve aux États-Unis les plus grands noms du secteur, comme entre autre Baxter, Johnson & Johnson, General Electric, Medtronic et Covidien. Il est tout simplement impossible pour une entreprise exportatrice de ne pas compter avec le marché américain des appareils médicaux, qui en 2009 représentait 41 % du marché mondial.

Parmi les 1.023 entreprises (privées et publiques) fabriquant du matériel médical recensées par Ernst and Young, 51 % étaient basée en Californie, au Massachusetts ou dans le Minnesota et plus du quart de ces entreprises produisaient des appareils utilisés dans le traitement des maladies (cardio)vasculaires.

Figure 19: Compagnies américaines privées, publiques, et soutenues par du capital risque, par segment, 2009



Source : Ernst and Young : Pulse of the Industry - Medical Technology Report 2010.

Lors de la crise économique, le secteur des équipements s'est contracté de 0,1 % suite à plusieurs facteurs. La réduction du nombre d'admissions, l'augmentation des prestations de soins sans compensation, la diminution du nombre d'interventions à froid, un resserrement des conditions de remboursement de Medicare et Medicaid et un manque d'investissement s'étaient en effet combinés pour plomber la croissance du secteur.

Données des entreprises publiques (millions d'USD)	2009	Croissance 2008-2009 (en %)
Recettes	196.693	-0,1
Dépenses de R&D	9.122	2,2
Profit (perte) net	7.879	4,3
Trésorerie	27.858	18,0
Nombre d'employés	456.137	2,8
Capitalisation boursière	318.217	34,2
Nombre de compagnies		
Publiques	285	-5,0
Soutenues par du capital-risque	738	n/a

Source: Ernst and Young: Pulse of the Industry - Medical Technology Report 2010.

Bien que la contraction soit minime, il s'agit d'un ralentissement important au regard de la croissance de 11,2 % en 2008. Les revenus de l'industrie équipementière sont alors passés de 200 milliards d'USD en 2008 à 196,7 milliards en 2009, témoignant du premier recul de l'industrie depuis au moins 2004. L'emploi a suivi la même tendance, avec une croissance annuelle moyenne de 1,5 % de l'emploi dans le secteur entre 2004 et 2008. Durant la première année de la crise économique, l'emploi dans le domaine des équipements médicaux a continué d'augmenter, progressant de 2,4 %.

Le début de l'année 2010 témoigne d'un retour à la croissance. Les revenus des entreprises du secteur ont progressé de 62 % entre les six premiers mois de 2009 et les six premiers de 2010, tandis que les profits ont crû de 7 %, illustrant les efforts faits par les firmes afin de réduire leurs coûts alors qu'elles avaient des difficultés à augmenter leurs ventes. Malgré ce contexte d'économie, la recherche et développement a également progressé durant la première moitié de 2010, s'établissant à 9,1 milliards d'USD (soit 2,2 % d'augmentation). Le financement devient à nouveau plus accessible pour les hôpitaux et les consommateurs, qui avaient reporté leurs dépenses jusqu'alors, deviennent moins frileux. Mais les défis restent de taille pour les hôpitaux, principaux clients de l'industrie des équipements médicaux.

Dans le cadre de la réforme de santé, dont nous parlerons infra, le congrès américain a instauré une nouvelle accise sur la vente de matériel médical des entreprises nationales. Cette taxe de 2,3 %, dont l'entrée en vigueur n'est prévue que pour le 1^{er} janvier 2013, devrait secouer le secteur. Selon Ernst and Young, il faut s'attendre à ce que cette taxe change les rapports entre les producteurs et leurs fournisseurs car, de par la structure du marché, il n'est pas évident que celle-ci se traduise entièrement en hausses des prix demandés aux consommateurs. Les importations seront également touchées par la taxe, ce qui signifie que nos entreprises ne bénéficieront pas d'un avantage par rapport aux producteurs domestiques. Par contre, les exportations depuis les États-Unis sont elles exemptes de taxe.

Les États les plus importants en termes d'emploi dans ce domaine sont la Californie, le Minnesota, la Floride, le Massachusetts et New York. La région de la Nouvelle Angleterre¹ comprend environ 300 hôpitaux et près de 800 entreprises d'appareillages médicaux et le Massachusetts est le deuxième État des États-Unis en termes de concentration des producteurs de matériel médical. La région de la Côte Est² est quant à elle spécialisée dans l'équipement médical. Cette partie des États-Unis doit son importance à une infrastructure de recherche particulièrement bien développée et à la présence d'importantes entreprises d'équipement ainsi que des grands groupes pharmaceutiques (Wyeth, Merck et Co. et Johnson & Johnson entre autres). New York et Boston, deux

1 Englobant les États du Maine, du New Hampshire, du Vermont, du Massachusetts, de Rhode Island, et du Connecticut.

2 New York, New Jersey, Pennsylvanie et Connecticut.



viles qui seront visitées par la délégation d'entreprises belges, appartiennent respectivement aux troisièmes et quatrièmes zones métropolitaines avec le plus important niveau d'emploi dans le secteur des équipements médicaux.

La suprématie des entreprises américaines dans le domaine (sept des dix plus grands fabricants d'appareils médicaux sont américains) se traduit également dans un degré de concurrence extrême. Néanmoins, les firmes belges ayant des produits qualitatifs sauront trouver leur place dans ce marché caractérisé par une régulation transparente.

La réforme du système d'assurance santé

Partant du constat que les soins de santé sont un gouffre dans le budget américain, et que de nombreux foyers vivent dans une incertitude financière importante et risquent la banqueroute à la première maladie, le Président Obama a fait de la réforme du système d'assurance santé son cheval de bataille durant la campagne électorale de 2008. Depuis lors, la loi de réforme à fait son chemin malgré les résistances de nombreux Américains, et a finalement été approuvée par le Congrès américain en mars 2010.

Le texte de la réforme, le Patient Protection and Affordable Care Act, énonce les principaux objectifs suivants pour 2010 et 2011 :

- obligation pour chaque Américain de disposer d'une assurance maladie sous peine de sanction (un mécanisme d'aide aux familles pauvres est mis en place simultanément),
- interdiction pour les compagnies d'assurance de refuser de couvrir leurs clients lors de maladies,
- les jeunes peuvent être couverts par l'assurance santé de leurs parents jusqu'à 26 ans,
- soutien visant à aider les personnes non-assurées et étant actuellement malades,
- et programme de réassurance afin de permettre aux entreprises de maintenir la couverture santé pour les prépensionnés.

Pour les entreprises actives dans la biotechnologie, la réforme est une bonne nouvelle. Le texte du 23 mars 2010 prévoit en effet des incitants financiers pour les petites entreprises du secteur. Le « Cures Acceleration Network », visant à faciliter le cheminement d'une découverte jusqu'au processus de production, dispose d'un budget de 500 millions d'USD. Le « Therapeutic Discovery Project Tax Credit » offre quant à lui la possibilité aux petites et moyennes entreprises de biotechnologie de moins de 250 travailleurs de bénéficier d'un crédit d'impôt d'une valeur de 50 % de ses projets de recherche et développement réalisés en 2009 et 2010 et acceptés par les autorités américaines. Sur l'année 2010, près d'un million d'USD ont été alloués. Finalement, la nouvelle législation rallonge la durée de protection contre les biosimilaires (équivalent biotechnologiques des médicaments génériques), permettant aux entreprises innovantes de rester attractives et profitables durant un laps de temps plus long. Les entreprises produisant des biosimilaires souffriront quant à elles de cette nouvelle loi.

Les producteurs d'appareils sentiront aussi les effets du changement de législation. En facilitant l'accès aux soins pour les plus démunis, la réforme réduira les marges des hôpitaux. Ceux-ci, devant faire face à un afflux de patients et à des standards plus élevés, vont plus que probablement répercuter cette diminution sur leurs fournisseurs d'appareils. Ceci posera d'autant plus problème que ceux-ci doivent faire face à une taxe de 2,3 % et que durant la période d'incertitude que fait planer la réforme, les hôpitaux reportent leurs achats d'équipement. Malgré cela, l'augmentation de la qualité des soins impliquée par la réforme demandera à certains hôpitaux de se moderniser, ce qui devrait permettre aux meilleurs équipementiers de conclure des affaires intéressantes.

Les entreprises pharmaceutiques devront s'adapter à un élargissement de leur base de consommateurs, et auront fort à faire pour satisfaire l'augmentation de la demande. Dans ce contexte, le rôle des entreprises étrangères pourra être déterminant. Les producteurs et importateurs de produits pharmaceutiques feront également l'objet d'un prélèvement annuel dont le montant

dépendra des ventes de l'entreprise. Le secteur pharmaceutique bénéficiera du « Cures Acceleration Network » et du « Therapeutic Discovery Project Tax Credit » tout comme le secteur des biotechnologies.

