

Vous êtes de plus en plus nombreux, pour des raisons économiques ou personnelles, à envisager de vous installer aux Etats-Unis. Bien sûr **le rêve américain existe encore** et nombreux sont les exemples de ceux qui ont réussi cette intégration. Malheureusement nous rencontrons aujourd'hui de plus en plus de candidats déçus, totalement désemparés après avoir fait les mauvais choix et suivi les mauvais guides... En effet, derrière de nombreux sites Internet, vantant et assurant une immigration facile aux USA, se cachent la plupart du temps des sociétés ou personnes ne connaissant pratiquement rien aux règles d'immigration, aux usages en vigueur et au marché du travail américain. Malheureusement, ce manque de scrupules fait beaucoup de victimes.

**Non, une immigration aux Etats-Unis n'est pas facile. Elle nécessite l'accompagnement et les conseils avisés de professionnels expérimentés.**

# 10 LES CONSEILS DE PINELOCH INVESTMENTS pour réussir son INSTALLATION aux USA !

**#3** Si vous sollicitez des aides locales pour l'installation de votre affaire, adressez vous à la chambre de commerce américaine locale. Elle sera en général d'une bien meilleure efficacité que les chambres de commerce françaises installées aux USA.

**Notre CONSEIL :** Les chambres de commerce américaines locales sont très efficaces, vous y trouverez des professionnels compétents. Elles vous fourniront toutes les informations nécessaires à vos études de marché et à l'installation de votre entreprise.

**#6** Souvent, ces mêmes "sociétés" vont également tenter de créer pour vous une structure américaine. C'est une autre façon pour elles d'augmenter votre facture, car vous pouvez faire vous même ces démarches pour quelques centaines de dollars. Comme en France, il existe de nombreuses formes juridiques pour créer votre société et il faut être sûr de trouver la mieux adaptée à votre future entreprise.

**Notre CONSEIL :** N'acceptez pas systématiquement cette création. Là encore, consultez des spécialistes. Demandez à un avocat d'affaire (et non d'immigration) et à un expert comptable local, ils sauront vous conseiller sur la meilleure structure juridique et fiscale pour monter votre entreprise.

**#9** Beaucoup de sociétés essaieront de vous vendre un business dans le domaine de la restauration. Attention, ce marché est très difficile : 80% des nouvelles créations de restaurants ferment dans les 6 premiers mois. Sauf s'il s'agit de votre formation, on ne devient pas restaurateur du jour au lendemain, surtout aux USA.

**Notre CONSEIL :** Sauf si vous êtes un professionnel de la restauration, évitez ce type de business. Vous risquez de tout perdre.

**CE  
qu'il faut  
RETENIR !**

- Choisissez un **business qui vous ressemble !**

- Attention aux offres trop alléchantes et aux « packs » immigration.

- Vérifiez bien **les bilans de votre future affaire** et sa viabilité.

- Ne vous précipitez pas : sélectionnez avec attention **les services et les professionnels** qui vous aideront à réaliser votre propre **étude de faisabilité**.

- N'achetez pas un Visa mais **achetez une entreprise**.

Et surtout, **BIENVENUE** aux Etats-Unis !

**#1** Si vous souhaitez immigrer aux USA dans le but de lancer votre entreprise sur le marché américain et que votre niveau d'anglais n'est pas suffisant pour vous permettre de comprendre, négocier et mener à bien une transaction financière ou commerciale, vous ne pourrez être pris au sérieux par une clientèle américaine.

**Notre CONSEIL :** Maîtriser complètement la langue avant de venir vous installer !

**#2** Ne vous adressez qu'à des professionnels reconnus avec une longue expérience dans leur domaine. Il faut qu'ils soient implantés dans la région où vous souhaitez localiser votre business. Si vous vous installez à Orlando ne demandez pas à une entreprise de Miami de s'en occuper ! Prétendre connaître un business à plus 300 km de sa base est irréaliste et très risqué pour le client.

**Notre CONSEIL :** Pour réussir l'implantation de votre business, faites appel à des professionnels locaux reconnus et durablement installés.

**#4** Evitez les groupements professionnels non officiels proposant ce type d'offre : "Visa + business + création de société". Vous n'aurez plus le contrôle des coûts et paierez plus cher pour moins de services. Vous devez choisir des entreprises adaptées qui, chacune dans leur domaine, pourront vous apporter leur expertise et vous aider ainsi à faire les bons choix. Les avocats d'immigration, les agents immobiliers, les sociétés spécialisées pour les planifications d'entreprises ne manquent pas aux USA ! Sachez également qu'en Floride, comme dans la plupart des états américains, un professionnel ne peut travailler sans une licence qui reconnaît sa spécialité et lui permet de travailler uniquement dans celle-ci.

**Notre CONSEIL :** Attention aux spécialistes qui se spécialisent en tout. Aux Etats-Unis, chaque profession a ses règles strictes qui définissent un domaine de spécialité et de compétence.

**#5** Il est fréquent que des sociétés vous proposent de vous vendre une affaire et de créer pour vous le "Business plan". La pertinence de cette étude est difficilement concevable : comment peut-elle prendre en compte de façon objective les risques réels de votre future activité et les intégrer dans une planification stratégique et opérationnelle ? Les services d'immigration demandent cette étude pour s'assurer de votre survie sur le marché local : ils ne vous accorderont pas de visa si l'étude est négative. Il est donc très important de la faire établir par un cabinet indépendant du vendeur ou des agents...

**Notre CONSEIL :** De nombreuses entreprises spécialisées dans ce genre d'étude sont établies localement et vous aideront à créer cette planification. Ne sous-estimez pas la valeur de cette étude, c'est une assurance sur votre investissement, prenez-la très au sérieux.

**#7** Avant de vous lancer dans le rachat d'entreprises existantes, étudiez bien l'affaire car souvent, la majorité des business à vendre n'est pas économiquement viable. Une bonne entreprise est le plus souvent transmise de générations en générations ou rachetée par ses concurrents. Il est souvent préférable de monter sa propre entreprise.

**Notre CONSEIL :** En cas de rachat d'une entreprise existante, faites bien étudier les bilans par une société comptable réputée et surtout indépendante de la transaction.

**#8** N'hésitez pas à envisager l'achat d'une franchise. Elles sont, pour beaucoup de consommateurs américains, un gage de sérieux. Leurs avantages sont importants pour un étranger voulant s'implanter sur un marché qu'il ne maîtrise pas encore totalement... Ces franchises veulent, comme vous, la réussite de votre entreprise. Elles seront à vos côtés pour vous aider à choisir l'emplacement idéal, elles vous formeront et vous apprendront votre nouveau métier.

**Notre CONSEIL :** Il existe des franchises dans tous les métiers, recherchez celles qui correspondent le mieux à votre formation, il sera ainsi plus facile de convaincre le franchiseur de vous accepter dans son groupe.

**#10** Attention à l'ordre des choses : on vous proposera généralement d'obtenir le visa E-2 (qui est le plus courant et le plus simple à décrocher) puis d'acheter une affaire commerciale. Le problème est pris à l'envers ! On ne doit pas commencer par choisir un visa puis rechercher un business : vous devez choisir votre business, vérifier sa fiabilité et l'avocat définira le type de visa nécessaire à votre future entreprise.

**Notre CONSEIL :** Choisir un bon business est une assurance de pérennité de votre Visa !



**VILLAS EN FLORIDE** 121, av. des Champs-Élysées  
75008 Paris - 01 53 57 29 07

[www.villasenfloride.com](http://www.villasenfloride.com) - [info@villasenfloride.com](mailto:info@villasenfloride.com)