

## Faire du Business aux E-U et se Protéger Légalement

Lynne R. Ostfeld  
Lynne R. Ostfeld, P.C.  
[www.ostfeldlaw.com](http://www.ostfeldlaw.com)

SIANE  
le 21 octobre 2015

### INTRODUCTION

Il y a les similarités entre ce qu'on fait en France et ce qu'on fait aux E-U mais tout n'est pas semblable et tout n'est pas comme ce qu'on voit dans les films.

Beaucoup est possible dans les affaires. Il y a une souplesse, mais on est responsable des décisions qu'on prend. Il faut avoir du bon sens et n'ayez pas peur des avocats. Si on va dépenser de l'argent pour vendre un produit il faut bien dépenser un peu pour un avocat et aussi pour un comptable. Ce n'est pas essentiel mais un vendeur venant de l'étranger est bien conseillé de payer d'avance un avocat et un comptable que d'avoir à payer après que des problèmes commencent.

Beaucoup est possible parce que le système est organisé pour faciliter les affaires, pas pour les bloquer. Les problèmes viennent du manque d'une vraie communication, d'une appréciation des espérances et des conceptions des autres. Même entre deux Américains, on peut se tromper.

Oui, il y a aussi des malhonnêtes.

La question est si on se trompe sans intention et si on peut travailler ensemble pour mettre en règle les choses, ou si l'autre cause un problème avec l'intention d'obtenir de la richesse grâce au travail de l'autre.

On peut tout faire sans un avocat sauf aller en justice. La valeur ajoutée d'un avocat est de conseiller à son client les lois dans chaque état, de lire les contrats parce qu'il n'y a pas de contrat totalement fixe, et aussi de signaler des expériences qui pourraient causer des ennuis.

Il faut anticiper les problèmes aussi bien qu'on peut.

Un étranger doit savoir aussi que la langue anglaise varie un peu d'un pays anglophone à l'autre. En plus il y a la langue de la jurisprudence. Traduire quelque chose par un logiciel ou par un ami qui a passé un été aux E-U va causer encore de problèmes.

### SYSTÈME JURIDIQUE

Aux E-U il y a 50 états en plus le système fédéral. Chaque état est souverain et a son propre système légal, ses codes, et sa propre jurisprudence, bien que la plupart se ressemblent.

En principe il y a des sujets réservés aux états, comme le commerce et les contentieux d'argent, et les sujets dans la juridiction du système fédéral, comme les brevets, l'impression de billets de banque, et la faillite. Des complications viennent de la tension entre la souveraineté d'un état et du gouvernement fédéral. La Constitution dicte que des problèmes d'une valeur de plus de 75 000 US \$ entre deux personnes résidant dans deux états différents peuvent être jugés par un tribunal fédéral. La Clause de Commerce dicte que le gouvernement fédéral peut contrôler le commerce entre et parmi des états.

Sous la Common Law, toutes les cours, sauf dans l'Etat de la Louisiane, suivent une procédure qui dicte que tout contentieux est analysé par référence aux faits, aux lois, et aux décisions d'autres tribunaux supérieurs (*stare decisis*). On est obligé de suivre des décisions rendues par les Cours d'Appel et la Cour Suprême de la juridiction.

En principe, une cour d'appel ne regarde pas les faits d'un jugement mais seulement la bonne application de la loi. Dans un état, ou dans le pays, il faut que le système légal traite de la même manière toute personne se présentant à lui pour le jugement, mais quand les faits et la loi sont les mêmes ou pareils.

Cela veut dire que la résolution d'un contentieux n'est pas assujéti à l'intime conviction d'un juge

mais aux interprétations soutenues par les cours dans la juridiction.

La Common Law et le système référé comme Code Civil font référence aux droits de l'homme datant du temps des Romains et le Code Justinien.

Mais autre que l'importance du précédent ou *stare decisis* sous la Common Law, qui n'existe pas avec les codes civils, il y a une différence dans la procédure à suivre pour résoudre un litige. Les avocats ont plus de travail à faire pour les litiges et plus de possibilités pour mettre en valeur les pièces et les témoignages soutenant leurs clients qu'en France.

Donc, on a plus de liberté à trouver une bonne résolution d'un problème ou d'un contentieux qu'en France, mais cela vient avec un coût pour les honoraires des avocats qui passent pas mal de temps en recherchant des décisions qui soutiennent les intérêts de leurs clients.

## JURISDICTION LÉGALE

Bien que chaque état ait un code concernant le commerce, la plupart des états ont adopté les propositions d'une Commission de Commerce, qui travaille avec le "**Uniform Commercial Code**". L'objectif de cette loi est de simplifier et moderniser les transactions commerciales. C'est un code assez libéral, où l'attention est portée aux coutumes des secteurs.

Les commerçants sont confortables avec les principes de ce code, en plus les possibilités pour se protéger en enregistrant ce qu'on appelle un U.C.C. 1 avec le Secrétaire de chaque état quand on veut annoncer au public qu'on est propriétaire d'un bien qui se trouve dans les mains d'un autre. Sans cela il peut y avoir des litiges avec un tiers qui veut réclamer ce bien.