« If all we're doing is adding more people to a broken system then costs will continue to skyrocket, and eventually somebody is going to be bankrupt, whether it's the federal government, state governments, businesses or individual families. »

Président Obama, Sommet sur les soins de santé,
25 février 2010

➤ Opportunités pour les entreprises belges :

Le marché américain est fortement régulé par la Food and Drug Administration (que la délégation rencontrera pendant un séminaire lors de la mission) et il est extrêmement compétitif. De ce fait, près de 85 % des produits pharmaceutiques consommés sont produits localement. Les entreprises belges offrant des produits et services compétitifs bien conseillées sur la législation en vigueur peuvent néanmoins être assurées de bénéficier de nombreuses opportunités d'affaire dans les domaines suivants :

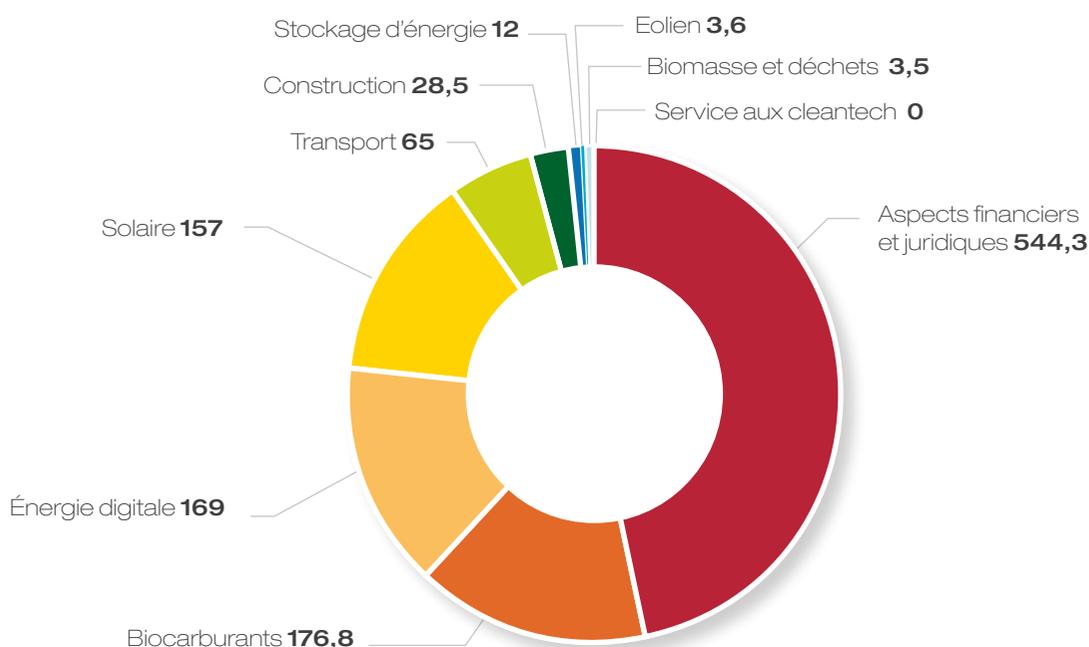
imagerie médicale, équipements de recherche et de diagnostique hors-imagerie, équipement médical de tous types, mais plus particulièrement celui concernant les maladies (cardio)vasculaires, l'oncologie ou le matériel orthopédique et ophtalmique, solutions de diagnostic, santé à domicile, applications des technologies de l'information et de la communication au secteur des soins de santé, bioinformatique, vaccinologie, médecine personnalisée, médicaments, et plus particulièrement les antidépresseurs ou les nouvelles thérapies contre le cancer, partenariats de recherche en biotechnologie, centres universitaires de qualité, biotechnologies vertes, rouges et blanches, ...

3.2. Technologies environnementales

Les États-Unis sont le plus grand producteur et consommateur de produits et de technologies environnementales (cleantech). Les chiffres du troisième trimestre de 2010 sont à ce titre édifiants :

- Premier pourvoyeur d'investissements en cleantech au niveau mondial, avec 3,7 milliards d'USD investis, soit 90 % du total mondial,
- 54 des 100 entreprises les plus innovantes dans le domaine des technologies vertes sont américaines, selon le rapport Global Cleantech 100 of 2010 du Cleantech Group,
- le pays est celui qui a enregistré le plus de transactions dans le domaine, 45 compagnies recevant des investissements de capital-risque et de private equity,
- deuxième plus grand bénéficiaire d'investissements en volume, après l'Inde (c'est la première fois depuis le troisième trimestre de 2008 que le pays se retrouve deuxième),
- troisième plus grand marché du monde en ce qui concerne l'énergie solaire photovoltaïque (derrière l'Allemagne et l'Italie),
- présence dans le pays de plus de 119.000 entreprises employant environ 1,7 million de travailleurs,
- et près de 300 milliards d'USD ont été générés par l'industrie cleantech en 2008, dont 43,8 proviennent de l'export.

Figure 20: Investissements dans les technologies propres, 3^e trimestre 2010 (millions d'USD)



Source : Bloomberg New Energy Finance, 2010



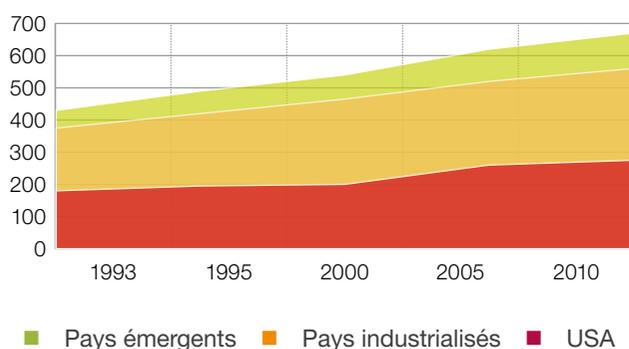
Le domaine des technologies propres est extrêmement vaste. Il recouvre en effet l'énergie solaire, géothermique, marine et éolienne, les biocarburants, la biomasse et la gestion des déchets, le contrôle de la pollution, la dépollution, le recyclage, le transport, la construction verte, les technologies visant à améliorer l'efficacité énergétique, la capture et le stockage du CO₂ ou encore la finance environnementale. Les revenus de l'industrie propre américaine sont principalement générés par le secteur des services (47 %). Suivent ensuite les secteurs des ressources (32 %) et finalement celui de l'équipement (21 %). Les capitaux levés récemment témoignent de la taille respective de chacune des branches des cleantech dans l'image globale du secteur.

L'arrivée à la présidence de Barack Obama a marqué un tournant dans la politique énergétique et environnementale aux États-Unis. Dès son arrivée en fonction, le président actuel a proposé une révision de toutes les mesures prises durant la période Bush,

incluant entre autre les décisions de forage pétrolier ou le stockage des déchets nucléaires. Les ambitions du président en matière d'efficacité énergétique sont également élevées : il s'agit de faire des États-Unis « l'économie la plus efficace en matière d'énergie au monde », ainsi que de réduire la demande d'énergie de 15 % d'ici 2020. Les États-Unis restent toutefois les champions de l'approche technologique dans la lutte contre le réchauffement, allouant une partie considérable de leur budget à la recherche et développement en technologies propres.

Le secteur ne s'est pas toujours aussi bien porté qu'en ce début d'année 2011. Lors de la crise de 2008 et 2009, la restriction du crédit, ainsi que la réduction du pouvoir d'achat des ménages et le ralentissement dans le secteur de l'immobilier se sont conjugués pour réduire la demande de produits environnementaux. Néanmoins, suite à la réponse rapide du gouvernement fédéral et des États, le secteur n'a pas subi de contraction.

Figure 15: Marché mondial des technologies environnementales, en milliards d'USD



Source: Environmental Business International

C'est surtout le «American Recovery and Reinvestment Act», signé par le président Obama le 17 février 2009, qui aura soutenu l'industrie durant la crise. Ce plan de relance général, prévoyant 787 milliards d'USD, se compose de mesures de baisses d'impôts, d'incitants à l'embauche, de soutiens à l'éducation et au système de santé, et finalement de projets d'infrastructure, en ce compris dans le secteur énergétique. Le domaine des énergies vertes a clairement été défini comme prioritaire par l'administration Obama, et il a profité d'une grande partie de l'argent public octroyé. L'industrie du charbon de nouvelle génération a par exemple bénéficié de 3,4 milliards d'USD, tandis que le secteur de l'énergie s'est vu allouer 11 milliards afin de moderniser le réseau électrique pour l'adapter aux nouvelles technologies. Avec la fin des mesures de soutien prévues fin janvier 2010, les analystes sont prudents par rapport à l'évolution du secteur à court terme.

