

Les 5 essentiels à connaître avant de s'implanter aux États-Unis

Comment préparer sa stratégie d'implantation et de développement sur le marché américain ? Si le marché américain est vaste et plein de promesses, il est nécessaire de prendre quelques précautions pour une internationalisation efficace.

Temps de lecture : minute

2 septembre 2016

Se lancer aux États-Unis ? Un rêve pour beaucoup d'entrepreneurs français. Mais le marché et surtout la juridiction américains sont bien plus compliqués que ce qu'ils n'y paraissent. En somme : ceux qui n'y sont pas préparés et qui n'auront pas adopté une stratégie adaptée au continent reviendront pour la plupart bredouilles.

C'est pourquoi le réseau Synkro Consulting, spécialisé dans l'accompagnement des startups à l'international, a décidé de publier un guide juridique "spécial USA", dans lequel son avocat au barreau de New York et spécialiste des startups Stéphane Grynwajc y dévoile ses conseils pour se lancer en toute sérénité.

Trois options d'implantation

Synkro Consulting rappelle d'abord qu'il existe trois options d'implantation bien différentes, adaptées aux besoins et à la stratégie de chacun :

- Se positionner sans présence locale, tout en s'assurant de disposer de certains outils indispensables pour prospecter sur place tels qu'un site web en anglais et adapté aux standards américains (CGV/Terms of Use, Privacy Policy).
- Se positionner depuis son pays d'origine mais avec un représentant local, qui pourra rencontrer des clients potentiels et faire connaître la société et ses produits ou services auprès d'une clientèle potentielle sur le marché local.
- Se positionner en créant une société sur place afin, entre autres, d'y embaucher des salariés, ou bien d'engager des discussions avec des investisseurs locaux en vue d'obtenir des financements.

Cinq éléments juridiques à ne pas négliger lorsque l'on s'installe aux USA

1 - Le droit des sociétés

Les principales formes de sociétés aux Etats-Unis sont la Sole Proprietorship, la Partnership, la Corporation et la LLC. Chaque forme sociale dépend de vos attentes, explique Synkro Consulting.

La Sole Proprietorship, plus adaptée au statut d'auto-entrepreneur, vous permettra ainsi de jongler entre flexibilité et absence d'obligation de vous enregistrer en tant que société, tandis que la Partnership, elle, peut convenir si votre société compte deux propriétaires au minimum, chacun étant responsable sur ses fonds propres pour toutes les activités de la société. La Corporation convient quant à elle plus lorsque vous intégrez des investisseurs à votre capital ou que vous vous apprêtez à le faire. Elle est en effet séparée de ses propriétaires, aussi bien fiscalement que sur le plan de la responsabilité. Enfin, la LLC se situe de son côté entre la Partnership et la Corporation, bénéficiant d'une responsabilité limitée et d'une flexibilité opérationnelle.

2 - Les visas de travail

Ce n'est pas une surprise, toute personne travaillant ou cherchant à travailler sur le territoire américain doit être en possession d'un des 34 visas de travailleurs étrangers adaptés à son profil, parmi lesquels le visa L-1 (Intracompany Transfer), dédié aux salariés de sociétés étrangères qui souhaitent venir sur le territoire afin de travailler pour leur entreprise, ou une entité déjà constituée sur le sol américain.

Parmi les autres visas envisageables pour installer son activité aux États-Unis, on retrouve les visas E-1, E-2 et H-1B autrement appelés "visas sponsorisés", délivrés en échange d'une réelle opportunité professionnelle pour le demandeur, et cela auprès d'un employeur américain, et non Français comme pour le visa L-1.

Il est cependant intéressant de noter que le visa choisi " *ne donne pas forcément le droit d'entrer et de rester aux États-Unis, mais fournit seulement à celui-ci un délai pendant lequel le candidat étranger peut chercher à obtenir le droit d'entrer sur le territoire* ", précise Synkro Consulting.

3 - Le droit du travail

Nombreuses sont les sociétés françaises installées aux États-Unis qui chercheront à embaucher des profils locaux, pour des raisons de praticité notamment. Pourtant, certaines règles ne sont pas à omettre pour rester en toute légalité et surtout s'éviter des problèmes juridiques par la suite.

Il est ainsi conseillé, dans un premier temps, de réaliser toutes sortes de démarches de "premier recours" après avoir embauché votre premiers salariés, comme par exemple vous munir d'un numéro d'identification en tant qu'employeur (EIN), ou encore récupérer quelques informations et documentations obligatoires auprès de vos employés, pour vous assurer

notamment que vous répondez à certaines obligations en matière de non-discrimination et d'embauche de salariés légalement autorisés à travailler aux Etats-Unis.

Enfin, le conseil le plus avisé serait de faire appel à un avocat spécialisé dans le droit du travail pour vous assurer que vous couvrez tous les besoins de l'état et des employés en terme d'embauche.

4 - La propriété intellectuelle

Dans ce domaine, mieux vaut prendre ses précautions : "*Dans une société litigieuse comme peut l'être la société américaine, où les dommages et intérêts octroyés par les tribunaux en cas de violation des droits de tiers peuvent très vite atteindre des montants se chiffrant en millions de dollars, les sociétés en mesure de documenter leur propriété sur leurs droits ont un réel avantage en cas de contentieux, à la fois dans le cadre d'une stratégie de défense que dans une stratégie agressive de monétisation de leurs droits, les tribunaux octroyant des dommages et intérêts bien supérieurs au plaignant capable de produire un titre de propriété*", explique ainsi Synkro Consulting.

Une façon d'insister sur l'importance de la propriété intellectuelle et de la protection de ses services ou ses produits sur le territoire américain, pour un tarif bien plus abordable que ce que vous auriez à avancer en cas de litige.

5 - Le droit des contrats

Le droit américain s'appuyant sur la jurisprudence des tribunaux, continuellement soumise à évolution, vos contrats de travail doivent être les plus détaillés possibles, tout en étant conformes aux lois et règlements de l'État et aux lois fédérales.

Il est même conseillé de faire appel à un avocat local pour vos

négociations contractuelle, déjà pour vous prévaloir de tout problème juridique mais aussi pour vous instaurer une confiance entre votre entreprise et les acteurs locaux avec lesquels vous aurez affaires.

Article écrit par Iris Maignan