



Etats-Unis

Régime d'importation



1. Principaux indicateurs

(Données 2024-2025)

Population	335 millions d'habitants
Population de 15 à 65 ans	218 millions d'habitants
Capitale	Washington, DC
Principales villes	New York, Los Angeles, Chicago, Houston, Phoenix, Philadelphia, San Antonio, San Diego, Dallas, San Jose, Austin, Washington
Croissance économique	2024: 2,7% (prévisions 2025: 2,0%)
PIB/habitant	2024: 76'343 US\$ (prévisions 2025: 82'715 US\$)
Taux de chômage	2024: 4,1% (prévisions 2025: 4,4%)
Inflation	2024: 2,9% (prévisions 2025: 2,3%)
Dettes publique/PIB	2024: 123,3% (prévisions 2025: 126,6%)

Les Etats-Unis sont membres de l'ONU, de l'OCDE, de l'OMC, du FMI, de la Banque Mondiale, de l'APEC, du G20. Ils sont le partenaire principal de l'Association de libre-échange nord-américaine (NAFTA-ALENA) réunissant les Etats-Unis, le Canada et le Mexique.



Points forts

- Flexibilité du marché de l'emploi
- Le plein emploi est un des objectifs de la Réserve Fédérale
- Rôle prédominant du dollar dans l'économie mondiale
- 70% de la dette publique détenue par les résidents
- Forte attractivité : leader en recherche & innovation, immense marché, deux façades océaniques et destination touristique privilégiée
- Fiscalité des entreprises favorable
- Riche en ressources : pétrole et gaz, agriculture, minéraux

Points faibles

- Faible participation au marché du travail
- Fort endettement des ménages
- Bipolarisation politique
- Baisse du taux de fécondité
- Vétusté de nombreuses infrastructures
- Inégalités croissantes de revenus et de patrimoine se superposant aux inégalités territoriales et raciales
- Conflit commercial et compétition technologique avec la Chine

Dans la course à la maîtrise de l'inflation, le dernier kilomètre est le plus difficile

Malgré une inflation durablement élevée et un cycle de resserrement monétaire agressif, l'activité a été solide en 2023, la consommation des ménages et les dépenses publiques ayant notamment tiré la croissance. En 2024, la croissance ne devrait que légèrement se modérer malgré les effets de la hausse des taux, grâce notamment à un marché de l'emploi toujours tendu (taux de chômage inférieur à 4% et taux de création d'emplois robuste au premier trimestre 2024) qui soutient la consommation des ménages. Les effets positifs de la croissance continue des revenus seront légèrement contrebalancés par l'épuisement de l'épargne excédentaire de l'époque de la pandémie et par la fragilité des ménages financièrement vulnérables (comme le suggère l'augmentation des impayés sur les prêts automobiles et les cartes de crédit). Le pouvoir d'achat bénéficiera également de la modération de l'inflation. Après avoir culminé à 9,1% à la mi-2022, l'inflation IPC a rapidement décéléré et s'est stabilisée autour de 3% depuis la mi-2023, c'est-à-dire au-dessus de l'objectif de 2% de la Fed. Cependant, l'inflation PCE (la mesure préférée de la Fed) est plus clairement orientée à la baisse et le marché du travail montre de nombreux signes de relâchement malgré une forte croissance de l'emploi. On s'attend donc toujours à ce que la Fed commence à réduire sa fourchette de taux cible (actuellement de 5,25% à 5,50%, son niveau le plus élevé depuis 2001) au cours de l'été 2024, mais à un rythme plus prudent. Ces baisses de taux stimuleraient l'investissement résidentiel au second semestre.

Néanmoins, les conditions financières resteront restrictives en 2024 et pèseront sur les dépenses des entreprises. Les incitations à investir dans les énergies propres et les semi-conducteurs devraient continuer à maintenir les dépenses d'investissement à flot. Si les dépenses publiques ont été dynamiques en 2023, elles devraient être plus prudentes cette année. La hausse des charges d'intérêt sur la dette et les divergences de vues sur la politique budgétaire à Washington, surtout en cette année électorale, limiteront les dépenses fédérales. En revanche, les États et les collectivités locales continueront à mettre en œuvre les programmes d'investissement fédéraux, y compris en matière d'infrastructures, ce qui maintiendra une contribution positive des dépenses publiques. L'impulsion surprenante donnée à l'activité par les exportations nettes en 2023 devrait s'essouffler en raison des effets retardés d'un dollar fort, qui peut encore s'apprécier si les autres grandes banques centrales assouplissent leur politique plus rapidement.

Le déficit budgétaire se stabilise à un niveau élevé

La baisse des recettes publiques, consécutive à la croissance atypique de l'exercice précédent, et l'augmentation des coûts du service de la dette ont contribué à creuser le déficit en 2022-23. Pour l'exercice en cours, le déficit devrait à nouveau se réduire, même s'il restera bien supérieur aux déficits enregistrés avant la crise de la Covid-19. En vertu de la loi sur la responsabilité fiscale de juin 2023, qui a mis fin à la crise du plafond de la dette, les dépenses discrétionnaires non liées à la défense resteront donc inchangées.



Toutefois, comme la plupart des dépenses de croissance proviennent des coûts du service de la dette et des dépenses sociales et de santé liée à la démographie, la marge pour une consolidation significative est mince. Le retour de Trump au pouvoir pourrait permettre aux Républicains de contrôler les deux chambres du Congrès, ce qui annoncerait une prolongation des dispositions relatives à l'impôt sur le revenu de 2017 et une nouvelle réduction du taux d'imposition des sociétés. Pour compenser, nous devrions assister à des ajustements des politiques vertes de Biden, à une plus grande sélectivité de l'aide sociale et à une réduction des subventions à l'assurance-maladie. Les déficits importants devraient persister. Bien que le fardeau de la dette soit lourd, les autorités restent en mesure de faire face à leurs obligations financières, étant donné la flexibilité de financement inégalée du pays grâce à son statut d'émetteur de l'USD, la principale monnaie de réserve mondiale. Cependant, l'accord de dernière minute pour relever le plafond de la dette en 2023 afin d'éviter un défaut de paiement a démontré que la politisation de la limite de la dette est un écueil récurrent. C'est l'un des risques invoqués par Fitch pour justifier la dégradation de la note de crédit des Etats-Unis à AA+ en août 2023.

Le déficit de la balance courante restera élevé en 2024, alimenté principalement par le déficit structurel de la balance des marchandises (3,9% du PIB en 2023). Les nouvelles capacités de production de gaz naturel liquéfié soutiendront les exportations, notamment vers l'Europe. Après avoir connu des mouvements importants liés aux perturbations des services de transport ces dernières années, l'excédent du compte des services devrait rester stable, autour de 1% du PIB. Le solde positif des revenus primaires (0,7% du PIB) devrait s'améliorer légèrement, grâce à l'augmentation des recettes provenant des intérêts et des dépôts sur les actifs américains à l'étranger. Les transferts de la coopération internationale et les envois de fonds des travailleurs émigrés maintiendront la balance des transferts en déficit (environ 0,6% du PIB). L'attrait des actifs américains et du dollar génère des investissements de portefeuille (bons du Trésor, actions, etc.) pour financer le déficit. Toute politique commerciale postélectorale (telle que l'augmentation des droits de douane) ne devrait pas avoir d'incidence sur le déficit commercial, étant donné qu'il résulte des niveaux structurellement élevés de consommation par rapport à la production aux États-Unis.

2. Obstacles tarifaires

2.1. Droits de douane (août 2025)

Les exportations suisses de biens sont soumises à des droits de douane supplémentaires de 39% depuis le 7 août 2025.

À partir du 9 avril 2025, les exportations suisses de biens avait été soumises à des droits de douane supplémentaires de 31%. A cette même date, la mesure avait toutefois été suspendue pour 90 jours et les droits de douane additionnels avaient été ramenés à 10%.

Le tarif douanier horloger américain, relativement complexe, est basé sur la nomenclature du Système douanier Harmonisé (SH). Bien que les produits horlogers soient considérés de ce fait comme un tout, les droits s'appliquent sur la valeur des différents composants, d'où la nécessité, dans chaque cas, d'établir une ventilation de la valeur (Breakdown Value).

Autre particularité du système douanier américain, les sous-positions peuvent, selon les cas, prendre en compte le nombre de pierres contenues dans le mouvement, la valeur du mouvement, la dimension du mouvement, la nature du bracelet, etc.

Deux types de droits sont prélevés:

- un droit spécifique (par pièce) variant de 0 à 2,19 \$ selon la position tarifaire;



- un droit ad valorem calculé sur la valeur des différents composants. Il varie entre 0 et 14% selon les composants et la position tarifaire.

Le prélèvement ad valorem nécessite donc la déclaration de la valeur des composants (mouvement, boîte, bracelet, pile) dans chaque cas (Breakdown Value Declaration). Celle-ci se fait généralement sur la facture.

Le tarif douanier complet, avec les notes explicatives est disponible sur demande.

2.2. Merchandise Processing Fee (MPF)

Cette taxe est de 0,3464% de la valeur de la marchandise, un minimum de 32,71 US\$ et maximum de 634,62 US\$ pour les entrées formelles d'une valeur supérieure à 2500 USD.

2.3. U.S. Sales Tax on Goods and Services (PR - GST)

Cette taxe de vente, applicable uniquement à Porto Rico, est passée de 7% à 11,5%

2.4. Harbour maintenance fee (HMF)

Cette taxe de maintenance est de 0,125% de la valeur de la marchandise importée par mer.

3. Obstacles non tarifaires

3.1. Prescriptions de marquage

Les notes explicatives du tarif douanier américain (Harmonized Tariff Schedule of the United States 1994, TSUS) précisent les prescriptions douanières de marquage en matière d'importation de produits horlogers.

Les **mouvements de montres** doivent porter sur un ou plusieurs des ponts ou platines supérieurs des marques indiquant:

- le nom du pays de fabrication
- le nom du fabricant ou du revendeur
- en toutes lettres, le nombre de pierres éventuelles servant de coussinet de frottement dans le mouvement

Les **mouvements d'horlogerie** doivent porter, sur la partie la plus apparente de la platine antérieure ou postérieure, des marques indiquant:

- le nom du pays de fabrication
- le nom du fabricant ou du revendeur
- le nombre de pierres éventuelles

Les **boîtes de montres** doivent porter, sur la face intérieure ou extérieure de la cuvette, des marques indiquant:

- le nom du pays de fabrication
- le nom du fabricant ou du revendeur



Les **cages d'appareils d'horlogerie** relevant du présent chapitre doivent porter sur la partie la plus apparente de la face extérieure du dos des marques indiquant le nom du pays de fabrication.