Parmi les nombreuses autres mesures instaurées par les autorités, les plus importantes sont les suivantes :

- L'US Environment Protection Agency (EPA) a mis en place divers projets destinés au développement de technologies propres, centralisés auprès du «Environmental Technology Opportunities Portal».
- Lancement en mars 2011 du programme i6 Green Challenge, allouant 12 millions d'USD d'aide à des projets innovants en matière de technologie verte.
- Projets de remise en état de sites nucléaires et militaires.
- Projets «Brownfield» de l'US EPA, visant à fournir une assistance financière dans le cadre de la remise en l'état de sites industriels.
- Le budget au niveau infra-fédéral alloue 13,8 milliards de dollars à l'action environnementale: 30% attribués au traitement des eaux, 25% à la protection du sol, 19% à la préservation de la biodiversité et les 17% restants sont attribués au secteur de la gestion des déchets.
- La troisième version du programme «Leadership in Energy and Environmental Design» a vu le jour en avril 2009. Ce programme de certification, mis en place par le «U.S. Green Building Council», vise à attribuer des homologations aux constructions respectueuses de l'environnement. Le secteur de la construction verte ayant considérablement bénéficié du plan de relance de l'administration Obama, l'administration a renforcé le contrôle de la qualité des constructions.

La croissance future du secteur semble assurée. La hausse constante du prix du baril de pétrole depuis janvier 2009 signifie que les investissements dans les technologies propres deviennent de plus en plus rentables.

Figure 16: Prix du baril de pétrole, FOB et pondéré par les volumes d'importation, USD



Source: U.S. Energy information Administration

Alors que les États-Unis cherchent à réduire leur dépendance envers leur pays fournisseurs de pétrole³, et que la sécurité énergétique est une des priorités de l'administration, il faut s'attendre à un taux de croissance soutenu durant les années à venir. Selon l'U.S. Green Building Council, le taux de croissance annuel potentiel dans le domaine de la construction verte est de l'ordre de 20 à 30% à long terme. Les Américains sont également plus conscients de l'importance de la réduction de l'impact de l'activité humaine sur le climat, et les initiatives se multiplient au niveau des États, des villes ou des communautés.

Le changement de majorité au Congrès pourrait augurer d'un tournant dans la politique énergétique et environnementale des États-Unis. Durant les élections de mi-mandat de novembre 2010, les républicains ont en effet repris 63 sièges aux démocrates, devenant de ce fait majoritaires à la chambre. Cette nouvelle configuration, en vigueur depuis le 6 janvier 2011, déclenchera un jeu de chaise musicale affectant les responsables cleantech au congrès. Bien qu'à court terme la politique devrait rester inchangée, il reste à voir si celle-ci ne sera pas modifiée à long terme. On sait par exemple que les républicains sont fortement opposés à un système de permis de pollution.

³ L'objectif fixé par les autorités est de réduire de 75% les importations de pétrole du Moyen-Orient en les remplaçant par la production d'énergie renouvelables. 10 millions d'USD ont été alloués à cet objectif entre 2001 et 2006.



➤ Opportunités pour les entreprises belges :

Surveillance de la pollution terrestre, maritime et de la pollution de l'air, gestion des déchets, traitement des eaux, gestion et dépollution de sites sensibles, solutions de recyclage, génération d'énergies renouvelables, biocarburants, services environnementaux, solutions d'efficacité énergétique, transports propres, consultance en énergie propres, constructions vertes, technologies de capture et de stockage du dioxyde de carbone, ...

“To finally spark the creation of a clean energy economy, we will double the production of alternative energy in the next three years. We will modernize more than 75% of federal buildings and improve the energy efficiency of two million American homes, saving consumers and taxpayers billions on our energy bills. In the process, we will put Americans to work in new jobs that pay well and can't be outsourced – jobs building solar panels and wind turbines; constructing fuel-efficient cars and buildings; and developing the new energy technologies that will lead to even more jobs, more savings, and a cleaner, safer planet in the bargain.”

Président Obama, discours sur le plan anticrise du gouvernement, janvier 2009

3.3. Technologies de l'information et de la communication

Le marché des technologies de l'information et de la communication (TIC) américain est le plus grand au monde. Ce secteur, déterminant dans la croissance américaine des deux dernières décennies, est représenté par de grands noms tels qu'Apple, Microsoft, Google, IBM, HP ou encore Facebook et Twitter. La majorité de ces entreprises sont concentrée dans la Silicon Valley, en Californie. La présence de centres de recherche parmi les meilleurs au monde⁴, d'universités de qualité internationale et de capitaux-risque aisément accessibles ont permis aux États-Unis de se positionner en leader dans le domaine des TIC, même si leur position est actuellement remise en cause par certaines économies émergentes.

Les TIC étant extrêmement diversifiées, nous proposons de traiter séparément des technologies de la communication et l'informatique.

⁴ Le budget alloué dans le cadre du Networking and Information Technology Research and Development Program (recherche en informatique) s'est élevé à 3 milliards d'USD en 2009.

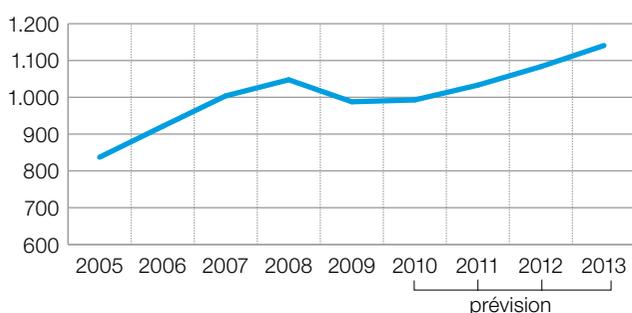
3.3.1. Télécommunications

Les télécommunications américaines sont en évolution permanente. En ce début de 2011, ce sont les transferts de données pour les appareils mobiles qui font la une de la presse spécialisée. Les plus grands opérateurs mobiles américains, AT&T, Verizon Wireless et T-Mobile USA, ont en effet communiqué leurs plans de migration entre le réseau 3G et le 4G. La technologie WiMAX a également le vent en poupe, malgré l'apparition de technologies concurrentes, et a enregistré un taux de croissance de 94 % de sa clientèle entre début 2009 et début 2010.

Le secteur a été touché par la crise, tout comme l'ensemble de l'économie américaine, et malgré une reprise de la croissance en 2010, l'industrie des télécommunications n'est pas encore revenue à son niveau d'avant la crise. Après avoir progressé à un rythme annuel moyen de 8,1 % entre 2003 et 2008, le secteur a ralenti en 2009 et les revenus de l'industrie s'établissaient alors à 987,8 milliards d'USD. L'impact de la crise a été plus grand aux États-Unis, qui ont subi une contraction de 5,7 % des revenus des entreprises du secteur contre 3,0 % dans le reste du monde. Les entreprises de télécommunication ont néanmoins pu compter sur un soutien rapide des autorités face à la récession de 2009.



Figure 17: Revenus du secteur des télécommunications aux États-Unis (milliards d'USD)



Source: TIA's 2010 ICT Market Review and Forecast.

Le plan de relance élaboré par l'administration Obama a prévu 7,2 milliards d'USD afin de soutenir le secteur des télécommunications lors de la crise de 2008 et 2009. 2,5 milliards sont gérés par les agences pour le développement rural (Rural Utilities Services), afin de relier les zones isolées au haut-débit. Les 4,5 milliards restants sont quant à eux utilisés par le Broadband Technology Opportunities Program afin d'améliorer et de développer l'accès au réseau pour les communautés rurales et moins bien desservies, ainsi que pour les agences publiques. La majorité de ces 4,5 milliards sera utilisée pour financer la cartographie du réseau existant, pour soutenir l'innovation, et pour moderniser le parc informatique public, notamment dans les bibliothèques et les collèges. Finalement, 650 millions ont été débloqués pour faciliter le passage de la télévision analogique au nouveau standard digital.

