



THE SQUARE FOOT GROUP
 Investissement immobilier
 &
 Gestion de biens en Short Term
 L'expert dont vous avez besoin pour optimiser vos revenus en Floride du Sud
 USA +1 305 632 3766 / FR+33 6 86 42 32 82
 info@thesquarefootgroup.com / www.thesquarefootgroup.com
Under the leadership of Realty Group of Miami



MCH
 Consulting USA
 VOTRE PARTENAIRE COMPTABLE
 ET FISCAL CPA - CAA
 (786) 521-3977 - (786) 785-5000



Expertise comptable, fiscalité & assistance à l'implantation www.mchconsultingusa.com



leCourrier DES AMÉRIQUES
 HORS SERIE - GRATUIT DÉCEMBRE 2022

GUIDE DE L'INVESTISSEMENT et de l'immobilier EN FLORIDE 2023

TRAVAUX EN FLORIDE GENERAL CONTRACTOR
THE CAP GROUP ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

- Construction
- Gestion de projets
- Agrandissements
- Rénovation
- Corrections de violations existantes

En business depuis 1996, Xavier Capdevielle et son équipe prennent en main vos travaux!
Contactez-nous
 305.773.3101
 info@capgroupmiami.com



www.CapGroupMiami.com

Certified General Contractor Licence 1508653

NATBANK VOTRE BANQUE FRANCOPHONE EN FLORIDE



Pompano Marketplace
 1231 S. Federal Highway (JUS)
 Pompano Beach, FL 33062

Hollywood Oakwood Plaza
 4031 Oakwood BLVD.
 (Stirling 695)
 Hollywood, FL 33020

Boynton Tower Center
 990 N. Congress Ave.
 Suite 120
 Boynton Beach, FL 33426

www.natbank.com Service Client 1 (800) 205-9992 Lisez l'article en page 15

EDITORIAL

Oui, oui, oui, certains vont faire un bond en lisant ce titre : « il fait dans le provocation etc etc... » (1) Je les comprends.

Oui, ce n'est pas très charitable de ma part vis-à-vis de ceux qui, en ce moment, doivent faire des sacrifices en Europe. Oui, c'est vrai aussi que l'abondance s'accompagne de disparités dans les pays capitalistes comme les Etats-Unis (mais ça, ce n'est pas nouveau). Oui, il y a de l'inflation et des dettes publiques magistrales aux USA (mais qui se soucie des dettes depuis que les Républicains (Trump en l'occurrence) y ont renoncé et depuis l'invention de « l'argent magique », distribué à qui en voulait durant la Covid ?) Et puis, la dette n'est-elle pas aussi un corolaire du capitalisme ? Oui, ce n'est pas parce qu'il y a « abondance » qu'il faut continuer à abuser de la nature et de ses ressources. Oui, si abondance il y a, celle-ci n'est pas présente « partout et tout le temps ». C'est vrai, par exemple, qu'il y a une pénurie de neige dans les rocheuses, et en conséquence une menace sur l'eau qui en découle vers l'ouest américain, et produit une grande partie de son électricité.



Gwendal Gauthier
Directeur du
Courrier des Amériques

Oui, oui, oui : l'agriculture californienne va aussi en pâtir.

Mais, malgré tout, à l'heure de choisir un titre d'éditorial pour un Guide de l'investissement aux Etats-Unis, je ne vois pas ce qui s'impose mieux que celui-ci : l'abondance est là. S'il n'y a pas assez d'eau dans l'ouest, des usines de désalinisations seront créées. Si les USA souhaitent, avec Biden, aller plutôt vers l'électrique que de continuer avec les énergies carbonées : ils peuvent se le permettre. S'ils veulent faire l'inverse, rouler au pétrole, ils en ont aussi les moyens !

Notez que le titre de cet éditorial aurait aussi pu être « la fin de la fin de l'Empire américain ». Ça fait des décennies que certains l'attendent, et elle n'arrive pas. On s'était un peu habitué à cette chanson, et il va falloir nous y déshabituer : la fin n'arrive pas.

Ces dernières années, encore, on a pu voir certains étrangers (de gauche) penser et

ETATS-UNIS : c'est le début de l'abondance !

affirmer qu'avec Trump ce serait « la fin des Etats-Unis ». Et d'autres étrangers (de droite) assurer qu'avec Biden, cette fois-ci c'était la fin du monde américain.

Bien des Européens, par exemple, pensent encore que les Etats-Unis ne pourront pas survivre à « la décadence », la société « communautarisée ». Sans vouloir en faire un modèle de société, on peut constater que, de facto, l'Europe suit finalement aujourd'hui la même voie communautariste. Et, puis, d'une part les Etats-Unis ont l'habitude de ce modèle, mais en plus ils sont habitués aux évolutions sociétales importantes.

L'économie saine, performante, est le ciment de la société communautarisée. Sans elle, le pays risquerait sûrement la dislocation. Aux USA, l'immigration apporte de la vitalité, et cette vitalité économique fait, en retour, tenir l'édifice.

Ça crée d'importants problèmes identitaires, mais ils ne sont pas insolubles. De même pour les tensions politiques, vives, qui les accompagnent : le pays tient le coup.



Je ne souhaite pas ici faire l'éloge d'un modèle politique. Les USA, je le sais bien, ont toujours bénéficié des largesses naturelles du continent, aussi bien au niveau du climat, de l'agriculture et de l'énergie. Quand on a toutes ces richesses, le reste est facilement gérable.

En 2018 j'avais titré l'éditorial de ce guide : « pas de risque à moyen terme ». C'était certainement beaucoup trop prudent. Tous ceux qui ont investi ces dernières années aux Etats-Unis sont heureux de l'avoir fait !

CA VA TANGUER FORT DANS LES ANNÉES QUI VIENNENT

La planète a tendance à se recomposer de manière multipolaire. La Chine, la Russie, l'Iran, tentent par exemple de gagner des zones d'influences supplémentaires, mais qui sont pour le moment relativement limitées. Quoi qu'il en soit, c'est une tendance réelle. Ce qui veut dire que, d'une part, les USA perdent en influence. D'autre part, si un monde multipolaire advient, alors posons-nous la question de savoir qui sera à

la tête du pôle le plus puissant ? L'un des trois pays cités ci-dessus ?

La réponse est évidente, et le monde de l'économie a déjà la réponse à cette question. C'est pour cela que des disparités monétaires se sont accentuées en seconde partie de l'année 2022, avec un dollar de plus en plus fort. Ça provoquera bien évidemment des remous importants. Un dollar fort, c'est par exemple moins bon pour les exportations américaines ou pour le tourisme sur le sol des Etats-Unis. On sait aussi que, si recomposition multipolaire il y a, tout ne sera pas en faveur des USA, loin de là. Mais, au moment de poser la question : « dans quel pays occidental est-il le plus intéressant d'investir aujourd'hui et dans les années qui viennent »... moi j'ai la réponse.

Et s'il y avait une récession ? Avoir de bons investissements aux USA permettrait d'aider à passer à travers une réduction de l'activité économique.

1 - Pour ceux qui l'ignorent, le président français Emmanuel Macron a décrété « La fin de l'abondance en septembre dernier.

leCourrier

Mensuel francophone gratuit

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

Gwendal Gauthier

gwendalgauthier@gmail.com | Tél. : 561-325-9498

courrierdesameriques.com

ABONNEZ-VOUS (ou votre entreprise) !!!

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1 an : 12 numéros : 40\$ | <input type="checkbox"/> Abonn. de soutien : 250\$ |
| <input type="checkbox"/> 5 exemplaires (par envoi) : 70\$ | <input type="checkbox"/> 10 exemplaires : 100\$ |
| <input type="checkbox"/> 15 exemplaires : 110\$ | <input type="checkbox"/> 20 exemplaires : 115\$ |

Nom : Prénom :

Entreprise (optionnel) :

Adresse :

Ville : Zip :

CHÈQUES À L'ORDRE DE : FRENCHING LLC

2201 NE 66TH ST., UNIT 1309, FORT LAUDERDALE FL

ETATS-UNIS : Les points forts du marché

Même si la croissance américaine a donné des signes de faiblesses en 2022, l'économie est relativement saine et le chômage ne dépasse pas pour sa part les 3,5% : ce sont deux signaux très symboliques des Etats-Unis.

- Première économie mondiale.
- Une monnaie, le dollar, toujours centrale dans l'économie mondiale, même si certains parlent d'un avenir "dédollarisé".
- Premiers producteurs de gaz et de pétrole, les USA sont devenus quasi-autonomes au niveau énergétique. Les récentes augmentations des prix de l'énergie rendent sa production plus rentable.
- Une population et un marché de plus de 335 millions d'habitants, avec des perspectives d'avenir plus stables que d'autres grands marchés traditionnels, comme par exemple la Russie ou la Chine...
- Le traité de libre échange AEUMC (avec le Mexique et le Canada) ouvre sur un marché nord-américain de 500 millions d'habitants.
- Un PIB élevé par habitant aux USA.
- Performances dans un grand nombre de secteurs très variés.
- Position dominante en matière de recherche et développement.



- Un marché numéro 1 pour la création de startups et de leur financement.
- Un marché de l'emploi très flexible et réactif/correctif.
- Un taux de chômage minimal.
- Une dette publique majoritairement détenue par des Américains.
- Une main-d'œuvre américaine qualifiée et productive.
- Les États-Unis ont développé de puissants « clusters » (grappes industrielles) régionaux, des regroupements d'entreprises d'un même secteur d'activités sur une zone.
- Une très bonne information à destination des entreprises (économique, professionnelle, statistique...).

Les points faibles

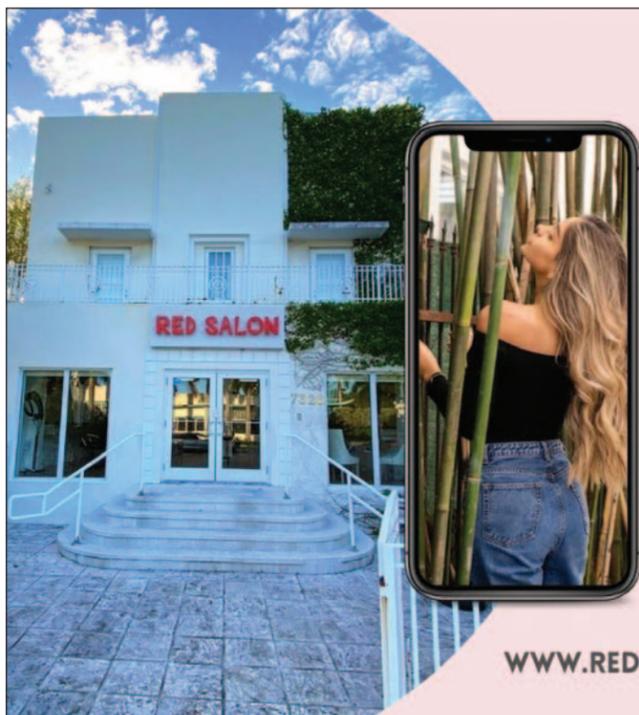
- Le dollar (de plus en plus) fort n'est pas bon pour le déficit commercial : tant pour les exportations que pour le nombre de touristes étrangers.
- Le marché est très concurrentiel (pour ceux qui n'y sont pas habitués), avec une grande volatilité des consommateurs (ils sont peu fidèles aux marques).
- De fortes inégalités sociales, avec un nombre important de personnes déclassées, complètement abandonnées par les services publics, et la criminalité qui va avec, tout comme la consommation de drogue, le nombre de sans-abris dans certains Etats etc...
- Le plein emploi a un corolaire : les employés travaillent où ils veulent et quand ils veulent. Certains secteurs ont en conséquence beaucoup de mal à trouver des employés (ou à les garder), notamment depuis 2020.
- Dette publique vertigineuse.
- Des tensions politiques plus fortes qu'avant (raciales, géographiques...).
- 15% de la population sous le seuil de pauvreté.
- 1% de la population possède près de 70% de la richesse.
- Ceux qui souhaitent une recomposition "multipolaire" de la planète tentent de "dédollariser"

- les échanges internationaux. Mais, si c'est une tendance, alors elle n'en est qu'à son début.
- Des infrastructures publiques (ponts, écoles, routes...) en état calamiteux, malgré les promesses non-tenues des présidents.
- Une prise en compte assez faible des risques liés au changement climatique : ici tout le monde fait confiance "au progrès" pour corriger les problèmes... mais force est de constater que le progrès ne corrige pas tout.
- Les frais scolaires et médicaux ne sont pas du tout adaptés aux réalités, et sont autant de nouvelles formes de discrimination. La bulle des emprunts étudiants éclatera obligatoirement un jour.
- La querulence : le nombre de plaintes est plus important aux Etats-Unis que dans le reste du monde. Il convient donc d'avoir un bon avocat, afin de traiter en amont et en aval les conflits professionnels, et si possible d'avoir des provisions pour les frais de justice (les petites entreprises n'ont pas trop à s'en faire : les Américains ne poursuivent surtout en justice les personnes qui ont beaucoup d'argent !!!).

Valorisez votre entreprise !

Une pub dans *Le Courrier*, et ce sont des dizaines de milliers de francophones qui sont touchés (au cœur !). Et nos tarifs pubs sont à partir de 149\$ par mois (journal + internet compris) !

POUR LA PUB CONTACTEZ :
Didier Le Vu : 305-833-3598
Didierlv.cda@gmail.com



7326 Biscayne Blvd, Miami, FL 33138

RED SALON

Salon de Coiffure à Miami



Avec plus de 50 années d'expérience familiale dans le milieu de la coiffure dans le sud de la France, Red Salon vous accompagnera dans vos choix capillaires pour votre plus grand bonheur !



@REDSALONMIAMI

WWW.REDSALON.COM

DU MARDI AU SAMEDI DE 10:00 AM À 19:00 PM

(305) 757-7662

Investissements étrangers aux Etats-Unis : LES TENDANCES GÉNÉRALES

Voici les grandes tendances dans l'investissement aux Etats-Unis à la veille de la nouvelle année (2023) :

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS AUX USA

Les Etats-Unis sont les plus grands bénéficiaires au monde d'investissements directs étrangers (IDE). Le montant était de 5709 milliards de dollars en 2015, 7807 milliards en 2017 et 10 802 milliards d'US\$ en 2021. Sur le volume global, 12% sont la propriété de Canadiens, et 6% sont propriété de Français. Les premiers détenteurs sont les Japonais (15%), puis les Canadiens (12%) et les Allemands (11%).

Ces investissements soutien-

nent près de 8 millions d'emplois aux Etats-Unis.

LES SECTEURS D'INVESTISSEMENTS

Les secteurs principalement investis par les IDE sont (en 2019) : le secteur manufacturier (48%), l'assurance et la finance (16%), le commerce de gros (12%), le secteur pétrolier (9%), l'information ne pèse que 5%. L'immobilier et les NTIC sont néanmoins au nombre des principaux secteurs-clés, avec tout ce qui concerne les hautes technologies, à commencer par les biotechnologies, le médical ou le chimique : les Etats-Unis continuent d'accueillir et d'attirer une grande partie des scientifiques de la planète. Mais il y a

d'autres secteurs porteurs, par exemple les industries des transports (voiture, aérospatial...), des hydrocarbures, de l'agriculture, des biens culturels, sans oublier le secteur financier (et bien d'autres).

Alors qu'une grande partie de la planète tentait de se détourner des énergies carbonées, les USA sont devenus vers 2014 les premiers producteurs de gaz et de pétrole de la planète, avec les conséquences que ça peut avoir en termes de réaménagement du territoire : il y a de fortes plus-values à faire dans certains endroits en cours de développement (par le passé, ceux qui ont vendu des pelles aux chercheurs d'or ont souvent fait fortune plus que les chercheurs en question !). Mais les énergies fossiles ne constituent pas forcément un secteur intéressant pour les investisseurs étrangers : pas touche au pétrole américain ! Néanmoins, pendant que tout le monde a les yeux rivés vers cet or noir, les énergies renouvelables se développent aussi, plus discrètement... mais durablement (!) et avec le soutien du gouvernement fédéral (qui fait poser des prises de courant partout !).

La guerre en Ukraine et les menaces sur les ressources énergétiques ont, de facto, relégué en arrière plan la transition énergétique. Les secteurs industriels qui l'accompagnent devraient en être affectés.

LE PROTECTIONNISME A ÉTÉ LIMITE

Lors de la publication de notre précédent Guide de l'in-



vestissement, un virage protectionniste était craint de la part de l'administration américaine. Mais, dans l'histoire de l'humanité, ça n'a jamais existé qu'un pays refuse des mannes et investissements étrangers, à part quand ils s'accompagnaient d'une captation des biens nationaux (quand le Qatar achète le club de foot du Paris Saint-Germain, là oui c'est plus tendu). Mais si les Canadiens viennent établir une usine à poutine à San Francisco, ou si les français viennent lancer une plantation de camembert à Chicago... ça ne devrait pas déranger grand monde. Les investissements étrangers aux USA sont protégés par des traités et conventions, de la même manière que les investissements américains sont protégés dans les autres pays du monde, et toutes les études s'accordent à dire que les investisseurs sont mieux protégés aux USA que dans la plupart des autres pays. Il ne faut pas oublier que les Etats-Unis ont été bâtis par des étrangers : ici, ce qui est attendu, ce n'est pas votre nationalité, mais votre produit ou

vos idées (et votre argent). La question importante, après le mandat de Donald Trump, c'était de savoir si les Etats-Unis étaient toujours un partenaire stable, ou bien est-ce qu'un président pouvait renverser la table et changer les règles sur un coup de tête. Avec du recul on peut voir que, même si Trump a menacé bien des traités dans ses discours, dans la réalité ce sont surtout les Chinois qui semblaient être concernés. Les mesures protectionnistes n'ont pas été généralisées et, à l'heure actuelle, les règles du commerce international sont relativement similaires au passé.

Dans la réalité, en 2021 (avant les secousses de 2022) il était possible d'affirmer que la mondialisation ne s'était jamais aussi bien portée. Dopée, il est vrai, par la reprise à la réouverture des frontières après un temps de fermetures et d'incertitudes.

Y A-T-IL MOINS DE VISAS D'INVESTISSEURS ?

Pour les "gros capitaux" la fermeture des frontières durant "les années covid" n'aura eu

que des incidences temporaires. En revanche, pour les porteurs de projets de PME-PMI, bien entendu il y a eu du retard de pris par l'administration dans l'octroi des visas, et des chefs d'entreprises ont préféré cesser les projets de départ ou d'extension à l'étranger durant ces périodes d'incertitudes. Le coût de la vie aux Etats-Unis (et de la vie d'une entreprise) nécessite aussi un investissement financier supérieur à ce qu'il était auparavant pour s'installer ici, auquel il faut ajouter un taux de change non favorable aux arrivants. Alors, à vue d'œil on a vu arriver moins d'expatriés, et moins de créateurs d'entreprises ces dernières années. Mais la logique d'une implantation aux USA reste la même, et les bonnes raisons d'y aller aussi. Elles sont mêmes renforcées car, les marchés russes et chinois n'ayant pas de perspectives stables... les Etats-Unis sont désormais assez seuls dans les grands terrains de jeu auxquels on peut présager cet avenir stable (même si la Chine est le deuxième pays en IDE).

LE COURRIER DES AMÉRIQUES : AU SERVICE DES ENTREPRISES !

Le Courrier des Amériques a été créé en 2013 afin de permettre aux différents acteurs francophones de Floride d'avoir un média bien à eux ; aussi bien pour les Canadiens que pour les Français, aussi bien pour les Belges de Palm Beach que pour les Suisses de Miami Beach ! Le Courrier met en valeur le travail bénévole des non-profits (associations, écoles...) qui structurent notre communauté, et le journal permet aux entreprises francophones d'avoir de la visibilité auprès de notre public : près de 2 millions de personnes qui parlent français en Floride durant les six mois d'hiver (un peu moins l'été). Plus qu'un journal, Le Courrier des Amériques est le N°1 francophone sur le web et Facebook depuis plusieurs années. Vous voulez booster votre marketing : contactez-nous !



www.courrierdesameriques.com
contact@courrierdesameriques.com / 954.598.5075

SkyROAD
INTERNATIONAL

SkyROAD
INTERNATIONAL

www.skyroad-international.com/fr/

**Déménagez efficacement
aux États-Unis et dans le monde entier
avec Skyroad International !**

305 686 2896

305 439 9664

1921 NW 79th Avenue
Doral, FL 33126

mkande@skyroad-international.com

Livraison
dernier kilomètre

Livraison en
unforme

Déménagement
gants blancs

Commande et suivi
en ligne

POUR TOUS VOS BESOINS EN ASSURANCES

Notre désir, bien vous servir!

HABITATION
CONDOMINIUM
MAISON DE VILLE
UNIFAMILIALE
MULTIPLEX
LOCATAIRE

**Commerciale
Automobile
Moto
Responsabilité civile
Affaires**

561-739-8346

boyntonbeach@assuredpartners.com
www.assuredpartners.com/BoyntonBeach

soNomad.

**Économisez
Jusqu'à 25% sur
votre assurance
voyage**

1-888-855-9022

FICHE METIER

EN FLORIDE : PAS DE TRAVAUX SANS GENERAL CONTRACTOR

Les progressions dans les réglementations font qu'il est devenu à peu près impossible, et ce dès que les travaux commencent à devenir sérieux, d'en réaliser ou faire réaliser dans sa maison ou son condo sans passer par un « general contractor » : un entrepreneur de travaux publics avec une VRAIE licence. Que ce soit pour de la construction ou de la rénovation, ou simplement pour casser une cloison, le meilleur conseil qu'on puisse donner, c'est de faire réaliser ses travaux de manière légale sous la supervision d'un general contractor. Autrement, si personne ne s'est aperçu durant des années de l'irrégularité de vos travaux, si par chance rien de s'est effondré, des fuites n'ont pas inondé votre voisin, ou l'installation électrique mis le feu à l'immeuble... de toute façon quand viendra le jour de la revente... là les agents immobiliers vont tout de suite s'apercevoir des irrégularités, des travaux non déclarés... Le general contractor maîtrise les réglementations liées à sa profession, mais ces règles et lois varient également en fonction de l'Etat, du comté et de la ville, et évidemment de la copropriété quand il y en a une. En outre, le general contractor est assuré en cas ou des erreurs sont commises, soit par lui-même, soit par le sous-traitant. En Floride il y a plusieurs « general contractors » français ou canadiens francophones, alors profitez-en !

Interview de Christophe Poilleux : Les Français et l'investissement en Floride

Christophe Poilleux est depuis février 2020 le président de la French American Chamber of Commerce (FACC) de Miami. Il s'agit d'une des plus importantes chambres de commerce étrangères dans la « Magic City ».

LE COURRIER DES AMÉRIQUES : Comment sentez-vous l'économie américaine ? Pensez-vous que c'est toujours le bon moment pour investir en Floride ?

Christophe POILLEUX : Regardons maintenant Miami et son développement au cours des dernières années avec l'arrivée de grands groupes Californiens ou New Yorkais. La ville a su prendre de grandes initiatives pour attirer les talents et surtout les conserver. Certes cela va prendre encore du temps mais Miami se développant très vite, elle va devenir une ville incontournable des USA. Enfin par sa localisation géographique, Miami est la porte d'entrée des Caraïbes, de l'Amérique centrale et de toute l'Amérique latine. Cela permet à chaque entreprise d'ouvrir son marché et de maximiser ses ventes. Là encore je vous invite à rencontrer les autres CCI et les CCE régionales.

LE CDA : Les Etats-Unis sont donc toujours une terre d'opportunité ?!

C.P : Oui, je suis moi-même toujours aussi fasciné après plus de 20 ans à Miami. Vous avez bien vu le rebond économique pendant la pandémie et depuis lors.

LE CDA : Quelle est la tendance, y a-t-il plus ou moins d'investisseurs à arriver de France ?

C.P : Nous avons eu un début d'année 2022 très fort et certainement une légère baisse avec l'évolution du taux de change, mais les perspectives de développement restent fortes.