3.1.1. Considérations et interprétations des douanes américaines sur les prescriptions de marquage

3.1.1.1. *Marquage du pays d'origine*

Le pays d'origine des montres pourra être marqué des façons suivantes:

- avec le nom du pays (ex.: Swiss, Japan);
- avec la phrase "Made in [nom du pays]";
- avec la phrase "Product [nom du pays]";
- avec une phrase spécifiant l'origine du mouvement, telle que "Mov't [nom du pays]" ou "[nom du pays] Movement"

Dans la plupart des cas, il n'y aura qu'un pays d'origine marqué soit sur le fond de la boîte, soit sur la face visible du cadran. Les douanes américaines admettent la présence de deux marquages d'origine sur le cadran (un pour l'origine du cadran, l'autre pour l'origine de la montre), dans la mesure où l'origine du cadran est marquée sur le fond du cadran, étant ainsi invisible pour l'acheteur finale (Customs Ruling HQ 735576, 19 mai 1994).

Les mouvements d'horlogerie avec affichage optoélectronique seulement et emboîtés dans des boîtes leur étant spécifiquement destinées (importés séparément ou en tant que composants de montres assemblées) ne sont pas soumis auxdites prescriptions de marquage.

3.1.1.2. *Étiquettes, autocollants*

L'usage d'étiquettes ou d'autocollants ne peut remplacer les marquages prescrits.

3.1.1.3. *Nombres de pierres*

Les mouvements d'horlogerie ne contenant aucune pierre ne doivent être marqués que du nom du pays de fabrication et du nom du fabricant ou du revendeur (pas de marquage "Zero Jewel") (Customs Ruling HQ 559998, 30 janvier 1997).

3.1.1.4. *Montres de type squelette*

Compte tenu des contraintes techniques liées aux montres squelettes (peu ou pas d'espaces disponibles pour les marquages sur le mouvement) les douanes américaines tolèrent le fait que les marquages relatifs au mouvement soient effectués soit sur la masse oscillante (la boîte ayant un fond transparent), soit sur le fond de la boîte. Les marquages restent exigibles.

3.1.1.5. *Marquage de l'origine des bracelets*

Les douanes américaines considèrent que les bracelets "attachés" à une montre dans le pays d'origine de celle-ci subissent de ce fait une transformation substantielle et reçoivent donc la même origine que la montre. Dans ce cas, les bracelets ne doivent donc pas être marqués séparément. (Customs Ruling HQ 560471, 5 janvier 1997).

3.1.1.6. *Marquage des étuis*

Il faut distinguer entre les étuis réutilisables et ceux ne l'étant pas. On entend par étuis réutilisables ceux qui ont une certaine durabilité ou une fonction de protection et dont, en principe, le consommateur final ne se débarrasse pas.



Les étuis conçus pour être utilisés plusieurs fois sont considérés comme des produits différents de leur contenu et doivent donc être marqués séparément de leur origine (ex. Container Made in [nom du pays]).

Les étuis jetables, qui reçoivent leur contenu aux Etats-Unis, ne doivent pas être marqués de leur origine. En revanche, l'emballage (la caisse, le container, etc.) contenant lesdits étuis doit être marqué de l'origine des produits lors de son importation (Customs Ruling HQ 559073, 28 juin 1995).

Les étuis jetables importés aux Etats-Unis avec les montres qu'ils contiennent ne doivent pas être marqués de leur origine.

Si les douanes américaines ont la certitude que la montre va rester dans son étui (emballage) scellé et non ouvert jusqu'à l'achat par le consommateur final, l'étui peut alors être marqué par le pays d'origine de la montre; dans ce cas seulement, ce marquage remplace celui sur la montre (19 C.F.R. § 134.32). Le simple usage de ruban adhésif (ou d'autres sceaux amovibles) n'entre pas en considération.

3.1.1.7. Produits importés en provenance des Iles Vierges américaines

La règle générale veut que ces produits n'aient pas l'obligation d'être marqués avec leur origine. Font exemption à cette règle tous les produits ayant une origine différente, transitant par les Iles Vierges américaines ou toute autre possession territoriale américaine. Dans ce cas, ils doivent être marqués comme s'ils étaient importés directement sur le territoire américain.

3.1.1.8. Produits horlogers importés et destinés à la vente dans les Duty Free Shops

Quel que soit le lieu de vente (ex.: Honolulu, Anchorage, Los Angeles, etc.), ces produits ne sont pas assujettis aux dispositions douanières en matière de marquage.

De fait, les Duty Free Shops ne doivent pas être assimilés aux Foreign Trade Zones, mais être considérés comme des magasins sous douane (In Bond).

Concrètement, les marchandises leur étant destinées ne font pas l'objet d'une importation (pas de franchissement douanier) et ne sont donc pas soumises aux droits de douane.

La procédure prévoit que les marchandises sont transférées directement de l'aéroport d'arrivée aux magasins. Une étape par les entrepôts sous douane est évidemment possible. Les autorités douanières surveillent ce type de transfert et veille au respect des procédures prévues.

3.1.2. Abolition des directives de la Federal Trade Commission (FTC Guides)

Entrées en vigueur en 1968, les directives pour l'industrie de la montre (FTC Guides) ont été abrogées le 9 juin 1999. Elles fixaient les prescriptions de marquage, notamment pour les ouvrages en métaux précieux, et définissaient certaines caractéristiques techniques comme l'étanchéité ou la résistance aux chocs.

Rappelons que le but premier de ces directives était de protéger le consommateur contre les désignations abusives apparaissant sur le produit ou sur tout emballage ou document l'accompagnant.

Dans sa décision du 9 juin 1999, la FTC a considéré, d'une part, que la révision des directives conformément aux normes ISO n'était pas une bonne solution, du fait que ces normes étaient remaniées tous les cinq ans, et que, par conséquent, les directives deviendraient rapidement obsolètes, et, d'autre part, que la section 5 du FTC Act qui consacre le principe de l'interdiction d'un comportement déloyal ou trompeur suffisait à protéger le consommateur.

La FTC a indiqué que ces agissements seront appréciés notamment au regard des normes ISO, bien que les Etats-Unis ne soient pas membre de l'organisation internationale de normalisation.

Ceci implique que les produits horlogers exportés vers les Etats-Unis peuvent aujourd'hui être marqués conformément aux normes ISO suivantes:



- ISO 3159 Instruments horaires - Chronomètres-bracelet à balancier-spiral
- ISO 6425 Montres de plongée
- ISO 1413 Horlogerie - Montres résistantes aux chocs
- ISO 2281 Horlogerie - Montres étanches
- ISO 764 Horlogerie - Montres antimagnétiques

3.2. Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT)

Effectif depuis juillet 2005, ce partenariat entre le gouvernement (douanes) et les milieux d'affaires a pour objectif de contribuer à renforcer la sécurité dans les courants d'affaires, et notamment au regard des marchandises importées aux Etats-Unis.

Le C-TPAT est géré par le U.S. Customs and Border Protection (USCBP) du U.S. Department of Homeland Security.

L'adhésion à ce partenariat se fait sur une base volontaire. Chaque importateur et ses fournisseurs peuvent juger de l'opportunité d'y participer ou de ne pas y prendre part. Début 2004, environ 3'000 sociétés et 25 compagnies aériennes y avaient adhéré.

Dans la pratique, le USCBP s'adresse aux importateurs américains en leur offrant la possibilité d'obtenir une certification C-TPAT pour leurs fournisseurs et ainsi disposer de simplifications dans les procédures douanières à l'entrée aux Etats-Unis.

Ce partenariat requiert notamment de la part des entreprises de:

- mener une évaluation globale de la sécurité de leur chaîne d'approvisionnement (fournisseur-distributeur local) sur la base des directives des douanes
- fournir un profil de sécurité aux douanes sur la base d'un questionnaire
- développer et mettre en place les mesures visant à renforcer la sécurité

Les avantages issus de ce partenariat sont de différents ordres. Du point de vue pratique, on notera:

- le nombre réduit d'inspections en douane (délais de dédouanement)
- la désignation d'un inspecteur attitré (Account Manager)
- l'accès à la liste des participants au partenariat C-TPAT
- l'accessibilité à des procédures de dédouanement simplifiées (mensuel, bimensuel, etc.)

La certification C-TPAT comprend deux volets principaux: d'une part un questionnaire et, d'autre part, une éventuelle visite par des inspecteurs de la douane américaine dans les entreprises exportant vers les Etats-Unis.

Le questionnaire a été conçu pour le monde entier et toutes les branches économiques. S'agissant de visites éventuelles d'entreprises suisses par des fonctionnaires de l'USCBP, celles-ci ont lieu sur la base des importateurs américains; un ou plusieurs fournisseurs de chaque importateur important devraient être inspectés.

Toutefois, une telle inspection en Suisse exigerait une dérogation à l'art. 271 du Code pénal suisse selon lequel les autorités d'un Etat étranger ne sont pas autorisées à procéder sur le territoire suisse à des actes qui relèvent des pouvoirs publics sans une autorisation formelle. Début septembre 2005, aucune dérogation de l'art. 271 du Code pénal suisse n'a été demandée pour C-TPAT.

Pour davantage d'information: www.cbp.gov



3.3. Marchandises déclarées à l'avance (règle des 24 heures)

Pour des raisons de sécurité, l'Union européenne a introduit au 1er janvier 2011, pour les échanges de marchandises avec les Etats n'appartenant pas à l'UE, une disposition prévoyant que les importations et les exportations doivent être déclarées à l'avance (règle dite des 24 heures).

L'accord Suisse-UE prévoit que, même après l'introduction de cette nouvelle prescription, aucune obligation de déclarer à l'avance les échanges de marchandises entre la Suisse et les Etats membres de l'UE ne sera toutefois instaurée, les normes de sécurité étant mutuellement reconnues. Les échanges Suisse - UE échappent donc à cette règle.

Dans le même temps, les échanges entre la Suisse et les Etats ne faisant pas partie de l'UE sont soumis aux nouvelles prescriptions de sécurité de l'UE qui concernent la déclaration préalable, l'analyse des risques et les contrôles de sécurité.

Pour davantage d'informations: [Office fédéral de la douane et de la sécurité des frontières](#).

3.4. Statut d'opérateur économique agréé (AEO)

L'Union européenne a introduit le 1er janvier 2011 le statut d'opérateur économique agréé (Authorized Economic Operator, AEO).

Les titulaires de ce statut peuvent bénéficier de facilités en ce qui concerne les nouveaux contrôles de sécurité (mais pas en ce qui concerne les contrôles douaniers ordinaires). La Suisse a également introduit ce statut. Les statuts d'AEO de la Suisse et de l'UE sont mutuellement reconnus comme équivalents.

Pour davantage d'informations: [Office fédéral de la douane et de la sécurité des frontières](#)

3.5. Reese's Law (piles bouton)

La Reese's Law est une loi fédérale américaine visant à réduire le risque d'ingestion de piles bouton par des enfants de 6 ans ou moins. A cette fin, la Consumer Product Safety Commission a été mandatée pour publier une norme de sécurité précisant les exigences auxquelles doivent répondre les piles bouton et les produits contenant des piles bouton. La norme de sécurité précise les critères de performance et les modèles d'avertissements aux consommateurs prescrits par la loi. Les montres mises sur le marché américain pour la première fois après le **20 septembre 2024** seront soumises aux exigences de la Reese's Law.