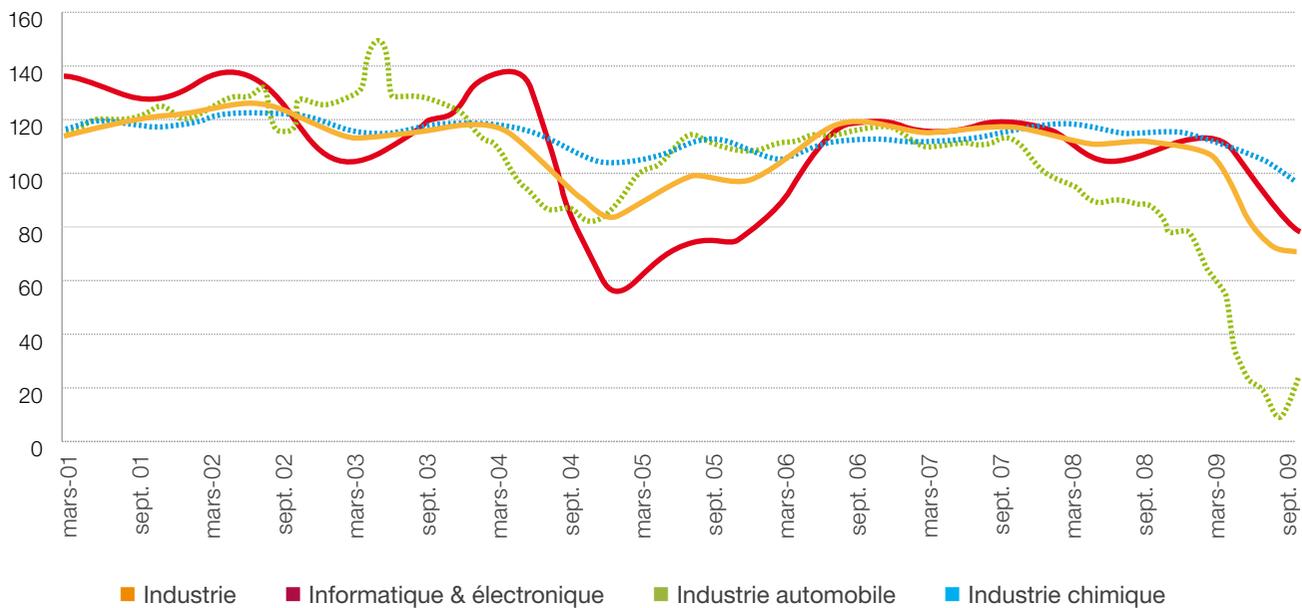
Alors que le pays comptait 77,9 millions d'abonnés au haut-débit fin 2009, ce chiffre est passé à 79,2 millions en mars 2010, soit un peu moins que prévu initialement. Les experts de Business Monitor International estiment qu'il y aurait en 2014.102,8 millions d'abonnés au réseau, soit un taux de pénétration de 32% (classant le pays 17^e en termes de déploiement du haut-débit, derrière la Belgique, 11^e) offrant encore de nombreuses opportunités de croissance. Les entreprises devraient également renouer avec leur degré de profitabilité d'avant la crise, et les revenus de l'industrie des télécommunications devraient atteindre 1,4 billion d'USD en 2014, soit un taux de croissance annuel moyen sur la période de 3,7% selon la Telecommunications Industry Association (voir graphique ci-contre).

“All told, these investments will benefit tens of millions of Americans -- more than 685.000 businesses, 900 health care facilities, and 2.400 schools (...) across the country. And studies have shown that when communities adopt broadband access, it can lead to hundreds of thousands of new jobs. Broadband can remove geographic barriers between patients and their doctors. It can connect our kids to the digital skills and 21st century education required for the jobs of the future. And it can prepare America to run on clean energy by helping us upgrade to a smarter, stronger, more secure electrical grid.”

Président Obama,
commentaires sur les chiffres mensuels de l'emploi,
juillet 2010

3.3.2. Informatique

Figure 18: Croissance de l'emploi dans les TIC et d'autres secteurs de l'industrie (en % d'une années sur l'autre)



Source : U.S. Bureau of Labour Statistics, octobre 2009

Le secteur des technologies de l'information et de la communication n'a pas été une des premières victimes de la crise. Néanmoins, alors que l'emploi commençait à se stabiliser entre les mois de septembre 2004 et 2006 après une période noire lors de l'éclatement de la bulle internet, la crise de 2008 et 2009 a ramené le taux de création d'emplois entre les mois de septembre 2008 et 2009 à -10%.

La création de nouveaux emplois dans les services IT, en progression jusqu'en mars 2008, s'est quant à elle réduite jusqu'à atteindre un taux de croissance annuel de près de -2% en septembre 2009. La crise actuelle reste néanmoins plus limitée que celle qui a touché l'industrie en 2001.

Le taux de croissance des dépenses en produits et services IT est estimé à 5,5% en 2010, soit un marché de quelques 514,5 milliards d'USD. C'est principalement le domaine des services IT qui a tiré le secteur en 2010, avec un taux de croissance des dépenses de 5,5%, et atteignant 229 milliards d'USD. Suivent ensuite les secteurs des logiciels (149,2 milliards d'USD) et les ventes d'ordinateurs (116,1 milliards). Ces deux secteurs renouent depuis la seconde moitié de 2009 avec la croissance, d'une part grâce au rebond de l'économie américaine, et d'autre part grâce au lancement de Windows 7 et de nombreuses mises à jour de logiciels différées durant la crise.

C'est surtout du côté des notebooks qu'est venue la croissance des ventes d'ordinateurs. Ces ordinateurs ultra-portables représentaient en 2009 près de 60 % des ventes, et cette proportion devrait croître davantage à moyen terme pour atteindre 81 % en 2014 selon Business Monitor International. La raison de la croissance rapide sur ce segment du marché est bien évidemment la crise économique qui pousse les consommateurs à trouver des solutions moins onéreuses afin de combler leurs attentes en matière de TIC.

Le marché américain est fortement concentré. Les deux premiers constructeurs de PC, Dell et HP, se partagent 50 % du marché, et la vague de fusions et acquisitions actuellement en cours dans le domaine des services IT⁵ devrait se poursuivre dans les années à venir.

Le marché dans son ensemble continuera sur la voie de la croissance durant la période 2011-2014. Les économistes du Business Monitor International estiment en effet le taux de croissance annuel moyen à 5,9 % jusqu'en 2014, le marché atteignant alors près de 683 milliards d'USD. Pour les logiciels, les experts s'attendent à un taux de croissance annuel jusqu'en 2014 de l'ordre de 6,8 %, résultant en un marché estimé à 194,3 milliards d'USD. Les principales raisons de cet optimisme sont la croissance attendue dans le secteur des connexions de haut débit fixes et mobiles, l'innovation produit, particulièrement dans le secteur des notebooks, l'innovation technologique (services et technologies GPS parmi d'autres) et une nouvelle façon de réaliser des affaires, via entre autre la virtualisation des échanges. Nul doute que nos entreprises sauront se positionner et faire valoir leurs compétences dans ce marché en évolution permanente.

➤ Opportunités pour les entreprises belges :

TIC appliquées à la protection de l'environnement, aux soins de santé, virtualisation, cloud computing, gestion de la production et de la logistique, notebooks, e-readers, smartphones, VoIP, télévision digitale, solutions 3G et LTE/4G, équipement et technologie Wifi et WIMAX, commerce en ligne, logiciels de e-gouvernance, jeux vidéos de nouvelle génération,

5 Achat par Dell de Perot System, acquisition par Xerox de Affiliated Computer Services ou encore achat par HP de EDS.

4 Réussites récentes



4. Réussites récentes

Devgen

SECTEUR: BIOTECHNOLOGIES

Devgen est une entreprise active dans le secteur des biotechnologies vertes. La mission de la firme est de permettre aux agriculteurs de faire pousser plus de nourriture sur un territoire plus petit, avec moins d'eau, d'engrais et de ressources humaines.

Devgen utilise la biotechnologie avancée et la technologie de reproduction moléculaire afin de produire des graines à haut rendement et des solutions de protection des récoltes en phase avec la protection de l'environnement. Devgen propose cette technologie au marché via deux stratégies complémentaires :

- l'octroi de licences de la technologie Devgen pour la production de maïs, de coton, de soja et d'autres cultures en échange de financement pour de la recherche et développement et de paiement de royalties.
- la production et la vente de graines hybrides dans les domaines majeurs que sont les cultures du riz, du tournesol, du sorgho et du millet perlé sur le sous continent indien et en Asie du Sud-Est.

Dans son unité de protection des cultures, Devgen développe une nouvelle sorte de nématicide, un produit agro-chimique qui protège les cultures des dégâts causés par les nématodes. Créée en 1997, Devgen est installée à Ghent, Singapour, Huderabad (Inde), et dans le Delaware (États-Unis), et emploie plus de 200 personnes.