LE CDA : Y a-t-il des profils types d'investisseur français en Floride ?

C.P : Oui, notamment l'aéronautique, construction, loisirs, hôtellerie, restauration, hedge funds et bien sur la French Tech.



FRENCH AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE Florida

www.faccmiami.com
contact@faccmiami.com / (305) 374-5000
www.facebook.com/frenchamericanchambercommerce

LE CDA : Est-il toujours aussi facile d'obtenir un visa d'investisseur aux Etats-Unis ou bien sentez-vous que ça s'est durci avec la nouvelle administration ?

C.P : Il semblerait que ça aille bien mieux mais surtout les spé-

cialistes peuvent le dire, il y a beaucoup d'experts que les investisseurs peuvent consulter à la FACC.

LE CDA : Pour le cas particulier des startups, il y a désormais plus de créations en

Floride qu'en Californie. Mais pensez-vous qu'il est aussi facile pour un créateur – par exemple français – de trouver des finances en Floride ?

C.P : Je l'invite à se rapprocher de la French Tech et son président Stanislas Coignard ici à Miami ou encore des CCEF et sa présidente Elisabeth Gazay.

LE CDA : Comment pouvez-vous aider les entreprises françaises à s'installer ici ?

C.P : La FACC offre une multitude de services aux entreprises et surtout un réseau solide avec son catalogue des experts. Nous avons un bureau ouvert à tous et tous et notre site internet !

Nous organisons des rencontres experts bi-mensuelles, des réunions avec les autres chambres de commerce partenaires, des études de marché pour les entreprises avec le soutien de Business France, des événements sportifs comme le golf, notre gala annuel et les French weeks en Novembre !

WHO'S WHO FRANCAIS



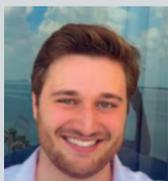
Elisabeth Gazay est pde Floride des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCE) : gazayelisa@beth@gmail.com



Isabelle Tran est pde du French American Business Council d'Orlando : www.Fabco.us



Alexandre Navarro est président de la FACC West Florida : www.Framco.org



Charles Thouvenot est directeur de la FACC-West Florida : www.Framco.org

Désormais une FACC dans l'ouest Floride !

Elle est et elle restera connue sous le nom de son business council : "FRAMCO", mais elle officie aujourd'hui sous le nom de "FACC of West Florida". Pendant deux ans, le duo Christian Bréchet (alors président) et Alexandre Navarro ont permis à FRAMCO de grandir vite, et d'embaucher un directeur, Charles Thouvenot, en mars 2021, afin d'accélérer la croissance. Depuis lors, l'organisme a pu être labellisé "FACC" et le 25 juillet 2022 c'est Alexandre Navarro qui en a pris la présidence, Christian Bréchet devenant président honoraire.

Les Français (de France) connaissent moins Tampa Bay que Miami ou Orlando, et c'est une erreur car l'agglomération s'affirme comme de plus en plus attractive et elle compte 3,2 millions d'habitants... La création d'une FACC y devenait donc très utile, notamment pour accompagner les entreprises francophones qui souhaitent s'y installer.

www.framco.org

MULTISTAR
Une entreprise Multi Services

Le spécialiste des RV au sud de la Floride

VOTRE RÉSIDENCE EST ENTRE BONNES MAINS

ENTRETIEN MÉNAGER (Grand ménage | Fenêtres | Entre-locations)
 LAVAGE PRESSION | PEINTURE
 OUVERTURE/FERMETURE DE RÉSIDENCES | APPELS DE SERVICE
 PORTE-FOLIO DE SOUS-TRAITANTS
 (Plomberie | Électricité | Climatisation | Rénovation)

MULTISTAR ENTERPRISE
754.244.6168 | Sales@Multistar.biz

BIEN ASSURÉS : BIEN PROTÉGÉS !

Je parle français & je suis à votre disposition pour tous renseignements

ASSURANCE SANTÉ INTERNATIONALE Cigna
non-résidents & détenteurs de carte verte

Assurance-voyage
 Assurance vie & santé
 Supplément Medicare
 Planification successorale
 Remplacement de salaire

Danielle Waton
954.683.7035
dwaton20@hotmail.com

Cigna

Sur internet

leCourrier
DES AMÉRIQUES

vous propose des milliers d'articles !

INFOS / TOURISME / BUSINESS / EXPATS

WWW.COURRIERDESAMERIQUES.COM

École homologuée par le Ministère de l'Éducation Nationale & l'AIS de la Floride

DE LA TOUTE PETITE SECTION DE MATERNELLE (2 ANS) À LA 4^{ÈME}

Lycée Franco-Américain International School

8900 Stirling Rd, **COOPER CITY**
954.237.0356 | www.LyceefrancoAm.org

ÉCOLE avec apprentissage bilingue

Français & Anglais
 Enseignement artistique
 Enseignement sportif
 Aide financière
 Bourses scolaires acceptées

VOLTAIRE DESIGN

Voltaire Design est un designer de luxueuses selles de sport réinventant l'artisanat de haute qualité au travers de la technologie et de l'élégance.

VoltaireDesign.com

Louis Guay : "Il y a plus d'entreprises canadiennes à s'installer en Floride"

Louis Guay est président du chapitre Floride de la Chambre de Commerce Canada-Floride (il y a aussi un co-président au Canada). Cette chambre est très francophone puisqu'elle avait été initialement créée sous le label "Québec-Floride" et elle accompagne en Floride des entreprises en provenance de toutes les provinces canadiennes, et bien entendu venant du Québec.

LE COURRIER DES AMÉRIQUES : Comment sentez-vous l'économie américaine ? Pensez-vous que c'est toujours le bon moment pour investir en Floride ?

LOUIS GUAY : Les États-Unis traversent, comme le reste du monde, une période relativement turbulente. Il est très difficile de prédire les prochains mois. Un matin on se lève et les nouvelles économiques sont encourageantes, on pense éviter une récession sévère. Un autre matin les marchés sont en chute libre et les craintes d'hyperinflation nous laissent croire que le pire est à venir. Bien qu'on observe un ralentissement au niveau du marché immobilier et des annonces de plus en plus fréquentes de gel d'embauche ou même de licenciement, et ce en particulier dans le domaine des technologies, l'économie américaine semble tenir le coup pour l'instant. La Floride en particulier. On parle même de microclimat ici alors que le marché immobilier demeure très solide malgré un léger ralentissement. L'inventaire est un peu plus large qu'il y a un an, mais la demande demeure élevée malgré la hausse des taux d'intérêts. Pour les investisseurs, il y a sans doute des opportunités intéressantes sur le marché dans les prochains mois. À long terme, la Floride continuera d'être une destination recherchée et semble toujours être un bon endroit pour investir.

LE CDA : Les États-Unis sont donc toujours une terre d'opportunité ?!

L.G. : Oui, le « rêve américain » a évolué et n'est peut-être pas aussi prisé qu'il l'a déjà été en raison des déchirements politiques et de certains problèmes sociaux qui font les manchettes internationales, mais les États-Unis demeurent une terre d'opportunité ou la prise de risque, le travail ardu et la ténacité peuvent rapporter gros. Encore une fois, la Floride semble l'être l'un des États qui a le plus à offrir à cet égard. On constate que plusieurs entrepreneurs internationaux s'y installent désormais et que plusieurs entreprises technologiques et institutions financières ont ouvert des bureaux dans l'état pour tirer profit de la croissance phénoménale observées ces dernières années.

LE CDA : La fiscalité y est-elle compliquée en com-

paraison avec le Canada ?

L.G. : Très peu de juridictions à travers le monde ont une fiscalité qui n'est pas compliquée! De part sa nature, la fiscalité est rarement simple. Il y a toutefois des avantages fiscaux importants qui sont disponibles aux États-Unis et dans certains États comparativement au Canada. Il est primordial pour les investisseurs et entrepreneurs canadiens d'aller chercher des bons conseils professionnels à cet égard. La structure fiscale choisie a un impact important. Les aspects «cross-border» lorsque l'on fait affaire à la fois aux États-Unis et au Canada sont critiques. Plusieurs entrepreneurs pensent à tort que leurs stratégies fiscales américaines et canadiennes sont inadaptées.



CHAMBRE DE COMMERCE CANADAFLORE
 CANADA : 514-400-9445 #20 - FLORIDE : 954-379-7552 #22
 info@canadafloredachamber.com
 www.facebook.com/caflcc/ www.canadafloredachamber.com

Ce n'est pas le cas. Certaines décisions présent au niveau de l'entité américaine peuvent avoir des répercussions majeures au Canada et vice versa. Enfin, plusieurs incitatifs, en particulier au niveau des États et des comtés, ne sont pas connus des fiscalistes canadiens. Une assistance par des experts qui œuvrent dans l'État en question est souvent avantageuse.

LE CDA : Quelle est la tendance, y a-t-il plus ou moins d'investisseurs à arriver du Canada ?

L.G. : À la Chambre de Commerce Canada-Floride nous avons observé un vif engouement et une augmentation de l'intérêt envers la Floride pendant la pandémie. Depuis lors, l'engouement demeure très fort et nos données suggèrent qu'il y a plus d'investisseurs et entrepreneurs qui arrivent du Canada que durant les années pré-covid.

Ce sont des observations anecdotiques bien entendu et nous n'avons pas de données officielles à ce sujet. Nos membres qui sont actifs auprès de l'écosystème canadien de la Floride observent généralement la même tendance.

LE CDA : Y a-t-il des profils types d'investisseurs canadiens en Floride ?

L.G. : Il y a bien entendu des investisseurs immobiliers. Ils ne sont pas nécessairement basés en Floride sur une base permanente mais bâtissent un portfolio immobilier à la fois au niveau commercial et résidentiel. Plusieurs groupes canadiens ont fait des acquisitions importantes en Floride au cours des 3 dernières années. Il y a aussi de plus en plus d'entrepreneurs en technologie qui arrivent du Canada et cherchent à prendre de l'expansion en Floride. Ces derniers sont souvent à la tête d'une entreprise de taille petite ou moyenne (PME) au Canada et cherchent maintenant à

accéder au marché floridien. Ils ont souvent un intérêt personnel pour la Floride et ce n'est pas seulement pour les affaires qu'ils désirent s'établir ici. Enfin, il y a aussi plusieurs investisseurs/entrepreneurs dans l'industrie des services et de la construction. L'intérêt pour la Floride augmente et plus le profil des investisseurs canadiens devient varié.

LE CDA : Est-il toujours aussi facile d'obtenir un visa d'investisseur aux États-Unis ?

L.G. : Non. Dans la même lignée que la fiscalité discutée plus haut, les questions d'immigration et de visa sont extrêmement importantes et doivent être primordiales lorsque l'on prépare un projet aux États-Unis. De même, il est important de consulter des professionnels qualifiés et d'aller chercher la meilleure expertise disponible

pour monter un dossier étoffé qui facilitera l'obtention d'un visa d'investisseurs. Il y a des règles à suivre qui sont très strictes et qui peuvent rapidement mettre fin à un projet en sol américain si ces règles ne sont pas suivies et respectées.

LE CDA : Pour le cas particulier des startups, il y a désormais plus de créations en Floride qu'en Californie. Mais pensez-vous qu'il est aussi facile pour un créateur – par exemple canadien – de trouver des financements en Floride ?

L.G. : Je ne crois pas qu'il soit plus facile pour un entrepreneur canadien d'accéder à du capital en Californie comparativement à la Floride. Surtout pas en ce moment. L'infrastructure et l'écosystème canadien est tout aussi développé en Floride qu'en Californie. La grande majorité des institutions financières canadiennes sont présentes en Floride, on pense à BMO, Desjardins, RBC, TD, Banque Nationale, CIBC et ces dernières sont souvent mieux positionnées que les institutions américaines quand vient le temps de supporter des projets d'investissement réalisés par des Canadiens. Au-delà de l'accès au capital financier, il y a aussi les coûts... Il est beaucoup plus dispendieux de vivre en Californie comparativement à la Floride. Le fait qu'il n'y a pas d'impôt personnel sur le revenu en Floride est un autre avantage significatif.

LE CDA : Y a-t-il des « business angels » canadiens prêts à les aider en Floride et aux États-Unis ?

L.G. : Il y a des réseaux de gens d'affaires canadiens et d'investisseurs, notamment dans le sud de la Floride. Certains sont toujours à la recherche de nouvelles opportunités d'investissement. La Chambre de Commerce Canada-Floride organise généralement 2 missions commerciales par année lors desquelles des entreprises canadiennes viennent passer 2-3 jours en Floride pour explorer le marché, développer leur réseau et rencontrer des compagnies locales. Souvent, lors de ces missions, nous accueillons dans l'auditoire des Canadiens qui sont établis en Floride et qui ont un intérêt à investir dans de nouveaux projets. De plus, le réseau d'incubateurs et d'accélérateurs présents en Floride est en forte croissance. La Chambre compte d'ailleurs parmi ses membres le Research Park de l'Université Florida Atlantic (FAU) à Boca Raton et le Centre d'Innovation Alan B. Levan associé à l'université Nova Southeastern (NSU) de Davie (près de Fort Lauder-

dale). Ce sont là deux endroits fantastiques pour les entrepreneurs canadiens pour non seulement avoir accès à des installations à la fine pointe de la technologie mais aussi pour rencontrer des business angels et des investisseurs potentiels. Le Research Park de FAU a même un programme visant les entrepreneurs étrangers. Deux compagnies canadiennes en font déjà partie dont l'une est membre de la Chambre. Le Centre d'Innovation de NSU est pour sa part dirigé par un canadien et offre des opportunités quasi hebdomadaires pour les entrepreneurs de « pitcher » leur projet devant des investisseurs locaux.

LE CDA : Comment pouvez-vous aider les entreprises canadiennes à s'installer ici ?

L.G. : La Chambre de Commerce Canada-Floride aide les entrepreneurs canadiens à s'établir en Floride depuis 2009. Notre réseau comprend de nombreux professionnels qui possèdent une expertise et une vaste expérience en termes de commerce transfrontalier. Nous organisons des conférences, webinaires, séance de réseautage et missions commerciales qui sont d'une grande valeur pour les entrepreneurs canadiens qui désirent percer en Floride. Joindre la Chambre à titre de membre ouvre de nombreuses portes et permet d'accéder à un vaste réseau de contacts.

LE CDA : Et au niveau immobilier, la Floride est-elle toujours aussi attirante pour les Canadiens ?

L.G. : Il y aura toujours des soubresauts dans le marché immobilier dans les périodes d'incertitudes telle que celle que nous traversons présentement, mais à long terme, le marché immobilier de la Floride demeure une valeur sûre. Il y aura toujours un engouement pour les

FICHE METIER

EN FLORIDE IL Y A UN NOTAIRE ET... NOTAIRE

Quand vous rentrez dans une épicerie ou même dans une école, vous pouvez voir proposer les services d'un notaire. Ça peut surprendre les Français ou Québécois qui identifient cette profession comme quelque chose d'émimentement sérieux. Rassurez-vous, c'est sérieux aussi en Floride. Simplement, entre une simple authentification de signature, et l'achat d'un bien immobilier à 2 millions de dollars, ce n'est juste pas tout à fait la même profession. Les Américains sont pragmatiques et efficaces : pour les choses simples... allez à l'épicerie ! En revanche, pour vos signatures d'actes officiels importants, comme par exemple les « closings » immobiliers etc... certains avocats sont également notaires et on la possibilité de recevoir votre signature (comme Me David Willig à Miami par exemple). Il existe aussi des professions dédiées, comme par exemple dans le cas mentionné du closing immobilier, la profession de « title agent » (agent de titre) peut également vous faire signer les documents et constater que vous êtes « sain de corps et d'esprit et ne signez pas sous une contrainte quelconque » ! C'est le cas par exemple de notre partenaire Galaxy Title.

plages et le « lifestyle » du sud de la Floride. La côte ouest est en pleine croissance notamment la région de Tampa. Et Disney World et les parcs d'attraction attireront toujours des millions de visiteurs années après années à Orlando. La marché va continuer de fluctuer mais fondamentalement, on peut être relativement confiants de sa perspective à long terme.

LUXURY BUILDERS GROUP

ENTREPRENEUR GENERAL

CONSTRUCTION, RÉNOVATION & GESTION DE PROJETS DE MIAMI À MELBOURNE!

RÉSIDENTIEL - INDUSTRIEL - COMMERCIAL

www.luxbuildersgroup.com

11891 Us Highway-1 Suite 103 North Palm Beach FL, 33408

Office: 561-695-2876 Cell: 561-660-8965

HOLLYWOOD BEACH HOTEL

23 PROPRIÉTÉS PRÈS DU BROADWALK DE HOLLYWOOD

**5 PISCINES CHAUFFÉES
CUISINES & CUISINETTES
INTERNET HAUT DÉBIT
SMART TV & TV FRANÇAISE**

ACTIVITÉS & SORTIES!

954.923.8020 OU 888.923.3740

N.OCEAN DR., HOLLYWOOD

WWW.HOLLYWOODBEACHHOTEL.COM

FICHE METIER

QU'EST-CE QU'UN COMPTABLE AUX USA

Aux Etats-Unis l'expert comptable est dénommé « certifié public accountant » ou par ses initiales : CPA. Avec l'avocat, le comptable francophone est vraiment celui qui vous aidera le plus à développer et tenir votre business aux Etats-Unis, surtout s'il ne s'agit pas de votre pays de naissance et que vous n'êtes pas habitué à naviguer dans ses eaux régies par une réglementation fiscale épaisse. Les cabinets comptables vous aideront non seulement à bien apprécier les différences fiscales entre votre pays d'accueil et votre pays d'origine, mais aussi entre les Etats (car la fiscalité n'est pas la même d'un Etat à l'autre des USA) ; ils vous permettront la meilleure optimisation professionnelle (et familiale), et ils peuvent aussi vous accompagner et vous conseiller dans vos démarches d'installation aux Etats-Unis, afin d'optimiser votre fiscalité, mais aussi vous éviter de tomber dans bien des pièges (qui coûtent de l'argent aux débutants). Bien choisir son comptable est donc quelque chose d'important, et pas forcément quand arrive l'heure des impôts : la forme même de la société que vous allez créer déterminera aussi le montant de ces futures taxes. Comme dans tout pays, chaque année la fiscalité évolue en Floride, avec de nouvelles déductions et parfois des augmentations. Il faut donc se mettre à jour rapidement afin de ne pas avoir de surprise. Les entreprises comptables françaises ou canadiennes sont présentes depuis très longtemps sur le territoire américain, et bénéficient de cette expertise internationale qui vous permettra d'évoluer en toute sécurité dans l'environnement américain.

Pour vivre ou faire du business aux USA : faut-il beaucoup s'endetter ?

C'est bien connu, les Américains sont les champions du crédit et de l'endettement ! Emprunter est considéré comme un moyen simple et efficace de consommer, voire une des conditions d'accès au fameux « rêve américain » ! Mais pour vivre aux États-Unis, faut-il s'endetter comme un fou ?

LE CRÉDIT POUR CONSOMMER

C'est un fait, une grande majorité des foyers américains vit à crédit (voire au-dessus de ses moyens). Plusieurs raisons identifiées : le manque de revenus bien sûr, mais aussi un niveau d'épargne faible (solde moyen de 4 500 dollars) et surtout un goût prononcé pour les achats ! Le dernier rapport sur le crédit de la Federal Reserve Bank of New York (FED) montre un accroissement de 312 milliards de dollars (2 %) de la dette totale des ménages au deuxième trimestre 2022, pour atteindre 16 150 milliards de dollars. Composant principal de la dette : les prêts hypothécaires, en augmentation de 207 milliards de dollars au cours du deuxième trimestre 2022, s'élevant à 11 390 milliards de dollars en juin dernier. Depuis le début de la pandémie de Covid, les ménages ont contracté 8 400 milliards de dollars de nouvelles dettes immobilières, résultat d'une tendance à la délocalisation des villes vers les banlieues ou les États du sud. Mouvement qui a coïncidé avec une hausse massive des prix selon la FED. Le prix médian des logements a ainsi augmenté de 30% ces deux dernières années pour atteindre 428 700 dollars. Aujourd'hui, l'immobilier est donc le grand contributeur de l'endettement des Américains, les prêts hypothécaires représentant 71% de la dette combinée des ménages au premier trimestre 2022.

L'inflation persistante (et historique) des biens et services, ainsi que l'envolée des taux d'intérêts sont donc venues éroder le pouvoir d'achat des Américains. Pour maintenir leur consommation, ils cherchent des alternatives moins chères, piochent dans leur épargne (accumulée pendant la pandémie, mais qui s'essouffie aujourd'hui) et utilisent davantage leurs cartes de crédit. Sésame du consommateur, la carte de crédit



Crédit photo : Pixabay sur Pixels.com

est un incontournable ici, et chaque Américain disposerait en moyenne de quatre cartes. Similaire à la carte à débit différé française, la carte de crédit aux USA a une particularité fondamentale : le remboursement de la dette en fin de mois par prélèvement n'est pas automatique. Le porteur décide lui-même de payer l'intégralité de ses dépenses ou d'en transformer une partie en crédit (à des taux très élevés !). Payer par carte de crédit permet aussi de cumuler des points, des miles, des dollars ou d'obtenir des rabais. Très friands de bonus, les Américains jonglent donc avec leurs cartes afin d'obtenir les meilleurs avantages. C'est un processus qui encourage clairement à dépenser avec le sentiment de gagner de l'argent, mais qui peut vite entraîner le consommateur dans la spirale du surendettement ! La dette liée aux cartes de crédit a d'ailleurs augmenté de 13% par rapport à 2021 selon le FED, atteignant 9 000 dollars en moyenne par ménage. La hausse la plus importante depuis plus de 20 ans.

Alors oui, les ménages américains vivent à crédit. Culturellement ils aiment dépenser, le système les y encourage, et ils ont ainsi probablement le sentiment de vivre leur rêve américain ! L'indépendance étant une valeur fondamentale aux USA, la société les considère comme des personnes responsables capables de maîtriser leurs créances, et donc de vivre à crédit. Pour autant, obtenir un "bon" crédit n'est pas si facile, car il y a un élément incontournable : le « credit score ». Cette note censée refléter votre fiabilité financière peut faire la pluie et le beau temps sur vos finances !

S'ENDETTER POUR FAIRE DU BUSINESS

Côté entreprises, l'endettement est aussi à l'honneur mais avec une réflexion stratégique. Selon Sylvain Perret d'Objectif USA qui accompagne les chefs d'entreprises s'installant aux États-Unis, « les entreprises doivent s'endetter pour faire du business et se développer, car il existe la théorie de 'l'effet de levier'. Une entreprise peut s'endetter à partir du moment où le taux de rentabilité de son projet est supérieur au taux de crédit. C'est une des bases des décisions d'endettement des entreprises partout dans le monde, y compris aux États-Unis ». D'ailleurs, ce mécanisme existe aussi pour les particuliers. Dans le cadre d'un achat immobilier avec un apport de 500 000 dollars, ils peuvent acquérir une maison et en percevoir les

loyers, ou en acheter cinq avec 100 000 dollars chacune. Si la rentabilité locative du bien est supérieure au taux de crédit, l'opération est judicieuse. En s'endettant plus, l'investisseur s'enrichira davantage.

Mais contrairement à ce que l'on pourrait penser, l'emprunt bancaire n'est pas la source de financement le plus courant des entreprises aux États-Unis. Tandis que les français se tournent majoritairement vers la banque (dont le rôle est pour eux de faire crédit), les Américains préfèrent injecter des fonds propres, ou solliciter leurs familles, leurs amis, leurs communautés pour rassembler des capitaux (alors appelés "love money"). Les raisons à cela : la difficulté d'obtenir de l'argent auprès des banques, guère faciles à convaincre, et qui demandent des garanties élevées comme des hypothèques de maisons. « Les gens pensent que les banques américaines prêtent beaucoup d'argent. Mais en réalité, les entrepreneurs mettent d'importants fonds propres dans leurs projets, et prennent donc bien plus de risques qu'en France », précise Sylvain Perret. Il est important de savoir aussi que les détenteurs de visas à courts termes (type E2) ont du mal à emprunter auprès des organismes financiers qui préfèrent miser sur une longue durée, avec des citoyens américains ou résidents avec carte verte.