La FH a rédigé un guide détaillé à l'attention de ses membres afin de les aider à se mettre en conformité avec la Reese's Law. Ce guide peut être [téléchargé ici](#) (les traductions en allemand et en anglais suivront).

3.6. Toxic Substances Control Act (substances per- et polyfluorées)

Le Toxic Substances Control Act (TSCA) impose aux entreprises de notifier les substances per- ou polyfluorées (PFAS) qui ont été mises sur le marché américain depuis début 2011. Les fabricants doivent s'enregistrer auprès du Central Data Exchange (CDX) de l'Agence américaine de protection de l'environnement (EPA) pour soumettre leurs données via l'outil spécifique.

Afin de faciliter l'enregistrement des montres mises sur le marché américain durant la période concernée, la FH a rédigé un guide à l'intention de ses membres. Le document peut être téléchargé [ici](#).



3.7. Magnusson-Moss Warranty Act (Garantie)

Les règles concernant l'octroi de garanties sont fixées par le Magnusson-Moss Warranty Act de 1975, entré en vigueur en 1976. Parallèlement, plusieurs Etats des Etats-Unis ont leurs propres exigences en la matière. Cette réglementation s'applique à tous les produits de consommation d'un prix supérieur à 15 US\$.

En substance, elle prévoit que seul le terme Warranty est admis lorsqu'une garantie écrite est accordée, et que le garant est obligé de désigner cette garantie sous le nom de Full Warranty ou de Limited Warranty, selon l'étendue ou la nature des droits qui sont accordés au consommateur.

Les deux types de garanties doivent comprendre les éléments suivants:

- produit couvert par la garantie
- nom et adresse du garant
- durée de la garantie
- date de départ de la garantie
- étendue et portée de la garantie
- exceptions à la garantie (parties exclues, dommages exclus)
- noms des personnes autorisées à exécuter le service de garantie
- exposé de ce que le garant fera si le produit ne se révèle pas conforme à la garantie
- identification du bénéficiaire de la garantie

Au reste, l'une ou l'autre des garanties peut, et devrait contenir des dispositions telles que l'exclusion de dommages indirects et la limitation à concurrence du prix d'achat de la montre du montant que pourrait réclamer le consommateur, tout en indiquant que certains Etats n'admettent pas une telle limitation.

La réserve selon laquelle toute autre forme de garantie donnée par le détaillant n'engage que la responsabilité de ce dernier est également conseillée. En outre, il est utile d'indiquer que personne n'est autorisé à modifier les termes de la garantie.

3.7.1. Full Warranty

Cette garantie se caractérise par les éléments suivants:

- le terme de Full Warranty doit figurer expressément dans le titre de la garantie avec l'indication de la durée de cette dernière
- le seul fait d'utiliser l'expression Full [x] year Warranty entraîne, de par la loi, une série d'obligations à la charge du garant
- le garant doit remédier aux défauts ou, à son choix, échanger le produit dans un délai raisonnable, dont la durée n'est pas précisée par la loi ni par les règles d'interprétation
- le garant est également en droit de rembourser le produit si le consommateur admet cette solution ou si le garant est incapable de procéder à l'échange ou à la réparation du produit et si la réparation n'est pas réalisable ou ne peut être réalisée à temps
- le consommateur (bénéficiaire) n'a aucune autre obligation que d'aviser le garant et de lui remettre le produit. En d'autres termes, aucun frais ne peut lui être imposé. En principe, le garant est tenu de lui rembourser les frais de port
- le consommateur ne peut pas être obligé de retourner la Warranty Registration Card attachée au bulletin de garantie ni de présenter le bulletin de garantie lui-même. Toutefois, il est tenu de prouver son achat et la date de ce dernier. C'est la raison pour laquelle il est possible de lui suggérer comme un des moyens de preuve le retour de la carte en question ou la présentation du bulletin
- Aucune limite de la garantie pour dommage indirect n'est admise à moins que cela ne soit mentionné expressément au recto du bulletin. Certains Etats n'admettent cependant pas cette limitation
- Aucune limitation de la garantie ne peut être prévue dans le cas de transfert de la montre par son propriétaire à un tiers.



3.7.2. Limited Warranty

L'entreprise qui accorde une Limited Warranty doit mentionner dans le bulletin les clauses énumérées ci-dessus.

Elle a en revanche la possibilité de limiter les droits du bénéficiaire dans les directions suivantes:

- le bénéficiaire peut être astreint à payer (même avant réparation) les frais de port et de manipulation
- le bénéficiaire peut être tenu de retourner la carte d'enregistrement jointe au bulletin de garantie ou de présenter le bulletin de garantie lui-même, comme preuve de son achat
- la garantie implicite (découlant du droit des différents Etats) peut être limitée quant à sa durée, sauf dans les Etats où la législation exclut expressément une telle limitation
- la garantie peut être limitée au premier porteur de la montre

Autres remarques

- la loi n'impose pas de durée minimum de garantie
- la traduction d'étanchéité est Water Resistant. Les termes Waterproof, Shockproof, etc. sont à éviter car trop absolus
- le revendeur doit exposer les conditions de garantie au point de vente, avant la vente proprement dite. L'insertion du bulletin de garantie dans l'écrin contenant la montre ne suffit pas.

3.8. Responsabilité du fait du produit

Pour une entreprise étrangère cherchant à établir un courant d'affaires ou s'implanter aux Etats-Unis, la responsabilité du fait des produits est un paramètre important à prendre en considération au même titre qu'un plan marketing ou financier.

En effet, même si les sociétés américaines sont les plus affectées par le système de responsabilité, l'approche du marché américain oblige les sociétés étrangères à prendre un certain nombre de précautions essentielles. La responsabilité du fait des produits représente, en effet, aux Etats-Unis une partie très importante du contentieux et reste, sur le plan juridique, une question très controversée.

Actuellement, c'est un système de responsabilité sans faute qui tend à prévaloir. Aussi, face à une jurisprudence libérale, les exportateurs doivent être parfaitement informés de leurs obligations légales et tenir compte de tous les risques inhérents ou liés à l'utilisation de leurs produits.

La responsabilité civile du fait des produits relève du droit jurisprudentiel (Common Law). Les années 80 ont vu naître des législations étatiques dans ce domaine qui cherchent à limiter la responsabilité des producteurs et distributeurs. Cependant, aucune loi fédérale n'a pu être adoptée, malgré les nombreux projets de réforme déposés depuis huit ans, en raison de l'opposition résolue des associations de consommateurs et des avocats spécialisés dans ce domaine.

3.9. Mercury Education and Reduction Act (réglementation sur les piles)

Le Connecticut, le Maine et l'Etat de Rhode Island ont adopté des législations interdisant les piles contenant du mercure (y.c. les piles-bouton utilisées dans les montres). Les actions de lobbying menées dans ces Etats ont porté leurs fruits et des délais transitoires supplémentaires jusqu'en 2011/2012 ont été accordés aux fabricants et utilisateurs de ces produits. Un état de situation détaillé de la législation étatique en matière de mercure est disponible sur le site de la NEMA ([National Electrical Manufacturers Association](#)).



3.10. Consumer Product Safety Improvement Act

Le Consumer Product Safety Improvement (CPSIA) de 2008 a entraîné de nombreux changements réglementaires pour les fabricants, les importateurs, les revendeurs et les distributeurs de biens de consommation. Certains produits de consommation en vente aux États-Unis doivent désormais être accompagnés d'un certificat général de conformité prouvant que des tests ont été effectués et qu'ils sont conformes aux règles de sécurité.

Mais il existe des règles plus strictes pour un certain nombre de produits destinés aux enfants, notamment:

- un test et une certification tiers obligatoires réalisés par un laboratoire accrédité
- des restrictions voir interdictions pour certaines substances dangereuses
- une norme obligatoirement respectée pour les jouets (ASTM F963)

3.11. California Prop 65

Le California Prop 65 (ou Safe Drinking Water and Toxic Enforcement Act of 1986) réglemente les substances cancérogènes ou néfastes pour la reproduction. Il concerne environ 800 substances.

Tout produit de consommation vendu en Californie et contenant l'une des substances listée doit revêtir un avertissement clair au consommateur (sur le produit même ou sur son emballage), à moins que la quantité présente soit inférieure au « safe harbor level ». L'avertissement pourra par exemple avoir le libellé : "WARNING: This product contains chemicals known to the State of California to cause cancer and birth defects or other reproductive harm."

A noter que les parties inaccessibles des montres (pièces du mouvement lorsque la montre est terminée) ne sont pas concernées par cette obligation. De nombreuses substances utilisées dans l'industrie horlogère sont couvertes par cette Proposition 65 (plomb, cadmium, certains phtalates, etc.). Le DINP (phtalate) a récemment été ajouté à la liste.

3.12. California's Rigid Plastic Packaging Container Law

La CRPPC Law est une loi de 1991 visant à réduire la quantité de déchets créés par les emballages en plastique.

Elle s'applique aux emballages faits entièrement en plastique (à l'exception de composants secondaires tels que couvercle, étiquette, poignée, ...), ayant une forme rigide, une capacité comprise entre 0.23 et 19 litres environ, pouvant être fermés au moins une fois et contenant un produit destiné à la vente/distribution en Californie (au sens large : vente directe, internet, revendeurs, etc.; c'est la localisation de l'utilisateur final qui fait foi!).

Les écrans en plastique de montres tombent donc dans le champ d'application de cette loi, mais pas le plastique de protection qui entoure la montre puisque ce dernier n'est pas rigide (entre autres).

Pour être conformes, les écrans doivent être faits avec au moins 25% de matériel recyclé (post-consommation) ou être recyclables à 45% au moins ou encore être réutilisables 5x au moins ou, finalement, être 10% plus légers que les packagings similaires.

Une certification des produits n'est nécessaire que sur demande expresse des autorités américaines. Depuis l'entrée en vigueur de la loi, seules quelques rares entreprises semblent cependant avoir été concernées par une telle demande. La sanction en cas de non-réponse à la demande des autorités consiste en une amende pouvant aller jusqu'à 100'000 USD.



3.13. Californie: interdiction d'importation, de stockage et de commercialisation des articles en cuirs de crocodiles ou d'alligators

L'art. 653o du Code pénal californien interdisant sur son territoire tout commerce de produits issus notamment de crocodiles et d'alligators pourrait entrer pleinement en vigueur courant 2021.

Cette interdiction, adoptée en 2007 mais repoussée à plusieurs reprises, est devenue inéluctable malgré une lutte acharnée devant les chambres législatives californiennes. Dès que cet article entrera en vigueur, les montres ne pourront par conséquent plus être proposées en Californie avec des bracelets en cuirs de crocodiles ou d'alligators.

Par ailleurs, en plus des produits issus de cobras, pythons et d'autres espèces déjà interdites à l'art. 653o du Code pénal californien, l'Assembly Bill 1260 interdira aussi dès le 1er janvier 2022 d'importer, de détenir avec intention de vendre et de vendre en Californie tous produits issus d'iguanes, scinques, caïmans, hippopotames, téjus, varans malais et du Nil.