C'est en 2007 que Devgen US Inc. a vu le jour. L'entreprise, basée en Pennsylvanie, est détenue à 100% par Devgen SA. En mai 2010, la maison mère annonçait un renforcement de sa position dans le pays avec la mise sur le marché américain d'un nématicide appelé «Enclosure».

« Les États-Unis produisent annuellement près de 1,8 million de tonnes d'arachides sur 500.000 hectares. Cela fait d'eux le troisième plus grand producteur d'arachides au monde et un des plus grand pays exportateurs, avec une exportation annuelle moyenne situé entre 200.000 et 250.000 tonnes » annonce l'entreprise. « Les marchés-cibles sont initialement la Géorgie, l'Alabama et la Floride, où est réalisée près de 57% de la production d'arachide aux États-Unis. » La distribution du produit se fera par une entreprise locale, Helena Chemical Company. www.devgen.com

e-Xstream

SECTEUR: TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

e-Xstream engineering propose ses services de conseil pour la modélisation multi-échelles des matériaux et structures composites (PMC, RMC, MMC, nano, métaux durs, etc.).

La firme développe « DIGIMAT », une plateforme de modélisation non-linéaire multi-échelles des matériaux et structures composites qui répond aux besoins des fournisseurs de matières et des utilisateurs finaux. Elle leur propose en effet de concevoir des matériaux innovants et optimaux tout en réduisant le temps et les coûts associés. « DIGIMAT » fournit à ses clients une solution de modélisation complète et optimale en réponse à leurs besoins spécifiques. Elle intègre leurs processus de production depuis l'élaboration des matériaux (plastiques renforcés, caoutchouc, etc.) en passant par le processus de fabrication (moulage par injection) jusqu'à l'utilisation dans le produit final (calculs de structures).

Le groupe est présent aux États-Unis via une filiale à Plymouth, dans le Michigan, depuis le premier octobre 2010, sous la houlette de Keith Parmentier, Business Development Manager. « Nous sommes très heureux de célébrer l'ouverture de notre première filiale aux États-Unis », explique Roger A. Assaker, PDG et co-fondateur d'e-Xstream engineering. « Notre présence vise à fournir des logiciels de simulation et des services d'ingénierie de pointe afin de soutenir les fabricants de pièces détachées et les fournisseurs de matériel dans la fabrication de matériaux composites et des pièces détachées de façon optimale. »

Après l'ouverture d'une filiale aux Luxembourg en 2004, l'ouverture d'une entité sur le sol américain était une évidence pour l'entreprise néo-louvaniste, déjà présente dans plus de 15 pays à travers le monde.

www.e-xstream.com

Enfinity

SECTEUR : TECHNOLOGIE ENVIRONNEMENTALE

Fondée en 2005, Enfinity est rapidement devenue l'un des plus grands producteurs de panneaux photovoltaïques au monde, opérant en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Afin de financer ses projets, Enfinity travaille avec des compagnies financées par des investisseurs ou des banques. La compagnie est également propriétaire de son portefeuille de technologies productrices d'énergies renouvelables. Son siège social est situé dans la ville historique de Gand, et l'entreprise est également présente aux États-Unis depuis 2008. Elle y propose des installations photovoltaïques clé en main à des clients commerciaux, municipaux et du service public. Enfinity s'articule autour de 4 divisions : « Develop » (Développement), « Invest » (Investissement), « Technics » (Technique), et « Trade » (Distribution).

Après l'ouverture d'un quartier général aux États-Unis en mars 2010 (à Atlanta, en Géorgie), le groupe continue son expansion dans le pays. En octobre 2010, Enfinity America Corporation, la filiale américaine du groupe, a fait l'acquisition de ClearPeak, une entreprise active sur le marché du photovoltaïque. Cette acquisition consolide la présence du groupe aux États-Unis, d'une côte à l'autre, et lui permettra d'exploiter les 80 ans d'expérience de ClearPeak dans ce secteur. « Ceci confirme le degré d'implication d'Enfinity aux États-Unis », a déclaré Rafael Dobrzynski, PDG d'Enfinity America Corporation.

« Les dirigeants de ClearPeak, Bob Hopper et Brian Lynch, disposent d'un vaste réseau de relations dans notre industrie. Celui-ci, combiné avec l'accès aux capitaux d'Enfinity, accélèrera la finalisation de nombreux projets solaires à destination des secteurs privés et publics. » Selon les deux entreprises, 2011 devrait être une année particulièrement prospère pour le secteur américain des technologies propres.

« The outlook for commercial solar energy is very positive. The business case for renewable energy has been proven, offering investors and commercial consumers tangible financial benefits »

Rafael Dobrzynski, Président Directeur Général d'Enfinity America Corporation, juillet 2010

www.enfinity.be

Samtech

SECTEUR : TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION, LOGICIELS

Samtech est un leader européen dans le secteur des logiciels d'ingénierie avec assistance informatique. Créée en 1986, l'entreprise développe et vend les codes SAMFEC (analyse d'éléments finis), la plateforme BOSS quatre (optimisation pluridisciplinaire) et la structure d'intégration Open CAE CASAM. Ces différents logiciels répondent à de nombreux besoins industriels allant de la phase préliminaire du design jusqu'à la vérification du produit fini.

Le groupe emploie actuellement près de 20 personnes, avec 11 bureaux en Belgique, en France, en Allemagne, en Italie, en Espagne, au Royaume-Uni, en Chine, au Japon et aux États-Unis. Ceux-ci sont déterminés à offrir un soutien technique de qualité ainsi que des services aux clients. Le groupe est partenaire des systèmes Dassault et est certifié ISO 9001:2008.

Suite à une croissance rapide de son activité en Amérique du Nord, l'entreprise liégeoise a ouvert en octobre 2010 Samtech Inc. à Wichita dans le Kansas. Cette nouvelle entreprise jouera le rôle de plaque tournante pour les marchés nord- et sud-américains. Le groupe a mis en place un directeur américain afin de gérer la filiale sur place : M. Freddie Colsoul.

« The creation of SAMTECH Inc. is a strong, strategic and symbolic message sent to the American Aerospace industry and to all of our American customers, about SAMTECH's commitment to initiate a long term partnership. »

Freddie Colsoul, Branch Director & major account manager de SAMTECH Inc, Octobre 2010

www.samtech.com

UCB Pharma

SECTEUR : PHARMACEUTIQUE

Une des divisions du groupe UCB est active dans le domaine biopharmaceutique et plus particulièrement la recherche, le développement et la commercialisation de médicaments innovants, mettant plus spécifiquement l'accent sur les domaines du système nerveux central et des troubles immunologiques (respectivement 47 % et 14 % des ventes nettes en 2008). Le groupe est le leader mondial de l'allergie, et le numéro un en Europe et en Amérique pour l'épilepsie.

Le groupe emploie plus de 10.000 personnes à travers le monde, et a généré 3,1 milliards de recettes en 2009, tout en réalisant de nombreux partenariats avec l'ensemble de l'industrie. UCB est coté sur Euronext et son siège social est situé à Bruxelles.

L'Amérique du Nord et les États-Unis en particulier sont un marché d'importance pour le groupe. En 2008, celui-ci réalisait en effet 40 % de ses ventes en Amérique du Nord, contre 47 % en Europe. L'aventure américaine a commencé en 1936, alors qu'UCB était principalement actif dans la chimie, avec l'achat de la société d'emballage Sylvania. Dans les années 1950, le groupe renforce son influence aux États-Unis par un partenariat avec Pfizer, octroyant au géant américain une licence d'exploitation de l'Atarax®. Ce partenariat est toujours actif à l'heure actuelle.

En 2000, la firme lance le médicament Keppra® (antiépileptique) sur le marché américain. C'est avec l'acquisition de Whitby Pharmaceuticals et Northampton Medical que le groupe créera UCB Inc., sa filiale aux États-Unis. Finalement, en 2006, UCB Inc. soumet sa première demande d'autorisation pour un médicament biologique aux États-Unis, le Cimzia®. En continuité avec sa stratégie à l'échelle mondiale, le groupe a annoncé en janvier 2010 la fin de ses activités de soins de santé primaires afin de se concentrer sur la lutte contre les allergies et les problèmes du système nerveux central.

«UCB is extremely grateful to our entire U.S. primary care team. Their hard work and dedication for more than a decade laid a strong foundation for UCB's future success in the U.S.»