Le financement des start-ups (notamment nouvelles technologies) est un peu différent. Elles font en général appel aux socié-

tés de capital-risque ("venture capital") qui entrent alors au capital. De nouveaux entrants sont aussi arrivés dans le monde du prêt aux entreprises. Amazon et PayPal par exemple prêtent de l'argent aux vendeurs et aux clients de leurs sites. Les prêts alloués sont calculés non pas sur la capacité de remboursement, mais en fonction des fonds transitant par leurs entreprises. Si vous présentez 30 000 dollars de rentrées mensuelles, ils peuvent prêter jusqu'à deux mois de chiffre d'affaires. Mais attention à des taux de 17 ou 18% ! Sinon, il existe aussi des plateformes de prêts en ligne comme LendingTree ou Kabbage. N'oubliez pas non plus les SBA. Destinés aux petites entreprises, ces prêts sont garantis par l'État. Ils sont soumis à des normes d'obtention strictes, mais leur flexibilité et leurs taux d'intérêts (environ 7%) peuvent être un bon moyen de financement. Inconvénient, les délais de mise en place sont extrêmement longs.

À la fin de 2020, la dette totale des entreprises aux États-Unis était d'environ 17 700 milliards de dollars. Selon la FED, leurs dettes ont augmenté à un rythme annuel de 4,4% (contre 5,5% entre 2010 et 2019) en raison des aides (finalement non remboursables) accordées par le gouvernement (PPP). Les entreprises sont donc endettées, mais selon les économistes leur niveau d'endettement n'est pas alarmant, et plutôt en ligne avec la moyenne historique.

- Laurence ROUSSELOT



**L'EXPERT DES FRANCHISES US
VISA E2 & GREEN CARD
INVESTISSEMENT PASSIF**

COMMERCE, SERVICES, IMMOBILIER OU AUTRES SECTEURS
OPTIMISEZ VOTRE REUSSITE AVEC UNE FRANCHISE
DEMANDEZ UNE EVALUATION GRATUITE DE VOTRE PROJET:



Stephane Deneux
+1 305 927 5973
contact@dnxconsulting.com
www.dnxconsulting.com



VOUS PAYEZ LE PRIX DE GROS!

Visitez nos magasins de bijoux & accessoires,
Plus de 100 000 PAIRES DE CHAUSSURES EN STOCK!

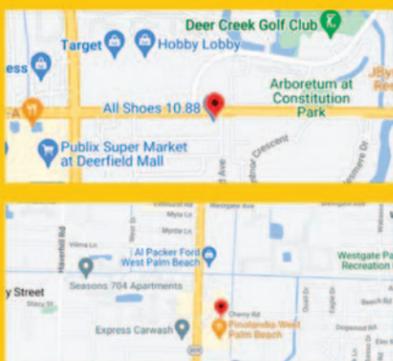
NOUVEAUX ARRIVAGES TOUS LES JOURS

3206 W.Hillsboro Blvd.,
Deerfield Beach, FL
33441

Shoe Haul

1334 N Military Trl,
West Palm Beach, FL
33409.

954-425-8588



Stationnement Gratuit!

 **Fashion Footwear**

 **ALLSHOES_1088**

Sandales à partir de ...

\$3.88

Parfums H & F
à partir de... **\$3.88**

Très grande sélection
de bottes femmes à
partir de

\$12.88

Tous les souliers
femme à partir de...

\$3.88

Chaussures hommes

\$10.88 - \$18.88

Absolument faire la due diligence !

« Caveat emptor » : « que l'acheteur soit vigilant » disait-on déjà dans la Rome antique.

Voici le meilleur conseil qu'on puisse donner à un acquéreur d'entreprise (ou de bien immobilier) aux Etats-Unis : ordonner une due diligence efficace !!! Trop souvent, les entreprises en faillite sont celles qui ont omis ce point (ou l'une des deux autres causes principales : étude de marché mal faite, et méconnaissance des lois, règles et traditions commerciales des Etats-Unis). Achèteriez-vous une entreprise dans votre propre pays sans réaliser tous les audits ? Non. Et bien aux Etats-Unis c'est pareil... sauf que beaucoup d'étrangers omettent cette étape.

QU'EST-CE QUE LA DUE DILIGENCE ?

Cela peut être traduit par « audit préalable d'acquisition », afin d'évaluer les risques, les préciser ; assurer la transparence de la vente ; connaître les forces et les faiblesses d'une entreprise, d'un point de vue comptable, financier ou environnemental. Il s'agit d'un devoir élémentaire de précaution permettant de connaître tous les éléments négatifs.

Tout est ainsi vérifié, aussi bien la structure juridique, son actualité légale (peut-être allez-vous aussi racheter le passé du commerce : procès, dettes...), fiscale (tant au niveau local que fédéral), son adaptation à l'environnement, les finances, la comptabilité, le matériel, les contrats de travail, le management et la valeur du management, le système de production, le système d'information, l'investissement marketing, la propriété intellectuelle (des marques, licences), etc, jusqu'au niveau des stocks, la dépendance éventuelle vis-à-vis de tel ou tel fournisseur, la connaissance de la clientèle (son âge, ses moyens financiers...), etc.

L'enquête permettra ainsi de répondre à des dizaines de questions que vous vous posez... ou que vous auriez oublié de vous poser, comme par exemple :

– Les clients de cette entreprise paient-ils correctement (délai de paiement) ?

– La compagnie paie-t-elle ses fournisseurs à temps ?

– Y a-t-il des créances douteuses (bad debts) ?

– Quel est le poids commercial joué par le personnel dans le fonctionnement de l'entreprise ? Pourrait-elle survivre au départ de son actuel manager ?

– Les contrats des employés qui ont de la valeur sont-ils verrouillés (clause de non-concurrence etc...) ?

A QUEL MOMENT DOIT-ON FAIRE LA DUE DILIGENCE ?

C'est là que ça peut être trompeur : la due diligence doit être faite APRES la rédaction du contrat définitif par votre avocat



Commerce dans le quartier d'Ybor City à Tampa.
Crédit photo : Tracy Solomon / (CC BY-NC-ND 2.0)

d'affaire (et avant le closing (ou le « pre-closing » pour ceux qui ont besoin d'un délai supplémentaire en attendant leur visa américain en lien avec ce nouveau business)). Elle doit être incluse à la signature du « purchase agreement ».

CE QU'ENTRAÎNE LA DUE DILIGENCE AUX ETATS-UNIS

D'une part cela vous apporte une connaissance solide du business que vous allez acheter, et ainsi, en conséquence, une possibilité de renégocier le prix avant la signature définitive. Mais, de l'autre, il y a bien évidemment des contreparties : il faut un délai (entre deux semaines et deux mois selon la grandeur de l'entreprise que vous achetez) afin de réaliser tous les audits et recherches. Au même moment, et en attendant que les conclusions de la due diligence soient atteintes, et avant le « closing » (signature finale), un **dépôt de garantie** est exigé de l'acheteur. Cet acompte sera toutefois remboursé si l'affaire n'est pas conclue.

PREMIER PIÈGE : LA DUE DILIGENCE N'EST PAS UNE OBLIGATION

Et c'est d'ailleurs pour cela (parce qu'elle n'est pas obligatoire) qu'elle s'appelle ainsi : « due diligence » signifie qu'on va en regarder les différents aspects « avec une attention raisonnable ». Si cette disposition existe... c'est ainsi parce que « l'attention raisonnable » en question n'est pas systématique... du tout.

Tout agent immobilier commercial le dit sur son site internet : LUI fait réaliser la « due diligence » (l'ensemble des vérifications) pour le compte de son client, afin qu'il n'ait aucune surprise. Deux questions : pourquoi le préciser si tout le monde le fait ? Et pourquoi de nombreuses personnes se plaignent-elles (après coup) que la due diligence n'a pas été faite lors de leur achat, alors que tous les agents et « business brokers » prétendent la faire ? Vous l'aurez compris : faites en sortes que ce soit fait, BIEN fait, et sans conflit d'intérêt !

DEUXIÈME PIÈGE : LE CONFLIT D'INTÉRÊT

L'agent immobilier, l'avocat d'affaires ou l'expert comptable peuvent réaliser la due diligence. La question est ici de savoir en qui

vous faites confiance pour vérifier les chiffres. Certains pensent également qu'il y a conflit d'intérêt (même si c'est légal aux USA) si la personne qui réalise la due diligence est la même personne qui va ensuite prendre une commission au moment de la vente. A vous de voir...

AU CAS CONTRAIRE...

Dans le cas contraire, après être entré en exercice, après la rénovation, les travaux, des semaines ou des mois après l'achat, les acheteurs se sont souvent rendu compte... qu'ils auraient dû ordonner la due diligence.

Il n'y a rien de plus « facile » à faire pour un vendeur que de se « tromper » dans la comptabilité qu'il vous présente. Une ligne de changée, et son entreprise devient miraculeusement rentable ! Et puis, la moitié des commerces qui sont actuellement « rentables » ne le sont en fait pas selon vos critères à vous. Par exemple, au moment de l'achat, si vous ne le savez pas, vous pouvez vous dire que, si le vendeur a gardé l'affaire pendant 10 ans, c'est qu'elle est bel et bien rentable. Or, si vous quittez la France ou le Canada pour investir aux USA, ce n'est pas pour gagner 2000\$ au noir par mois, n'est-ce pas ? Et bien parfois c'est ce qu'a gagné le vendeur durant ces 10 années, et à lui, ça lui suffisait. C'est parfois même au moment de la revente, par exemple 15 ans plus tard, que vous vous rendez peut-être compte que vous auriez dû faire la due diligence, et ce pour plein de raisons différentes.

Pour être tout à fait clair, on peut voir dans tous les Etats des USA la même affaire pourrie être revendue tous les deux ans, faillite après faillite, soit par le même business broker, soit par plusieurs amis exerçant cette profession, mais toujours dans des cercles de mêmes nationalités : des brokers Allemands qui vendent à des clients Allemands, des Français qui vendent à des Français etc etc...

En conclusion : si vous n'êtes pas habitués à exercer sur le marché américain, ne faites pas uniquement la moitié des démarches de sécurité qui existent dans ce pays... faites-les toutes !

L'ÉCOLE
FRANCO
AMERICAINE
DE MIAMI



THE FRENCH
AMERICAN
SCHOOL
OF MIAMI



École Française
Cursus Bilingue
Programme Homologué
De la Maternelle au CM2

INSCRIPTIONS OUVERTES

Plus d'informations sur :
www.frenchschoolmiami.org



CAMPUS NORD
650-651 NE 88th Ter.
Miami Shores, FL 33157



CAMPUS SUD
7701 SW 76th Ave.
Miami, FL 33143

☎ (786) 268-1914

UN AVOCAT ENGAGÉ

Paul A. McKenna fait équipe avec des partenaires hautement qualifiés et vous offre des services à la hauteur de vos attentes

FRANÇAIS | ANGLAIS | ESPAGNOL

Consultation initiale
GRATUITE

- Dommages corporels
- Décès injustifiés
- Accidents de la route
- Litiges commerciaux
- Produits défectueux
- Erreur médicale ou pharmaceutique
- Contentieux & Litiges immobiliers
- Divorce & Droit de la famille
- Négligence de la sécurité du bâtiment
- Transactions immobilières
- Droit pénal



35 ans d'expérience !
Un avocat qui défend vos droits jusqu'au bout

La cote la plus élevée - AV - de tous les avocats américains

Avocat-conseil du consulat de France

Je suis d'avis que les clients doivent avoir l'heure juste. Ils sont en droit de savoir si vous pouvez ou non les aider à résoudre leur problème, de savoir combien cela leur coûtera et combien de temps cela prendra. Ils doivent sentir qu'ils peuvent compter sur vous.

– Paul A. McKenna

PAUL A.
MCKENNA
& ASSOCIATES, P.A.

703 Waterford Way, Suite 220 | MIAMI, FL 33126
305-662-9908 | Paul@PMCKLaw.com

www.pmcklaw.com



EXPERTS EN CLIMATISATION
Coldsnap USA
CLIMATISATION EXPERTS
BROWARD | PALM BEACH | MIAMI

SPÉCIALISTES DE LA CLIMATISATION

INSTALLATION ET SERVICE D'URGENCE

RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

MAINTENANCE ET NETTOYAGE

NETTOYAGE ROBOTIQUE

Sébastien Paradis

CONTACTEZ-NOUS
561-352-6512

info@coldsnapusa.com
www.coldsnapusa.com



LES VISAS « E » : visas pour les investisseurs aux Etats-Unis

Les visas « E » sont les visas pour investisseurs étrangers aux Etats-Unis : E-1, E-2, EB-5. Pour faire simple : si vous avez de l'argent à investir dans une création ou reprise d'entreprise aux Etats-Unis, ces visas-là sont faits pour vous et sont la solution à votre expatriation.

VISA EB-5 : Le visa millionnaire

On commence par une précision sur la forme : le visa « EB » n'est PAS un visa « E ». Les visas E reposent sur des traités internationaux, alors que celui-ci est une invention américaine qui n'a pas forcément d'équivalent partout. Mais il s'agit tout de même d'un visa investisseurs, donc on le laisse sur cette page pour que les lecteurs puissent comparer avec le E-2. Simplement, vous ne le



trouvez pas dans la page de l'immigration américaine consacrée aux Visas E, mais ici : www.uscis.gov/eb-5

Le visa EB-5 a été créé en 1990 afin d'accorder la carte de

résident permanent (la fameuse « green card ») à toute personne qui investit 1 million de dollars dans une activité nouvelle ou déjà existante sur le territoire américain, et qui démontre que son investissement va créer au moins 10 emplois directs. Des investissements dans certaines zones particulières, les « programmes pilotes » peuvent être de l'ordre de 500 000\$. C'est le cas en particulier dans certaines zones rurales, ou bien dans des endroits où le chômage est supérieur de

150% à la moyenne nationale. Il existe aussi des centres régionaux (clusters ou « grappes d'entreprises ») préalablement conçus pour bénéficier de tels investissements EB-5. Au quel cas il n'y a pas même besoin de prouver que ces 500 000 ou 1M\$ déboucheront sur la création de 10 emplois : c'est déjà prévu. Il y a environ 1000 visas accordés par an, un nombre très inférieur au potentiel (l'administration peut en délivrer jusqu'à 10 000). Il faut au passage prouver que l'argent investi provient d'activités légales, et que la somme a bien été déclarée à l'administration fiscale de votre pays d'origine. Il ne s'agit donc pas d'une possibilité d'évasion fiscale... mais néanmoins, si ce visa a été créé, c'est tout de même bien pour faciliter l'immigration des personnes fortunées vers les Etats-Unis en leur donnant directement la précieuse carte verte.

VISA E2 :

Investissement moindre

Le visa E-2 est le plus courant des visas investisseurs, car le montant de l'investissement est moindre que pour le EB-5. Il n'y a pas de plafond véritablement défini, mais il faut compter dans les 100 000\$ au minimum pour que le projet soit considéré comme solide, et que vous puissiez bénéficier d'un visa de 5 ans. Il ne s'agit donc pas (contrairement au EB-5) d'un



visa « immigrant » : il ne débouche pas sur une « carte verte » et il devra être renouvelé. Ceci dit, ces renouvellements peuvent être infinis. La personne qui demande le visa doit détenir au moins 50% des parts de la société, et en assurer une fonction de direction. Pour que le visa soit renouvelé il faut que la société créée dégage des bénéfices suffisants pour vous faire vivre, que les impôts soient payés, que des jobs aient été créés, bref tout ce que vous pouvez pour simplement prouver qu'il ne s'agit pas d'une activité factice.

Le conjoint et les enfants (jusqu'à l'âge de 21 ans) bénéficient de ce visa, et le conjoint peut travailler de manière indépendante dans une toute autre branche.

VISA E1 :

Visa de traité de commerce

La plupart des pays civilisés ont un traité de commerce avec

les Etats-Unis qui débouche sur des possibilités de visa comme celui qui, aux USA, s'appelle « E-1 » (mais il y a toutefois moins de pays à pouvoir en bénéficier que les E-2). Il suffit de prouver que votre société réalise au moins 50% de ses bénéfices bruts entre les Etats-Unis et votre pays d'origine (France, Canada...), et bien évidemment de prouver que votre société a besoin de vous sur le territoire US durant telle période, afin de recevoir ce visa.

NB : il ne faut pas que ce soit un « one shot » (un coup commercial), mais bel et bien que ce soient les activités habituelles de l'entreprise qui soient entre les deux pays (même si un seul exemple peut être présent pour prouver à l'administration la réalité de ces échanges).

VISA E3 :

Il existe, mais il ne concerne QUE les Australiens... donc on ne va pas en parler !

Conseil DNX Consulting : Avantages et challenges d'un business en franchise

Entreprendre aux USA avec une franchise diminue les risques et facilite les démarches pour un visa investisseur ou une carte verte. Est-ce la voie à suivre pour votre projet ?

Les avantages de la franchise :

Un business franchisé clef en main

- Un réseau de franchisés déjà établis et une marque reconnue
- Des produits, des services et un business model adaptés au marché Etats-Unis.

- Votre implantation et votre expansion accélérées grâce à un savoir-faire rodé et des méthodes standardisées

Une synergie sur le long terme

- Une formation puis un accompagnement - commercial, marketing, juridique, achats, ressources humaines - de la part de la franchise pendant toute la durée du contrat

- Des concepts duplicables et gérables à distance une fois lancés

- Une marque qui a déjà fait ses preuves pour rassurer vos futurs interlocuteurs : clients, employés, services d'immigration, bailleur etc.

La transparence financière

- Chaque franchise a un document légal déposé auprès des autorités qui présente les coûts et les revenus potentiels

- Des achats centralisés pour des économies d'échelle et des résultats supérieurs aux indépendants.

L'inventaire d'opportunités

- La franchise aux Etats-Unis ce sont 3500 concepts dans 75 secteurs différents. Par an, la franchise aux Etats-Unis pèse



Stéphane Deneux

2000 milliards de dollars dans l'économie américaine, c'est quasiment le PIB de la France !

- Un large choix de territoires premiums disponibles, contrairement aux rachats d'entreprise pour lesquels les investisseurs immigrants doivent souvent se contenter des « restes », celles que les acheteurs locaux ont laissés de côté

- En cas de revente, des prix supérieurs aux indépendants

Les Ressources humaines

- Ne pas dépendre d'employés expérimentés.

- Faciliter le recrutement grâce à l'expérience du franchiseur et l'attrait de la marque.

- Une équipe marketing et un call center au siège pour vous décharger de la prospection commerciale

L'aide au choix et la décision

- **DNX Consulting** est missionné par les franchiseurs pour identifier et sélectionner leurs futurs franchisés. Nos conseils et notre accompagnement sont donc gratuits pour vous.

- Nous « matchons » votre profil avec les franchises les mieux adaptées à votre projet, puis

nous vous accompagnons lors de l'analyse des différentes opportunités et la préparation de votre implantation.

Les challenges liés à la franchise

- La franchise est réglementée de façon assez stricte aux Etats-Unis. Cela protège l'investisseur mais impose une analyse et un audit poussé avant de s'engager.
- Vous n'achetez pas un travail, le franchiseur est sélectif sur le choix de ses franchisés.

- Les bonnes pratiques de la franchise à respecter pour un développement rapide.
- Un contrat long, en moyenne 10 ans.

En conclusion,

la franchise offre de nombreux avantages pour s'implanter aux Etats-Unis et obtenir un visa E2. C'est une piste à considérer en particulier si vous êtes dans un des cas suivants :

- Une activité complexe ou très réglementée (restauration, immobilier, santé etc.).
- Un investissement passif ou semi-passif.

- Un budget limité.
- Un anglais perfectible.

- Peu d'expérience de l'entrepreneuriat ou du marché américain.
- Une reconversion professionnelle, un changement de secteur d'activité.

- Une implantation dans une grande ville ou une zone concurrentielle.

Contactez-nous pour une évaluation gratuite et sans engagement de votre projet :
Stéphane Deneux
contact@dnxconsulting.com
+1 305 927 5973
www.dnxconsulting.com

Les startups francos en Floride

Dans l'esprit des étrangers, les « startups » et la « tech » américaines sont toujours liées à la Silicon Valley. Mais, la Floride a considérablement rattrapé son retard initial.

D'abord parce que les « monstres » des nouvelles technologies quittent progressivement la (trop chère) Californie, dans des directions diverses (notamment le Texas et la Floride). Mais - pour la même raison - ça fait bien longtemps, autour de 2017, que Miami est devenue la ville N°1 en création de startups aux Etats-Unis, avec (aussi) la plus grande concentration du pays. Le seul défaut, pour une startup, est qu'il n'y a pas la plus grande source de financements en Floride par rapport à New York ou San Francisco. Mais ce n'est pas un handicap infranchissable. D'autant que tous les autres indicateurs sont les meilleurs (taxes, soutiens, écosystèmes, vitalité), notamment pour des créateurs d'entreprises francophones, Québécois ou Européens, qui sont moins loin de leur pays quand ils sont en Flo-

ride par rapport à la Californie.

On pourrait aussi préciser pour les Français (si on était méchants) (mais on ne l'est pas) qu'ici il n'y a pas de menace de se faire couper internet ou multiplier par douze les factures de courant.

Logiquement, depuis le début du XXIe siècle, des entreprises sont arrivées de France, du Canada, etc... pour s'installer ici, et ce dans tous les domaines, y compris les plus tech. Aéronautique, agriculture, santé, NTIC, sont bien entendu, entre autres, au menu des petits génies étrangers qu'on a pu accueillir sous les palmiers.

S'ils le souhaitent ils sont accompagnés par les Chambres de commerce Franco-américaines et Canadienne. Une entreprise comme « French Founders » propose aux chefs d'entreprises de se rencontrer et

entraider.

Les pouvoirs publics ont essayé de monter une structure d'accueil, mais finalement ce sont des privés qui ont ouvert en 2022 une « Maison » pour accueillir à Miami les entreprises françaises, qui a malheureusement fermé très rapidement. En tout cas il y a de l'ébullition sur le sujet.

Comme un bon nombre d'entreprises françaises sont des startups dans le domaine de la tech, « La French Tech » a donné son label en 2020 à un groupe de chefs d'entreprises de Miami. Ce qui apporte un support amical et pro aux nouveaux arrivants qui voudraient conquérir le marché américain en entrant par la « porte floridienne » sur le marché !

A noter que ces structures, « French » ou « Canada » ne sont souvent pas limitées aux entreprises d'un seul pays, mais largement ouvertes aux autres nationalités.

240\$/an
ou 25\$/mois

Pour vous Films Séries Applications Biblioth.

Vos applications

Catégories d'applications

Rechercher applis Divertissement Musique et audio Lecteurs et éditeurs vidéo Outils Lifestyle

LA TÉLÉVISION OFFICIELLE QUÉBÉCOISE DE LA FLORIDE

Toutes les chaînes de télévision, films, séries québécoises, françaises et autres aux États-Unis

Obtenez 20\$ de rabais avec le code promo : **Merci**

Quelle que soit l'heure de la journée, notre équipe du service clientèle est toujours disponible pour vous aider. Que vous ayez une question concernant votre compte ou votre appareil Zapp Télé, nous sommes là pour vous servir.

Installation: Navigation:

← Rattrapage télé

🕒 Service 7 jours sur 7

📦 Livraison en 4 à 10 jours

🔒 VPN bonus inclus

1 866 268-3530 zapptele@zapptele.ca zapptele.ca

Les pièges à éviter quand on investit aux Etats-Unis

En raison de la solidité et de la croissance du marché, investir aux Etats-Unis peut rapporter beaucoup plus que dans les pays francophones, et ce aussi bien dans le domaine de l'entreprise que celui de l'immobilier. Il y a somme toute peu de différences et de surprises par rapport à un environnement Français – et encore moins canadien – mais, toutefois, il ne faut pas en ignorer les règles et pièges habituels afin de minimiser les risques.

