

Faire son business à New York

Démarches. Les chances de réussite commerciale aux États-Unis sont plus grandes avec une présence forte localement de l'entreprise. Créer une filiale permettra de se sécuriser et de se donner une nationalité et une image américaines.

Proche de la France, New York peut sembler être la porte idéale pour aborder le marché américain. Cependant, avant de se lancer, il est nécessaire de bien appréhender le mode de fonctionnement new-yorkais.

■ Avant de se lancer

« L'erreur de beaucoup d'entreprises consiste à envoyer une personne en VIE ou de parachuter un salarié, sans qu'il ait les clés du fonctionnement local, souligne M^e Henri Saint-Père, avocat spécialisé en droit des sociétés et droit international au cabinet Ratheaux. Aussi, je conseille à toute entreprise qui veut s'implanter de s'associer à un partenaire local, qui connaîtra le mode de fonctionnement et les réseaux à utiliser, indispensable dans cet État où le lobbying est essentiel. »

Avant de créer une structure, il peut par ailleurs être opportun de commencer par exporter ses

produits, afin de les tester et connaître les particularités et besoins du marché. « Par exemple, dans le textile il faut savoir que les tailles sont différentes des nôtres, ou que les Américains aiment un packaging plus grand... », poursuit l'avocat.

■ S'implanter

Ensuite, il convient de s'implanter de la bonne manière. Là encore, M^e Saint-Père avertit : « Beaucoup d'entreprises commencent par ouvrir un bureau secondaire mais ce n'est pas une bonne idée : car, en cas de problème, des créanciers pourront se retourner contre la maison-mère en France, en faisant valoir le droit américain. »

Il est donc plus sécurisant de constituer une filiale, qui pourra jouer le rôle de fusible. « La filiale est une structure autonome indépendante de la société mère en France. Elle assume ainsi directement les risques légaux locaux. La mère

française ne sera tenue des risques, notamment commerciaux, qu'à hauteur de la participation que vous aurez dans le capital de votre filiale. Elle fait écran au niveau juridique, assurance et risques de change avec la maison-mère », explique ainsi Carole Granade, conseil aux entrepreneurs et expert France-USA.

■ S'associer

« S'associer à un Américain en rachetant une participation dans une société déjà existante peut permettre de gagner du temps, souligne M^e Saint-Père. Cependant, il faut s'assurer de plusieurs choses : faire un audit, rédiger une lettre d'intention pour définir les paramètres d'accord, s'informer des titres restant, des éventuels « golden parachutes », des engagements pris en matière de retraite (fonctionnement différent) pour connaître les futures charges... Il faut égale-

ment toujours prévoir un mécanisme de sortie en cas de désaccord. »

■ Formalités

L'implantation est un processus simple de création d'entreprise, plus léger à mettre en œuvre qu'en France. Il existe les « Corporation » (= SA) et les LLC (= SARL). Aucun capital minimum n'est nécessaire pour créer une société aux États-Unis. « Il faut en général envisager une préparation d'un an avant d'arriver sur le territoire (visa de travail et autres formalités) », note Carole Granade. La recherche de locaux, si le budget est présent, sera relativement simple. « La réglementation est plus flexible qu'en France, de nombreux éléments sont librement négociables dont la durée des baux commerciaux », indique Carole Granade. ■

Blandine Baudier