Greg Duncan, Président d'UCB Amérique du Nord, janvier 2010
www.ucb-usa.com

Le Pain quotidien

SECTEUR : ALIMENTAIRE

Lorsqu'Alain Coumont a commencé à faire du pain, c'était surtout parce qu'il n'arrivait pas à trouver un fournisseur qui satisfasse les besoins de son restaurant de l'époque, le Café du Dome. À présent, le petit magasin installé rue Dansaert est devenu une multinationale, avec 151 magasins dans 19 pays et un chiffre d'affaire de 170 millions d'EUR.

Les États-Unis sont le marché le plus important de l'enseigne. C'est en 1997 qu'Alain Coumont ouvre le premier magasin sur les terres de l'oncle Sam, et depuis lors la branche américaine connaît une croissance fulgurante. En 2007, 24 magasins étaient recensés aux États-Unis, et ce nombre est actuellement de 48, soit 23 de plus qu'en Belgique. L'entreprise y réalise la plus grosse partie de son chiffre d'affaire (48 % des ventes, contre 13 % en Belgique et 15 % en Angleterre) et n'est pas prête de s'arrêter en si bon chemin. Le siège social du Pain quotidien a d'ailleurs été déménagé à New-York, et le directeur général de l'entreprise, Vincent Herbert, s'y est installé afin de suivre de près l'évolution du marché américain. «On s'est dit que (la ville de New-York) était idéale pour relancer le Pain quotidien. C'est la capitale du monde moderne. Je ne connais aucun endroit qui symbolise mieux le dynamisme, l'énergie, la créativité et l'ambition. Et avec le Pain quotidien, nous nous devons d'être ambitieux. Et puis, il est important aussi d'avoir son siège dans la zone géographique où la progression des ventes est la plus rapide. On doit être au plus près de cette croissance pour pouvoir la surveiller au mieux.»

En juin 2010, le groupe a en effet ouvert une boutique en plein cœur de Central Park, faisant sensation dans la presse américaine. Cette opération aura coûté près d'1 million d'USD rien que pour rénover le Mineral Spring cafe, l'emplacement qui aura finalement été choisi.

Le succès américain de la marque, Vincent Herbert nous le décrit en ces termes: «Ces valeurs très belges que nous exportons ont presque totalement disparu dans certains pays. Ce n'est pas un hasard si le Pain quotidien a beaucoup de succès dans les grandes villes américaines impersonnelles. Les gens sont à la recherche de sérénité, d'un endroit où ils se sentent à l'abri, un peu comme s'ils étaient à la maison.»

www.lepainquotidien.com

5

Étiquette



5. Étiquette

A. Communication et relations

- Les Américains sont connus pour leurs poignées de main ferme et longues. Montrez de la confiance en vous lors de cette première impression, et maintenez le contact visuel avec votre interlocuteur.
- Lors de la première rencontre, il est judicieux de s'adresser à une personne par son titre suivi de son nom de famille.
- La plupart des Américains vous proposeront rapidement de les appeler par leur prénom, voire leur surnom. Ne vous choquez pas de cette pratique, qui ne dénote pas une familiarité. Vos partenaires s'attendent à ce que vous leur proposiez la même chose en retour.
- L'anglais est souvent la seule langue connue par les Américains ; ils s'attendent donc à ce que vous le maîtrisiez. Il se peut que vous ayez du mal à suivre le débit rapide de vos partenaires, n'hésitez pas à exprimer cette difficulté.
- Les Américains n'apprécient généralement pas les blancs dans une conversation, il se peut qu'ils parlent uniquement pour combler un silence.

B. Réunions

- « Time is money ». On attend de vous que vous soyez ponctuel à vos rendez-vous. Le respect des échéances est également d'une importance capitale dans le monde des affaires américain.
- Certaines discussions peuvent se passer durant des repas, mais ce n'est pas la coutume aux États-Unis.
- Attendez-vous à participer à des discussions informelles en marge de la réunion. Ces discussions sont importantes afin de détendre l'atmosphère. Celles-ci tournent fréquemment autour du sport ou du temps qu'il fait.

C. Négociations

- Les Américains n'aiment pas perdre de temps. Attendez-vous à rentrer rapidement dans le cœur du sujet. Si vous devez présenter votre entreprise, soyez direct et utilisez de préférence des faits et des chiffres qui marqueront les esprits.
- L'objectif des négociations est souvent d'arriver à un contrat signé ou à tout le moins un accord oral. Les relations personnelles passent après les relations commerciales.
- Les décisions sont prises en respectant l'échelle hiérarchique. Les négociations en équipe sont relativement rares.
- Le fait d'offrir des cadeaux n'est pas dans la coutume américaine, mais sera apprécié. Ceux-ci sont généralement remis en fin de réunion, lorsque l'affaire est conclue. Un cadeau typique de la Belgique ou de votre région sera le plus adéquat.

D. Cartes de visite

- L'échange de cartes de visites est commun lors des présentations ou en fin d'entretien. Néanmoins, cet échange est moins formel que dans d'autres pays, ne vous offusquez donc pas si votre carte est rangée dans un portefeuille, ce n'est aucunement une insulte.
- L'anglais étant la seule langue du pays, prévoyez des cartes de visites dans cette langue.

E. Divers

- Évitez de parler de politique ou de religion avant de connaître personnellement votre partenaire.
- Les voyages, le sport, le travail ou la nourriture sont quelques sujets parmi les plus fréquemment abordés par les Américains dans des discussions informelles.
- Les États-Unis sont une société extrêmement procédurière. Pensez à vous assurer le soutien d'un avocat lorsque vous faites affaire avec des Américains.

6 Adresses utiles



6. Adresses utiles

6.1. En Belgique

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (Awex)

2, Place Saintelette
1080 Bruxelles

Tél. + 32 2 421 82 11

Fax + 32 2 421 87 87

Email: mail@awex.be

Website: www.awex.be

Bruxelles Export

500, avenue Louise boîte 4
1050 Bruxelles

Tél. + 32 2 800 40 00

Fax + 32 2 800 40 01

Email: infos@brussels-export.irisnet.be

Website: www.brussels-export.be

Flanders Investment & Trade (Fit)

90, rue Gaucheret
1030 Bruxelles

Tél. + 32 2 504 87 11

Fax + 32 2 504 88 99

Email: info@fitagency.be

Website: www.flandersinvestmentandtrade.be

Ambassade des États-Unis d'Amérique en Belgique

Ambassadeur: S.E.M. Howard W. Gutman

27, boulevard du Régent
1000 Bruxelles

Tél. +32 2 811 40 00

Fax +32 2 811 45 00

Email: usvisabrussels@state.gov

Website: <http://belgium.usembassy.gov>

Section consulaire de l'ambassade des États-Unis d'Amérique en Belgique

Consul: David W. Seckler

27, boulevard du Régent
1000 Bruxelles

Tél. +32 2 811 43 00

Email: usvisabrussels@state.gov

Website: <http://belgium.usembassy.gov>

Département commercial et politique de l'Ambassade des États-Unis d'Amérique en Belgique