Les risques « généraux » :

Comme dans tous les pays du monde, avant d'investir il faut connaître les réalités du terrain, y compris les risques locaux. Il y a évidemment des risques naturels (tremblement de terre en Californie, ouragans et inondations en Floride etc...) qui peuvent avoir des répercussions sur le prix des assurances, mais aussi sur le bon fonctionnement d'un commerce (une alerte ouragan peut avoir des conséquences pénibles sur la clientèle, par exemple). De même, il y a des risques « de zone » : un quartier peut être considéré haut de gamme à un moment, et plus du tout quelques années plus tard (et vice-versa), avec des conséquences aussi bien sur les loyers que sur la qualité de la clientèle locale. Il faut donc se renseigner sur les évolutions des quartiers.

Ben entendu, aucun pays n'est non plus à l'abri d'une « crise systémique », comme par exemple la crise des subprimes en 2008. Ceci dit, les propriétaires qui avaient conservé leurs logements et entreprises durant cette crise, n'ont pas eu à le regretter : les Etats-Unis ont aujourd'hui une valeur (globalement) supérieure à celle qu'ils avaient en 2008 (avec toutefois quelques différences en fonction des Etats).

La force d'un pays peut aussi l'amener à avoir une monnaie trop forte, avec là aussi des conséquences sur les investissements, sur les zones touristiques (moins de touristes étrangers...), sur les facilités d'exportation...

Dans l'investissement CONNAÎTRE LES BIENS ET CONNAÎTRE SES PARTENAIRES

Cela peut apparaître comme une évidence à la plupart de nos lecteurs, mais chaque année des centaines d'Européens investissent sur le marché américain sans avoir jamais vu les biens qu'ils achètent... un peu comme on commande un livre sur Amazon. C'est le cas aussi bien pour des investissements dans des entreprises existantes, que dans l'immobilier. L'affaire

dite des "terrains du Dakota du Nord" avait été éloquent à cet égard, avec des milliers de plaintes de personnes lésées (et pas uniquement des Européens : des Canadiens s'y sont aussi laissés prendre). Pour mémoire : la flambée immobilière de cet Etat (devenu le premier producteur mondial de pétrole) a fait tourner la tête et perdre leur bon sens à un grand nombre de personnes. Souvent, dans les dossiers judiciaires portés à notre connaissance, les investisseurs n'étaient jamais venus voir la réalité de leurs biens, et ils avaient fait confiance à des intermédiaires qu'ils connaissaient depuis peu de temps. Pour faire simple : ils ne connaissaient rien des Etats-Unis, et dans un grand nombre de cas ils n'y avaient jamais mis les pieds. Ce fut aussi le cas au début du siècle dans le dossier des terrains inondables vendus à Port Charlotte. Une française (la seule ayant eu gain de cause) n'était pas plus venue en Floride que les autres plaignants. Il y a un très petit nombre d'escrocs chez les francophones aux Etats-Unis, mais... c'est souvent "l'occasion qui fait le larron". Et comme ils n'ont jamais (ou "pas encore") été condamnés par la justice... cette personne ne peut donner leurs noms !

NE PAS PENSER QUE LA JUSTICE VOUS PROTÈGE À 100%

Comme cité juste au-dessus : si les escrocs étaient à chaque fois condamnés par la justice américaine... il n'y aurait pas de problème. Or un grand nombre de plaintes se terminent par un « settlement » : un règlement à l'amiable. La formule est attrayante : plutôt que de perdre des années en procès et des fortunes colossales en frais de justice et en avocat... autant s'arranger. Donc tout le monde s'arrange, et très peu de procès se terminent par un arbitrage judiciaire : les parties s'arrangent sans que le juge n'ait à intervenir. L'avantage est évident. Mais les escrocs connaissent mieux la marche à suivre que le nouvel arrivant : « lui je vais lui prendre son argent, et s'il n'est pas content, je lui en rendrai 40% avec le settlement qui suivra



plainte ». Vous voyez le problème ? Des personnes arnaquées se trouvent heureuses d'avoir pu récupérer 40 ou 50 ou 60% de leur argent... alors que l'escroc avait tout à fait prévu de leur rendre cette partie. Ces personnes sont tout à fait persuadées d'avoir sauvé un peu d'argent... alors que l'escroc leur a juste rendu ce qu'il avait prévu de leur rendre.

Encore une fois : il n'y a pas des milliers d'escrocs, mais... les mauvaises histoires n'arrivent qu'à ceux qui ne se méfient pas assez. Vérifiez bien le pedigree de vos partenaires, et méfiez-vous des réseaux et des recommandations. Rien n'est gratuit aux Etats-Unis, et un simple numéro de téléphone écrit sur un bout de papier peut constituer un « référencement de client » occasionnant une rétrocommission. N'hésitez pas à multiplier les contacts et conseils avant de vous fier à quelqu'un.

Dans la création d'entreprise

Attention au Mirage américain. C'est le tout premier conseil qu'on peut donner aux investisseurs venant reprendre ou créer une entreprise aux Etats-Unis : « l'american dream », le trop plein de rêve (et de mirage) peut être fatal. Et c'est très commun : probablement plus d'un quart des investisseurs en sont victimes. La première puissance économique mondiale, les Etats-Unis, est un très beau marché où, dans le passé ET dans l'avenir, un grand nombre d'immigrés aura réussi à créer de belles entreprises. Mais les échecs existent aussi. Si les Canadiens ont souvent un bon taux de réussite quand ils s'im-

plantent aux Etats-Unis, c'est beaucoup moins évident pour les Européens. Beaucoup repartent après plusieurs années, et parfois même après avoir tout perdu en quelques mois. Et, comme dit plus haut, ce n'est pas dû au nombre d'escrocs (qui, encore une fois, est extrêmement limité). C'est dû à une trop grande précipitation de l'investisseur, qui peut avoir plusieurs conséquences. De notre expérience, mais aussi celle des professionnels (avocats, comptables, brokers...) une majorité des échecs sont commis par des personnes ayant pourtant été prévenues, mais qui n'ont pas voulu voir les réalités. Etudes de marché bâclées, sous-estimation du coût de la vie familiale aux USA, sous-estimation du marketing aux USA... sous-estimation de la concurrence, sous-estimation de la durée des travaux dans un local commercial... sans aller jusqu'aux exemples les plus caricaturaux : acquisition d'un commerce sans parking etc, etc. Il n'y a pas de miracle : même si vous avez une bonne idée commerciale, il faut bien étudier tous les aspects de sa faisabilité.

Dans les colonnes du Courrier des Amériques ou d'autres médias, mais aussi bien sur le terrain, vous verrez toujours des chefs d'entreprise ayant réussi leur carrière américaine. Mais ceux que vous ne verrez pas... ce sont ceux qui sont déjà repartis en France ou au Canada "une main devant, une main derrière"... comme dit l'adage !

Dans l'immobilier commercial

Un très grand nombre de commerces sont revendus tous les deux ans à un investisseur

différent. Regardez déjà l'histoire : si le commerce a été revendu 6 fois en 12 ans, il y a peu de chances que vous échappiez à la règle. Sinon vous pouvez utiliser cet atout pour demander au propriétaire de diviser par deux le montant du loyer !

Avant de signer un closing pour un local commercial, il faut TOUT vérifier, et être certain que la due diligence ait réellement été faite. La liste des points à vérifier est très longue. Si vous n'avez pas les quelques jours de patience nécessaires pour vérifier (les murs, l'équipe, les finances, l'équipement, le stock, le marketing, etc), dans ce cas ne venez surtout pas vous installer aux Etats-Unis !

Dans l'immobilier en général

Prenez bien connaissance de toutes les règles locales

Y compris celles de la copropriété. Soyez certain que vous pouvez mettre votre bien en location immédiatement, et sans restrictions imprévues !! Plus la ville est « haut de gamme » et plus il y a de restrictions.

Les risques spécifiques à la Floride

Il y a des phénomènes climatiques bien connus en Floride. Il faut donc faire attention (aussi bien pour l'acquisition d'un logement que pour une implantation d'entreprise), aux possibles inondations et aux alertes ouragans (les alertes sont plus nombreuses que les VRAIS ouragans : eux sont assez rares. Mais une simple alerte peut faire du mal à une saison touristique commerciale).

Il faut aussi faire attention au caractère saisonnier : ce n'est pas parce que la Floride a le record mondial de touristes que TOUTES les villes sont remplies de touristes TOUTE l'année. Certains fronts de mer sont quasi déserts en été, et en conséquence les commerces alentours le sont aussi (et il est impossible de mettre un logement en location à l'année dans une ville saisonnière).

A noter que Miami Beach fonctionne pour sa part assez bien toute l'année. Il y a en revanche des règles spécifiques, limitant notamment les locations à court terme.

FICHE METIER

COMMENT TROUVER UN BON AGENT IMMOBILIER

L'agent immobilier se dit « realtor ». Le propriétaire de l'agence est un « realty broker ». L'agent immobilier commercial est un « business broker ». Il y a (mais rarement) des arnaques en Floride, donc prenez soin de travailler avec un agent immobilier bien connu dans sa communauté, et qui s'affiche publiquement. Regardez s'il vous donne bien toutes les informations, notamment celles liées aux risques, quand il s'agit d'un business broker. Si vous voyez qu'il cherche à signer la vente le plus vite possible et que vous avez l'impression que des informations sur les risques vous échappent... alors, fuyez.

Mais, pour faire simple, si vous traitez avec des agents connus de la communauté, qui n'hésitent pas à s'afficher depuis longtemps par des publicités, c'est déjà plus rassurant. Un escroc (il y en a très peu, mais tout de même quelques uns), ne viendra jamais prendre le risque d'avoir une exposition médiatique : il sait que ses anciennes victimes viendraient mettre des commentaires peu agréables sur internet.

ATTENTION AUX « FLIPS »

C'est bien de pouvoir en réaliser, mais c'est plus embêtant quand on en est victime : qu'on vient de se voir vendre un bien le double de la valeur qu'il avait 6 mois auparavant. Ce n'est pas forcément du vol mais bon... En tout cas il faut bien regarder la fiche cadastrale et l'historique de la maison ou du condo, et ne jamais oublier que... tout se négocie... particulièrement aux US !



NOUVEAU CENTRE DE BIEN-ÊTRE PAR ELECTROSTIMULATION À AVENTURA

SÉANCE D'ESSAI OFFERTE

IRON BODYFIT AVENTURA
2451 NE Miami Gardens Dr #1, Miami, FL33180
(786) 461-1102
ironbodyfit.us



25
MIN

=

4H

D'ENTRAÎNEMENT INTENSIF !

SCANNEZ-MOI POUR VOTRE SÉANCE D'ESSAI GRATUITE



IMMOBILIER COMMERCIAL : Comment bien acheter ou vendre son local

L'acquisition d'un local commercial aux Etats-Unis, pour un étranger, c'est une aventure qui ne s'improvise pas, en tout cas s'il compte y placer ses économies et son avenir en ouvrant une entreprise. Dans les deux cas, pour acheter ou pour vendre son local commercial, le pire ennemi d'une bonne transaction sera la précipitation, soit liée à l'excitation d'une nouvelle aventure aux Etats-Unis, soit parce qu'un mauvais partenaire vous y aura poussé.

Bien entendu, il ne faut pas non plus laisser filer les affaires sous le nez par manque de réactivité. Il faut juste, après avoir trouvé le bon lieu, avoir la disponibilité pour étudier les multiples aspects du dossier, et faire la due diligence correctement.

LES BONS QUARTIERS POUR LANCER UN COMMERCE A MIAMI ET EN FLORIDE

Il y a 1138,6 km entre Pensacola et Key West, avec des villes et des campagnes, des îles et des Cagnes ! Et tous les extrêmes commerciaux sont présents dans ce pays de 21 millions d'habitants auxquels il faut ajouter plus de 100 millions de touristes. Il

serait donc difficile de donner une liste précise des endroits où potentiellement un commerce peut s'implanter !

Il y a toutefois des endroits dont il faut se méfier. Les malls, par exemple, peuvent être assez performants en Floride, et ils continuent de s'y développer. Pourtant, ils périssent partout ailleurs aux Etats-Unis et ceux qui survivent sont en bonne santé pour des raisons bien précises : ils ne sont pas QUE des vendeurs de marchandises, mais aussi des lieux de vie sympathique. Pour l'achat de marchandises... les Américains vont désormais très souvent sur internet : ça a des conséquences. Ça ne veut pas dire que vous ne verrez per- sonnes dans les malls et autres

centres commerciaux. Il y a toujours du monde. Mais il faut se méfier du concept, et voir si les clients ont de bonnes raisons d'être là... et pas sur le web, car si les centres commerciaux se maintiennent ici, c'est parce que la démographie progresse. Un jour ou l'autre... il y aura également des changements. A vous, si vous voulez faire fortune, de deviner ces futurs changements dans le paysage commercial américain (*Le Courrier* essayera comme d'habitude de vous y aider !).

En tout cas, voilà, en Floride vous avez du choix. Si vous cherchez le luxe extrême, plusieurs quartiers de Miami Dade sont propices à cela : Design District, Bal Harbour, Aventura Mall... Si vous cherchez du branché, de « l'artsy » il y en a aussi : Wynwood à Miami, Northwood à Palm Beach, Wilton Manors à Fort Lauderdale etc... Et si vous voulez des malls flambant neufs, regardez ce qui se construit en ce moment : le nouveau « American Dream



Miami » sera bientôt le plus grand centre commercial des Etats-Unis. Dans le comté de Broward, c'est « Dania Pointe » qui est sorti de terre. Et dans un cas comme dans l'autre, les développeurs de ces malls ont l'air d'avoir bien compris la recette du succès pour les malls du XXI^{ème} siècle : mélanger les commerces à des habitations, des hôtels et des distractions.

Il ne faut pas oublier que ce n'est pas forcément dans la « grande ville » qu'on fait les meilleures confitures. D'autres ont des loyers tout à fait modérés, et parfois pas cher du tout, surtout si on les compare avec Miami Beach. En cherchant un peu, on se rend facile-

ment compte que des quartiers d'habitations ont poussé très vite dans certaines villes, sans que l'offre commerciale n'ait eu le temps de s'y mettre au niveau. Là ce sera intéressant.

REPRENDRE UNE ENTREPRISE

Autant il peut y avoir un turnover dans certaines entreprises qui changent de main une fois par an (méfiance !) autant la Floride ne manque pas non plus de candidats à la retraite : des anciens qui souhaitent couler de vieux jours hors de leur business... et vendent des entreprises en parfaite santé, qui ne demandent qu'à être re-développées par des personnes plus

jeunes. Entre ces deux exemples extrêmes, il y a une large gamme de belles entreprises en vente, à Miami comme dans les autres villes.

VENDRE SON LOCAL COMMERCIAL A MIAMI ET EN FLORIDE

Plusieurs années après l'annonce sur internet de leur mise en vente, certains commerces y sont toujours listés, y compris à Miami. C'est parfois souhaité par des vendeurs qui ne sont pas pressés de vendre... et qui souhaitent simplement tester le marché. Mais, la plupart du temps, s'il n'a pas été vendu... c'est parce que le commerce a été tout simplement mal évalué. Surtout s'il est dans une zone commerciale sans problème !

Tant pour l'achat que pour la vente, les agents immobiliers commerciaux (business brokers) sont là pour vous aider à définir le bon prix en fonction d'un grand nombre de critères.

Pour des infos
quotidiennes,
rejoignez-nous sur
Facebook !
[www.facebook.com/
courrierdesameriques](http://www.facebook.com/courrierdesameriques)



Pizza cuite au feu de bois
(305)763-8037
LA MEILLEURE PIZZA
DE SOUTH MIAMI!
TOUS LES PLATS SONT PRÉPARÉS À LA
MAIN AVEC LES INGREDIENTS DU JOUR!
DIMANCHE À JEUDI : 11H30 - 22H
VENDREDI & SAMEDI : 11H30 - 23H

**WOOD OVEN
LA PIZZA
1789**

WWW.LAPIZZA17989MIAMI.COM
5840 SW 71 STREET, SOUTH MIAMI FL, 33143

PISTACHE
FRENCH BISTRO

**VOUS PROPOSE
UNE CUISINE INSPIRÉE,
AUTHENTIQUE ET SAISONNIÈRE**

101 N CLEMATIS ST - WEST PALM BEACH
561.833.5090 - PISTACHEWPB.COM

OUVERT 7 JOURS SUR 7 - DEJEUNER ET DINER
BRUNCH SAMEDI ET DIMANCHE

Tahiti
BEACH CLUB RESTAURANT

Un lieu exceptionnel
Spécialités quotidiennes
Manger les pieds dans le sable à
20 mètres de l'océan
(Parking sous le Lehman Causeway,
traverser et prendre "Beach Access")

DÉCOUVREZ NOTRE
MENU
305-466-1616
19111 COLLINS AVE.
SUNNY ISLES

Achat * Vente * Location * Relocation * Investissement en Floride
Miami / Miami Beach / Palm Beach

Emmanuel Voissard
Agent immobilier - Résidentiel et Commercial
WhatsApp: +1 610-908-2272
e-mail: emmanuelvoissard@keyes.com
Website: emmanuelvoissard.keyes.com

The Keyes Company
Founding Member & Shareholder of
LIP LUXURY PORTFOLIO INTERNATIONAL
Leading REAL ESTATE COMPANIES IN THE WORLD

SPJA
Signature
CONSTRUCTION LLC

**ENTREPRENEUR GÉNÉRAL
GENERAL CONTRACTOR
BROWARD | PALM BEACH | MIAMI**

**RÉNOVATION, CONSTRUCTION
NEUVE, GESTION DE PROJETS
RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL
INTERIEUR ET EXTERIEUR**

Licence: FLCGI522377

**CONTACTEZ-NOUS
561-352-6512
info@SPJAFL.com
www.SPJAFL.com**

Sébastien Paradis
+15 ans d'expérience
Portfolio de choix
Service de choix
Prix abordables

IMMO

Acheter une maison, un appartement, un condo, aux Etats-Unis

Vous voulez investir sur un marché stable, à la hausse, et rapportant vraiment des intérêts ? Bienvenue aux Etats-Unis ! Car investir aux USA n'est pas beaucoup plus compliqué qu'en Europe ou au Canada... et avec de belles plus-values à la clé.

Il n'y a besoin d'aucun visa ou permis pour acheter et exploiter un bien immobilier aux Etats-Unis. Vous serez soumis à la loi FIRTPA réglementant les investissements étrangers, et qui stipulent que les impôts éventuels que vous aurez à payer (en cas de mise en location ou en cas de revente avec plus-value) ces impôts seront à payer à l'IRS : le Trésor Public américain (et pas dans votre pays d'origine).

Il est souvent plus avantageux d'acheter son bien immobilier via une société, pour des raisons fiscales, mais aussi par exemple pour les droits de successions des non-résidents qui sont onéreux et compliqués.



Y a-t-il beaucoup de Québécois et de Français à acheter dans l'immobilier à Miami et en Floride ?

Oui, c'est certain, la Floride exerce toujours un fort attrait sur les Canadiens et elle est en train de s'imposer comme une évidence pour les Français (qui durant le XX^e siècle lui avaient préféré New-York ou la Californie).

Bien évidemment il n'est pas possible de comparer la période actuelle avec celle de « la crise des subprimes », et en tout cas pas d'en tirer des conclusions rationnelles. Les investisseurs étrangers représentaient encore 56% du total des achats immobiliers en 2015, et ils sont tombés à 26% en 2018. Et ce pour plusieurs raisons : parce qu'il y a moins d'aubaines que pendant la crise, et puis aussi en raison du taux de conversion de l'US\$: il est très cher, quelle que soit la monnaie avec laquelle on veut l'acheter. Avec le même montant de huards, d'euros, de yens ou de roubles, on ne peut plus acheter le même bien en Floride, et il faut donc un délai pour changer ses projets et réétudier le marché.

Ca n'empêche pas les Canadiens d'être toujours les premiers investisseurs en Floride notamment au niveau immobilier (18% des transactions réalisées par des étrangers en 2021) (et même premiers aux USA avec 11%). Et, si on compare avec ce qu'on peut comparer (la situation d'avant la crise de 2008), alors les signaux sont positifs : il y a plus de Canadiens à investir en Floride qu'avant la crise, et plus d'Européens également.



Les Français sont pour leur part de plus en plus nombreux à s'expatrier (même si la tendance a été évidemment freinée durant la pandémie), avec un intérêt pour les Etats-Unis qui n'est limité que par les possibilités d'y obtenir un visa. Et, comme dit en introduction, la Floride apparaît depuis une dizaine d'années comme la destination favorite des Français.

Les Français s'étaient distingués dans l'immobilier commercial au premier semestre en prenant en 2018 le 2^e rang des investisseurs étrangers (derrière le Canada) et si la pandémie n'avait pas ralenti les rapports internationaux, il n'est

pas un mystère que la France était en train de devenir un investisseur important en Floride.

OU HABITENT LES FRANÇAIS ET LES CANADIENS ?

Pour des raisons communautaires, les étrangers (investisseurs ou non) qui viennent habiter dans un Etat américain, atterrissent souvent dans la « grande ville ». Les Canadiens n'étant plus vraiment des « étrangers » en Floride (où ils ont ce qu'on peut qualifier de « résidence secondaire ») ils ne vont pas avoir le même comportement que les autres étrangers fonçant sur Miami sans trop se poser de questions. Les comtés

de Broward et Palm Beach sont les préférés des Canadiens, qui fréquentent aussi un peu la côte sud-ouest. Les Français commencent, à leur suite, à s'étendre sur les mêmes endroits, alors que leur choix initial, durant le XX^e siècle et le début du XXI^e, tournait plutôt autour de Miami Beach et de Coral Gables.

La Floride centrale est désormais en train de se développer à grande vitesse, avec des arrivées d'étrangers (notamment francophones) dans la région Orlando-Melbourne et Tampa Bay.

IMMO : Faut-il constituer une société pour acheter ?

Un grand nombre de professionnels (avocats, comptables, agents immobiliers etc...) conseillent la création d'une société LLC pour acheter un bien aux Etats-Unis. C'est moins les cas pour les résidences principales, mais plutôt pour des investissements immobiliers dans les condos, maisons, appartements qui seront ensuite mis en location ou semi-location.

La LLC (Limited Liability Company) est sur tout le territoire américain l'équivalent de la SARL en France, aussi commune, à une différence près : elle ne prend que quelques minutes et quelques centaines de dollars seulement à créer (même s'il faut tout de même attendre plusieurs semaines avant l'ouverture du compte en banque et la fin des démarches).

On peut créer une LLC seul ou à plusieurs, et l'équivalent du SIRET français est « l'EIN » (Employer Identification Number) et il s'obtient auprès des services fiscaux une fois la

société LLC créée. La LLC est aussi extrêmement facile à gérer.

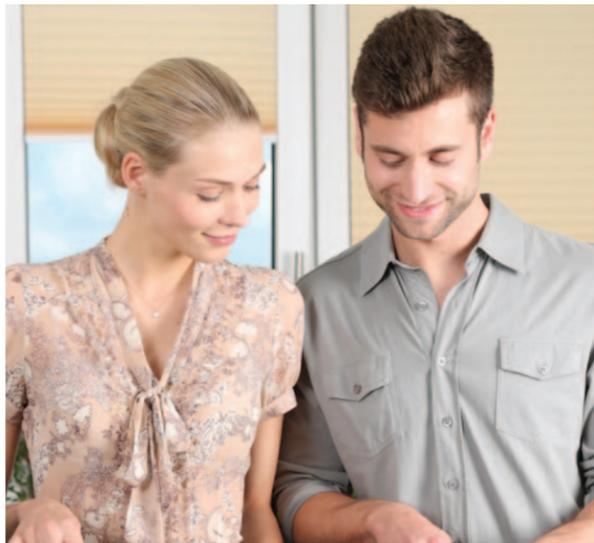
Une LLC ne peut être propriétaire d'un bien que si elle a été créée avant le « closing », c'est-à-dire la signature définitive de l'achat.

