

5 conseils pour réussir votre grand saut vers les Etats-Unis

Christophe Garnier, Tech entrepreneur français basé aux États-Unis depuis 17 ans, et Daniel Glazer, associé dans le cabinet d'avocats Wilson Sonsini Goodrich & Rosati, distillent leurs principaux conseils aux entrepreneurs qui voudraient s'implanter aux États-Unis.

Temps de lecture : minute

22 juin 2017

L'Europe reste une place importante pour lancer sa startup mais, pour les entrepreneurs qui visent l'international, les États-Unis restent le meilleur endroit pour se développer. Les levées de fonds, la base clients, les partenaires potentiels, tout aux États-Unis est fait pour accélérer sa croissance.

Il faut seulement bien le faire. Des livres entiers pourraient être écrits sur la meilleure manière de se développer aux États-Unis, mais voici déjà 5 conseils pour commencer cette aventure.

Faites vos valises

Les investisseurs américains et les clients sont de plus en plus intéressés par les startups européennes mais ils s'attendent à ce que vous ayez des collaborateurs sur place. Les investisseurs veulent tirer parti de leur réseau et de leur expertise ; les associés et les clients attendent de la réactivité et de la responsabilité.

Il faut commencer tôt à s'occuper des démarches administratives personnelles. Les démarches d'immigration peuvent prendre des mois si

vous envisagez de vous installer aux Etats-Unis ou d'y envoyer certains de vos collaborateurs. En revanche, prenez votre temps si vous décidez d'engager du personnel local, car embaucher la mauvaise personne peut mener à de lourdes conséquences.



Le lieu, le lieu, le lieu !

Bien choisir où vous vous implanterez est primordial. La situation géographique de New York est privilégiée ainsi que son fuseau horaire et la ville offre également une concentration infinie de clients potentiels. La forte communauté de VCs sur la côte ouest peut être très attirante. Certaines villes américaines imposent des taxes élevées alors que d'autres encouragent et aident les entreprises à se développer.

Les facteurs de décision à prendre absolument en compte sont : la proximité avec vos clients, vos fournisseurs et vos investisseurs. Quelle est la meilleure façon de gérer vos équipes, la disponibilité de talents et bien sûr le coût global de l'opération. Assurez-vous de bénéficier des

aides proposées par le gouvernement américain comme SelectUSA, ainsi que des aides locales telles que UK Trade & Investment, Enterprise Ireland.

Protégez ce qui vous appartient

Vos brevets et votre marque ne sont pas protégés aux Etats-Unis, pensez donc à remplir les formulaires américains existants pour ces démarches. Avec un peu d'organisation, vos démarches en Europe devraient vous permettre d'obtenir vos droits US avant de vous établir outre-Atlantique.



Adapter vos termes et conditions au marché américain est vivement recommandé. Certains associés américains peuvent rechigner à signer un contrat régi par un autre pays.

Protégez-vous bien

Les opportunités commerciales américaines sont infinies mais faites attention aux aspects légaux. La culture business américaine a tendance à être agressive, en partie à cause du fait que - contrairement à la

majorité des autres pays du monde – chaque partie dans un procès aux USA paye ses propres frais légaux, quelle que soit l'issue de la procédure.

Les entreprises américaines utilisent souvent la menace des frais légaux pour mieux négocier un contrat. Il est indispensable de vous protéger en prenant dès votre arrivée aux Etats-Unis les assurances nécessaires, de souscrire aux programmes de conformité et enfin de rédiger des contrats clairs et précis.

Montez votre équipe

Les entrepreneurs américains qui s'y connaissent considèrent leurs conseillers comme leurs associés, qui les protègent des menaces et diverses difficultés qui peuvent les distraire de leur cœur de métier.

Vous serez plus efficaces professionnellement si vous vous entourez d'une équipe de professionnels compétents : un avocat américain, un conseiller financier, un comptable, et un assureur.

Et n'ayez pas peur de profiter de leurs réseaux professionnels pour qu'ils vous présentent à des personnes clés sur place. Les entrepreneurs américains se doivent d'avoir cette valeur ajoutée.

Article écrit par Christophe Garnier, fondateur de Spark Labs et Daniel Glazer, associé chez Wilson Sonsini Goodrich & Rosati (WSGR)