

S'EXPATRIER AUX ÉTATS-UNIS GRÂCE AUX VISAS D'ENTREPRENEURS



SYLVAIN PERRET

Sylvain Perret

S'expatrier
aux États-Unis grâce
aux visas d'entrepreneurs

© Sylvain Perret, 2021

ISBN numérique : 979-10-262-8768-1

Librinova”

Courriel : contact@librinova.com

Internet : www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

L'AUTEUR

« Il faut toujours viser la Lune car même en cas d'échec, on atterrit dans les étoiles. »

Oscar Wilde

Sylvain Perret vit à Orlando, en Floride, avec sa femme et leurs trois enfants. Ils y ont créé une entreprise d'import-export qui leur a permis d'obtenir un visa E-1 en 2010.

À l'époque, l'avocate en immigration qui les assistait dans leurs préparatifs, a été impressionnée par la qualité du *business plan* fourni par Sylvain pour appuyer leur dossier. Elle a alors décidé de lui confier la rédaction des *business plans* des clients de son propre cabinet.

Depuis, Sylvain a créé son agence Objectif USA, au travers de laquelle il accompagne des Français qui souhaitent vivre la même aventure aux États-Unis. Il est devenu *business broker* (agent immobilier spécialisé dans la vente d'entreprises aux USA), membre de Business Brokers of Florida (BBF) et de l'International Business Brokers Association (IBBA) et Real Estate Broker, membre de Realtor® et de la Fiabci. Depuis la création d'Objectif USA, il est intervenu auprès de centaines de candidats à l'expatriation aux USA *via* le rachat ou la création d'entreprises.

En 2017, il a obtenu la très exigeante certification « Certified Business Intermediary » par l'IBBA, qui sanctionne ses compétences, son expérience et la qualité du service rendu à ses clients.

En décembre 2020, il a été élu président de la Chambre de commerce franco américaine d'Orlando : Fabco (French American Business Council of Orlando).

Avant son arrivée sur le sol américain, Sylvain a travaillé durant quinze ans en France et aux Antilles, dans le secteur bancaire, principalement au service des entreprises. Le contact avec les entrepreneurs, le financement de créations d'entreprises, (certaines d'entre elles sont aujourd'hui cotées en Bourse), la lecture et la validation de leurs *business plans*, lui ont permis d'acquérir la connaissance d'une multitude de métiers et de rapidement identifier les points clés nécessaires à la réussite d'un projet.

Son épouse Daphnée, toujours chargée de l'entreprise d'import de produits européens, l'a aussi rejoint au sein d'Objectif USA en 2016. Elle se consacre plus particulièrement aux transactions immobilières au sein d'Objectif USA Immobilier. De multiples partenaires spécialisés interviennent au cas par cas dans les dossiers que gère Objectif USA.

PRÉAMBULE

Vivre aux États-Unis est un rêve pour certains et si vous avez acheté ce livre, c'est peut-être votre cas. Si je vous disais qu'on peut le faire très facilement et vivre très bien, sans travailler beaucoup, profiter de la plage et avoir une belle voiture de sport... Non, soyons sérieux : l'expatriation aux USA par le rachat ou la création d'une entreprise n'est pas un processus facile, par contre c'est faisable. Quant à la « belle vie », on peut l'avoir, mais, selon mon expérience, si l'on travaille beaucoup et surtout bien.

J'ai perdu 50 % des lecteurs à ce stade ? Ce n'est pas très grave, ce livre est écrit pour les autres, ceux qui « ne laisseront rien au vestiaire » pour que leur projet aboutisse, qui se donneront tous les moyens.

J'ai écrit ce livre comme un guide qui doit vous aider à mettre en œuvre toutes les phases de votre projet, afin d'émigrer aux États-Unis par la création ou la reprise d'une entreprise, tout en limitant les risques au maximum.

Vous pouvez donc « jongler » d'un chapitre à l'autre en fonction de l'avancée de votre projet, de vos étapes.

Ou vous pouvez le lire très simplement, de la première à la dernière page car j'ai respecté l'ordre chronologique des phases qui caractérisent habituellement ce type de projet.

J'ai tenté d'en rendre la lecture la plus intéressante et accessible possible, en y intégrant diverses anecdotes ainsi que des témoignages de personnes que j'ai eu le plaisir d'accompagner dans leurs parcours.

Certaines pages de ce livre ont auparavant été publiées sur le site www.objectif-usa.com mais elles ont été actualisées, et 60 % au moins du contenu est complètement nouveau.