L'un des avantages d'une LLC peut être la discrétion requise pour la propriété du bien. En effet, si vous achetez en nom propre, tout sera presque public sur votre transaction, tant votre nom que son montant. En revanche, via une LLC, c'est le nom de l'entreprise qui sera public. Mais ce n'est souvent pas le

motif principal d'un tel montage.

UN INTERET JURIDIQUE

La « responsabilité » est donc « limitée ». Ce qui n'est pas rien dans un pays comme les Etats-Unis dont les citoyens ont le recours judiciaire assez facile. Quand un client glisse sur une flaque dans un supermarché, la plainte est systématique et le gain judiciaire l'est presque autant. Les investisseurs immobiliers souhaitant tranquillement louer leur bien, sans se soucier d'éventuels imprévus (comme par exemple un locataire ou une femme de ménage qui glisse sur un carrelage mal collé...) sont souvent plus tranquilles avec la constitution d'une telle société. Mais ce n'est pas non plus un bouclier imperméable. C'est



pourquoi certains optent encore pour un achat personnel avec une bonne assurance de responsabilité civile (« personal liability insurance » en anglais).

Mais la tendance est plutôt à la constitution d'une LLC, car la responsabilité civile, quel que soit son plan, n'est pas non plus parfaite, loin

de là : il n'y a pas de risque zéro (mais il ne faut pas non plus les exagérer).

Il peut aussi y avoir un intérêt pour se protéger des dettes de financement.

UN INTERET FISCAL

Outre la simplicité de la déclaration fiscale, non seulement la création d'une LLC avec l'aide d'un expert-comptable peut apporter des avantages fiscaux immédiats, mais c'est aussi le cas lors de la revente du bien, afin par exemple de repousser l'impôt sur les plus-values.

Y A-T-IL D'AUTRES FORMES DE SOCIETES

Oui, bien sûr, mais elles offrent les mêmes avantages avec des obligations plus compliquées.



Nous sommes spécialistes de Miami et Miami Beach.

Vous êtes investisseur, nous vous proposons maisons, appartements, immeubles et nous



en gérons les locations *court terme*, ou *long terme* pour votre compte.

Vous cherchez un hôtel à acheter, nous avons ce qu'il vous faut.

Vous recherchez une location, une résidence secondaire: vous allez rêver!

Roger Pardo +1 (786) 200-4509

Licensed Real Estate Broker • 90 Alton Rd. #CU4, Miami Beach

Apt. for sale
611 Michigan Ave
Unit #2, South Beach

- 1 bed / 1 bath
- Newly remodeled
- Furnished in style
- Assigned parking

1/1 SOUTH BEACH
FOR SALE
\$345,000

WALK TO THE BEACH!

REALTYGROUPOFMAMI.COM



Vous avez un bien immobilier, un terrain ou un business à vendre: **confiez le nous.**

IMMOBILIER

LES LOIS ANTI-DISCRIMINATION AU LOGEMENT

Les Etats-Unis se sont dotés d'une loi anti-discrimination dans le domaine de l'immobilier appelée « Federal Fair Housing Act » en 1968. Elle stipule que nul ne peut pratiquer la discrimination à la location, à la vente et à l'achat d'un bien immobilier. Elle est basée sur plusieurs critères : la race, la couleur de peau, la religion, le pays d'origine, le sexe, le handicap et le statut familial. En pratique la discrimination au logement peut se matérialiser par des comportements ou des actions finalement très simples voir même anodines pour certains, comme par exemple : refuser de négocier, changer les termes d'un contrat, demander des loyers différents, mentir à propos de la disponibilité d'un logement.

Une loi anti-discrimination pour la Floride. L'Etat de Floride est allé plus loin et a ajouté ses propres lois dans un texte nommé « Florida Commission on Human Relations ». Il reprend les grandes lignes de l'acte de 1968 en rendant illégal toute discrimination lors d'un achat, d'une vente ou d'une location. Mais les restrictions ont été étendues et s'appliquent aussi aux propositions des logements ou dans les services de courtage.

Aujourd'hui, aucun professionnel du logement, de l'agent immobilier au courtier, en passant par une société de financement, ne peut être pris en train de défavoriser une certaine catégorie de la population. La discrimination peut parfois être sous-jacente, quelque chose qui n'est pas totalement explicite, comme le fait de se comporter d'une façon différente pour un agent immobilier ou encore de demander des cautions beaucoup plus importantes que la normale pour un établissement financier.

Quelles sanctions en cas de violation de la loi ? En violant le « Federal Fair Housing Act », une personne s'expose à un jugement civil, à des poursuites pénales et, selon le type de discrimination, cela peut aller jusqu'à de la prison. Parfois, dans certains cas de violentes discriminations au logement, l'accusation peut même aller jusqu'à être considérée comme un crime de haine (hate crime). Il n'y a rien d'incompréhensible dans ces lois, mais si vous n'êtes pas certain, demandez à un avocat inscrit au barreau de Floride. - L.R

Les tendances du marché immobilier en Floride pour 2023

Voici un point sur les tendances du marché immobilier en Floride pour la nouvelle année !

Rappel du contexte général L'économie américaine est saine et performante. Dans ce contexte, la Floride est le seul Etat du pays où se trouve une zone tropicale. Depuis l'invention de l'air conditionné et sa généralisation dans la région de Miami, toutes les personnes qui préfèrent vivre sous le soleil migrent donc en Floride, de manière temporaire (Snowbirds) ou permanente, ce qui constitue une pression immobilière constante depuis plus d'un siècle.

DES SOUBRESAUTS POSSIBLES

Entre 2008 et 2012 le marché s'est effondré en raison de la « crise des subprimes ». Il peut y avoir des imperfections, incohérences et procédures toxiques dans le système américain, mais il n'est pas possible de dire qu'il y a une bulle malsaine spécifique en Floride. C'est la loi de l'offre et de la demande : comme il y a plus de monde à vouloir acheter ici qu'ailleurs, les prix augmentent rapidement (et les loyers aussi).

NOUVEAUTÉS POST-COVID

La crise de la Covid, a provoqué plusieurs réactions. Dans le nord, des dizaines de millions de personnes, déjà un peu confinées par le froid durant l'hiver, se sont retrouvées doublement confinées par la pandémie. Les personnes habitant des petites villes où villages ne se rendent pas forcément compte d'à quel point il peut être difficile de vivre ainsi dans un mini-appartement de Manhattan. Très rapidement ils ont été très nombreux à voir que la Floride avait cessé les mesures sanitaires après seulement quelques semaines, et qu'une majorité de Floridiens (dont son gouverneur) ne souhaitaient pas que ces mesures reviennent. Sans chercher ici à savoir qui avait raison sur ce sujet, force est de constater que ça a provoqué une migration

supplémentaire du nord vers le sud (alors que l'inverse, s'il a forcément existé, a été très rare). Les mesures sanitaires ne sont pas les seules responsables. Avec la généralisation du travail à distance (toujours durant la Covid), beaucoup se sont rendu compte qu'ils n'avaient pas besoin d'être sur leur lieu de travail dans les villes du nord, et qu'ils pouvaient très bien travailler depuis le bord de la piscine à St Pete ou à Hollywood Beach... avec un immobilier moins cher.

Si l'immobilier en Floride a explosé depuis lors et pour ces raisons, ce n'est pas le seul Etat : tout le sud a bénéficié de cette migration. Mais la Floride en premier, puisque cette pression sur le marché s'est cumulé à la tendance première.

Quand vous avez compris ça... alors vous avez tout compris : la pression n'est pas près de s'arrêter sur l'immobilier en Floride, et les prix suivront la même courbe. C'est cher... mais c'est sain et rentable.

LA TENDANCE ACTUELLE

Durant l'automne 2022, les augmentations liées à cet exode vers le soleil commencent à sérieusement ralentir. Il faut dire qu'avec l'inflation en général, ça commence à faire beaucoup ! D'autant que l'une nourrit l'autre. Mais, vous l'aurez compris, il ne faut pas s'attendre à ce que les « nordistes » décident dans les années à venir de changer de cap, et d'aller à la plage durant l'hiver sur les bords du Saint-

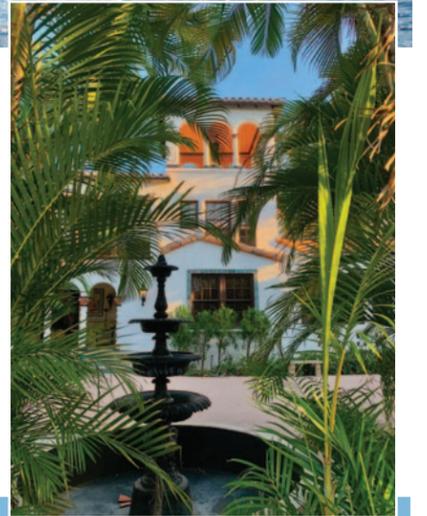


Laurent ou de la Chicago River. L'immobilier en Floride sera certainement plus calme en 2023, et selon selon Business Insiders, puisque la demande est moins forte, les prix pourraient baisser au printemps/été 2023 (1). Si c'est le cas, ce sera intéressant d'acheter, car bien évidemment cette baisse ne serait que temporaire. Cette « correction du marché » ne serait pas que Floridienne, certains évoquent une baisse de plusieurs gros pour-cent sur l'ensemble du territoire américain (avec des corrections naturelles là où les prix ne sont plus tout à fait en rapport avec les réalités).

Précision : depuis le début de la pandémie, pour acquérir un bien en sud Floride, il fallait prendre une décision immédiate

(sauf à vouloir que quelqu'un d'autre achète le bien plus vite que vous).

Sur l'ensemble de la Floride, le prix à la vente d'une maison familiale a gagné +15% entre août 2021 et août 2022. Le prix d'un condo ou d'une townhouse a pris dans le même temps +21%



LES MEILLEURES VILLES OÙ S'INSTALLER AUX USA

Voici deux enquêtes différentes sur les villes, non pas sur la rentabilité immobilière mais sur le fait qu'il soit le meilleur pour vivre aux USA :

Un classement du magazine Forbes (juin 2022) :

- 1 - The Woodlands, Texas
- 2 - Cambridge, Massachusetts
- 3 - Naperville, Illinois
- 4 - Arlington, Virginia
- 5 - Overland Park, Kansas
- 6 - Ann Arbor, Michigan
- 7 - Columbia, Maryland
- 8 - Berkeley, California
- 9 - Plano, Texas
- 10 - Irvine, California

Le journal « U.S News & World Report » utilise pour sa part les indices du marché de l'emploi, des prix (revenu médian et coût de la vie), de la qualité de vie et de l'attractivité pour arriver à ce résultat (sur les villes

de +50 000 habitants) :

1. Huntsville, Alabama
2. Colorado Springs, Colorado
3. Green Bay, Wisconsin
4. Boulder, Colorado
5. San Jose, California
6. Raleigh & Durham, Caroline du Nord
7. Fayetteville, Arkansas
8. Portland, Maine
9. Sarasota, Floride
10. San Francisco, Californie
11. Ann Arbor, Michigan
12. Naples, Floride
13. Austin, Texas
14. Des Moines, Iowa
15. Boise, Idaho

POUR LA FLORIDE :

Pour la Floride : Melbourne arrive ensuite en 20e position de ce classement, Jacksonville 24e, puis Tampa 39e, Pensacola 44e.

LES DISPARITÉS

La Floride est un grand Etat, et la zone tropicale est seulement dans son extrémité sud : le triangle Palm-Beach, Naples et Key West (autour de Miami). Le centre Floride subit moins de pression, à part ses grandes agglomérations, Orlando et Tampa Bay, qui n'en finissent plus de s'agrandir et de s'affirmer comme des pôles importants aux Etats-Unis. Hormis ces deux agglôs, les tarifs immobiliers sont beaucoup plus abordables dès qu'on est en dehors de la zone tropicale. Ils sont assez comparables aux autres Etats du sud. Bien sûr, même dans le nord de la Floride, être à cinquante kilomètres de la mer, ou bien le nez sur la plage... ce n'est pas le même tarif. Et, à l'inverse, les assurances devraient augmenter pour ceux qui sont près de la mer, notamment après l'ouragan Ian (fin septembre 2022) : à priori elles vont devoir déboursier 67 milliards de dollars uniquement pour les biens privés qui étaient assurés et ont été détruits par Ian !

A ce sujet, tout va devoir être reconstruit vers Fort Myers Beach et Sanibel... Ce ne sera pas forcément aussi abordable qu'avant...

A NOTER :

- Les prix des parcs 55+ n'ont pas beaucoup augmentés par rapport au reste du marché, et ils sont encore très abordables.

- Ce n'est pas un bon signe pour tout le monde, mais... les saisies immobilières ont augmenté de 71% entre septembre 2021 et 2022. C'est la suite évidente de la crise économique ayant accompagné les confinements. Les aides gouvernementales ont aidé des entreprises à survivre, mais les confinements ont de facto ruiné beaucoup de monde. Ces saisies constituent des aubaines pour les acheteurs.

Précision : depuis le début de la pandémie, pour acquérir un bien en sud Floride, il fallait prendre une décision immédiate.

(1) www.businessinsider.com/housing-prices-mortgage-rates-fall-spring-2023-good-time-buy-2022-9

GALAXY TITLE Experts en "Closing" en Floride
Pour vos transactions immobilières

Nous parlons le français!

- ASSURANCE-TITRE ET RECHERCHE DE TITRES
- REFINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE
- RÉCEPTION DE SIGNATURE

SERVICE DE NOTAIRE PUBLIQUE DE FLORIDE
CPA / EXPERTS COMPTABLES CERTIFIÉS
AVOCAT DE FLORIDE

Avocat en Immobilier
Mitchell Issa

800 W. CYPRESS CREEK ROAD #330
FORT LAUDERDALE, FL 33309
954-909-4882
MGMT@GALAXY-TITLE.COM WWW.GALAXY-TITLE.COM

FJD CABINET D'AVOCATS
FLORIAN J. DAUNY, PLLC
Droit américain de l'immigration sur tout le territoire américain

HONNÊTETÉ ET INTÉGRITÉ...
DES RÉPONSES SIMPLES ET EFFICACES
À VOS QUESTIONS D'IMMIGRATION

- Visas d'investisseurs E-2
- Visas de transfert L-1
- Visas d'affaires temporaires
- Visas Immigrants (Cartes vertes)
- Regroupements familiaux
- Naturalisations

18851 NE 29th Ave., Ste 700, MIAMI
305.682.7940 | contact@daunymigration.com
www.Daunymigration.com Skype: florian.dauny.esq

CABINET JURIDIQUE FRANCOPHONE

BOYER
LAW FIRM, P.L.C.

Immigration & Visas
Disputes civiles • Marques de commerce
Transfert de titres de propriété
Achat & Vente de commerce
Testaments & Successions
Licence d'importation d'alcool

M^e Francis M. Boyer
Expert certifié en droit international par le Barreau de Floride

www.avocat-international-floride.com

Orlando 407.574.2573 | Miami 305.921.9665 | Jacksonville 904.236.5317 | New York 646.859.5885

GEORGE PRYTULA III, CPA, LLM
EXPERT COMPTABLE - CPA
AVOCAT FISCALISTE - IRS, ETATS
45 ANS D'EXPERIENCE PROFESSIONNELLE AUX USA

WWW.EXPERTCOMPTABLEAVOCATFISCALISTEFRANCOPHONFLORIDE.COM
321-926-7000 24/7
GEORGE@HEATHROWCPA.NET

Quel est le meilleur Etat des USA pour l'immo ?

Pour commencer à parler de généralités immobilières aux Etats-Unis, il faut rappeler que les côtes sont sururbanisées par rapport à l'intérieur du pays, et le prix des biens immobiliers, comme celui de la fiscalité, sont évidemment au plus haut dans les grandes villes de la côte comme New-York City, Washington DC, Los Angeles, San Francisco etc...

A l'inverse, les prix et les impôts sont donc modérés dans le centre ou le sud du pays. On peut donc y acheter des biens à meilleur marché... mais il sera beaucoup plus difficile de mettre un appartement en location au fin fond d'un village du Wyoming qu'à Manhattan, par exemple. (Loin des océans on trouve aussi quelques géantes disséminées, comme Chicago, Détroit, Dallas, Houston ou Atlanta, qui ont toutes une aire urbaine supérieure à 5 millions d'habitants). Pour trouver un bien répondant à vos goûts et besoins, il faut donc chercher le bon équilibre géographie/fiscalité/qualité de vie, avec plusieurs options possibles, prudence ou risque, dont on va parler un peu plus loin.

DES CHANGEMENTS D'ACTUALITÉ

La crise de la Covid a provoqué un mouvement du nord vers le sud, et particulièrement au départ des mégapoles côtières où la vie est très chère et où les habitants se sont retrouvés confinés de manière dure et durable. Alors, si l'apport culturel et social d'une vie à Manhattan



sont évidents, pour se loger... chacun sait qu'il faut avoir les moyens et/ou ne pas être très regardant sur la taille. Avec, en plus, des risques de confinements... et des possibilités de travail à distance... Voilà pourquoi le sud est devenu très tendance. Et on parle ici de TOUT le sud. Les Californiens préfèrent s'exiler au Texas. Les nordistes qui ont les moyens partent en sud Floride, mais comme vous le savez, il faut déjà y consacrer un certain prix pour vivre dans la région de Miami. Pour les autres, il y a une grande douceur de vivre et pléthore de possibilités entre Nashville et Savannah, en passant par Atlanta : des villes en plein boom (comme Houston et les autres texanes). Il n'est pas possible de citer ici toutes les villes du sud qui mériteraient qu'on s'y attarde car on les compte par dizaines et dans tous les Etats composant le "vieux sud". Et quels Etats du Sud ont les marchés immobiliers les plus actifs ? Floride, Texas (Austin, Houston), Caroline-du-Nord (Charlotte, Raleigh), Géorgie (Atlanta, Savannah) et Tennessee (Nashville). Mais, encore une fois, on n'a cité ici que les grandes villes.

EST-CE QUE ÇA VEUT DIRE QU'IL NE FAUT PAS INVESTIR SUR LES CÔTES ?

Encore une fois, plus vous êtes proches de la mer, et plus c'est cher, et ça ne veut vraiment pas dire qu'il ne faut pas y investir. Dans un grand nombre de pays du monde, la pression démographique se renforce près



des côtes, c'est comme ça. Mais, vu les prix, il y a eu un exode certain vers l'intérieur des terres, et pas seulement vers le sud, mais aussi, à la campagne, à l'intérieur même d'Etats comme New-York. Ce n'est donc pas uniquement une question de « sud ». Pour répondre plus globalement, à la fin de l'année 2022, les Etats-Unis sont vraiment, globalement, un bon pays pour investir : à peu près partout.

MÊME DANS LES "VILLES DÉLABRÉES" ?

La question se pose. De notre point de vue, il est extrêmement difficile d'y investir et quasiment impossible à distance. Certains le font, et c'est là que se positionnent les escrocs : il y a eu des centaines de Français et de Canadiens à se faire amarrer sur des investissements à Détroit, Cleveland et ailleurs (sans compter les terrains du Dakota du Nord). Le cas de figure classique, c'est qu'ils confient leur argent à des personnes aux Etats-Unis qu'ils ne connaissent pas, parfois via des rabatteurs qu'ils connaissent dans leurs pays à eux. Certains ont cru acquérir plusieurs maisons « à pas cher » alors qu'elles n'avaient pas même reçu le titre de propriété de la première maison qu'elles avaient cru acquérir (nous avons consacré des articles à ce sujet).

Dans tous les cas, n'achetez RIEN aux Etats-Unis sans y mettre les pieds.

Il y a des bonnes affaires à réaliser dans toutes les villes américaines, et certainement aussi celles de la Rust Belt (Cleveland, Détroit, Buffalo, Pittsburgh...), comme celles du couloir du Mississippi (Nouvelle Orléans, Memphis, St Louis), mais ça fait 30 ans que des agents immobiliers y vantent une reprise, un « boom », qui n'arrive jamais. Il faut vraiment

vivre sur place pour savoir exactement si des perspectives d'avenir existent dans tel ou tel quartier.

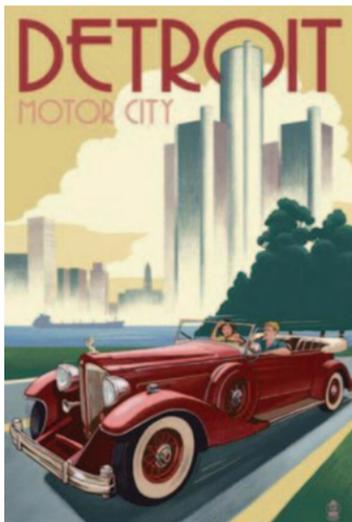
Il convient de noter que, durant la pandémie, un certain

nombre de personnes ont effectivement vendu leur mini-appartement à Manhattan pour acheter, avec 10% du bénéfice, un palace à Détroit ! Car, effectivement, ça offre des possibilités. Ce n'est pas parce qu'elles connaissent des difficultés économiques que Memphis ou La Nouvelle-Orléans n'en conservent pas des quartiers magnifiques.

On n'insulte pas l'avenir, mais pour le moment on recommande la prudence sur les villes "difficiles".

LE CHOIX DE LA PRUDENCE ?

Pour un investissement d'une valeur moyenne, vous pouvez investir dans une ville qui se développe, et au sein d'un Etat où la démographie est galopante. Les gens ont alors besoin de logements pour aller travailler, et cette pression fait monter les prix. Vous êtes alors certain de faire un bon choix pour l'investissement locatif. Des villes du Colorado comme Denver ou Colorado Springs, ou bien des villes du Texas comme Austin, sont depuis longtemps parfaites pour cela, ou encore Portland (Oregon) (et un très grand nombre de villes de Floride). Si vous



comptez ne jamais mettre les pieds dans votre bien immo... dans ce cas, achetez là où les progressions vous semblent les plus stables, là où par exemple les habitants ont un salaire un peu supérieur à la moyenne nationale etc... Il est très commun, vu d'Europe, de penser que les meilleures villes des Etats-Unis sont les plus chères. Ce n'est pas forcément ce que pensent les Américains, surtout quand vient le moment de payer leur loyer ! Et s'il n'y avait que la qualité de vie à compter, tous les Américains habiteraient à Charleston (SC) ou à Naples (FL) !

Si vous jonglez avec les millions, vous pouvez en revanche

acheter un appartement à Manhattan ou à Miami Beach, vous pouvez être certain qu'il ne sera pas déclassé du jour au lendemain en zone industrielle : dans le luxe aussi il y a une grande

stabilité !

LA PRISE DE RISQUE ?

Tous ceux qui ont acheté durant la crise des subprimes (2008-2012) y ont vu comme une évidence : acheter des maisons pour quelques dizaines de milliers de dollars, y compris dans les stations balnéaires les plus chics... il fallait sauter sur l'occasion ! Néanmoins, nombre d'Américains ont été tellement choqués par la crise que, pour eux, les Etats-Unis, leur propre pays, était à l'inverse devenu le dernier endroit où ils auraient acheté un bien. Comme quoi... tout n'est que question de perspective... et de patience !

Les signaux économiques étant aujourd'hui tous devenus positifs, si nouvelle crise il y a... il ne semble pas qu'elle puisse se produire avant longtemps ! En conséquence, on peut se demander s'il y a des mauvais endroits où investir aux USA ! Oui, certes il y a des quartiers qui, demain, passeront de la middle class à la pauvreté. Mais, en règle générale, le climat économique permet tout de même de relativiser les prises de risques. Voici trois exemples de questions que les investisseurs se posent :

- "Y a-t-il un risque à investir dans le Dakota-du-Nord : les réserves de pétrole vont-elles se raréfier ?" Les USA sont devenus les premiers producteurs de pétrole du monde, et il n'est pas prévu pour le moment que ça s'arrête. Les réserves sont plus importantes que prévues.