Conseiller à l'économie et au commerce: Steven H. Fagin

27, boulevard du Régent
1000 Bruxelles

Tél. +32 2 811 46 00

Fax +32 2 512 36 44

Email: office.brussels@trade.gov

Website: www.buyusa.gov/belgium/en

Représentation permanente des États-Unis d'Amérique auprès de l'Union Européenne

Ambassadeur: S.E.M. William E. Kennard

13, rue Zinner
1000 Bruxelles

Tél. +32 2 811 41 00

Fax +32 2 811 51 54

Email: useupa@state.gov

Website: <http://useu.usmission.gov>

Chambre de commerce Américaine en Belgique

41, rue du commerce
1000 Bruxelles

Tél. +32 2 513 67 70

Fax +32 2 513 35 90

Email: gchamber@amcham.be

Website: www.amcham.be

6.2. Aux États-Unis

Ambassade de Belgique aux États-Unis

Ambassadeur: S.E.M. Jan Matthysen

Consul: M. Elie Loos

3330, Garfield Street N.W.
20008 Washington DC

Tél. +1 202 333 6900
Fax +1 202 333 3079

Email: Washington@diplobel.fed.be

Website: <http://www.diplobel.us>

Consulat général à Atlanta

Consul général: Benoît Standaert

230, Peachtree Street NW, Suite 2710
30303 Atlanta

Tél. +1 404 659 2150
Fax +1 404 659 8474

Email: Atlanta@diplobel.fed.be

Website: <http://www.diplobel.us>

Consulat général à Los Angeles

Consul général: Geert Criel

6100, Wilshire Boulevard, Suite 1200
90048 Los Angeles

Tél. +1 323 857 1244
Fax +1 323 936 2564

Email: LosAngeles@diplobel.fed.be

Website: <http://www.diplomatie.be/losangeles>

Consulat général à New York

Consul général: Herman Portocarero

1065, Avenue of the Americas, 22nd floor
10018 New York

Tél. +1 212 586 5110
Fax +1 212 582 9657

Email: NewYork@diplobel.fed.be

Website: <http://www.diplomatie.be/newyork>

Représentation permanente de la Belgique auprès des Nations Unies à New York

Représentant permanent: Jan Grauls

885 East, One Dag Hammarskjöld Plaza, 47th street, 41^e floor
10017 New York

Tél. +1 212 378 6300
Fax +1 212 681 7618

Email: NewYorkUN@diplobel.fed.be

Website: <http://www.un.int/belgium>

Consulat honoraire à Baltimore

799, Cromwell Park Drive, Suite A Glen Burnie

c/o John S. Connor, Inc.
21061 Baltimore

Tél. +1 410 863 0255
Fax +1 410 863 1377

Email: leec@jsconnor.com

Consulat honoraire à Boston

1, Lincoln Street, State Street global Advisors, 27th floor
02111 Boston

Tél. +1 617 779 8700
Fax +1 617 988 6682

Email: boston@diplobel.org

Consulat honoraire à Chicago

1713, West Beach Avenue
60722 Chicago

Tél. +1 847 214 4670

Fax +1 847 787 5486

Email: paulvanhalteren@sbcglobal.net

Consulat honoraire à Cincinnati

312 Walnut Street, Suite 1400
c/o Thompson Hine
45202 Cincinnati

Tél. +1 513 352 6700

Fax +1 513 241 4771

Email: Paul.Allaer@thompsonhine.com

Consulat honoraire à Dallas

1308, Danbury Drive Mansfield
76063 Dallas

Tél. +1 817 229 4259

Fax +1 817 568 7131

Email: abens@alumni.unthsc.edu

Consulat honoraire à Denver

1900, Wazee Street, Suite 300
80202 Denver

Tél. +1 303 295 9703

Fax +1 303 295 9701

Email: denver@diplobel.org

Consulat honoraire à Detroit

30, Edgemere Road Grosse Pointe Farms
48236 Detroit

Tél. +1 313 530 4436

Fax +1 313 881 1004

Email: davidcornillie@sbcglobal.net

Consulat honoraire à Honolulu

707, Richardstreet, Suite 600
96813 Honolulu

Tél. +1 808 533 3999

Fax +1 808 533 0144

Email: honolulu@diplobel.org

Consulat honoraire à Houston

2009, Lubbock Street
c/o The Crispin Company
77007 Houston

Tél. +1 713 426 3933

Fax +1 713 224 1120

Email: consubelhou@crispinco.com

Consulat honoraire à Kansas City

1411 East, 104th rue, Suite 100
64131 Missouri

Tél. +1 816 898 5147

Fax +1 816 942 0006

Email: dbarber@kcattorneys.net

Consulat honoraire à Lawrence

41, Causeway
11559 Lawrence

Tél. +1 516 371 2323

Fax +1 516 371 6664

Consulat honoraire à Louisville

1009 South, 4th Street
40203 Louisville

Tél. +1 502 584 8583

Fax +1 502 584 1826

Email: louisville@diplobel.be

Consulat honoraire à Miami

261 NE 1st street, Suite 230
33132 Miami

Tél. +1 305 377 1368

Fax +1 305 428 3013

Email: consubel_miami@earthlink.net

Consulat honoraire à Milwaukee

555 East, Wells Street, Suite 1900
53202 Milwaukee

Tél. +1 414 978 5532

Fax +1 414 223 5000

Email: ebridge@whdlaw.com

Consulat honoraire à Moline

John Deere Road, 4101, 60th rue
61266-1244 Moline

Tél. +1 309 743 1856

Email: Moline@diplobel.be

Consulat honoraire à la Nouvelle Orléans

4500, One Shell Square
70139 Nouvelle Orléans

Tél. +1 504 585 0151

Fax +1 504 566 0210

Email: neworleans@diplobel.be

Consulat honoraire à Philadelphie

1701, Market Street
19103 Philadelphie

Tél. +1 215 963 5092

Fax +1 215 963 5092

Email: philadelphia@diplobel.org

Consulat honoraire à Phoenix

2944 North, 44th rue, Suite 200
85018 Phoenix

Tél. +1 602 852 3870

Fax +1 602 852 3878

Email: phoenix@diplobel.org

Consulat honoraire à Pittsburgh

800, North Bell Avenue,
Carnegie Office Park IV, Suite 290
15106 Pittsburgh

Tél. +1 412 279 2121

Fax +1 412 279 6426

Email: Pittsburgh@diplobel.be

Consulat honoraire à Portland

2121 NW, Front Avenue
97209 - 1834 Portland

Tél. +1 503 226 2121

Fax +1 503 226 9636

Email: portland@diplobel.org

Consulat honoraire à Saint Paul Minneapolis

283 South, Mississippi River Blvd. Saint Paul
55105 Minneapolis

Tél. +1 651 699 2528

Fax +1 651 699 4821

Email: St.Paul@diplobel.be

Consulat honoraire à Salt Lake City

47 East, South Temple
84150 Salt Lake City

Tél. +1 801 240 6642

Fax +1 801 240 3698

Email: saltlakecity@diplobel.org

Consulat honoraire à San Antonio

106 South, St. Mary Street, Suite 200
78205 San Antonio

Tél. +1 210 271 0630

Fax +1 210 225 1951

Email: SanAntonio@diplobel.be

Consulat honoraire à San Diego

Post Office Box 130051 Carlsbad
92013 San Diego

Tél. +1 760 943 9121

Fax +1 760 943 9121

Email: sandiego@diplobel.org

Consulat honoraire à San Francisco

1663, Mission Street, Suite 400
94103 San Francisco

Tél. +1 415 861 9910

Fax +1 415 861 9801

Email: sanfrancisco@diplobel.org

Consulat honoraire à San Juan de Porto Rico

14, Calle San Sebastian Viego
00901 San Juan de Porto Rico

Tél. + 787 883 2570

Fax + 787 883 3244

Email: SanJuan@diplobel.org

Consulat honoraire à Seattle

2200, Alaska Way, The World Trade Center Suite 470
98121 Seattle

Tél. +1 206 728 5145

Fax +1 206 770 7923

Email: seattle@diplobel.org

Consulat honoraire à Virginia Beach

1023, Laskin Road K
23451 Virginia Beach

Tél. +1 757 422 5571

Fax +1 757 491 1845

Email: Almimi@earthlink.net

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers aux États-Unis**Trade and Investment Commissioner auprès du Consulat Général à Atlanta:** Ms. Djazia FILOSO

Wallonia Trade Office, c/o Consulate General of Belgium
Peachtree Center North Tower Suite 820 225, Peachtree Street, NE
Atlanta, GA - 30303 - USA

Tél. +1 404 584 2002

Fax +1 404 584 2004

Email: atlanta@awex-wallonia.com

Website: www.belgiantrade.org

Trade and Investment Commissioner auprès du Consulat à Chicago: Mme Martine LECLERCQ

Wallonia Trade Office, c/o Belgian Consulate
333, North Michigan Avenue- Suite 905
Chicago, IL – 60601 - USA

Tél. +1 312 357 0992

Fax +1 312 357 1076

Email: chicago@awex-wallonia.com

Website: www.belgiantrade.org

Business Development Investments Northern & Eastern USA auprès du Consulat à Chicago:

M. Jean-Pierre VASAUNE

Wallonia Trade Office, c/o Belgian Consulate
333, North Michigan Avenue- Suite 905
Chicago, IL – 60601-4186 - USA

Tél. +1 312 961 7738

Fax +1 312 357 1076

Email: jvasaune@investinwallonia.be

Website: www.investinwallonia.be

Trade and Investment Commissioner auprès du Consulat Général à New York: Mme Edith MAYEUX

Wallonia Trade and Investment Agency,
c/o Consulate General of Belgium
1065, Avenue of the Americas, 22nd Floor
New York, NY – 10018 - USA

Tél. +1 212 247 6351
Fax +1 212 247 6392

Email: edith.mayeux@belgiantrade.net
newyork@awex-wallonia.com

Website: www.belgiantrade.org

Trade and Investment Commissioner à San Francisco: M. Frédéric DELBART

Belgian Trade Commission, Wallonia Office
155, Montgomery Street, suite 207
San Francisco, CA – 94104 - USA