En aucun cas ce livre n'est un guide « pour se passer de », par

exemple, pour se passer d'avocat en immigration ou de comptable. Non ; ce livre a pour but de faire de vous un candidat à l'émigration aux USA « éclairé », avec un bagage qui vous permettra de naviguer dans les étapes en comprenant ce qu'il se passe et surtout d'éviter un maximum de pièges.

SECTION I
Entreprendre aux USA

Chapitre 1.

Quelles motivations pour une expatriation réussie ?

Pour s'expatrier aux États-Unis *via* l'obtention d'un visa E-2 par exemple, il y a un certain nombre de conditions à remplir : emploi, budget, nationalité... Vous trouverez les informations concernant ce visa, à la section IV de ce livre.

Décider de partir vivre « ailleurs », n'est pas une fin en soi. S'expatrier aux États-Unis doit se faire selon un but, un projet précis. Il faut pouvoir bien vivre, y être heureux. Et cela passe notamment par un métier que l'on sait faire et que l'on aime.

C'est pourquoi il me semble essentiel de consacrer quelques lignes à des points clés, indispensables à la réussite ; il ne s'agit pas seulement de l'obtention du visa lui-même, mais de votre vie future aux États-Unis.

Quand j'aborde avec les gens que j'accompagne, le volet « motivations », j'entends souvent ceci : « Je veux profiter de cette aventure pour faire table rase du passé et repartir à zéro, avoir une nouvelle vie, un nouveau métier »... Je ne dis pas qu'il est impossible de tout changer, certains métiers peuvent s'apprendre assez rapidement, avec des formules comme les business de *pack n'ship* (sorte de bureau de poste privé) par exemple, ou certaines franchises.

Mais attention : vouloir s'expatrier en se lançant par exemple dans la restauration, alors qu'on n'y a jamais travaillé, est très risqué.

Il y a toujours des exceptions qui confirment la règle bien sûr ; parmi elles, je pourrais évoquer des projets qui ont connu de belles réussites, mais j'ai aussi vu malheureusement de nombreux échecs.

Si vous souhaitez vraiment changer de métier, je vous conseillerais plutôt de profiter d'être encore en France pour suivre de solides formations. L'avantage est que vous pourriez les financer au moyen des

aides à la formation professionnelle. J'ai ainsi conseillé à plusieurs personnes de passer un CAP de pâtisserie par exemple, ce qu'elles ont fait, donnant une tout autre dimension à leur projet.

Ce sera beaucoup moins facile aux États-Unis, si vous devez vous former tout en dirigeant votre entreprise avec des salariés à encadrer et des clients à satisfaire...

Il existe aussi en France des centres par lesquels vous pouvez bénéficier d'un bilan de compétences. Il y a longtemps, j'ai eu l'occasion d'en faire un, et j'en ai tiré alors de très bonnes informations... sur moi-même, mais également sur mes priorités. De plus, pour ce genre de dispositif, vous pouvez aussi être pris en charge par votre employeur, et/ou votre propre entreprise. Cette étude qui recense toutes vos capacités peut vraiment constituer une étape intéressante, voire cruciale dans votre projet.

Il est important de bien baliser votre « trajectoire ». J'ai rencontré des personnes qui rachetaient des salons de coiffure, sans être coiffeur ! On leur avait vendu une affaire en leur disant qu'il n'était pas nécessaire d'être coiffeur, qu'il suffisait de savoir manager !

Sauf que :

On ne manage pas des Américains comme on manage des Français. C'est très différent. La culture est différente. En affaires, le Français veut savoir pourquoi... L'Américain veut savoir comment... Enfin, manager des gens dans un domaine dans lequel on ne connaît rien, ne s'improvise pas. Dans le cas précis de la coiffure, les seules réussites que j'ai vues étaient des reprises ou des créations réalisées par des professionnels expérimentés.

Dans le même ordre d'idées, il faut bien évaluer la quantité de travail que vous devrez assurer, chaque jour, en une semaine, au mois, à l'année. Beaucoup de business sont ouverts 7 j/7 aux États-Unis. J'entends parfois des personnes qui sont habituées à un rythme de 35 heures par semaine, qui ont cinq semaines de congés payés chaque année, me dire que travailler 9 à 10 heures par jour, 6 à 7 jours par semaine, sans congés annuels, ne leur posera aucun problème. Dans la réalité, ça coince souvent assez vite.