3.14. Lacey Act (écrins en bois)

Le Lacey Act vise l'interdiction de certains végétaux et produits végétaux et a pour but de prohiber le commerce provenant d'activités illégales d'exploitations forestières en provenance externe des Etats-Unis. Les dernières modifications du Lacey Act sont effectives depuis le 15 septembre 2008 et seront introduites par étapes.

Depuis le 1er octobre 2009, les importations d'écrins en bois (SH 4415) doivent se soumettre à une déclaration d'origine renforcée. Les autres meubles en bois (SH 94), tels que vitrines d'exposition, présentoirs et établis sont soumis à la déclaration depuis le 1er avril 2010.

Les outils ou manches d'outils tout en bois (SH 4417), à l'exclusion des outils ayant une fonction liée à la partie métal, sont déjà concernés par la réglementation et ce depuis le 1er avril 2009.

Au sens de ces nouvelles dispositions, l'importateur a l'obligation de déposer une déclaration renforcée contenant les éléments suivants, lors de l'importation:

- appellation scientifique (genre et espèce) de toute plante contenue dans l'envoi;
- pays d'origine de l'espèce végétale (pays de récolte)
- quantité et valeur de la marchandise

S'il n'est pas possible de déterminer le pays où l'espèce végétale a été récoltée, tous les pays où celle-ci aurait pu l'être doivent être indiqués. La déclaration doit être faite par l'importateur au moment de l'importation et demeure une condition au dédouanement. Des sanctions administratives et pénales sont prévues en cas de déclaration non conforme, négligente ou violant les dispositions.

Sont toutefois exemptés de l'obligation de déclaration les matériaux d'emballages utilisés pour soutenir, protéger ou transporter un autre objet, à moins que ceux-ci ne soient importés séparément.

L'APHIS (Animal, Plant and Health Inspection Service, www.aphis.usda.gov) considérant les écrins en bois renfermant des montres comme des emballages, ceux-ci sont donc exemptés de déclaration d'origine par l'importateur.

Si les écrins en bois sont déclarés individuellement ou à côté des montres, c'est-à-dire classés sous la position tarifaire SH 4415, l'importateur doit se soumettre aux nouvelles exigences de la déclaration d'origine dans tous les cas.

Il est recommandé de se renseigner auprès des fournisseurs afin de connaître l'origine et la nature du bois utilisé dans les écrins de montres. Le modèle de formulaire de déclaration peut être téléchargé à l'adresse www.aphis.usda.gov



3.15. Dodd-Frank Act (minéraux des conflits)

Le Dodd Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (Dodd-Frank Act) a été promulgué en 2010 et prévoit une grande réforme du système financier américain. Les sections 1502 à 1504 concernent les minéraux dits de conflit, c'est-à-dire l'or, le coltan, la cassitérite (étain), la wolframite (tungsten) et leurs dérivés, en provenance de la République Démocratique du Congo (RDC) et des pays avoisinants.

Parmi les mesures prévues figure une obligation pour les sociétés publiques (sociétés cotées à la bourse américaine) utilisant de tels minéraux d'établir un rapport annuel précisant notamment la nécessité de l'utilisation dudit minéral et sa provenance. Si cette dernière est la RDC ou un pays avoisinant, la société devra de plus décrire les mesures de diligences raisonnables prises pour éviter de financer les conflits armés.

Les règles adoptées prévoient une exemption lorsque les négociations relatives au contrat ne portent pas sur le processus de fabrication du produit.

Il en va de même pour les entreprises qui ne font qu'apposer leur marque sur un produit générique fabriqué par une tierce partie, ainsi que pour celles qui n'offrent que des services de réparation ou de maintenance pour des produits fabriqués par des tiers. Cette exemption exclut donc la grande majorité des distributeurs horlogers des obligations susmentionnées.

3.16. Ozone Depleting Chemicals (Protection de l'environnement)

L'U.S. Federal Clean Air Act a été révisé en 1993 afin de permettre une protection accrue de la couche d'ozone.

Entrée en vigueur à fin 1993, cette réglementation concerne tous les produits mis en vente aux Etats-Unis, qu'ils soient fabriqués localement ou importés, dès qu'une des substances ci-après est contenue dans le produit ou utilisée dans le cadre de sa fabrication:

- Chlorofluorocarbones (CFC) 11, 12, 13, 111, 112, 113, 114, 115, 211, 213, 214, 215, 216, 217
- Halons 1211, 1301, 2402
- Tétrachlorure de carbone et méthyle chloroforme, ainsi que les isomères du méthyle de chloroforme

Les produits horlogers sont concernés dans la mesure où des solvants susceptibles de contenir de telles substances peuvent être employés lors du lavage des pièces constitutives au cours du processus de fabrication.

Si les produits visés contiennent une substance précitée, ils devront porter la mention suivante:

Warning: contains (nom de la substance), a substance which harms public health and environment by destroying ozone in the upper atmosphere

Si une substance mentionnée ci-dessus a été utilisée lors de la fabrication, le produit doit porter la mention suivante:

Warning: manufactured with (nom de la substance), a substance which harms public health and environment by destroying ozone in the upper atmosphere

Ces marquages doivent être apposés en évidence et de manière lisible sur les produits pour informer le consommateur au moment de sa décision d'achat. La règle de base est que cette mention doit accompagner les produits tout au long du processus de commercialisation, jusqu'au consommateur final.



Compte tenu de la grande variété des produits concernés, ladite mention devra figurer sur la face principale du produit ou, pour les produits de petite dimension ou de forme irrégulière par exemple, sur une étiquette, un autocollant, etc. Il est également possible, dans certains cas, de l'apposer sur une des faces de l'emballage, pour autant qu'elle soit facilement lisible par l'acheteur au moment de son acquisition.

Des dispositions particulières règlent les modes de commercialisation tels que vente par correspondance, vente par téléphone, etc.

Du point de vue horloger, la solution la plus pratique apparaît comme celle consistant à apposer un autocollant sur l'emballage ou à fixer une étiquette au produit.

En ce qui concerne les produits importés, les documents destinés aux douanes américaines (facture) doivent indiquer si une substance visée ci-dessus a été utilisée pour la fabrication du produit ou si ce dernier la contient. En revanche, aucune indication n'est requise lorsque seuls les composants du produit terminé contiennent l'une des substances mentionnées. La déclaration de l'exportateur ne doit donc porter que sur ses propres activités en la matière.

Pour l'industrie horlogère, cette réglementation touche essentiellement l'utilisation des solvants éventuellement encore employés lors du lavage des pièces constitutives au cours du processus de fabrication.

Elle concerne les fabricants exportant vers les Etats-Unis dans la mesure où leur importateur devra obtenir de leur part une déclaration attestant l'utilisation ou la non-utilisation, par eux-mêmes, des substances visées.

L'importateur est en effet tenu de produire cette déclaration auprès des douanes américaines pour permettre le dédouanement de la marchandise.

L'importateur n'est en revanche pas obligé de s'enquérir du fait que les composants du produit contiennent ou ont utilisé ou non les substances visées au cours de leur fabrication. La déclaration de l'exportateur ne doit donc porter que sur ses propres activités en la matière.

Selon le processus de fabrication et le type de produits, il est possible qu'une seule déclaration serve à plusieurs envois successifs. Celle-ci doit bien évidemment être remplacée chaque fois que cela s'avère nécessaire.

L'apposition de la mention sur les montres elles-mêmes n'entrant guère en considération, nous suggérons, le cas échéant, d'accompagner les produits d'étiquettes attachées. Une autre possibilité consiste dans l'apposition de la mention (imprimée ou collée) sur les emballages (étuis), pour autant que ceux-ci soient visibles et puissent être consultés par le consommateur au moment de son achat.

3.17. Importation de produits radioactifs ou de produits contenant des matériaux radioactifs

La réglementation en la matière est édictée par la Nuclear Regulatory Commission (NRC). Elle est basée sur l'Atomic Energy Act de 1954 et sur ses amendements successifs. Les informations qui suivent sont inspirées de celles publiées par l'American Watch Association en août 1989.

3.17.1. Champ d'application

Les règles de la NRC s'appliquent à tous les importateurs (Importers) et distributeurs (Initial Distributors) des produits sous revue contenant du tritium, du prométhium 147 ou tout autre matériau radioactif (Radioactive Byproduct Material).

Elles ne s'appliquent pas aux stades ultérieurs de la distribution (détaillants par exemple), ni aux consommateurs finaux des produits.



3.17.2. Principe

Une personne ou une société ne peut acquérir, posséder, transférer, recevoir, fabriquer, produire, importer ou exporter des matériaux radioactifs sans en recevoir l'autorisation préalable de la part de la NRC.

3.17.3. Réglementation concernant les produits horlogers

3.17.3.1. Licence d'importation (*Import Licence*) et licence de propriété (*Possession Licence*)

La société ou la personne qui importe doit en premier lieu obtenir l'autorisation d'importer des produits radioactifs. Dans les faits, ces autorisations sont délivrées automatiquement par la NRC (A general licence ... to any person to import by-product material if the consignee is authorized to possess the material.)

Cela signifie que la société ou la personne doit être au préalable détentrice d'une Possession Licence elle-même délivrée soit par la NRC, soit par un Etat américain agréé. Ainsi, les Etats de New York, de Californie, du Texas sont, par exemple, des Etats agréés, le New Jersey, la Pennsylvanie, le Connecticut ne l'étant pas. Le plus souvent, l'autorité compétente dans un Etat agréé est celle de l'Environnement et de la Santé.

Si l'importateur veut stocker des produits radioactifs dans différents Etats des Etats-Unis, il doit obtenir une Possession Licence pour chacun des Etats concernés.

Les demandes d'obtention des Possession Licences peuvent être adressées soit par lettre, soit au moyen du formulaire NRC Form 313 (voir annexe) auprès de la NRC, le délai d'obtention étant d'environ 90 jours, soit par lettre auprès de l'autorité compétente de l'Etat (entre 60 et 90 jours de délai selon l'Etat).

3.17.3.2. Licence de distribution (*Distribution Licence*)

En sus de la Possession Licence, la société qui souhaite distribuer des produits contenant du tritium ou du prométhium 147 sur le territoire américain doit obtenir une Distribution Licence délivrée uniquement par la NRC.

