



**PATRICK BEAULÉ** Courtier immobilier commercial  
**MULTIPLEX** Les Immeubles Luc Query Inc. Agence Immobilière

TRANSIGE POUR VOUS, DU QUÉBEC, PENDANT QUE VOUS PROFITEZ DE LA FLORIDE

1-514-465-1368 patrick@plex.immo • www.plex.immo

UN IMMEUBLE-BOUTIQUE HAUT DE GAMME



**THE ONE**  
 LUXURY CONDOMINIUMS  
 1 SOUTH PALMWAY  
 14 RÉSIDENCES DE LUXE  
 LAKE WORTH  
 561.880.7683  
 theoneluxurycondos.com

Voir pub en page 22

# LE GUIDE DE L'INVESTISSEMENT *et de l'immobilier* EN FLORIDE



**leCourrier** DE FLORIDE  
 - N°65 - ÉDITION 2019

**GO VACATIONS** *Galaxy*  
 BEST PRICES "GUARANTEED"! LES MEILLEURS PRIX "GARANTIS!"  
 BIEN SÛR

1.866.544.8402 info@go-2.com www.go2vacationsflorida.com

Consultez le détail de nos offres voyages, croisières, excursions guidées en français en couverture arrière



**TAXESDEJEU.CA**

Nous ne traitons qu'avec les gagnants!

**LA FIRME CANADIENNE LA PLUS RÉPUTÉE POUR RÉCUPÉRER VOS TAXES**

Service entièrement bilingue

Avez-vous payé une taxe fédérale de 30% sur votre gain? Notre firme offre une solution de remboursement clé en main.

1-855-637-8293 | info@taxesdejeu.ca | www.taxesdejeu.ca



## EDITORIAL

Des pointes de croissance parfois supérieures à 4% en 2018, et un chômage ne dépassant pas pour sa part les 4% : ce sont deux signaux très symboliques des Etats-Unis qui, comme tous les autres signes économiques, sont « au vert ».



Gwendal Gauthier  
Directeur du  
Courrier de Floride

Les pays pauvres (ou rencontrant des problèmes chroniques) doivent en penser la même chose que les religieux : la santé économique des Etats-Unis n'est pas rationnelle, et ils doivent bénéficier des bontés d'un dieu bien aimable à leur égard ! Car c'est ce pays – qui avait déjà dominé le XX<sup>ème</sup> siècle – qui vient de devenir ces dernières années le premier producteur de gaz et de pétrole de la planète ! Alors, si vous ne croyez pas en Dieu, vous conviendrez au moins que c'est ce qui s'appelle « avoir de la chance ».

## DES CHANGEMENTS ECONOMIQUES MAJEURS

Pourtant, tout le monde n'a pas profité des différentes embellies américaines. Et en 2016 les classes moyennes et populaires ont décidé de renverser (un peu) la table en élisant Donald Trump à la présidence. Etait-ce le bon moment pour changer ? L'avenir le dira. Mais si les Américains et Bri-

tanniques avaient entre autres points communs d'être les bâtisseurs du capitalisme, du libéralisme, et du libéralisme mondialisé... ils ont aussi en même temps, la même année, décidé d'en finir avec le libéralisme mondialisé (que les Français appellent « néolibéralisme »). Leurs opposants, mais aussi des dirigeants comme Trudeau ou Macron, pensent que les « Trumpiens » et « Brexitiens » sont, ce faisant, sur une voie antilibérale. C'est peut-être vrai (ça se discute) mais il est bien évident que les Américains et Britanniques ne peuvent pas être conscients contre le libéralisme, puisqu'ils ne connaissent... rien d'autre ! Ils sont simplement revenus, à tort ou à raison, à un libéralisme « intérieur », protectionniste et protégé, comme avant les années 1980. Et ils le font en connaissance de cause, puisque – répétons-le – ils sont les fondateurs des dogmes financiers modernes, y compris de

## ETATS-UNIS : pas de risque économique à moyen terme

la mondialisation qu'aujourd'hui ils rejettent.

L'autre grand acteur économique mondial, la Chine, semble être la cible principale de ce changement. De toute évidence, la Chine est devenue plus performante que prévu, et le « Made in China » qui avait envahi de textile les Walmart du monde entier... arrive depuis plusieurs années à fabriquer des produits technologiquement très performants (plus avancés que des t-shirts).

De grands changements économiques ont donc commencé, afin de protéger les marchés nationaux, à commencer par ceux des USA et du Royaume-Uni. Je décris juste ici une réalité, et ce n'est pas pour vous inciter dans ce guide de l'investissement, à investir dans la réindustrialisation des Etats-Unis : pas certain que les usines y repoussent comme des champignons dans les années à venir. Les « pays industrialisés » ne sont plus guère industrialisés, et quand on y trouve des usines... ce sont de toute façon les robots qui y travaillent !

Il y aura des changements (mais il est encore un peu tôt pour les prévoir) et on ne reviendra pas pour autant au



« monde d'hier » (surtout n'investissez pas dans les magasins de cassettes vidéos !).

## L'IMPACT DE LA DEMATERIALISATION

La vie américaine change en conséquence. Et il n'y a pas que les usines et la chaîne « Blockbusters » à avoir disparu du paysage. Beaucoup de magasins en dur, « brick & mortar » comme on dit ici, ont disparu. Les malls ferment les uns après les autres dans tout le pays depuis plusieurs années... (sauf en Floride où il y en a de plus en plus en raison d'arrivées massives de nouveaux habitants et de touristes (mais attention aux illusions)).

jours en cours, et qui m'apparaît être le changement géographique majeur de la vie américaine : dans 10 ans les paysages urbains auront été totalement bouleversés pour cette raison. Au début, dans les années 1940, la robotisation n'avait tué que quelques emplois. A tel point qu'on pensait que c'était de l'ordre du fantôme. Le changement en cours est du même ordre.