Tél. +1 415 546 5255
Fax +1 415 546 3144

Email: sfo@belgiantrade.org
sanfrancisco@awex-wallonia.com

Website: www.belgiantrade.org

Trade and Investment Commissioner auprès de l'Ambassade de Belgique à Washington, DC: M. Bernard GEENEN

Wallonia Trade and Economic Office,
c/o Embassy of Belgium
3330 NW, Garfield Street
Washington, DC – 20008 - USA

Tél. +1 202 625 5852
Fax +1 202 625 6252

Email: awexdc@gmail.com , washington@awex-wallonia.com

Trade and Investment Commissioner à Houston: M. Eric BLETARD

Belgian Trade Commission, Wallonia-Brussels Office
5300, Memorial Drive, Suite 625
Houston, TX – 77007 - USA

Tél. +1 713 863 1110
Fax +1 713 863 1112

Email: houston@awex-wallonia.be

Website: www.belgiantrade.org

Bruxelles Export**Attaché économique et commercial auprès du consulat général à New York: M. Luc LIPPENS**

1065, Avenue of the America, 22nd floor

Tél. +1 212 399 8522
Fax +1 212 399 8517

Email: brusselsusa@msn.com
www.brussels-usa.com

Bruxelles Export peut également compter sur les attachés économiques et commerciaux de l'AWEX (Eric BLETARD et Bernard GEENEN) et de FIT (Ludwig VAN DEN BOSSCHE et Tonia VAN DE VYVER).

Flanders Investment and Trade**Attaché économique et commercial à Atlanta:**

M. Ludwig VAN DEN BOSSCHE

235, Peachtree Street NE, Suite 810
30303 Atlanta

Tél. +1 404 659 9611
Fax +1 404 659 9461

Email: atlanta@fitagency.com

Directeur du bureau de Chicago: M. Claude STOMP

150 North Waker Drive, Suite 2100
60606 Chicago

Tél. +1 312 251 0622
Fax +1 312 251 0624

Email: chicago@fitagency.com

Attaché économiques et commerciaux à Los Angeles:

Mme Tonia VAN DE VYVER

6100 Wilshire Boulevard, suite 1200
90048 Los Angeles

Tél. +1 323 857 0842
Fax +1 323 938 4024

Email: losangeles@fitagency.com

Attaché technologique ICT à San Francisco:

Mme. Annik BOUQUET

155 Montgomery Street, suite 204
94104 San Francisco**Tél.** +1 415 546 5255**Fax** +1 415 546 3144**Email:** sanfrancisco@fitagency.com**Attachés économiques et commerciaux à New York:**

M. Marc STRUYVELT

620, 8th avenue, 44th floor
10018 New York**Tél.** +1 212 664 0930**Fax** +1 212 664 0944**Email:** newyork@fitagency.com**Attaché technologique biotechnologies à New York:**

M. Jan WAUTERS

620, 8th Avenue, 44th floor
10018 New York**Tél.** +1 212 664 0930**Fax** +1 212 664 0944**Email:** newyork@fitagency.com**Invest in America****Directeur:** Aaron Brickman1401 Constitution Avenue
20230 Washington**Tél.** +1 202 482 5199**Fax** +1 202 482 3643**Email:** aaron.brickman@trade.gov**Website:** www.investinamerica.gov**Banque Mondiale**1818 NW, H Street
20433 Washington**Tél.** +1 202 473 1000**Fax** +1 202 477 6391**Website:** www.worldbank.org**Délégation de l'Union Européenne aux États-Unis****Ambassadeur:** S.E.M. João Vale de Almeida2175 NW, K Street
20037 Washington**Tél.** +1 202 862 9500**Fax** +1 202 429 1766**Email:** ann.sweeney@eeas.europa.eu**Website:** www.eurunion.org/eu**Chambre de commerce belgo-américaine**1177, Avenue of the Americas, 8th floor
10036 New York**Tél.** +1 212 541 0779**Email:** info@belcham.be**Website:** www.belcham.org**U.S. Department of Commerce****Secrétaire au commerce:** Gary Locke1401 NM, Constitution Avenue
20230 Washington**Tél.** +1 202 482 2000**Fax** +1 202 482 2741**Email:** TheSec@doc.gov**Website:** www.doc.gov

6.3. Sites à consulter

Portail du gouvernement des États-Unis d'Amérique
www.usa.gov

Président des États-Unis d'Amérique
www.whitehouse.gov

Vice-président des États-Unis d'Amérique
www.whitehouse.gov/administration/vice-president-biden

Sénat américain
www.senate.gov

Congrès américain (chambre des représentants)
www.house.gov

Cour Suprême des États-Unis d'Amérique
www.supremecourt.gov

Cour américaine au commerce international
www.cit.uscourts.gov

Portail des gouvernements des États fédérés
www.usa.gov/Agencies/State_and_Territories.shtml

Ministère de l'agriculture
www.usda.gov

Ministère du commerce
www.commerce.gov

Ministère de la défense
www.defense.gov

Ministère de l'éducation
www.ed.gov

Ministère de l'énergie
www.energy.gov

Ministère de la santé
www.hhs.gov

Ministère de la sécurité intérieure
www.dhs.gov

Ministère du logement et de l'urbanisme
www.hud.gov

Ministère de la justice
www.justice.gov

Ministère du travail
www.dol.gov

Department of States
www.state.gov

Ministère de l'intérieur
www.doi.gov

Ministère des finances
www.treasury.gov

Ministère des transports
www.dot.gov

Ministère des vétérans
www.va.gov

Réserve fédérale (Banque centrale américaine)
www.federalreserve.gov

Office national de statistique
www.census.gov

Food and Drug Administration
www.fda.gov

U.S. Patent and Trademark Office
www.uspto.gov

Environment Protection Agency
www.epa.gov

U.S. Customs and Border Protection
www.cbp.gov

Répertoire des chambres de commerce américaines
www.uschamber.com/chambers/directory/default

7

Sources



7. Sources

Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Étrangers	www.awex.be
Brussels Export	www.brussel-export.be
Flanders Investment and Trade	www.flanderstrade.be
SPF Affaires Etrangères	www.diplomatie.be
Central Intelligence Agency	www.cia.gov
Viewswire	www.viewswire.com
Forum économique mondial	www.weforum.org
Fonds Monétaire International	www.imf.org
Banque mondiale	www.worldbank.org
Organisation et de Coopération et de Développement Economiques	www.oecd.org
Eurostat	epp.eurostat.ec.europa.eu
NL EVD Internationaal	www.evd.nl
Chambre de commerce britannique	www.uktradeinvest.gov.uk
Services économiques suisses	www.osec.ch
Office National Du Ducroire	www.ondd.be
New Zealand Trade and Enterprise	www.nzte.govt.nz
Australian Trade Commission	www.austrade.gov.au
Kwintessential	www.kwintessential.co.uk
Market Access Database	www.doingbusiness.org
Organisation mondiale du commerce	www.wto.org
Business Monitor International	www.businessmonitor.com
The Financial Times	www.ft.com
Ernst and Young	www.ey.com
Biotechnology Industry Organization	www.bio.org

Agence pour le Commerce Extérieur

3, rue Montoyer
1000 Bruxelles

Tél. + 32 2 206 35 11

www.abh-ace.be

Bruxelles Export

500, avenue Louise, boîte 4
1050 Bruxelles

Tél. + 32 2 800 40 00

www.bruxelles-export.be

Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Etrangers

2, Place Saintelette
1000 Bruxelles

Tél. + 32 2 421 82 11

www.awex.be

Flanders Investment and Trade

90, rue Gaucheret
1030 Bruxelles

Tél. + 32 2 504 87 11

www.flanderstrade.be

Éditeur responsable: Fabienne L'Hoost
Auteur: François Bries
Graphisme et réalisation: Image Plus - communication corporate

Imprimé sur du papier certifié FSC

Cette étude est également disponible sur le site internet de l'Agence
pour le Commerce extérieur : www.abh-ace.be

Bien que tout ait été mis en œuvre afin de
fournir une information précise et à jour,
ni l'Agence pour le Commerce Extérieur,
ni ses partenaires (Agence Wallonne
à l'Exportation et aux Investissements
Étrangers, Bruxelles Export et Flanders
Investment and Trade) ne peuvent être
tenus responsables d'erreur, d'omission
et de déclaration mensongère. Ils ne
peuvent non plus être tenus responsables
d'utilisation ou d'interprétation des
informations contenues dans cette étude,
qui ne vise pas à délivrer des conseils.

Date de publication: mai 2011