- "Plusieurs villes côtières à moins de 100km de Miami sont assez pauvres : vont-elles le rester ?" Aucune chance qu'elles le restent : les promoteurs auront le dernier mot !

Et, pour répondre à la question posée dans le titre, c'est donc plutôt au niveau des villes et quartiers qu'il y a des aubaines, même si certains Etats comme la Floride, le Colorado, le Texas comptent plus de "bonnes" villes que les autres !

FLORIDE OU CALIFORNIE ?

Pour ceux qui souhaitent vivre au soleil tout ou partie de l'année, les deux peuvent être magnifiques. Avec, certes, quelques phénomènes climatiques extrêmes comme les ouragans en Floride ou les possibilités de tremblements de terre en Californie ! Pour la fiscalité ou pour le dynamisme économique... la Floride, c'est quand même le paradis !

A l'opposé, la Californie, ce si

Cinq choses à savoir avant d'acquérir un bien immeuble

Un appartement ou un pavillon en Floride, c'est le rêve américain pour beaucoup aux Etats-Unis et ailleurs. Pour ceux qui n'ont pas encore eu l'expérience d'acheter un bien immeuble en Floride ou aux USA (car il y a des différences légales ainsi que de pratiques entre les différents Etats), voici cinq choses à savoir avant de s'y plonger.

1 - Un agent immobilier peut gagner du temps

Face au grand nombre de courtiers immobiliers, sans doute, un acheteur peut se poser la question de savoir si vraiment il a besoin d'un agent immobilier. Ce n'est pas obligatoire, mais un bon agent immobilier peut vous faire gagner du temps, et pourrait avoir d'autres contacts utiles pour faciliter l'acquisition. Presque toujours, la commission est payée par le vendeur, donc, au quel cas, de facto cela ne coûte rien.

2 - Title Insurance

Title Insurance, qu'est-ce que c'est que ça ? C'est une question que se pose surtout des acheteurs européens lors de la première acquisition aux USA. "Title insurance" est une forme d'assurance pour couvrir un "sinistre," en l'occurrence, à titre d'exemple, une charge qui pèse sur un bien immeuble qui n'aurait pas été détectée avant la conclusion formelle de l'achat. Cette notion de "title insurance" n'existe pas en France, ni généralement en Europe. Typiquement, dans ces endroits, on dit que c'est le notaire qui joue le rôle de "title insurance." C'est une pratique très généralement répandue aux USA, et en Floride spécifiquement.

3 - Création d'une "LLC" pour l'acquisition

Un acheteur - qu'il soit des USA ou de l'étranger - apprend souvent qu'il faut une LLC (Limited Liability Company) pour faire une acquisition immobilière. La LLC est une forme de personne morale qui peut servir comme une couche de protection pour une personne, contre la responsabilité, s'il arrive quelque chose dans la maison ou l'appartement. L'assurance constitue une autre couche de protection, mais même s'il n'existe pas 36 formes de "personne morale", le choix d'une LLC peut être utile. Toutefois, cela ne veut pas dire, pour autant, qu'il y a une solution définitive qui puisse servir tout le monde de la même manière. Il peut exister d'autres considérations quant à la constitution d'une personne morale pour détenir le bien immobilier. Alors, il faut examiner la situation précise de l'acheteur afin de lui dresser une solution "sur mesure".

4 - La Fiscalité.

Aujourd'hui, il y a peu d'opérations financières qui ne donnent pas lieu à un impôt quelconque, et l'acquisition d'un bien immeuble débouche sur certains im-



Par Me DAVID WILLIG

Avocat d'immigration aux barreaux de Paris et de Miami, et notaire

pôts, et d'autres potentiels taxes en fonction de l'usage du bien. D'emblée, lors de l'achat, il y a des timbres fiscaux à payer, sur l'acte de vente, et aussi sur les instruments de prêt hypothécaire. Tous les ans il faut payer la taxe foncière en fonction de la valeur du bien. Certaines locations, par exemple à court terme ou commerciale, peuvent être assujetties à une taxe, mais aussi à un impôt sur le revenu du propriétaire. La vente du bien peut donner lieu à une retenue à la source, suivie - éventuellement - d'un impôt sur la plus-value.

5 - La Succession.

Il arrive souvent qu'un acquéreur pense au sort d'un bien acquis au cas où l'acquéreur n'a pas eu le temps de vendre ou de faire donation de ce bien alors qu'il était vivant. Même si un acheteur a constitué une personne morale pour détenir un bien immobilier, il faut aussi penser à la transmission des parts constitutives du capital de la société ou compagnie. Surtout, il faut une solution sur mesure qui tienne compte de la situation précise du propriétaire, et encore plus s'il s'agit d'un propriétaire international.

L'acquisition d'un bien immobilier implique typiquement un investissement relativement important. Il n'est pas à prendre à la légère, et il est toujours à conseiller de vous faire accompagner d'un professionnel, non seulement de l'immobilier, mais aussi d'un professionnel du droit.

Si vous avez des questions concernant une acquisition immobilière, aussi bien passée qu'à venir, il vaut toutefois mieux chercher cet accompagnement en amont, plutôt qu'en aval. Pour en savoir plus sur la réussite aux USA, on vous invite à assister au webinar de Me. David « Réussir aux USA : En Amont ou en Aval! » sur la page YouTube de la FACC West Florida.

David S. WILLIG Chartered
2837 SW 3rd Ave, Miami, FL
(305) 860-1881

Interlawlink@aol.com
floridavocat.com

www.facebook.com/David-S-Willig-Chartered-186613868040926

bel (et très riche) Etat, est en train de pâtir d'une fiscalité déraisonnée, sans parler du coût de la vie. Un très grand nombre le quitte chaque année pour cette raison, et ceux qui y gagnent bien leur vie envisagent, s'ils le peuvent, de le quitter. La vie y est toujours très agréable, mais même les secteurs technologiques de pointe (comme la Silicon Valley) semblent être vivement concurrencés par d'autres Etats. Sans vouloir attirer à tout bout de champ l'intérêt sur la Floride, il faut tout de même constater que depuis des années elle compte plus de créations de startups que tout autre Etat, y compris la Californie

(alors qu'il y a 20 ans la Floride n'était pas même considérée comme une terre propice à autre chose qu'aux oranges et au tourisme). Donc, côté dynamisme, il y a dorénavant compétition !

En 2022, 24% des acheteurs internationaux choisissaient la Floride, 11% la Californie, 8% le Texas, 7% l'Arizona et 4% New-York (chiffres Coldwell Banker International Buyer's Guide).

Pour des infos quotidiennes, rejoignez-nous sur Facebook !

www.facebook.com/courrierdesamericques



Acheter ou vendre un condo en Floride : ce qu'il faut savoir

Vous rêvez d'investir dans un condo à Miami ? Attention, acheter un appartement dans un condominium, ce n'est pas tout à fait comme acheter une maison. Vous devenez propriétaire du condo, mais vous êtes aussi copropriétaire de l'ensemble de l'immeuble et vous devez vous soumettre aux règlements en vigueur. Avant de signer, mieux vaut donc vérifier un certain nombre de points sur le bien lui-même. Dans le cadre d'une vente, le propriétaire doit aussi respecter quelques règles. Voici ce que vous devez savoir avant d'acheter ou de vendre un condo.

QU'EST-CE QU'UN CONDO ?

Le terme de condo ou condominium est utilisé aux États-Unis pour désigner l'équivalent d'un appartement dans une résidence en France.

Plus exactement, acheter un condo en Floride, c'est acquérir un bien qui est intégré dans un ensemble immobilier avec plusieurs propriétaires. En Floride, la plupart des communautés sont encadrées dans une structure qu'on appelle « Home Owners Association » (HOA) ou « Condo Association » l'équivalent d'un syndicat de copropriété. La différence entre les deux est au niveau du concept de propriété ou copropriété. Dans un HOA, vous êtes propriétaire de votre résidence et copropriétaire des espaces communs tels que piscine, jardin, rue, etc, et dans

un « Condo Association », vous êtes copropriétaire de tous les bâtiments et espaces communs, et propriétaire de l'intérieur de votre appartement. Dans tous les cas, en tant qu'acheteur vous serez obligé de vous faire approuver par la « Condo association ». Cette approbation est obligatoire par la loi et sans elle la vente ne pourra pas se réaliser.

ACHETER UN CONDO EN FLORIDE : COMMENT ÇA MARCHE ?

Lorsque vous achetez un condo, vous n'êtes donc pas seul maître à bord comme dans une maison. Il est donc important de vérifier quels seront vos droits, vos obligations et vos limites comme copropriétaire au sein du condominium. Il est important égale-

ment de vous informer sur les responsabilités de l'association de copropriétaires et de vérifier la qualité de la gestion de l'immeuble.

Lors de l'achat, vous vous engagez en même temps à un certain nombre de choses :

- partager l'immeuble avec les autres copropriétaires,
- respecter les règlements établis visant à assurer le bon voisinage, la qualité de l'immeuble, son usage et son fonctionnement,
- vous impliquer dans la gestion et le fonctionnement de l'immeuble en assistant aux réunions et en participant aux décisions,
- assumer votre part des frais pour l'entretien de l'immeuble selon les décisions prises par l'association des copropriétaires,
- vous conformer aux limites établies par le règlement.

Ce dernier point est important car il peut affecter votre mode de vie ou vos projets ; il peut s'agir par exemple de l'interdiction d'avoir un barbecue, des animaux d'une certaine taille, de laisser des objets sur le balcon, de changer le revêtement du sol de votre appartement, de casser ou déplacer des murs. Et si vous souhaitez acheter un bien pour le mettre en location, il faut aussi vérifier le règlement de la copropriété en matière de location car certains condos interdisent de louer au cours de la première année après l'achat ou imposent une limite d'une seule location par année.

En résumé, avant tout achat, il est important d'obtenir tous les documents et les renseignements qui vous permettront de bien comprendre où vous mettez les pieds !

Voici une liste non exhaustive des documents à se procurer pour bien analyser la situation :

- Les documents relatifs aux frais de copropriété : le coût mensuel des frais de copropriété varie d'un immeuble à l'autre en fonction des services à disposition, de l'entretien, des réparations à venir etc. Si vous achetez dans un condominium luxueux, ces frais peuvent être très élevés. Il est donc important d'en connaître le montant

en amont de la signature finale.

- La déclaration de copropriété : la déclaration de copropriété de l'immeuble est un document qui décrit vos droits, vos obligations et vos limites comme copropriétaire. Elle contient par exemple la description des espaces communs et privés ou des aires utilisées par certains copropriétaires (garages, espaces de stationnement ou de rangement), et leurs conditions d'utilisation. Elle décrit aussi les règles de fonctionnement pour la gestion de l'immeuble. Un copropriétaire qui ne respecte pas la déclaration de copropriété ou ses règlements s'expose à des poursuites par l'association ou les copropriétaires !

- Les règlements de l'immeuble : en plus des règlements prévus dans la déclaration de copropriété, l'association peut adopter des règles supplémentaires pour régir la vie quotidienne des copropriétaires. En principe, ces règlements doivent être consignés dans la déclaration de copropriété.

- Les états financiers : il s'agit là d'évaluer la santé financière de l'immeuble et de prendre connaissance du budget de fonctionnement, de vérifier les frais payés et impayés, les dépenses effectuées, les fonds de prévoyance etc. Un budget déficitaire ou des fonds insuffisants peuvent entraîner les copropriétaires dans des charges financières supplémentaires non prévues. Les états financiers sont inclus en général dans la déclaration de copropriété.

- Les documents liés aux travaux d'entretien : la santé financière de l'immeuble passe aussi par les travaux réalisés et ceux à venir. La toiture, les fenêtres, les balcons, les ascenseurs, les revêtements extérieurs doivent-ils être réparés, changés ou rénovés ? Certains travaux d'entretien sont très coûteux et peuvent avoir un impact important sur vos charges et donc sur votre budget annuel.

- Les procès-verbaux des réunions de copropriétaires : ces documents contiennent les décisions et les questions soulevées par l'association ou les copropriétaires. Ils peuvent donc être un bon indicateur de la gestion de l'immeuble et du respect des règles par les résidents.

- Les documents d'assurance : il s'agit là de prendre connaissance de la nature de



l'assurance à souscrire pour l'immeuble. En général les frais d'assurances sont inclus dans les frais d'association de copropriétaires.

Et si vous achetez un condo neuf, il est aussi préférable de consulter le contrat avec le constructeur, la note d'information si l'immeuble a plus de dix condos, le rapport d'inspection ou encore le contenu de la garantie et ses conditions de mises en oeuvre.

Le petit « hic » est que pour consulter tous ces documents, vous devez d'abord soumettre une offre d'achat, ce qui est un engagement formel. Avant l'offre d'achat, mieux vaut donc bien vérifier les conditions de rétractation !

VENDEUR UN CONDO EN FLORIDE : LES ENGAGEMENTS DU VENDEUR

Côté vendeur, la vigilance sera probablement moins importante. L'essentiel sera finalement le prix de vente de l'appartement ! Aux États-Unis, 95% des vendeurs font appel à des agents immobiliers qui s'occupent de toute la transaction. Le vendeur a néanmoins certaines obligations de déclaration vis-à-vis de l'acheteur notamment de mettre à sa disposition tous les documents nécessaires

A NOTER : une clause du contrat d'offre d'achat détermine si la propriété se situe à l'intérieur d'un « Condo Association » ou d'un « Home Owners Association ».

Tous ces documents doivent être fournis le plus tôt possible à l'acheteur afin que les délais de la transaction ne se prolongent pas inutilement ou pour ne pas prendre le risque que l'offre d'achat soit annulée.

à l'analyse de la propriété.

Ces documents doivent être fournis le plus tôt possible après l'acceptation de l'offre d'achat car le délai dont l'acheteur dispose pour examiner ces documents commence le lendemain de la journée où ces documents sont reçus par celui-ci. Dans le cas d'un condominium, l'acheteur a 3 jours ouvrables pour prendre connaissance des documents, et le jour 1 débute la journée qui suit la signature d'un formulaire confirmant la réception de ces documents par l'acheteur. Dans le cas d'un HOA, la procédure est légèrement différente car les délais pour fournir les documents doivent être indiqués dans l'offre d'achat.

- Laurence ROUSSELOT



Ça va bien aller !

« Le Petit Québec à Hollywood »

15 immeubles près de tous les services

Plus de 200 unités d'hébergement : chambres, condos/studios, vastes appartements meublés !

Solution alternative économique

À 1,5 mille de la plage d'Hollywood avec service de transport gratuit (en saison)

TV française, piscines, BBQ, Wi-fi, paysagement tropical, jeux, rencontres et animation

DEPUIS PLUS DE 30 ANS !

- NOUVEAU -
Billetterie, Agences sur place :
Club Tropical, Go2Vacations

1-800-742-4431
richardsmotel.com *Détails sur notre site Web

Une offre de services complète et personnalisée pour les entreprises et les particuliers francophones qui souhaitent se développer et réussir aux USA !

Conseil à l'implantation
Accompagnement comptable
Gestion des paires
Reporting
Fiscalité des sociétés
Fiscalité des particuliers
Problématiques fiscales internationales

Follow Jade Fiducial on:



Miami
Tel: 305.579.0220
miami@jade-fiducial.com

Fort Lauderdale
Tel: 954.645.9880
fortlauderdale@jade-fiducial.com

Orlando
Tel: 407.698.4750
orlando@jade-fiducial.com

JADE FIDUCIAL
ADVISORY & TAX SERVICES

www.jade-fiducial.com

Investir dans l'Immobilier en Floride

La dernière année a redessiné l'économie du pays, et le marché immobilier ne fait pas exception. Selon votre situation actuelle, les prochains mois vous offriront peut-être des occasions à saisir. Est-ce un bon moment pour acheter ou pour vendre ? Voici quelques éléments à considérer pour prendre une bonne décision.



Le Sud de la Floride est une zone touristique dynamique à forte potentialité en terme de placements Immobiliers et rendements locatifs.

Le marché immobilier performe bien - Est-ce encore le temps d'acheter ?

Le prix des maisons est en hausse, la demande est forte de la part des snowbirds (canadiens, américains des états du nord, expatriés français, etc.), ainsi que des investisseurs. La Floride demeure un état populaire, facile d'accès et très actif économiquement.

« Il y a encore de très bons deals ici à faire en Floride et le marché n'est pas saturé. C'est très actif du côté de l'immobilier. En 2022, on compte 22% des investissements immobiliers en Floride sont faits par les étrangers » explique Daniel Dion, Vice-Président Associé, développement des affaires à Natbank.

Planifier l'achat d'une propriété en Floride, les questions à se poser :

Vous devrez choisir le type de propriété (condo, maison unifamiliale, etc.) et le secteur : C'est bien connu, plus vous êtes proche de l'océan et plus les prix sont élevés. Tou-



Par Daniel Dion, Vice-Président développement des affaires à Natbank

tefois, les opportunités de location sont intéressantes. Si vous désirez louer la propriété durant votre absence, vérifier auprès de l'association s'il y a des restrictions liées à la location (fréquemment la 1^{ère} année d'acquisition pour un condo). Afin de bien identifier le budget requis, il est important de bien identifier les frais reliés à la transaction (closing costs, frais d'association, taxes foncières, etc. – et vérifier s'il y a des contributions spéciales liées à l'amélioration de l'espace commun).

Payer comptant ou financer, vous avez le choix : Il faut considérer que si vous payez comptant, vous serez impacté directement sur le taux de change sur le montant total de la transaction. Si vous préférez financer avec Natbank, c'est possible et seulement votre mise de fonds sera impactée par rapport au taux de change. **Il n'est pas compliqué de financer chez Natbank : vos avoirs canadiens, vos revenus canadiens et votre bureau de crédit canadiens sont recon-**

nus – ce qui n'est pas le cas dans une banque américaine.

Entourez-vous d'une équipe d'experts qui connaissent le marché :

Banquier, agent immobilier, agent de fermeture, agent d'assurances, évaluateur : À Natbank, nous travaillons avec des partenaires professionnels qui possèdent une expertise reconnue et qui connaissent le marché. Vous pouvez être servi dans la langue de votre choix, et profiter d'un vaste réseau de professionnels qui sont présents en Floride depuis de nombreuses années. C'est toute une équipe qui vous accompagne tout au long de votre transaction, pour vous donner les meilleurs conseils pour réaliser votre projet en Floride !

Ce sera un privilège de vous servir, en Floride ou à distance de façon virtuelle. Natbank, est une banque communautaire américaine, filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada, présente en Floride depuis 28 ans. Toute notre équipe connaît la culture canadienne, et vous pouvez être servi dans la langue de votre choix (nous parlons un total de 7 langues chez Natbank !). Au-delà du financement, nous avons aussi des solutions pour vos besoins d'opérations bancaires et de paiements, et une offre numérique en pleine évolution.

Vous pouvez compter sur toute l'équipe Natbank pour vous faire vivre une expérience client distinctive et vous accompagner dans la réalisation de vos projets. Contactez-nous !

1 (800) 205 9992

Natbank.com



Frédérique Carré : "c'est toujours le bon moment pour l'immobilier en Floride"

Agent immobilier à Orlando avec Premier Sotheby's International Realty, Frédérique Carré pose un regard aiguisé sur le marché de l'immobilier. Elle nous livre son point de vue et ses conseils d'investissements immobiliers à Orlando et en Floride.

Le marché de l'immobilier en Floride se porte bien, car il est toujours attractif pour les acheteurs notamment les nouveaux venus. L'afflux massif de ces derniers, a d'ailleurs fait exploser la demande immobilière à l'achat comme à la location ces deux dernières années. Mais depuis quelques mois, la tendance est à l'accalmie car l'augmentation des taux d'intérêt et l'inflation ont rabattu les cartes de l'immobilier en Floride. « Deux tendances sont apparues parallèlement ces derniers mois. D'un côté, on a des acheteurs moins intéressés par l'achat prétextant que les taux sont trop élevés, ce qui a entraîné une baisse de la demande. De l'autre côté, on a des propriétaires influencés par la valeur actuelle de leurs biens souhaitant mettre en vente avant que les prix ne baissent, ou que le marché ne s'écroule. Résultats, de nombreux produits sont de nouveau en vente, et la concurrence est plus rude pour les vendeurs ».

Mais selon Frédérique Carré, il n'y a actuellement aucune raison que le marché s'effondre en particulier en Floride, car la demande reste forte par rapport aux autres États. Elle est portée par les floridiens eux-mêmes souhaitant accéder à la propriété, mais aussi par les nou-



veaux arrivants chaque jour plus nombreux. Avec ses taux de croissance et d'emplois élevés, sa fiscalité avantageuse (à l'achat comme à la plus-value) et sa qualité de vie, la Floride est toujours l'un des États les plus attractifs aux USA. Il connaît d'ailleurs un volume de demandes immobilières bien supérieur à la moyenne des États-Unis. « Il va donc toujours y avoir ce bras de fer entre des vendeurs souhaitant maximiser leur profit lors d'une vente, et des acheteurs attendant une bonne opportunité et capables de négocier. D'ailleurs, les vendeurs ont tendance à lâcher du lest en ce moment, en acceptant des négociations de prix, en proposant par exemple à l'acheteur de payer les frais de clôture de la transaction ou une partie de leur remboursement d'emprunt (appelé buy-out) pendant un ou deux ans. Dans ces deux derniers cas, leur objectif est double : maintenir le prix de vente initial afin de ne pas déprécier le bien vis-à-vis du marché, tout en concluant une vente financièrement satisfaisante ».

Même si les taux ont augmenté, il est toujours judicieux d'acheter un bien en Floride. « On a oublié qu'en 1981 ils ont atteint 16,63%, et que les gens achetaient quand même des maisons ! Autour de 7% il faut acheter, car ils vont encore augmenter dans les mois et les années à venir. Pour une même somme, l'acquéreur aura alors une résidence beaucoup moins bien. Alors oui, les taux vont redescendre un jour, mais probablement dans quelques années. Aujourd'hui, les acheteurs doivent profiter des nombreuses opportunités du marché, de leur pouvoir de négociation retrouvé, et considérer qu'ils pourront renégocier leurs emprunts quand la baisse sera là. Comme disent les Américains : marry the house, and date the rate ! ».

Frédérique Carré
Premier Sotheby's
International Realty
Téléphone : (407) 417 3983
E-mail :
frederique.carre@premiersir.com
www.frederiquesellsflorida.com
www.facebook.com/frederique.carrefossati
www.premiersothebysrealty.com
- Laurence ROUSSELOT

NOUS SURVEILLONS VOTRE PROPRIÉTÉ DURANT VOTRE ABSENCE

✓ VOTRE GARANTIE D'UN TRAVAIL ACCOMPLI !

✓ INSPECTION ET VÉRIFICATION hebdomadaire et bimensuelle

✓ RÉSERVEZ EN LIGNE MAINTENANT

À partir de **15\$** par visite

NOTRE TECHNOLOGIE EXCLUSIVE

Rapport d'inspection avec photos transmis immédiatement à chaque visite par courriel.

SERVICE D'INSPECTIONS RÉSIDENTIELLES

- 🌀 OURAGAN
- 🦋 PARASITES
- 💧 FUITES D'EAU
- 🔒 CAMBRIOLAGE
- 🌬️ CLIMATISATION
- 🐛 MOISSISSURE

Service complet à la propriété

- ✓ Ouverture/Fermeture
- ✓ Entretien ménager
- ✓ Ramassage courrier
- ✓ Assistance aux assurances
- ✓ Vérification suite aux tempêtes
- ✓ Peinture, réparation & rénovation



Confiance ★ Fiabilité ★ Sécurité

DEPUIS **2005** À VOTRE SERVICE!