Plusieurs types de Distribution Licence ayant cours, il convient de demander à la NRC les formulaires correspondant au type d'activité de la société. La délivrance de cette licence est soumise aux exigences suivantes:

- la société doit fournir les informations techniques relatives à la nature et à la quantité de matériau radioactif contenu dans les produits destinés à la distribution, y compris une information suffisante sur l'évaluation des risques en cas d'exposition aux radiations.
Pour les montres, la NRC considère en particulier que le tritium est correctement appliqué aux aiguilles, cadrans et autres appliques si aucune craquelure ou écaillage ne sont visibles et que la perte en tritium n'excède pas 5 % du total du tritium contenu lorsque les supports (aiguilles, cadrans, etc.) sont soumis à certains tests spécifiques.
Pour les montres importées, la société doit satisfaire à ces exigences en démontrant que la peinture utilisée pour chaque lot de marchandises importées satisfait aux spécifications établies par l'Agence Atomique Internationale ou l'Agence Européenne pour l'Atome.
- le détenteur d'une Distribution Licence doit en outre respecter certaines exigences en matière d'assurance qualité et de label (Labeling). Il s'agit en particulier du contrôle physique des pièces (à l'unité et/ou par sondage) afin d'en vérifier la conformité avec les tolérances établies par la NRC.
Cependant, les articles horlogers ou les aiguilles, cadrans, contenant du tritium ou du prométhium 147 ne tombent pas sous l'obligation d'apposer un label à chaque pièce.



- le détenteur d'une Distribution Licence doit maintenir un inventaire régulier des stocks et des mouvements de stocks des produits visés à l'intention du Director of Nuclear Material Safety and Safeguards auprès de la NRC.
Le détenteur doit en particulier y mentionner le type de chaque produit, la quantité totale de radionucléide contenu dans chaque type de produit, et le nombre d'unités de produits transférés durant la période couverte par l'inventaire.

3.17.4. Exemptions

En ce qui concerne plus particulièrement les produits horlogers, le fabricant ou l'importateur initial ne bénéficie d'aucune exemption (cf. point 1: champ d'application). Les stades ultérieurs de la distribution (détaillants, grands magasins, etc.) de même que les transporteurs, transitaires, services postaux, ne sont pas obligés d'être en possession d'une licence.

Cette exemption est néanmoins accompagnée de valeurs maximales des teneurs en tritium ou de prométhium contenues dans les aiguilles ou les cadrans, en-dessus desquelles un détaillant, un grand magasin est tenu de présenter une Distribution Licence.

Les valeurs limites prévues sont les suivantes:

- 25 millicuries de tritium par produit
- 5 millicuries de tritium par aiguille
- 15 millicuries de tritium par cadran (la lunette est considérée, le cas échéant, comme partie du cadran)
- 100 microcuries de prométhium 147 par montre ou 200 microcuries de prométhium 147 pour tout autre article horloger
- 20 microcuries de prométhium 147 par aiguille de montre ou 40 microcuries de prométhium 147 pour les aiguilles d'autres articles horlogers
- 60 microcuries de prométhium 147 par cadran de montre ou 120 microcuries de prométhium 147 par les cadrans d'autres articles d'horlogerie (la lunette fait partie, le cas échéant, du cadran)
- le niveau de radiation des aiguilles et des cadrans contenant du prométhium 147 ne doit pas excéder, quand mesuré au travers d'un papier absorbant (50 milligrammes par cm²), les valeurs suivantes:

pour les montres bracelets: 0,1 millirad /heure à 10 centimètres de toute surface

pour les montres de poche: 0,1 millirad /heure à 1 cm de toute surface

pour les autres produits horlogers: 0,2 millirad/heure à 10 cm de toute surface.

3.17.5. Autres dispositions

Parmi les autres dispositions figure en particulier celle relative à l'importation et la distribution de certains types de montres et d'appareils. Si une montre contient un matériau radioactif "in the form of a sealed source or in a device that contains the sealed source", l'importateur et/ou le distributeur doit demander également un formulaire (review) Sealed source and device ou formulaire SSD.

Une Sealed source est définie comme étant tout produit emboîté dans une capsule destinée à empêcher toute fuite. Par exemple, si une montre a une capsule luminescente contenant du tritium, un formulaire SSD est nécessaire. Cette disposition ne semble toutefois concerner, dans les faits, qu'essentiellement les montres et autres produits destinés aux forces armées.

La pratique actuelle montre qu'un formulaire SSD n'est pas nécessaire pour les importateurs/distributeurs de montres dont les aiguilles ou le cadran ont été revêtus de peinture radioactive.

Si le formulaire SSD est exigé, il devra contenir en particulier les informations relatives au design de la montre ou de l'appareil, au processus de fabrication, aux tests effectués, au programme de contrôle-qualité, aux mesures de sécurité, etc., afin de garantir que les propriétés de l'appareil (source radioactive) sont conformes à la protection de la santé.



La délivrance d'un SSD prend en général deux à trois mois. Selon la complexité de l'appareil ou de l'instrument horaire, ce délai peut aller jusqu'à six mois.

Chaque montre ou appareil contenant une Sealed source doit faire l'objet d'une demande de SSD particulière. Il n'est pas possible à l'importateur ou au distributeur d'obtenir un seul SSD pour l'ensemble de son activité.

3.17.6. Non-respect des prescriptions

Dans le passé, la NRC a intenté des actions contre les importateurs/distributeurs n'étant pas à même de produire les licences exigées (arrêt des importations).

Si de tels cas devaient encore se produire, il s'agit pour l'importateur de s'approcher des autorités compétentes afin de régulariser sa situation en matière de commerce de produits radioactifs.

En principe, une violation délibérée de la réglementation de la NRC peut entraîner le refus d'accorder les licences, empêchant ainsi la société d'importer et de distribuer les produits en cause.

3.17.7. Renouvellement des licences

La réglementation NRC ne précise pas la durée de validité des différentes licences. Cependant, la pratique veut que ces licences soient délivrées en général pour une période de cinq ans. La demande pour la prolongation d'une Possession Licence doit être adressée à la NRC (lettre ou Form 313). La demande pour la prolongation d'une Distribution Licence peut être faite par lettre.

Tout changement d'importance intervenu depuis l'octroi de la première licence doit être mentionné dans la demande.

3.17.8. Adresse

Nuclear Regulatory Commission (NRC)
Washington, DC 20555-0001
www.nrc.gov

3.17.9. Etats américains agréés

Dès juin 2021, 39 des 52 états américains sont des états agréés, voir: [Etats américains agréés](#)

La NRC est très stricte dans l'application de son mandat. Il n'est pas possible de déroger à ses inspections annuelles. Les inspecteurs de la NRC sont au reste habilités à exiger la preuve de tout mouvement de marchandises au cours des trois dernières années.

Leurs contrôles peuvent également porter sur les outils, vêtements de travail, établis, etc. afin de vérifier le niveau de protection sanitaire.

4. REACH, RoHS, DEEE

4.1. Toxic Substances Control Act (TSCA)

Bien qu'ayant un champ d'application différent de REACH, le TSCA régule les produits chimiques dans le pays. Après une réforme en 2016 (Lautenberg Act), cette loi TSCA impose une évaluation accrue des substances chimiques déjà existantes ainsi que des nouvelles substances avant leur mise sur le marché.

Pour davantage d'information : www.epa.gov



4.2. RoHS regulations

Les Etats-Unis n'ont pas de réglementation fédérale RoHS similaire à celle de l'UE, mais certains Etats ont mis en place des législations inspirées de RoHS. Il s'agit de la Californie (California RoHS) et des Etats de Washington et du Minnesota, entre autres.

Pour davantage d'informations : www.ias-certification.com

4.3. Electronic Waste regulations

Les Etats-Unis n'ont pas de loi fédérale similaire à la directive européenne DEEE, mais certains Etats ont mis en place des législations inspirées de DEEE. Il s'agit de la Californie (Electronic Waste Recycling Act, 2003) et des Etats de New York, du Minnesota et de l'Illinois, entre autres.

Pour davantage d'informations : www.ewaste1.com

5. Législation sur les métaux précieux

Les règles de la Federal Trade Commission (FTC Guides for the Watch Industry) ont été abrogées en juin 1999 (voir 3.1.2. ci-dessus).

Le marquage des articles en métaux précieux est basé sur le National Stamping Act (or et argent uniquement). En se limitant à des principaux généraux, cette législation vise d'abord à assurer que le consommateur acquiert exactement le produit correspondant à ce que le fabricant, le marchand ou l'importateur a indiqué. Il précise les tolérances admises en matière de titres, sans pour autant définir les libellés des marquages eux-mêmes.

5.1. Revêtements d'alliage d'or

Bien que les Etats-Unis fassent partie de l'organisation internationale de normalisation (ISO), ils ne sont pas membres de la norme ISO/TC114 - Horlogerie. Malgré tout, les boîtes de montres, leurs accessoires et les bracelets revêtus d'alliage d'or peuvent être marqués conformément à la norme ISO 3160-1:

Titre minimum:	585 millièmes (14 carats)
Epaisseurs reconnues (plaqué, plaqué laminé):	5, 10, 20, 40, 80 microns (tolérance -20%)
Epaisseurs reconnues (coiffe or):	200, 250, 300 microns (tolérance -20%)

Les marquages s'effectuent en combinant les lettres indiquant la méthode de revêtement avec l'épaisseur de ce dernier. Exemples : "GP 10" (plaqué or 10 microns), "GR 20" (plaqué or laminé, 20 microns), "GC 250" (coiffe or, 250 microns).

5.2. Vermeil

L'utilisation du terme "*Vermeil*" ou de son éventuelle traduction anglaise n'est pas expressément précisée. Afin d'éviter tout malentendu sur le sujet, il est conseillé d'utiliser un marquage compréhensible tel que, par exemple, *Silver 925 Gold Electroplate 20 microns* ou *Gold Electroplate 20 microns over Silver 925*. De tels marquages décrivent objectivement les produits.



5.3. United States Assay

Le marquage "United States Assay" ou toute autre indication similaire tendant à indiquer une certification du titre par le gouvernement américain, ne sont pas autorisés.

6. Formalités d'expédition

Chaque importation doit être accompagnée d'une facture commerciale, en 4 exemplaires, en anglais et d'une liste de colisage très détaillée.

Une des particularités dans l'établissement des factures tient au fait que les douanes américaines exigent la décomposition de la valeur des produits en fonction de leurs différents composants, la "Breakdown Value".

Cette mesure relève du tarif douanier américain qui, bien que considérant les produits terminés selon la nomenclature du Système Harmonisé, impose des droits différents selon les types de produits et leurs composants.

Si le non-respect de ces prescriptions n'entraîne pas, à notre connaissance, de pénalités, il provoque néanmoins des retards systématiques dans le processus de dédouanement.

A noter que, selon les directives des douanes américaines, les factures doivent par ailleurs indiquer une définition précise des produits. Pour les montres (9101 + 9102), il s'agit de:

- type de montre (p. ex. montre-bracelet, montre de poche, etc.);
- montre mécanique ou à pile;
- pour les montres mécaniques, le type de remontage (manuel ou automatique);
- description de la boîte (p. ex. boîte or 18 carats, plaqué or, boîte plastique, etc.);
- type d'affichage (analogique, digital, analog-digital);
- nombre de pierres contenues dans le mouvement;
- pays d'origine du mouvement;
- largeur du mouvement, en millimètres;
- pays d'origine de la pile;
- description du bracelet (cuir, métal commun, plastique, etc.);

Pour les horloges, pendules, etc., (9103, 9104, 9105), il s'agit de:

- longueur et largeur, ou diamètre du mouvement en millimètres;
- mécanique ou à pile;
- description du produit (p. ex. réveil, pendule de table, horloges murales, etc.).