Mais, un Français voulant contracter avec un Américain pour la vente d'un bien doit prendre en compte la juridiction de la "**Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises**". C'est un traité applicable aux ventes internationales entre deux parties membres d'un pays qui a signé ce traité, comme la France et les E-U.

L'objectif de ce traité est semblable au U.C.C. sans être une copie conforme. Avant de décider sous quel régime on veut procéder, il faut les comparer pour comprendre les différences et ce qui fonctionne le mieux. Une chose d'importance est que beaucoup de pays considèrent que toute discussion avant la signature de l'accord est à présenter aux juges ou aux arbitres quand il y a un différend pour expliquer ce qu'on croyait serait contenu dans l'accord. Ce n'est pas le cas aux E-U où la plupart du temps l'accord lui même contient tout ce qui a été agréé et on ne peut pas faire référence à la discussion.

Après une bonne examination des obligations sous l'U.C.C. et sous le CISG, on peut décider avec l'autre à ne pas être contrôlé par l'un ou l'autre, mais il faut le faire exprès, dans l'accord entre les parties.

## CONTRATS

Aux E-U, tout accord concernant la vente de l'immobilier, une vente de plus de 500 US \$, ou une vente qui ne peut pas être cloîturée dans un an doit être dans un contrat écrit - le reste peut être oral ou par gestes. On ne peut pas contracter pour quelque chose immoral ou contre la police public de l'état.

En contraste avec des contrats dans le nord de l'Europe, la discussion avant la finalisation du contrat ne fait pas partie du contrat parce qu'il n'y a pas d'accord entre les parties jusqu'au moment où il y a un contrat signé ou un accord. C'est la "Parole Evidence Rule". Comme écrit en haut, l'exception est sous la regime d'un contrat international selon La Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises.

C'est possible qu'on peut ignorer le contenu d'un contrat écrit mais dès qu'il y a un problème on va lire chaque mot. On ne doit jamais signer un contrat où on dit que le contrat n'est qu'une formalité, particulièrement si c'est écrit dans une autre langue. Même si une partie pense bien lire l'anglais, il faut reconnaître qu'il y a des différences de sens avec plusieurs mots parmi les pays anglophones.

## **VENTES**

Il y a plusieurs moyens pour vendre un produit.

Sur place, on fait un échange du produit pour de l'argent.

Si on vend un produit sur commande il faut penser à plus de détails: si on donne une garantie, qui paie le transport, qu'est ce qui se passe si le bien arrive en mauvais état? Si l'acheteur est dans un autre pays il faut commencer à penser aux impôts et à la juridiction légale où on va avoir recours pour résoudre des litiges. Il faut penser aux INCOTERMS qui font référence pas simplement au paiement du transport mais aussi au paiement de l'assurance et le transfert de titre.

Dès qu'on commence à vouloir vendre en quantité on commence à penser aux distributeurs, puis aux agents de vente, puis aux succursales ou filiales.

Si on emploie un distributeur il faut bien penser au contrat pour expliquer qui va faire quoi, la commission sur une vente et si c'est n'importe quelle vente ou seulement celles acceptées par l'acheteur, quand la commission va être payée, la durée du paiement de la commission et du contrat en général. La plupart des états aux E-U ont des lois pour protéger un distributeur s'il ne reçoit pas de commission. Si le contrat ne touche pas au paiement et au temps du paiement, un vendeur peut être obligé de payer trois fois la valeur réclamée.

Si on veut contrôler les ventes on peut employer un salarié. Aux E-U ce n'est pas d'usage d'avoir un contrat de travail écrit, sauf si on est membre d'un syndicat ou travail pour quelques agences publics. L'emploi d'un salarié est à volonté. La retraite est rarement imposée. Les charges sociales, les vacances, et les congés maladie ne sont pas rigides, jusqu'au moment où on a nombre d'employés. Mais on ne peut pas discriminer contre un employé à cause de la race, la nationalité, un handicap, ou la religion de celui-ci.

## **IMPLANTATION**

Une compagnie étrangère peut s'implanter dans un état aux E-U par la constitution d'une filiale. Une société est une personne morale. La constitution est faite dans un état choisi pour des raisons uniques à chaque compagnie. Si on veut faire du business dans plusieurs états il faut recevoir la permission de chaque état où on fait des affaires. Il faut avoir un agent sur place dans chaque état pour recevoir les annonces de l'état et les procès s'il y en a. Il y a des compagnies qui font ce travail. Elles peuvent tout faire sauf donner des conseils concernant les accords entre la compagnie et ses partenaires.

Souvent les compagnies constituent une société dans le Delaware parce que c'est un état beaucoup plus accueillant pour les affaires. Un autre choix est New York pour les mêmes raisons et, en plus, parce que New York a une attraction pour les étrangers. Mais tout y est plus cher. En Californie des lois favorisent les employés et les acheteurs.