ENTREPRISE FAMILIALE LICENCIÉE ET ASSURÉE

SCL BOUCHARD
SURVEILLANCE

Division de SECURCONDO CORP

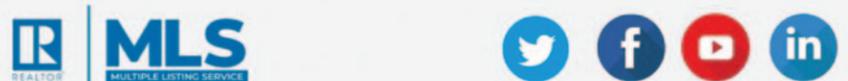
SCLBOUCHARD.COM

TERRITOIRE : DE BAL HARBOUR À NORTH PALM BEACH

954-485-4881

URGENCE : 954-257-8874

Suivez-nous!



VOUS DÉSIREZ VENDRE?

PROFITEZ DE LA FORTE DEMANDE DE CONDOS DANS FORT LAUDERDALE ET SES ENVIRONS!

TANT POUR LES ASPECTS IMMOBILIERS QUE JURIDIQUES, OBTENANT UN MAXIMUM DE GAINS APRÈS VENTE, CHOISISSEZ L'ÉQUIPE CANADO-AMÉRICAINNE SOUTHEAST REAL ESTATE INC.

- SERVICE DE NOTAIRE PUBLIQUE
- PRESENCE NON REQUISE À LA CLÔTURE DES TRANSACTIONS



FRANÇAIS: 954-922-3990
SANS FRAIS: 866-218-6837
@ ROBERTSOUTHEAST3@GMAIL.COM
WWW.ROBERTTASCHEREAU.COM

★
CONSULTATION GRATUITE

L'ÉQUIPE CANADO-AMÉRICAINNE
SOUTHEAST REAL ESTATE INC.



SHERI GREEN
AGENT/AVOCATE



ROBERT TASCHEREAU
BROKER/COURTIER

www.roberttaschereau.com

LES DIFFÉRENTS ENDROITS DE FLORIDE pour investir dans l'immobilier

La Floride est certainement l'Etat américain qui propose le plus de choix différents en matière d'immobilier.

Le comté de Miami-Dade regroupe pour sa part à peu près toutes les extrêmes, du luxe à Miami Beach, jusqu'aux quartiers dorés, et certains toujours un peu mal famés (mais rien d'anormal : Miami n'est plus du tout (et depuis longtemps) dans le classement des villes les plus criminelles). La côte ouest compte de son côté une gamme assez variée, et moins saturée, avec des endroits délicieux comme Sarasota, Anna-Maria, Bradenton, et bien entendu Naples. Les îles près de Fort Myers ont été touchées par l'ouragan Ian en septembre 2022 (Sanibel et Fort Myers Beach ont été pulvérisées). Les constructions qui les remplaceront seront probable-

plus onéreux que dans la région de Melbourne (est) ou de Clearwater (ouest). Ça ne veut pas dire que c'est moins bien... mais juste que ça peut être un peu plus froid durant les matinales d'hiver !

Les deux côtes de Floride sont bordées d'îles-barrières reliées au continent par des ponts. Pour le luxe, c'est là que ça se passe, aussi bien avec vue sur mer que sur la rivière, de l'autre côté. Mais pas uniquement : un ranch de grande taille vers Davie, Weston, West Boca ou Wellington : ce sera loin de la mer... mais également à des tarifs très élevés. Là, le luxe est constitué par la taille de la propriété, son environnement, parfois propice aux

certaines parties de Boca Raton (PBC), et Hillsboro (Broward) ou encore l'impressionnante Fort Lauderdale (Broward) avec ses îles de Las Olas ou ses magnifiques quartiers de Rio Vista ou Victoria Park. Sur l'autre côte, à Naples, Aqualane Shores et Port Royal sont dans la gamme « luxe » tout comme certaines îles d'exception, à commencer par Sanibel, Captiva, Useppa...

LE MILIEU DE GAMME

C'est le plus intéressant pour l'investissement locatif. Le cas d'Orlando était le plus souvent cité, car elle est l'une des villes américaines qui se développent le plus, mais depuis quelques années Tampa Bay n'est pas mal considérée non plus. Orlando est très étendue (et agréable, même si elle n'est pas

des touristes et retraités a tellement fait monter le prix de l'immobilier qu'il n'est plus en rapport avec les moyens qu'une jeune famille peut avoir pour rentrer dans la vie active. Il faut parfois s'éloigner loin de la mer pour trouver des loyers décentes.

La location sur les séjours de court terme (touristes) peut être très réglementée en fonction des villes (plus elles sont luxueuses et plus elles réglementent (comme Miami Beach, par exemple). C'est toujours possible, toutefois, d'y faire de l'investissement locatif (et donc de louer cher aux touristes), mais beaucoup d'agents immobiliers spécialisés optent pour des portefeuilles de biens à gérer dans des quartiers habités par des familles qui travaillent, et sont parfois obligés de résider à quelques dizaines de kilomètres de leur job ! Car même des quartiers populaires à l'ouest de Miami, dans les villes de Hialeah ou Doral, montent en gamme. De même dans les villes à l'ouest de l'autoroute 195, aussi bien au niveau de Aventura, que de Fort Lauderdale, Pompano Beach ou Boca Raton.

L'ENTRÉE DE GAMME



Maison usinée

Si vous cherchez vraiment des biens à prix très bas, ça va être très difficile dans la partie sud de la Floride, à part les maisons usinées (que les Français



Delray Beach

appellent « Mobile Homes »). Aux Etats-Unis, les « trailer parks » qui contiennent ces maisons usinées vont du pire au meilleur. On peut y trouver dans certains Etats des populations déclassées. Mais en sud Floride, à l'opposé, la plupart du temps un très grand nombre de parcs de maisons mobiles sont de très haute qualité : leurs habitants ne sont pas là pour survivre...mais seulement pour échapper à l'hiver quand il frappe le Canada et le nord des USA ! La maison mobile peut ainsi être un investissement sérieux.

Si vous cherchez un bien très peu cher, mais « non mobile » et pas trop loin de la mer, il vous faudra alors vous diriger

vers la partie nord de la Floride. Il y fait un peu plus frais le matin durant l'hiver... mais c'est quand même très agréable. La côte Est est assez clas-

LES BONNES AFFAIRES

Il y a toujours des bonnes affaires à réaliser, y compris dans la partie sud de la Floride ! Chaque année des quartiers de Miami deviennent « en cours » de gentrification. Il y a généralement un bon délai, plusieurs années, entre le début d'une gentrification et l'érection de logements de luxe ! Ces derniers temps, ce sont entre autre les quartiers d'entrepôts du Design District et de Wynwood qui s'étaient mis à flamber. Puis c'est passé à la Miami River et désormais à Little Haiti, Allapattah : partout ! Non loin de Miami, certaines villes sont actuellement en train de « monter en gamme » de manière impressionnante comme Homestead, Hollywood, Lake Worth, Boynton Beach, et c'était le cas de



Rio Vista à Fort Lauderdale

ment très chères à l'achat (et à assurer).

Autrefois réputée pour abriter des retraités, la côte ouest a rééquilibré sa population avec des résidences principales.

LES BIENS DE LUXE

Il y en a à profusion dans toute la moitié sud. Mais pour des prix très différents. Si vous êtes en zone tropicale, ce sera

balades à cheval, et en tout cas au calme, mais à proximité de la ville : d'où le prix.

Les endroits les plus connus pour le luxe sont Miami Beach, bien sûr, mais aussi les gratte-ciels de Miami, les grandes villas de Coconut Grove (Miami), les palaces de Jupiter Island (Palm Beach County), l'île de Palm Beach (PBC), celle (en face) de Riviera Beach (PBC),

sur la mer) (mais pas très loin non plus). Les nouveaux habitants ont besoin de s'y loger, pour un prix normal, mais ils font monter sans cesse le prix de l'immo, et il reste encore une bonne marge de progression.

Dans l'aire urbaine de Miami, également, des familles ont besoin de se loger. Toutes les habitations ne sont pas dévolues aux touristes ! Mais la pression

OBJECTIF
★ ★ ★
USA
IMMOBILIER / ENTREPRISE / CONSULTING

Une seule agence pour vos projets aux USA :

- ✓ Rachat entreprise / commerce
- ✓ Immobilier résidentiel et commercial, transaction et gestion
- ✓ Consulting en implantation / expatriation

OBJECTIF USA

3801 Avalon Park Blvd E.
suite 212
Orlando FL 32828

(407) 408-0176
objectif-usa.com
objectifusaimmobilier.com
contact@objectif-usa.com



Daphnée Vergeau Perret, Broker
Sylvain Perret, CBI, Broker / Owner

Keller Williams
Luxury International
Ghedin & Herz Key Advantage

VOS AGENTS IMMOBILIERS FRANCOPHONES!
SOPHIE GHEDIN & FRANK HERZ

UN SERVICE À LA HAUTEUR DE VOS ATTENTES!
SPÉCIALISTES DU COMTÉ DE
PALM BEACH.
561-236-1977 | SOPHIEGHEDIN@KW.COM
www.sophieghedinrealtor.com

COURTIER EN PRÊT IMMOBILIERS

RÉSIDENTIEL : Acquisition et refinancement
INVESTISSEMENT LOCATIF : Passeport seulement
PROGRAMMES EXPATRIÉS ET RÉSIDENTS ÉTRANGERS
Avec ou sans visa & carte verte

Votre experte en prêts
Séverine Gualandi
NMLS #1603853

i3 LENDING
Association, Inspiration, Integrity
NMLS #1020884
1900 Boothe Cir #100,
Longwood, FL 32750

954-254-8659 cell.
info@severine-mortgage.com
www.severine-mortgage.com

CANVAS REAL ESTATE

CHRISTIAN FAUCHER
AGENT IMMOBILIER FRANCOPHONE

POUR VENDRE OU ACHETER EN FLORIDE, JE SUIS VOTRE ALLIÉ EN IMMOBILIER!

cfaucherhomes@gmail.com
954-801-9253
cfaucherhomes.com

VOTRE INSTALLATION EN FLORIDE DU SUD ENTRE LES MAINS D'UNE EXPERTE !

- ✓ Aide à l'obtention des Visas: E2 & EB5: Business et regional center
- ✓ Achat - Vente d'entreprises
- ✓ Immobilier commercial - résidentiel

CEO de VR BUSINESS BROKERS
Trilingue et s'appuyant sur un réseau international et ses nombreux partenaires, Raquel vous accompagne dans votre parcours d'immigration.

Construisons ensemble votre projet!

VR BUSINESS SALES
MERGERS & ACQUISITIONS
VR has sold more businesses in the world than anyone

+1 (305) 448-5559
raquel@vrmiamicenter.com
www.vrmiamicenter.com



Vieilles maisons à Pensacola

Bonita Springs avant l'ouragan Ian...

LE NORD DE LA FLORIDE

En Floride... le nord, c'est déjà un peu... « le sud », tel qu'on l'entend aux Etats-Unis. C'est très beau. C'est rural et moins riche que Chicago ou Boston, mais certaines petites villes connaissent une joie de vivre réelle avec des évolutions économiques intéressantes. Certains endroits sont réputés « rednecks », mais la vie dans les petites villes comme Ocala, Gainesville ou Sanford est loin d'être inintéressante. La grande différence avec notre précédent guide (2018), c'est qu'il y a désormais aussi une pression immobilière sur ces petites villes du nord.



Sunny Isles

A l'est il y a la grande Jacksonville qui se développe vite. A l'ouest, dans la Panhandle il y a aussi des stations balnéaires de toute beauté, et peut-être les plus belles plages de Floride. Les villes sont moins courtisées que Miami car elles ont des hi-

vers frais : Panama City Beach, Destin, Pensacola et autres, qui ont autant d'écosystèmes économique à découvrir.

MIAMI-DADE

Comme dit en introduction, Miami et son comté concentrent les extrêmes. La moitié des habitants y dépensent plus de 30% de leurs revenus pour se loger. On peut ainsi constater que le logement y est donc, sur la majorité du comté, déjà très cher. Pour les investisseurs : Homestead, Miami Shores ou Kendall sont certainement des quartiers très intéressants en ce moment. Le Design District et Midtown continuent de prendre en valeur (avec également Upper East Side, Miami River et Little Havana), alors que la bande côtière, de Key Biscayne

Immobilier : vocabulaire, jargon et termes spécifiques

TOUT SUR LE « REAL ESTATE »

C'est ainsi qu'on traduit le mot « immobilier » : « real estate ». Les agents immobiliers sont des « realtors », ou des « brokers ». Parfois leurs sociétés s'appellent « Dupont Realty ». Un « agent immobilier commercial », qui peut vous vendre un local commercial, se dénomme pour sa part un « business broker »

MLS : LA LISTE DES BIENS IMMOBILIERS

Aux USA, les agents immobiliers ont tous accès au même « Multiple Listings Service » (MLS). Leur qualité n'est donc pas d'avoir un gros portefeuille de biens à la location ou à la vente, mais dans leur sélection et dans les bons conseils qu'ils peuvent apporter au vendeur, à l'acheteur ou au locataire. Tout cela n'est pas superflu : la législation américaine est telle qu'il est fortement déconseillé de se passer des conseils d'un agent immobilier.

NE MONTEZ PAS AU FIRST FLOOR !

Alors, si vous venez d'arriver aux Etats-Unis, il faudra vous y faire, le « first floor » (premier étage), c'est le rez-de-chaussée. Donc, quand on vous donne rendez-vous au 2ème étage... en français c'est donc au 1er qu'il faut vous rendre. Ce « First Floor » peut tout aussi bien se dire « ground floor » (étage du sol).

LA CO-PROPRIÉTÉ

De très nombreuses propriétés sont en coopérations de propriétaires aux Etats-Unis, aussi bien des parcs de résidences, comme les fameuses « gated communities » (« communauté avec barrière », c'est-à-dire protégées par des murs) ou bien la gestion d'un immeuble. La « co-op » fait que chaque propriétaire est un actionnaire de la résidence ou de l'immeuble.

LES CHARGES

Les locataires doivent payer des « maintenance charges » et les propriétaires dans des copropriétés payent des « maintenance fees ».

CONDO (CONDOMINIUM)

C'est le mot que vous utilisez pour désigner un appartement, dans une résidence (mais on peut aussi bien dire « flat » ou « apartment »).

FURNISHED

L'appartement sera « furnished » (meublé) ou « unfurnished ».

LE GENRE DE LA MAISON

Elle peut être « attached » (collée à une autre) ou « detached ». Elle peut être « pre-war » (avant la seconde guerre mondiale) ou même « antebellum » (avant la Guerre Civile), mais il peut aussi être « post-war » ou « modern » (c'est à dire récent). Elle peut être une townhouse (maison de ville) dans le nord-ouest des Etats-Unis, c'est à dire faire trois ou quatre étages et souvent être accolée à d'autres town house (mais pas toujours). A New-York et dans quelques villes on les appelle des « Brownstone », à cause de la couleur brune de leur pierre.

DE QUELS DOCUMENTS AI-JE BESOIN POUR LOUER ?

Soit d'une carte d'assurance social si vous avez un permis de résidence (la carte verte), soit au cas contraire d'un « ITIN », c'est à dire d'un numéro d'identification fiscale.

Pour l'assurance, ça se dit « insurance » ! Le locataire est un « renter » et son propriétaire est un « landlord » (mais quand on est son propre propriétaire, on est un « home owner »).

Achat et financement

LE « CONTRACT » ET LE « CLOSING »

Le contract, c'est la promesse de vente, alors que le « closing », c'est la signature finale de l'acte, avec remise des clés... et de l'argent !

LE « PRE-APPROVAL BANCAIRE

Pour éviter le « tourisme immobilier » (d'être dérangé par des gens qui ne savent pas ce qu'ils veulent), souvent les relations demandent un « pre-approval » de la banque : une lettre par laquelle votre banque

confirme qu'elle peut vous prêter l'argent.

LE DOWNPAIEMENT

Le downpaiement est l'apport personnel que vous apportez à l'achat. Un « acompte » peut aussi se dire « advance payment ».

BUYER'S AGREEMENT

Buyer's Agreement, c'est le pouvoir que vous donnez à l'agent immobilier afin de vous représenter.

MORTGAGE

Le mortgage c'est l'achat à crédit. Aux Etats-Unis, pour pouvoir avoir un crédit, il faut avoir un « credit score » établi par le « credit history ». Il s'agit d'un barème qui détermine vos possibilités de crédits en fonction de votre historique de remboursement. Il faut au moins deux ans de dépenses à crédit aux Etats-Unis afin de pouvoir avoir un « credit score » suffisant pour procéder à des emprunts plus importants.

APPRAISAL

La banque demande à un organisme de vérifier que la valeur du bien soit bien celle du prix fixé.

FORECLOSURE ET SHORT SALES

Vous pouvez acheter une maison ou un appartement dont les propriétaires sont défailtants dans le paiement des crédits. La « Foreclosure » c'est la saisie du bien par une collectivité (ville, Etat) ou une banque, en raison de crédits non remboursés. Les biens sont souvent mis en vente à -20% ou -30% de la valeur du marché. C'est donc intéressant, et ça le fut encore plus quand le marché était au plus bas lors de la crise de 2007. Néanmoins, il y a quelques contraintes, comme par exemple le fait qu'il soit souvent impossible de visiter les maisons et condos avant la vente aux enchères.

Les banques ou collectivités procèdent en temps de crise à des « short sales », c'est à dire des ventes à prix inférieurs à la somme d'argent qui leur est dû,

car le marché s'est effondré entre temps et la banque le sait, mais elle ne souhaite pas rester avec 5000 maisons saisies et invendues sur les bras.

L'ACHAT VIA UNE SOCIÉTÉ DE TYPE LLC

La « LLC » (Limited Liability Company) est la forme la plus commune de société aux Etats-Unis, comme la SARL en France. Un très grand nombre d'investisseurs optent pour la création (très simple) d'une LLC avant de procéder via cette dernière à l'acquisition immobilière. Voir notre article spécial sur les avantages d'une création de société

LES IMPÔTS

Vous pouvez vous reporter aux articles que nous publions sur les impôts aux Etats-Unis. Les mots essentiels à connaître sont :

FIRPTA

Le Foreign Investment in Real Property Tax Act donne le droit de vous taxer au moment où vous cédez le titre (don, vente ou transfert). Avant de procéder à l'achat, regardez bien les dispositions avec votre comptable. Il vous sera peut-être avantageux d'acheter via une société, comme une LLC par exemple.

CAPITAL GAIN

Il s'agit de la plus-value que vous aurez enregistré entre l'achat et la revente du bien.

LA PROPERTY TAX

Egalement dénommée « real estate tax », elle est fixée par les collectivités locales.

Autre mots à connaître

- Espace locatif = Rent Space
- Etat des lieux = ingoing inventory et outgoing inventory, en fonction de l'arrivée ou du départ du locataire/propriétaire
- Notaire = Notary
- T1 / F1 = « 1 room » (et ainsi de suite)
- Tarifs = rates
- Colocataire = roommate
- Jardin = backyard
- Commodités = amenities
- Placard = closet

INVESTUS Realty

Sarasota

- INVESTISSEZ EN CONFIANCE -
ACHATS & VENTES
GESTION LOCATIVE • INVESTISSEMENTS

Nous aidons les propriétaires à réaliser leurs rêves.
 Aménagements, rénovations, achats et ventes.

Nous assistons les investisseurs qui souhaitent développer leur portefeuille d'investissements locatifs de manière sécurisée et rentable.

Nous gérons les locations de A à Z : Acquisition, rénovation, commercialisation, sélection des locataires, comptabilité et reporting.



Vincent RICAUD
 MBA/GRI
 +1 941-538-2010
 +33/(0)6-12-92-93-70
 info@investus.fr
 INVESTUS.FR

SARASOTA
TAMPA
ST. PETERSBURG

ACHAT | VENTE
INVESTISSEMENT



PASCALE DURAND
 Votre experte en immobilier...
 qui aime vous simplifier la vie

Sait trouver LA propriété qui vous correspond
 Fait équipe avec des consultants qualifiés

973.727.9784
 Pascale.Durand@CBRealty.com
 www.PascaleAgent.com



ACHAT | VENTE | INVESTISSEMENT



JULIE MURRAY
Authenticité et transparence
 Courtier immobilier
 Français/English

954 895-3423
 julie@juliemurrayflorida.com

in @ f v

juliemurrayflorida.com





COMMERCES MIAMI



INVESTIR EN Floride

**VOTRE EXPATRIATION
 INVESTISSEMENT CLÉ EN MAIN RÉUSSIE!**
 Votre projet pour l'Amérique commence ici !

Commerces Miami est l'agence qu'il vous faut!
 Depuis 2007, notre spécialité est de vous accompagner pas à pas pour obtenir un Visa d'investissement E2 ou EB-5!
 Nous vous guidons dans toutes les démarches y compris celle de la vie de tous les jours pour vous permettre de vous installer tranquillement dans le sud de la Floride!

786-663-4840
 commercesmiami@gmail.com



LAURENT ISOREZ
 CEO Commerces Miami
 Business Broker

Palm Beach
 United Realty Group
 5550 Glades Rd, Suite 101
 Boca Raton, FL 33431



Miami Dade
 United Realty Group
 20803 Biscayne Blvd, Suite 410
 Aventura, FL 33180

Broward
 United Realty Group
 12399 SW 53rd St, Suite 101
 Cooper City, FL 33060

Quelques données sur les maisons mobiles

« Home Sweet Mobile-Home » ! Oui, les Américains sont toujours propriétaires... mais pas forcément de ce qu'on pourrait croire. 7,5% des maisons aux Etats-Unis sont désormais des maisons mobiles ou préfabriquées. Adieu les rêves de « pavillon pour tous » des années 1950 ?

En Floride, la transition est brutale entre les appartements de Miami Beach, en vente pour des millions de dollars (et dont le prix ne cesse d'augmenter), alors qu'à quelques kilomètres en retrait des plages, des parcs de mobile-homes s'étendent parfois sur des kilomètres, affichant des prix de vente parfois inférieurs à 100 000\$: des paysages entiers de maisons mobiles (ou « maisons usinées » comme disent les Québécois) (que les Français appellent « parcs de mobile homes » et les américains parfois « trailer parks »).

Dans le sud de la Floride, ces terrains sont indissociables de la présence de 4 millions de Canadiens durant l'hiver. Dès le 1er mai, quand les beaux

jours reviennent à Montréal, les parcs deviennent quasiment déserts, attendant la fin du mois d'octobre pour se remplir à nouveau. En effet, il n'est pas possible pour le plus grand nombre de vivre durant 6 mois de l'année (le maximum autorisé quand on fait du tourisme aux USA) en location près des plages de la flamboyante Miami Beach ; c'est beaucoup trop cher. D'où le développement rapide de ces parcs de l'autre côté de l'autoroute I95. Certains sont absolument magnifiques, et avec un ticket d'entrée bien supérieur à ce qui est évoqué ci-dessus.

Mais, par delà le côté balnéaire sympathique, dès qu'on s'écarte un peu de la capitale balnéaire de la Floride, les parcs de maisons mobiles ne sont plus des villes saisonnières, mais bel et bien des habitations à plein temps, de véritables villages.

44 000 PARCS DE MAISONS MOBILES AUX USA

Il existe aujourd'hui aux Etats-Unis 44000 parcs de

maisons usinées qui s'imposent ainsi de plus en plus comme un nouveau mode de vie. En dehors de la Floride, ils n'avaient pas une très bonne réputation jusque dans les années 1980 – considérés comme des ghettos –, mais ils sont désormais pour la plupart très bien tenus, et ils constituent surtout une nécessité économique, une possibilité de se loger à bon marché. Il faut savoir que 56% des retraités américains ont moins de 10 000\$ d'économies quand ils terminent leur carrière. Et, chaque jour qui passe, les « baby boomers » sont 10 000 de plus à partir à la retraite. Le prix moyen d'une maison mobile étant 5 fois inférieur au prix moyen d'une maison « immobile », son succès est dès lors une évidence... D'autant que les charges mensuelles n'y sont en moyenne que de 100 à 150\$ seulement (en Floride en tout cas). « L'american dream » des années 1950 ; le pavillon pour tous avec la Ford ou la Chevrolet garée devant la balançoire des enfants... n'est

ainsi plus d'actualité pour tout



le monde. La dureté économique à laquelle fait face la classe moyenne américaine mène de plus en plus les nouvelles générations à être locataires plutôt que propriétaires. On est là fort loin de la « National Ownership Strategy », la stratégie du « tous propriétaires », objectif national à la fin de la Seconde Guerre Mondiale.