6.1. Exemple de facture #1 (les valeurs ci-dessous sont purement indicatives)

Quantity	Reference	Description	Unit Price	Amount
60	3400.20.11	These models are battery-operated with analog display Wristwatch, 5 1/2", width 13,00 mm, 7 jewels, stainless steel case, leather strap Case: 22.-, Strap: 7.-, Mvt: 72.-, Battery: 1.-	102.00	6120.00
		Country of Origin: Switzerland		



6.2. Exemple de facture #2 (les valeurs ci-dessous sont purement indicatives)

Qty	Ref.	Description	Breakdown value				Unit Price	Amount
			Mvt	Case	Band	Batt.		
60	209.6	wristwatches, mechanical self-winding, analog display, mvt size: 18.6 mm, 16 jewels, gold-plated case, leather calf bracelets	71.40	58.08	13.20		142.68	8560.80
40	202.1	wristwatches, battery operated, analog display, mvt size: 15.2 mm, 1 jewel, stainless steel case, stainless steel/gold-plated bracelet, battery: Swiss made	50.15	50.26	32.81	1.50	134.72	5388.80
25	204.3	pocket watches, battery operated, analog display, mvt size: 38.3 mm, 7 jewels, stainless steel/gold-plated case, diamond dial and bezel, battery: Swiss made	60.89	325.76		1.50	388.15	9703.75
125								23653.35
		Country of Origin: Switzerland						

De plus, la facture commerciale doit être rédigée en 4 exemplaire en anglais et porter les mentions suivantes:

- Nom et adresse de l'exportateur
- Nom et adresse de l'importateur
- Port d'embarquement ou aéroport, port de destination
- Date de la commande
- Conditions de paiement et de vente
- Marquage, numéro, nombre et genre de l'emballage
- Description exacte et détaillée des marchandises. Elle doit être identique sur tous les documents
- Quantité de marchandise
- Valeur par unité et valeur totale de la marchandise. Dans tous les cas, la mention de la valeur en US\$ doit être spécifiée
- Réductions ou autres avantages accordés doivent apparaître
- Pays d'origine des marchandises
Les marchandises en provenance d'Angola, d'Irak, d'Iran, de Cuba, de Libye, de Syrie, du Soudan, du Myanmar et de Corée du Nord ne sont pas autorisées.

Incoterms : Aux États-Unis, les incoterms sont en partie différents de ceux en vigueur en Europe, il est donc impératif de les mentionner sur la facture

Il n'est pas nécessaire d'indiquer les frais FOB séparément. S'ils sont inclus dans le prix de la facture, il suffit de le mentionner.

En revanche, les frais CIF doivent être indiqués en détail, étant donné qu'ils ne font pas partie de la valeur en douane aux États-Unis. Il est donc judicieux de ne pas inclure les frais CIF dans le prix.

Les certificats d'origine ne sont pas exigés.

Liste de colisage

Elle doit être jointe (1 exemplaire) à la facture commerciale afin que les autorités douanières américaines puissent contrôler précisément la cargaison. La liste doit donner un aperçu du nombre et du type de colis ainsi que de leur contenu exact et de leurs dimensions et poids.



Emballages

Les autorités américaines ont une réglementation très stricte, qui doit être clarifiée au préalable auprès de l'importateur et du fabricant d'emballage, surtout pour l'exportation dans des caisses en bois. (Sirex-Certificate, ISPM 15 Standard).

Frêt maritime

L'Amérique a mis en place un programme de sécurité pour les expéditions de fret maritime. Pour ce style d'expéditions, il faut contacter le spécialiste du fret maritime de votre transitaire.

6.3. Envois individuels

L'exportation/livraison à un consommateur final d'une montre d'une valeur supérieure à 2'500 US\$ est sujette aux mêmes procédures douanières que les envois de type commercial, et requiert notamment la présentation d'une facture commerciale avec mention de la "Breakdown Value".

Pour les montres d'une valeur unitaire inférieure à 2'500 US\$, une importation facilitée ("Informal entry") est possible dans la mesure où le transport est exclusivement effectué par un service postal international ou un transitaire (les livraisons effectuées par des sociétés d'expédition expresse sont ici exclues). L'importation facilitée prévoit un nombre réduit de documents à présenter, mais les droits de douane restent dus.

Cela étant, les douanes américaines se réservent le droit d'appliquer également et en tout temps une procédure d'importation normale à cette catégorie de produits, et donc d'exiger les documents en rapport.

7. Entreposage en douane

Les marchandises doivent être déclarées dans les 14 jours après leur arrivée en douane. Elles sont entreposées durant une année. Après quoi, les marchandises non réclamées sont vendues aux enchères.

8. Importation temporaire de collections d'échantillons

Les Etats-Unis ont adhéré à la Convention sur le Carnet ATA. Ce même carnet peut être utilisé pour les autres Etats ou territoires américains tels que Hawaï, Guam, Samoa ou les Iles Mariannes.

Le carnet ATA est valable pour les équipements professionnels, les échantillons commerciaux et la plupart du matériel publicitaire.

9. Modes de paiement

Le virement Swift est vivement conseillé pour faciliter la rapidité d'encaissement.

En cas d'incertitude, l'accréditif, ou le CAD (Cash Against Documents), doivent être utilisés, même si leur usage a très peu cours aux Etats-Unis. Les délais de paiement usuels sont de 30 jours.



8.1 Exemple de formation des prix

Prix ex-fabrique, en Suisse	100.00
Transport, assurance, douane	10.00
Landed Cost USA	<u>110.00</u>
Marge de l'importateur (40%)	44.00
USA Costs	<u>154.00</u>
Marge du grossiste (25%)	38.50
Prix de gros	<u>192.50</u>
Marge du détaillant (100%) (keystone)	192.50
Prix de détail	<u>385.00</u>

NB: Il s'agit d'un exemple purement indicatif basé sur la pratique générale, d'où possibilité de variations sensibles. Dans certains cas, le stade du grossiste peut ne pas exister.

8.2 Limite de paiement en espèces

Il n'y a aucune limite pour les paiements en espèces. Toute transaction en espèces de plus de 10'000 US\$ doit être déclarée le même jour par le vendeur (CTR – Currency Transaction Report) ; il en va de même lorsque la transaction semble douteuse (formulaire SAR – Suspicious Activity Report, Bank Secrecy Act).

10. Distribution et contrat d'agence

L'entreprise souhaitant exporter ses produits aux Etats-Unis sans y établir de filiale ou de succursale, doit, suivant le cas, conclure un contrat de vente, de représentation, de distribution ou un contrat de licence. Ce sont ces dispositions contractuelles qui vont régir les droits et obligations de chacune des parties. La volonté ainsi exprimée est fondamentale aux Etats-Unis, et il faut porter la plus grande attention à la rédaction de tels contrats pour que les droits de l'entreprise étrangère y soient clairement protégés.

10.1. Les principaux contrats

10.1.1. Le contrat de vente

La qualité des parties, l'importance de la vente, la complexité ou le caractère unique de la transaction sont autant d'éléments qui influenceront le contenu du contrat.

L'exportateur n'a pas toujours le contrôle de la négociation. Par exemple, les grandes sociétés de distribution imposent en général leurs conditions générales d'achat qu'il convient d'examiner avec le plus grand soin.

Le fabricant désireux d'exporter aux Etats-Unis doit notamment veiller à aménager contractuellement sa responsabilité en incluant des clauses limitatives de garantie ainsi que des clauses limitatives, voire exclusives, de responsabilité.



10.1.2. Le contrat de représentation et de distribution

Le premier régit les relations entre un mandataire (par exemple, un agent commercial) et son mandant (l'entreprise représentée, un fabricant). Le mandataire est rémunéré par une commission calculée sur les ventes réalisées grâce à son intervention. Le montant de cette commission et son mode de calcul devront être clairement définis dans le contrat.

Le second met en place des relations entre un fournisseur et son distributeur pour des opérations d'achats successifs de marchandises déterminées qui seront revendues directement par le distributeur, soit aux détaillants ou même à d'autres distributeurs. La rémunération du distributeur provient du profit qu'il réalise lors de la revente des marchandises.

Il convient de porter une attention particulière aux dispositions du contrat relatives aux droits de propriété intellectuelle. En particulier, l'entreprise étrangère doit absolument éviter d'autoriser son représentant ou son distributeur à enregistrer sa ou ses marques aux Etats-Unis. Le contrat peut en revanche prévoir une licence de la marque détenue aux Etats-Unis par l'entreprise étrangère.

10.1.3. Le contrat de licence

Le contrat de licence est un contrat par lequel le titulaire (Licenser) d'un droit, par exemple une marque, concède à une personne (Licencee), en tout ou en partie, la jouissance de son droit. Cette manière fait essentiellement appel au droit des contrats, mais également au droit de la propriété intellectuelle et aux principes de droit de la concurrence.

Il est utile de rappeler que pour conférer une licence aux Etats-Unis d'un droit de propriété intellectuelle, il faut avoir préalablement acquis ce droit aux Etats-Unis.

11. Formes juridiques de l'implantation aux Etats-Unis

La législation sur le droit des sociétés relève de la compétence des Etats et non de la compétence fédérale. Même si elles sont assez proches, les formalités de constitution et les règles de fonctionnement peuvent donc varier en fonction des différentes législations. Il convient alors de se référer aux textes et formulaires de chaque Etat.

11.1. Etablissement d'une succursale (Branch)

Une société étrangère peut créer une succursale (Branch) sous la forme soit d'un bureau de représentation, soit d'un bureau d'achat ou de vente.

La succursale n'a pas la personnalité juridique ce qui présente l'inconvénient majeur de permettre la mise en cause directe de la société étrangère devant les tribunaux américains.

11.2. Création d'une société (Corporation)

L'investissement direct par la constitution d'une Corporation (filiale de l'entreprise étrangère) est une formule largement utilisée par les investisseurs étrangers:

- la responsabilité des actionnaires d'une Corporation est limitée à leur investissement. En d'autres termes, la Corporation évite à la société-mère d'être tenue responsable sur ses actifs à l'étranger pour les activités commerciales qu'elle mène aux Etats-Unis



- la corporation est une entité fiscale distincte de ses actionnaires c'est pourquoi elle est taxée en tant que telle au niveau des bénéfices de la société (Corporate Income Tax) et ne peut bénéficier de l'option du Pass through qui permet une taxation au niveau des actionnaires (Individual Income Tax) (voir ci-après La LLC)
- la constitution d'une société aux Etats-Unis est une procédure moins coûteuse en grande partie parce qu'aucun capital minimum n'est exigé
- la corporation peut compter un seul actionnaire (société unipersonnelle).

L'acte constitutif de la société (Articles Of Incorporation) est indépendant de la réunion du capital ou de la location de bureaux qui interviennent ultérieurement.