Nombreux sont ceux qui fonctionnent comme des « gated communities » ; des

parcs entourés de murs et surveillés par des sociétés privées. Dans le sud, beau-

DES MAISONS À MOINS DE 50 000\$

En Floride il est possible d'acheter une maison mobile pour 50 000\$, et parfois moins (souvent un peu plus quand même). Dans la plupart des Etats, les maisons usinées ont une côte dégressive en fonction de leur âge, comme les voitures. Mais si les résidents arrivent à racheter les terrains où sont construits leurs maisons, alors la côte n'est plus dégressive, et elle se calcule alors en fonction des fluctuations immobilières, comme les autres maisons. Dans ce cas-là, les prix montent presque systématiquement, comme par magie, car les propriétaires font en sorte de bien entretenir les lieux. En Floride, 700 des 5000 terrains sont ainsi devenus la propriété de leurs heureux résidents.

Cet aspect est important, car il est arrivé à plusieurs reprises que des parcs abritant des Snowbirds soient revendus à des promoteurs, et que ceux qui étaient propriétaire uniquement des maisons se sont retrouvés avec seulement quelques mois pour les bouger ailleurs.

Les Gated Communities de Floride et les 55+ des petits paradis, loin des idées reçues

Les Québécois sont généralement habitués de la Floride, mais en revanche on a pu lire des articles dans la presse française sur les « villes privées de Floride » ou des « retraités blancs vivent entre eux, armés, à l'abri de grands murs, et protégés par des vigiles ». Quand on connaît la réalité, ces fantasmes font bien évidemment sourire !

Voici quelques explications sur « le pourquoi du comment » on y vit très bien, et sans avoir à rougir d'habiter dans de tels endroits. Mais, pour commencer, précisons pour ceux qui ne connaissent pas que les villes privées, si elles sont nombreuses, sont loin d'être une généralité en Floride.

LES POINTS POSITIFS

Ils sont innombrables !!! Le financement mutualisé de l'association de propriétaires permet des loisirs à profusion : piscines, tennis, shuffleboards, salles de réunions, bibliothèques ou de spectacles, jeux, des pontons pour les bateaux, des golfs etc...

POURQUOI IL Y A DES VILLES PRIVÉES EN FLORIDE

Contrairement à la France, qui a touché et retouché l'ensemble de ses surfaces naturelles, l'Amérique est un

continent taillé dans le vif, dans la nature sauvage. Quand vous achetez une maison de campagne près d'une côte française, il y a peu de chance qu'un jour vous y soyez attaqué par des loups ni par des ours. Par contre, essayez d'imaginer l'arrivée des premiers promoteurs immobiliers qui ont construit en Floride : des millions d'alligators, des crocodiles, ours, panthères, lynx, renards, coyotes, serpents, pour ne parler que des plus impressionnants. Dire qu'il y a des murs d'enceinte en Floride, c'est comme se demander pourquoi il y a des enclos autour des églises de Bretagne. C'est pour la même raison : les animaux.

Une autre raison importante : la Floride, c'est le pays des Snowbirds. C'est à dire des touristes qui viennent du nord des Etats-Unis, et du Canada, passer l'hiver dans le seul Etat où il fait chaud : et très exactement

dans la moitié sud de la Floride. Ce qui signifie que, six mois par an, certaines gated communities sont vides à 100%. Ce n'est donc pas de la paranoïa de penser que, si elles n'avaient pas des murs d'enceintes, elles seraient une cible de choix pour les voleurs du monde entier. Les « Snowbirds », au contraire, apprécient de retrouver leur domicile intact après six mois d'absence. Et c'est sans parler des attaques de moisissures, de termites, de tempêtes tropicales, tornades et ouragans ! Chacun aura compris pourquoi certains préfèrent avoir un vigile qui tourne en permanence.

Ce n'est pas non plus The Alamo : les communautés sont plus ou moins entourées de murs et surveillées : parfois, après quelques décennies, elles sont purement et simplement intégrées dans les villes. Et à l'inverse, on trouve des quartiers pauvres ou « ethniques » qui sont eux aussi protégés par des murs et un vigile.

LES « 55 ET PLUS »

Les Snowbirds sont adhérents d'associations de loisirs qui règlent la vie de ces communautés. Parfois ils sont aussi

Une « gated community » 55+ à Deerfield Beach en Floride



regroupés par nationalités ou religions ou langues : canadiens anglophones, québécois, juifs ou amish des Etats-Unis... Mais, dans tous les cas, s'ils sont en Floride durant six mois d'hiver, c'est généralement parce qu'ils sont... à la retraite ! Donc les quartiers réservés aux 55+ sont avant tout une tendance, et qui permet aux personnes de se regrouper par affinités de tourisms. Ils n'ont pas la même vie que les familles en activité. Ca ne veut pas dire (comme on l'a parfois lu dans la presse québécoise) qu'ils détestent les enfants. Ils en ont eux-mêmes eu, et ils les accueillent dans leurs résidences 55+ durant les vacances de fin d'année, avec ces si bruyants petits-enfants ! Oui,

pour ceux qui en douteraient, « 55 et plus » c'est pour les propriétaires : ça ne veut pas dire qu'ils n'accueillent pas les plus jeunes, et qu'ils tirent au fusil sur les enfants qui oseraient franchir le mur. Pendant les fêtes de Noël, quand leurs parents ne travaillent pas, eux aussi ont droit à la Floride (et certains ne s'en privent pas non plus pendant l'été) !

Quant au sujet des armes à feu : il est possible d'en détenir à son domicile dans l'Etat de Floride. Mais nous ne perdrons pas le temps de faire un sondage pour savoir quel est le pourcentage de Snowbirds qui en détiennent une : les Américains les apprécient, c'est certain, et pour le cas des Snowbirds canadiens, c'est

assez infime. Dans tous les cas, à part une poignée de psychopathes (pas plus qu'en France), ils ne sont probablement qu'une poignée à dormir avec leur arme sous l'oreiller !!

A propos de criminalité, il y en a certes un peu dans certaines grandes villes de Floride, mais ce n'est pas une généralité. Il y a eu quelques périodes : les bandits des Everglades au XIXe siècle, certains trafiquants d'héroïne dans les années 1950, puis Pablo Escobar et ses amis dans le Miami des années 1980. Mais hormis ces périodes, la Floride n'a jamais été réputée comme étant un haut lieu de criminalité. Et, finalement, même ces événements ne sont pas à l'origine des communautés privées.

Bon, voilà, en synthèse les habitants de la Floride n'ont pas inventé une nouvelle manière de vivre protégés de hauts murs dans la détestation du monde extérieur : ça relève du fantasme, et ça reviendrait au même que de se plaindre que les maisons de retraites en France aient des murs et pas d'enfants à l'intérieur ! Ces « gated communities » sont au contraire très sympa et on vous invite à venir voir de plus près ! Amenez votre arme si vous avez un doute... mais on vous promet que vous y survivrez !



VOTRE PARTENAIRE COMPTABLE
ET FISCAL - CPA - CAA
(786) 521-3977 - (786) 785-5000



Les zonages immobiliers en Floride

Lorsque que vous achetez un bien immobilier, il fait partie d'une zone précise de la ville où il existe des règles à respecter. Ce morcellement du territoire a un nom, le zonage, appelé « smart growth policies » aux Etats-Unis. Le zonage est en fait un instrument d'urbanisme qui s'insère dans un ensemble légal de lois de référence qui permettent de réguler l'aménagement du territoire. Comment le zonage est-il organisé à Miami en Floride ?

L'HISTOIRE DU ZONAGE AUX ETATS-UNIS

Les premières tentatives de zonage aux Etats-Unis se sont faites à San Francisco vers 1885 dans le but d'interdire les commerces de buanderie. Ces règlements ont été jugés valides par les tribunaux malgré leur caractère discriminatoire mani-

ding (toujours existant au 120 Broadway). L'édifice surplombait les résidences avoisinantes et jetait une ombre importante qui diminuait la qualité de vie des habitants. Ce règlement est devenu le modèle pour le reste du pays et vers la fin des années 1920, la plupart des localités américaines avaient adopté des



Etes-vous plutôt maison moderne ?



Ou préférez-vous les gros gateaux roses ?



Ou les maisons coloniales ?

feste contre les immigrants chinois qui étaient très présents dans cette activité. Les villes de Los Angeles et de Boston ont ensuite continué les expériences dans ce domaine au cours des années suivantes, mais la ville de New York a été la première à adopter un règlement de zonage pour tout son territoire en 1916. Ce règlement a été décidé en réaction à la construction de l'Equitable Buil-

dingements de zonage.

Aux États-Unis le zonage est régi par les gouvernements locaux comme les comtés.

QU'EST-CE QUE LE ZONAGE EXACTEMENT ?

Le zonage est un outil de réglementation et de contrôle de l'utilisation du sol. Le mot est dérivé de la pratique de diviser le territoire municipal en zones, et d'attribuer à chacune des

usages permis.

Le zonage est donc le règlement qui régit le type d'activités qui sera permis sur un lot particulier (espace vert, agriculture, habitation, commerce ou industrie). Il a pour objectif de contenir l'étalement urbain, de favoriser la cohabitation de différentes activités, de promouvoir la sécurité, le bien-être social et familial des habitants. Le règlement de zonage doit être clair pour que chaque habitant comprenne les formalités auxquelles il doit se soumettre préalablement à l'obtention d'un bien, mais aussi par la suite, l'appliquer objectivement. Il doit être également rigoureux et précis car il peut être utilisé devant les tribunaux en cas de conflit.

Lors de l'achat d'un bien immobilier il est indispensable de prendre connaissance du zonage du quartier dans lequel le bien est implanté et du bail qui en résulte, car il peut avoir un impact important sur la vie quotidienne de l'acheteur. Si cet aspect est négligé pendant la transaction, il peut y avoir ensuite quelques mauvaises surprises !

QUELQUES EXEMPLES DE RESTRICTIONS DUES AU ZONAGE...

De nombreuses propriétés en Floride, notamment les condominiums, ne sont pas « pets friendly », c'est-à-dire qu'ils interdisent la présence des animaux ou les tolèrent sous certaines conditions. D'autres propriétés ne sont pas « kids friendly » – celles réservées exclusivement aux seniors par exemple – et les enfants n'y seront donc pas les bienvenus ou acceptés là aussi dans certaines circonstances.

Mais les restrictions de zonage ne se limitent pas aux biens résidentiels. Même chose pour les commerces. Les ordonnances de zonage peuvent interdire l'ouverture d'une boutique d'alcools à côté d'une école élémentaire, limiter les locations à court terme dans des quartiers historiques, comme cela a été le cas en 2010 autour de « Flamingo Park » et « Espanola Way » à South Beach.

Cependant, un futur acquéreur a la possibilité de demander une « dérogation » ou un « permis d'utilisation spéciale », ce qui lui permet de contourner les règles de zonage pour une zone particulière. Et les règles de zonage peuvent évoluer. C'est le cas à Wynwood où les associations communautaires et commerciales ont fait modifier les règlements de zonage du quartier afin de pouvoir le densifier et

surtout accueillir de nouveaux immeubles d'habitations pour en faire un lieu de vie à part entière.

QUELS SONT LES DIFFÉRENTS ZONAGES À MIAMI ?

Le zonage résidentiel

Il regroupe les résidences familiales, les condominiums, les groupements de mobile-homes et les copropriétés. Le type de zonage peut avoir un impact sur les animaux de compagnie qui peuvent vivre sur la propriété, le type de business qui peut s'y exercer (à l'extérieur de l'espace privé), mais aussi sur le parking et les restrictions quant aux nuisances sonores. Les quartiers résidentiels peuvent être eux-mêmes divisés en sous-catégories, c'est le cas à Miami Beach où nous trouvons les quartiers unifamiliaux (maisons), les quartiers multi-familiaux (condos) ou les districts qui sont un mélange de structures unifamiliales et multi-familiales.

Le zonage historique et esthétique

Dans les zones d'intérêts culturels, historiques et/ou esthétiques telles que Miami Beach pour son patrimoine « Art Déco », toute modification de la situation urbanistique existante est soumise à des conditions particulières résultant de l'intérêt de la conservation. Les bâtiments ayant plus de 50 ans sont soumis en Floride à certains critères de restauration et d'embellissement très réglementés.

Les zones esthétiques quant à elles, sont devenues à la mode dans les condominiums de luxe. A « South Point » ou dans les « Sunny Isles », par exemple, le zonage esthétique



dicte certaines tendances de couleurs, d'aménagements des espaces verts, de conformité des boîtes aux lettres etc. La différence majeure est qu'ici les réglementations esthétiques sont fixées non pas par une entité privée mais bien par le gouvernement de l'état de Floride.

Le zonage commercial

Ce type de zonage comporte de nombreuses catégories et n'importe quel commerce ne peut pas s'installer n'importe où. Par exemple les « malls » (ou centres commerciaux) se situent dans des aires différentes de celles des zones industrielles, ou bien les « nightclubs » se trouvent dans des parcelles éloignées de celles des écoles, des lieux de confession ou des bâtiments hospitaliers.

Le zonage agricole

Le territoire agricole restreint la densité de développement de certaines zones et protège les communautés agricoles du morcellement en zones d'habitations. Paradoxalement, la zone rurale favorise les exploitations agricoles et les ranchs en permettant la présence d'animaux de charge ou de chevaux et présente bien moins de restrictions

urbanistiques sur la parcellarisation que la zone agricole.

La politique des périmètres d'urbanisation représente donc un ensemble de règles contraignantes pour les futurs acheteurs mais aussi pour les villes. A tel point que l'Etat de Floride a émis l'idée il y a quelques années d'abroger ces lois. L'État estime que cette obligation artificiellement maintenue l'offre foncière nettement en dessous de la demande, provoquant ainsi une explosion des prix, suivie d'une chute tout aussi brutale. L'Etat de Floride voudrait par ce mécanisme supprimer les goulots d'étranglement fonciers pour éviter qu'une bulle immobilière se reforme à nouveau dans les années à venir, bulle dont les effets sur l'économie de la Floride ont été dévastateurs.

Les communes ne seraient pas obligées d'abandonner totalement leurs zonages, mais elles pourraient les faire évoluer vers une politique plus libérale. L'État espérerait ainsi susciter une compétition d'offre foncière, et empêcher de ce fait les prix de remonter trop à la hausse. Affaire à suivre...

– Laurence ROUSSELOT

La propriété dont vous rêvez



Bénéficiez de notre expertise

Desjardins Bank vous accompagne tout au long du processus d'achat d'une résidence sous le soleil.

1 800 454-5058 | desjardinsbank.com

Desjardins
Bank

MASSAT
CONSULTING GROUP™
NEW YORK - MIAMI - MEXICO - MONTREAL

Experts-Comptables
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

Comme il y a aujourd'hui les boutiques Hotels, nous sommes la "Boutique Expertise-Comptable" qui propose du sur mesure à l'international.
(Serge J Massat, 1995)

lebureau@massat-group.com
www.massat-group.com



Member
FDIC



USA : Investir en immobilier ou dans une entreprise ?

Quand la question d'investir se pose, il peut être tentant de se dire que plutôt que d'investir dans murs, qu'ils soient privés ou commerciaux, une bonne idée pourrait être d'investir dans une entreprise. Sauf que ce n'est pas si simple.

D'abord, comparons ce qui est comparable : un investissement immobilier est un investissement passif, dans lequel le propriétaire a peu de choses à faire finalement, surtout s'il confie la gestion à une agence spécialisée. Un investissement dans une entreprise, sauf cas spécifique que l'on abordera ci-dessous, est un investissement actif, c'est-à-dire que le propriétaire devra investir du temps dans l'affaire pour que les résultats soient positifs.

Existe-t-il des affaires « qui se gèrent toutes seules ? ». Oui, mais elles sont rares et chères. On voit souvent des affaires en vente dites « absentee owner », mais, selon mon expérience, cet argument est faux dans la majorité des cas et vous y fier risquer de vous mener à des situations compliquées. Les vraies affaires « absentee owner » sont souvent des affaires de type franchise nationale, Mc Donalds, Dunkin... dans lesquelles il y a un staff établi avec la chaîne hiérarchique complète du general manager jusqu'à l'équipier remplaçant. Dans ce cas, le nouveau propriétaire se comporte surtout en actionnaire qui supervise son investissement et la franchise est aussi là pour surveiller les bonnes perfor-



par Sylvain Perret
président de
www.objectif-usa.com

mances. Ce type d'affaire est presque comparable à un investissement immobilier et certaines marques très reconnues garantissent une revente sans délai. Ces affaires-là se vendent généralement au-delà du million de \$. Penser qu'on peut acheter à \$200,000 une affaire qui rapporte \$100,000 par an sans avoir besoin d'y travailler à plein temps est illusoire.

Dans la grande majorité des cas, l'investissement dans une entreprise est donc un investissement actif dans lequel le repreneur investira de l'argent mais aussi du temps, souvent un plein temps. Cela ne signifie pas nécessairement d'y jouer un rôle 100% opérationnel, mais une présence permanente afin de s'assurer que le business fonctionne est nécessaire. L'adage « quand le chat n'est pas là, les souris dansent » est très vrai et lors de la reprise, il n'est pas rare non plus d'avoir à se séparer d'une partie de l'équipe qui ne correspond pas au nouveau type de management, ce qui implique en consé-

quence d'être encore plus présent.

ÇA VA TANGUER FORT DANS LES ANNÉES QUI VIENNENT

Comme pour un investissement immobilier, le critère du prix d'achat sera important et de la même façon qu'on compare les prix de deux maisons identiques, on pourra comparer les prix des business en fonctions d'un certain nombre de critères, principalement comptables. Le ratio Price / EBITDA (entreprises moyennes) ou le ratio Price / Seller Discretionary Earning (petites entreprises) sont les plus utilisés pour valoriser les entreprises. Schématiquement, on estime le prix d'une affaire à X fois ce qu'elle génère comme cash. La moyenne Price / Seller Discretionary Earning se situe entre 2.5 et 3 généralement. Beaucoup d'autres critères viendront influencer, à la hausse ou à la baisse, le prix final auquel la transaction se fera. L'offre et la demande sont des éléments importants : dans certains domaines, les affaires sont recherchées et il peut même y avoir des surenchères.

Racheter une entreprise nécessite de s'entourer de professionnels : CPA, avocats, business brokers car le rachat d'entreprise, s'il peut rapporter plus que l'immobilier, est aussi beaucoup plus risqué.

Lorsque vous rachetez un bien immobilier, sauf cas exceptionnel, sa valeur ne peut pas être, le lendemain, à zéro. Même si le marché baissait fortement, vous récupéreriez une

partie de votre capital. Avec une entreprise, la plus-value peut être très importante mais la moins-value peut aussi être totale. A ce titre, la première question à se poser lorsque l'on rencontre une personne qui vend son affaire est « Pourquoi vend-il ? ». De la réponse honnête à cette question peut dépendre le succès de la reprise.

Un autre élément à prendre en compte dans une reprise d'entreprise, est que votre risque ne se limite pas au prix d'achat. Il y a eu longtemps, à Orlando, un joli café à vendre dans un mall, pour \$89,000. A ce prix-là, c'est une affaire !!! Pas vraiment, car, lors de la reprise, il fallait reprendre la suite d'un bail commercial avec encore 6 ans de validité à \$14,000 mensuel... Le vrai prix de l'affaire était plutôt \$89,000 + \$14,000X72... Je vous laisse faire le calcul. Cet exemple illustre qu'avec le business viennent souvent des engagements qu'il faudra assumer à la place du vendeur. Dans le cas évoqué, le vendeur aurait baissé le prix à presque rien à condition qu'on le débarrasse de ce bail catastrophique.

Investir dans une entreprise, ce n'est pas nécessairement reprendre une existante, cela peut aussi être d'en créer une. Pour la personne qui a un métier dans les mains, de l'expérience, c'est une excellente solution. Les plus belles créations que l'on ait vues en Floride ces dernières années ont été réalisées par des personnes qui connaissent leur métier, communiquent bien (marketing), sa-

vent s'adapter, ont un service client irréprochable et, encore une fois, savent s'entourer. A noter que la difficulté majeure que nous avons constaté ces dernières années dans les créations réside dans les délais et le coût des travaux d'aménagement. Dans certains secteurs, un an de travaux avant ouverture n'est pas quelque chose de rare : il faut avoir les reins solides.

Nous avons évoqué plus haut les franchises et investir dans une franchise, que ce soit par le rachat d'une entité

existante ou la création d'une nouvelle, peut présenter des opportunités : marque établie, process éprouvés, marketing géré par la franchise... Une affaire en franchise se revend aussi souvent mieux qu'une affaire indépendante. Mais attention, il y a franchise et franchise et nous vous incitons à prendre de multiples avis, de vous intéresser à des franchises qui ont fait leurs preuves, de vous faire assister par un avocat spécialisé en franchise pour la relecture du Franchise Disclosure Document...

Investir dans une entreprise

n'est généralement pas comparable avec un investissement immobilier, sauf cas rare évoqué plus haut. Votre investissement va générer souvent votre revenu principal, vous occuper à temps complet et parfois jus-



Sylvain Perret est l'auteur de ce livre

tifier de votre statut aux USA via un visa. Cela consiste souvent, en quelque sorte, à acheter son emploi. C'est pour cela qu'il faut être hyper rigoureux, ne laisser aucune question sans réponse, aller au fond des choses, effectuer presque un travail d'enquêteur afin de vous assurer que cette entreprise vous permettra de vivre, de vous épanouir, de créer un patrimoine. Mais entreprendre est exaltant et réussir votre projet de création ou de reprise d'entreprise est un bonheur que nous vous souhaitons !

S.P



SCHOEPP LAW

NOTRE CABINET EXERCE SUR TOUTE LA FLORIDE!

WWW.SCHOEPP.LAW.COM

305-215-9355

CHRISTIAN@SCHOEPP.LAW.COM

1221 BRICKELL AVE, SUITE 900
MIAMI, FL 33131

BUREAUX À MIAMI

VICTIME D'ACCIDENT? BLESSURE?

Appelez-nous! La consultation est gratuite!

Informez-vous de vos droits de recouvrement!

CHRISTIAN SCHOEPP

AVOCAT FRANCOPHONE AMERICAIN

EXEMPLES DE COMPENSATIONS:

- ACCIDENTS DE VOITURE
- CHUTE OU ATTAQUE
- BLESSURE CAUSÉE PAR UN ANIMAL
- BLESSURE CAUSÉE PAR UN PRODUIT DÉFECTUEUX
- AGRESSION SEXUELLE



GESTION DE PATRIMOINE AUX ETATS-UNIS

Ensemble, Capitalisons votre Réussite et
Construisons votre Patrimoine aux États-Unis.



USA FRANCE

FINANCIALS

NEW YORK SAN FRANCISCO MIAMI PHILADELPHIA LOS ANGELES SAN DIEGO
HOUSTON DETROIT CHICAGO BOSTON WASHINGTON D.C. SEATTLE ATLANTA

Les produits et services de valeurs mobilières sont offerts par Park Avenue Securities LLC (PAS), membre de la FINRA et de la SIPC. OSJ : 7101 Wisconsin Avenue, Ste 1200, Bethesda, MD 20814, tél 301.907.9030. PAS est une filiale à part entière de The Guardian Life Insurance Company of America (Guardian), New York, NY. USA France Financials n'est pas une société affiliée ou une filiale de PAS ou de Guardian. Les communications écrites futures doivent être rédigées en anglais uniquement. 2021-130170 Exp 11/23