Les règles de fonctionnement de la société font l'objet d'un document séparé et plus long, les by-laws.

La LLC (Limited Liability Company) permet de conjuguer les avantages respectifs de la Corporation pour la responsabilité réduite aux apports et ceux du Partnership (voir ci-après Le Partnership) pour les aspects fiscaux:

- la LC (Liability Company) ou LLC se caractérise par la limite de la responsabilité des actionnaires au montant du capital souscrit
- la LLC permet, en optant pour le système du Pass through, une taxation au niveau des actionnaires (Individual Income Tax) tel que pour le Partnership et non au niveau de la société (Corporate Income Tax) tel que pour la Corporation.

Ce régime fiscal est jugé attrayant par les sociétés américaines, mais les investisseurs étrangers devront examiner avec un spécialiste les conditions qui doivent être remplies à cet égard.

- la LLC est plus complexe à concevoir qu'une Corporation et s'avère généralement plus coûteuse
- outre l'acte de constitution de la LLC (Articles Of Incorporation), un Operating agreement peut être rédigé qui pose les règles de fonctionnement de la LLC.

La Sole Proprietorship est connue dans certains Etats sous le nom de Doing Business As (DBA):

- cette solution est comparable à la création d'une entreprise individuelle dans laquelle le commerçant individuel sera tenu indéfiniment responsable sur l'ensemble de ses biens du passif de son entreprise
- la Sole Proprietorship est taxée au niveau de son propriétaire
- certains commerces au détail ou restaurants utilisent cette forme de société.

11.3. Création d'un partenariat (Partnership)

Il s'agit de l'association de deux ou plusieurs personnes qui ont la qualité de copropriétaires dans le but d'exercer des activités à but lucratif. Les associés peuvent conclure un Partnership Agreement qui fixe les règles de fonctionnement du partenariat.

Il existe deux types de partenariat, le General Partnership et le Limited Partnership:

- tous les associés d'un General Partnership participent à la gestion, ont les mêmes droits, les mêmes obligations et les mêmes pouvoirs. Leur responsabilité est illimitée quant aux dettes du partenariat et les créanciers pourront effectuer une saisie-arrêt sur leurs biens personnels
- les revenus du General Partnership sont imposés au niveau des associés
- le Limited Partnership doit avoir au moins un associé (General Partner) qui est en charge de la gestion et dont la responsabilité est illimitée, ainsi que des associés (Limited Partners) qui ne prennent aucune part active au contrôle et à la direction du partenariat et dont la responsabilité est limitée à leur apport en capital
- les revenus du Limited Partnership sont imposés au niveau des associés.



11.4. Conclusion d'un accord de joint-venture

Un accord de joint-venture (Joint-Venture Agreement) est un accord entre deux ou plusieurs entreprises ou personnes par lequel ces dernières s'associent en créant une entité commune dans le but de réaliser des opérations commerciales.

En concluant un accord de joint-venture, les deux entreprises créent une nouvelle société au moyen d'un apport fait par chacune d'entre elles. La nouvelle entreprise ainsi créée pourra prendre la forme d'un Partnership, ou d'une Corporation. La Limited Liability Company est également utilisée.

La négociation du contrat de joint-venture est importante et souvent difficile. L'accord devra être rédigé par un avocat. Il s'agit d'un document souvent long (il peut compter plus d'une centaine de pages) et complexe.

La négociation du contrat de joint-venture implique également la négociation d'une série de contrats annexes, tels que les accords de licence et de confidentialité, les contrats de distribution, d'approvisionnement, de cession de matériel, etc.

Le contrat de joint-venture intègre tous ces contrats par référence. Il inclut également les by-laws et articles of incorporation de la joint-venture.

11.5. Acquisition d'une structure locale existante

L'acquisition d'une entreprise américaine est une opération délicate soulevant des questions juridiques complexes qui nécessitent l'intervention d'un avocat, mais aussi d'une équipe d'experts et de banquiers. Les principales phases d'une acquisition négociée sont les suivantes:

- recherche et sélection de l'entreprise à acquérir (étude industrielle, commerciale et financière menée par des spécialistes)
- négociations préliminaires (elles conduisent généralement à la rédaction d'une lettre d'intention (Letter Of Intent))
- vérifications (Due Diligence) des documents financiers et comptables, des assurances, des licences, etc.
- élaboration du contrat d'acquisition (Acquisition Agreement), rédigé en des termes très détaillés
- signature du contrat (Signing), puis Closing (intervient le jour où toutes les conditions suspensives du contrat sont réalisées).

12. Situation du marché horloger

12.1. Marché du luxe

En 2023, le marché des biens personnels de luxe est estimé à 76 milliards de dollars selon Statista. Les dépenses de consommation se normalisent, après l'effet de revenge buying post-pandémique, qui a largement soutenu la demande pour les biens personnels de luxe dès 2021. Les dépenses discrétionnaires consacrées à l'expérientiel comme les voyages et l'hôtellerie/restauration regagnent des parts de marché.

La part des consommateurs américains dans les achats mondiaux de biens personnels de luxe est passée de 22% en 2019 à 33% en 2022, selon Bain & Company. Le pays héberge aujourd'hui plus de millionnaires en dollars que n'importe quel autre pays au monde: selon Credit Suisse, quatre millionnaires sur dix vivent aux Etats-Unis.



Selon le Boston Consulting Group, les HENRY ou clients aspirationnels américains comptent pour 60% des ventes de produits de luxe et dépensent en moyenne 2'200 dollars par an et par individu, alors que la dépense annuelle moyenne des clients qui n'ont pas de limite supérieure atteint 43'000 dollars. Il existe plusieurs définitions des HENRY (High Earners, Not Rich Yet). On admet généralement que ces consommateurs ambitieux, aspirant au succès, sont ceux dont le patrimoine est inférieur à un million de dollars, à l'exclusion de leur maison, et dont le revenu se situe entre 100'000 et 400'000 dollars, voire un peu plus. Ils sont aisés, mais pas encore riches. Par nécessité, les HENRY sont des acheteurs de luxe peu fréquents. Le secteur du luxe les définit comme des consommateurs concentrant leurs dépenses au bas de leur fourchette de prix.

12.2. Marché horloger

Avec 4,2 milliards de francs, le marché américain figure au premier rang des débouchés de l'industrie horlogère suisse devant la Chine et Hong Kong. Les ventes de montres de plus de 3'000 francs (prix export) comptent pour 80% de la valeur exportée aux Etats-Unis.

13. Protection de la propriété intellectuelle

Les Etats-Unis sont membres de l'Organisation mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI - WIPO).

Ils sont également partie à la Convention de Paris (protection de la propriété industrielle) et à l'Union, à la Convention de Berne (protection des œuvres littéraires et artistiques), au Traité de coopération en matière de brevets (PCT), au Protocole de Madrid (enregistrement international des marques), au Traité de Singapour, ainsi qu'à l'Arrangement de La Haye et à l'Acte de Genève (dépôt international des dessins et modèles industriels).

La propriété Intellectuelle est un élément de stratégie commerciale aux Etats-Unis et il est crucial que les entreprises intègrent pleinement ce facteur dans leurs démarches commerciales.

Une réflexion doit ainsi être menée concernant les différentes protections dont peuvent bénéficier ces droits incorporels sur le territoire américain, protections qu'il convient d'associer dans la mesure du possible de manière complémentaire afin de bénéficier d'un haut niveau de protection.

13.1. Les brevets d'invention

Le droit des brevets protège les inventions nouvelles susceptibles d'application industrielle. Pour bénéficier d'un brevet, l'invention doit être nouvelle (Novelty), utile (Usefulness) et non-évidente (Non-Obviousness), selon le Patent Act du 19 juillet 1952 codifié dans le titre 35 du l'U.S. Code et modifié par l'American Inventors Protection Act de 1999. Il existe trois types de brevets:

- le brevet utilitaire (Utility Patent) qui protège les fonctionnalités des procédés, machines, produits manufacturés, ou toute amélioration portant sur les éléments précités
- le brevet de modèle (Design Patent) qui protège les éléments ornementaux d'un produit manufacturé
- le brevet de plante (Plant Patent) qui protège les variétés de plantes nouvellement inventées ou découvertes et reproduites par multiplication asexuée

Pour bénéficier d'un brevet, l'inventeur doit déposer une demande auprès de l'office fédéral américain chargé de l'examen des demandes et de la délivrance des brevets, l'U.S. Patent and Trademark Office (USPTO). La procédure de dépôt étant extrêmement complexe et formaliste; il est impératif d'être conseillé par un avocat spécialisé.



Le brevet est traditionnellement considéré comme la protection la plus efficace car elle confère à l'inventeur un droit de propriété. A ce titre, il a le droit d'empêcher tout tiers de fabriquer, d'utiliser, d'offrir à la vente, de vendre ou d'importer l'invention sur le territoire américain, mais n'a pas automatiquement le droit de fabriquer, utiliser, vendre ou importer l'invention lui-même.

En effet, le brevet ne conférant pas à son titulaire un monopole d'exploitation, le titulaire devra le plus souvent se conformer à des normes industrielles ou bénéficier d'une autorisation administrative, comme dans le cas d'un médicament, avant de pouvoir valablement commercialiser l'invention.

La protection est en principe de 20 ans à compter de la date de dépôt de la demande. Les brevets de plantes sont accordés pour une durée plus courte de 14 ans à compter de la date de dépôt de la demande.

13.1.1. La notion de premier inventeur

Le système américain est fondé sur l'idée que le premier inventeur est la personne qui mérite le brevet sur ladite invention, quelle que soit la date à laquelle sa demande de brevet a été déposée.

En pratique, si un inventeur parvient à démontrer qu'il est le premier à avoir découvert une invention, il peut remettre en cause un brevet déjà obtenu sur cette même invention.

Dans un tel système, il est donc particulièrement important de se ménager des preuves écrites (par exemple cahier de laboratoire décrivant les différentes étapes de la recherche).

13.1.2. La période de grâce

Il s'agit d'une période d'un an avant la demande d'enregistrement, durant laquelle l'inventeur peut rendre public son invention sans qu'elle perde son caractère de nouveauté indispensable à l'attribution d'un brevet. Cette période permet à l'inventeur de tester la viabilité commerciale et technique de son invention, d'évaluer son potentiel d'innovation, et de déterminer en fin de compte si son invention vaut la peine ou non d'être protégée par un brevet.

Cette période de grâce doit toutefois être synchronisée avec les autres impératifs de délai qui s'imposent aux entreprises étrangères: une entreprise étrangère qui a fait une demande de brevet dans son pays ou dans un autre, doit faire une demande de brevet aux Etats-Unis moins d'un an après le dépôt de la demande dans le pays tiers (moins de six mois après le dépôt de la demande pour le brevet de modèle) afin d'éviter d'être déclaré forclos.

13.1.3. Le brevet provisoire

Le déposant peut choisir de faire un dépôt provisoire auprès de l'USPTO. Ce dépôt, dont le formalisme est simplifié (description complète de l'invention, mais aucune exigence de description des revendications ou de révélation de l'art antérieur) vaut priorité sur une demande postérieure à condition qu'un dépôt classique auprès du USPTO soit effectué dans les formes dans un délai de 12 mois à compter du dépôt du brevet provisoire.

Cette procédure est particulièrement intéressante pour un inventeur étranger car elle lui permet d'effectuer un premier dépôt pour une somme relativement modique et d'évaluer pendant un an le potentiel de son invention avant d'envisager une demande de brevet en bonne et due forme, dont le coût est bien plus élevé.

13.1.4. Modification du brevet après sa délivrance

La portée du brevet, fixée par les revendications, peut être modifiée après octroi du titre de propriété par les procédures de réexamen (Reexamination) et de redélivrance (Reissue). Au titre de ces procédures, dans lesquelles les tiers peuvent intervenir, le brevet peut être reconsidéré pour être élargi ou bien restreint.

Le régime américain des brevets repose sur une conception large du brevet, confirmée, s'agissant des biotechnologies, en 1980 par la Cour Suprême, ouvrant ainsi la voie au développement de ce secteur. Depuis, le nombre de demandes de brevets pour des biotechnologies augmente régulièrement.



13.2. Les marques

Une marque (mark) est un mot, nom ou symbole utilisé pour identifier et distinguer des produits et/ou services de ceux de ses concurrents. Elle constitue un critère d'identification de l'entreprise et une composante clé de sa stratégie commerciale. Sur le plan international, la marque est également un outil de communication et de commercialisation de par l'identité culturelle, la qualité ou le savoir-faire auxquels elle fait référence.

Le système américain différencie les marques de produits (Trademark) et les marques de services (service mark).

En marge, il existe également d'autres notions: la marque collective (Collective Mark) utilisée par les membres d'un groupement économique ou professionnel, ou d'une coopérative; la marque de certification (Certification Mark) qui fait l'objet d'un régime particulier; et la marque de configuration (Trade Dress) qui porte sur l'apparence générale originale d'un produit ou d'une entreprise et implique la plupart du temps la forme ou la couleur d'un produit (par exemple, la forme d'une bouteille de parfum ou la bouteille Coca-Cola avec l'étiquette rouge et le trait blanc).

Enfin, il faut distinguer la marque du nom commercial (Trade Name) utilisé par l'entreprise comme dénomination. Le nom commercial en tant que tel ne peut pas être enregistré comme marque.

Il faudra l'enregistrer comme marque pour des produits ou services. Seuls les termes, signes ou symboles distinctifs, disponibles (c'est-à-dire non encore utilisés pour un produit ou service similaire) et licites (certains signes, tels que le drapeau américain ou le nom des Etats, sont exclus de la protection).

Il n'y a pas de système unique, mais une juxtaposition de systèmes. La protection de la marque naît avant tout de son usage (utilisation de la marque dans le commerce), mais peut être renforcée par un enregistrement fédéral et/ou étatique. L'enregistrement fédéral auprès de l'USPTO, prévu par le Trademark Act de 1946 (ou Lanham Act) est traditionnellement considéré comme donnant la protection la plus forte car elle couvre tout le territoire américain. Il est vivement recommandé de prendre l'attache d'un spécialiste du droit américain des marques, en raison du formalisme de cette procédure.

Depuis la ratification du Protocole de Madrid par les Etats-Unis en novembre 2002 il est possible d'effectuer un enregistrement international sur la base d'une demande nationale.

En outre, un déposant dont la marque est en cours d'enregistrement dans son pays dispose d'un délai de priorité de 6 mois pour effectuer un dépôt aux Etats-Unis, lui permettant ainsi d'obtenir la priorité sur un dépôt concurrent effectué dans l'intervalle.

L'enregistrement confère au déposant un droit exclusif de propriété sur la marque pour les produits et services visés dans l'enregistrement. Il peut exploiter la marque personnellement, interdire l'exploitation aux tiers, ou leur en autoriser l'exploitation (avec des licences d'utilisation par exemple).

En outre, le titulaire peut apposer sur ses produits ou services la mention ® ou Registered in U.S. Patent and Trademark Office ou Reg. U.S. Pat. & Tm Off.

Le droit est accordé pour une période de dix ans renouvelables indéfiniment à condition que la marque soit toujours utilisée dans le commerce. Toutefois, pour les marques enregistrées avant le 17 novembre 1989, il s'agit de périodes de vingt ans renouvelables indéfiniment dans des conditions particulières.



Les marques enregistrées au Registre Principal à l'USPTO peuvent également être enregistrées (Recordation) auprès des douanes américaines (Customs and Border Protection, CBP). Cet enregistrement donne pouvoir aux douanes d'interdire l'entrée ou de saisir les produits qui violent les droits du titulaire de la marque enregistrée (par exemple, contrefaçon, importation parallèle, ou contrebande).

Le formulaire de demande d'enregistrement doit être demandé au CBP par courrier. L'enregistrement sera opéré sous trois semaines et est valable pour la durée de l'enregistrement à l'USPTO. La marque fait alors partie de la base de données du CBP accessible par tous les bureaux de douanes. Il s'agit de l'outil principal des douanes pour assurer le respect des droits de propriété intellectuelle.

13.2.1. Marques de certification Swiss et Swiss made

Afin de protéger et de faire respecter les marques de certification, la FH est titulaire depuis 2006 des marques Swiss et Swiss Made aux Etats-Unis.

Toute entité qui utilise ces indications sur des montres destinées au marché des Etats-Unis doit aussi respecter les règles d'usage des marques de certifications en question, ces dernières faisant expressément référence aux dispositions prévues par l'ordonnance réglant l'utilisation du nom Suisse pour les montres.

14. Protection des investissements

Il n'existe pas, à l'heure actuelle, de convention ni d'accord concernant la promotion et la protection réciproque des investissements entre la Suisse et les Etats-Unis.

15. Convention de double imposition

La Suisse et les Etats-Unis ont signé une convention visant à éviter la double imposition en matière d'impôts sur le revenu (1996) et une convention visant à éviter la double imposition dans le domaine des impôts sur la masse successorale et sur les parts héréditaires (1951).

16. Conseils aux voyageurs

(Octobre 2024)

Le pays est stable. D'après le U.S. Department of Homeland Security (DHS), des attentats terroristes sont toujours possibles. Plusieurs ont eu lieu les dernières années et continuent de se produire.

Plus d'informations sur : www.dhs.gov

La prudence est toutefois de mise si vous vous trouvez à proximité d'une manifestation car des débordements sont possible. Lors de diverses émeutes par le passé, des personnes ont perdu la vie ou ont été blessées.

Dans un climat de mécontentement politique ou au lendemain d'interventions policières considérées comme étant disproportionnées, des manifestations locales et des affrontements violents avec les forces de sécurité peuvent se produire. Les autorités peuvent décréter l'état d'urgence et des couvre-feux à court terme dans les régions concernées.



Transport aériens

Veillez prévoir suffisamment de temps en raison du renforcement des contrôles de sécurité dans les transports aériens. La Transportation Security Administration (TSA) fournit toutes informations utiles sur les principales dispositions applicables en matière de sécurité et les règles de comportement à observer absolument dans les aéroports: La TSA recommande de ne pas verrouiller les bagages afin d'en faciliter l'inspection; elle se réserve le droit d'ouvrir de force les bagages lui paraissant suspects. www.tsa.gov

Pour les voyageurs d'affaires, il existe là également une possibilité d'enregistrement, SWISS étant membre du programme américain TSA-Precheck. Ceci permet aux voyageurs qui s'enregistrent en ligne sur le site de TSA de profiter d'un nombre d'avantages dans les aéroports des Etats-Unis. Les membres de TSA-Precheck ont un accès prioritaire aux contrôles de sécurité.

Trouver le guide TSA-Precheck sous: <https://upgradedpoints.com/travel/airports/tsa-precheck-program/>

Pour de plus amples informations, consultez le site du DFAE, www.eda.admin.ch

17. Renseignements pratiques

Langue	Anglais
Monnaie	Dollar américain (USD)
Imp./exp. de monnaie	Libre. Déclarer si + de \$ 10'000.- avec le document douanier CF 4790
Décalage horaire	GMT - 6 heures (New York), GMT- 9 heures (Los Angeles)
Climat	Continental (nord), subtropical (sud)
Principaux aéroports	Atlanta, Dallas, Denver, Chicago, Los Angeles, New York, S. Francisco
Visas, permis de séjour, autorisation de voyage	Passeport biométrique (valable au moins 6 mois après le retour) avec puce électronique obligatoire, visa pas nécessaire pour moins de 3 mois. Au moins 72 heures à l'avance, demander autorisation de voyage électronique obligatoire, à obtenir par le biais du ESTA, Electronic System for Travel Authorization sous: https://esta.cbp.dhs.gov/esta/ . Il est obligatoire de présenter vos appareils électroniques chargés et en état de fonctionnement lors des contrôles de sécurité pour tous départs. Il est également demandé de présenter votre billet de retour ou de continuation de voyage, ainsi qu'une preuve de fonds suffisants pour votre séjour. Faute de quoi l'entrée dans le pays peut vous être refusée
Cartes de crédit	Mastercard, Visa, American Express
Vaccins exigés	Aucun, mais plusieurs sont recommandés
Ouverture des bureaux	8h30 - 18h00
Jours chômés	Dimanche
Indicatif téléphonique	+1 suivi de l'indicatif régional (New York: 212)
Courant électrique	110/120 V avec prises à 2 fiches plates ou 2 plates et 1 cylindrique



18. Adresses utiles

Ambassade de Suisse aux Etats-Unis

Embassy of Switzerland
2900 Cathedral Ave. N.W.
Washington, DC 20008-3499
Tél. +1202/745.7900
www.eda.admin.ch/washington

Ambassade des Etats-Unis en Suisse

U.S. Embassy Bern
Sulgeneckstrasse 19
3007 Berne
Tél. 031/357.70.11
www.ch.usembassy.gov/

Consulat des Etats-Unis en Suisse

c/o Zurich America Center
Dufourstrasse 101,
8008 Zürich
www.ch.usembassy.gov

Chambre de commerce

Swiss-American Chamber of Commerce
8001 Zürich
www.amcham.ch

Consulats de Suisse aux Etats-Unis

De nombreux consulats se trouvent dans les plus grandes villes

Renseignements financiers

Dun & Bradstreet Corporation
www.dnb.com

Renseignements financiers

Ernst & Young LLP
www.ey.com

Propriété intellectuelle

United States Patent and Trademark Office (USPTO)
Alexandria, VA 22314
www.uspto.gov

Normes, standards

American National Standards Institute (ANSI)
Washington, DC 20036 & New York, NY 10036
www.ansi.org

19. Exportations horlogères suisses

Les statistiques des exportations horlogères suisses à destination des Etats-Unis peuvent être consultées en permanence sur le [serveur statistique](#) de la FH réservé aux membres (nom d'utilisateur et mot de passe requis).