Pour revenir à l'investissement étranger aux USA, on peut même dire que les statistiques donnent une impression inférieure à ce qu'elles devraient. En effet, les Chinois investissent beaucoup moins aux USA depuis l'élection de Donald Trump (ce qui est compréhensible). Sans cela, le volume d'investissement étranger serait encore plus impressionnant.

En conclusion, les Etats-Unis ont donc deux particularités : tout va bien... et rien n'est stable ! « Pour que tout continue de fonctionner, il faut tout changer ! » Et tant que l'économie s'en porte bien... il y aura peu d'Américains, ni d'investisseurs étrangers, à venir se plaindre !

## leCourrier

Mensuel francophone gratuit

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

Gwendal Gauthier

contact@courrierdefloride.com | Tél. : 561-325-9498

[courrierdefloride.com](http://courrierdefloride.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 33308

Design des publicités : [www.izy-design.com](http://www.izy-design.com)

## Valorisez votre entreprise !

Le Courrier de Floride est aussi bien disponible sur internet qu'imprimé et mis à disposition dans tous les commerces et associations francophones de Floride. Une pub dans Le Courrier, et ce sont des dizaines de milliers de francophones qui sont touchés (au cœur !). Et nos pubs sont à partir de 99\$ par mois dans le journal et 500 par an sur internet !

POUR LA PUBLICITE, CONTACTEZ :

Miami-Dade : 561.325.9498

Autres villes de Floride : Diane Ledoux - 954.598.5075

## ETATS-UNIS : Les points forts du marché

Des pointes de croissance parfois supérieures à +4% en 2018, et un chômage ne dépassant pas pour sa part les 4% : ce sont deux signaux très symboliques des Etats-Unis qui, comme tous les autres signes économiques, sont « au vert ».

- Première économie mondiale.
- Une monnaie, le dollar, centrale dans l'économie mondiale.
- Premiers producteurs de gaz et de pétrole, les USA sont devenus quasi-autonomes au niveau énergétique.
- Une population et un marché de plus de 325 millions d'habitants.
- Le traité de libre échange AEU/MC (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.
- Des pôles de compétitivité exemplaires ont été créés dans tous les domaines et dans toutes les régions, les fameux « cluster ».
- 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...)
- Après une stagnation de la classe moyenne durant plusieurs décennies, son pouvoir d'achat devrait enfin augmenter (au moins un minimum) vu la création de richesses dans le pays.

## Les points faibles

- Le dollar fort n'est pas bon pour le déficit commercial : tant pour les exportations que pour le nombre de touristes.
- 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...
- Une productivité en baisse.
- Une importante dette publique.
- Des tensions politiques plus fortes qu'avant (raciales, géographiques...)
- Un désengagement du libre échange-mondial depuis quelques mois (2017), avec des conséquences encore peu prévisibles, mais qui seront bien réelles (le problème étant pour le moment l'instabilité).
- Des infrastructures publiques (ponts, écoles, routes...) en état calamiteux (mais pour



lesquelles l'administration Trump a promis un plan d'action très important).

- Une prise en compte trop faible des risques liés au changement climatique.
- 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 !!!).

Obtenez notre GUIDE D'ACHAT  
gratuitement !!!

## DE L'IMMOBILIER SUR MESURE

Vente | Achat | Investissement | Location  
Résidentiel | Commercial

Une équipe d'experts en gestion immobilière...  
qui offre des forfaits clé en main

- ★ Recherche du meilleur investissement
- ★ Accompagnement jusqu'au 'closing'
- ★ Recherche d'un locataire
- ★ Encaissement des loyers
- ★ Paiement des charges, assurances, travaux



Martine

Bensoussan Guimez

[Martine.Guimez@gmail.com](mailto:Martine.Guimez@gmail.com)

Broker gestionnaire

EXPÉRIENCE 20 ANS+



Hotel Ramada Executive Center  
1926, Hollywood Blvd, Suite 106  
HOLLYWOOD, FL 33020  
US (+1) 954.756.0119  
FR (+33) 6 07 81 60 75

[www.InvestirAMiami-AlineImmobilier.fr](http://www.InvestirAMiami-AlineImmobilier.fr)

CONFIEZ VOTRE PROJET  
À DES PROFESSIONNELS !!!

Profitez pleinement

*du moment présent*

**10%** DE RABAIS  
POUR LES  
MEMBRES  
CAA-QUÉBEC

## L'Assurance voyage CAA-Québec : plus complète et généreuse que jamais !

### Nouveautés

- ✓ Couverture pour les animaux de compagnie (soins vétérinaires, pension et rapatriement)\*\*
- ✓ Couverture illimitée pour le retour du véhicule
- ✓ Remplacement des lunettes de prescription et prothèses auditives
- ✓ Protection Urgence-retour incluse\*\*

### Vraiment économique

- ✓ Rabais de 10% pour les membres CAA-Québec, leur famille et leurs compagnons de voyage\*
- ✓ Jusqu'à 35% de rabais à l'ajout d'une franchise
- ✓ Rabais sur les médicaments d'ordonnance obtenus dans les pharmacies CVS

DEMANDEZ  
VOTRE SOUMISSION

**1 866 692-0626**  
caaquebec.com/assurance-voyage

L'Assurance voyage CAA-Québec est souscrite par la Compagnie d'Assurance Voyage Orion et est distribuée par Voyages CAA-Québec.  
\*Rabais offert aux membres CAA-Québec, leur famille et leur compagnon de voyage et applicable sur le nouveau tarif en vigueur.  
\*\*Des conditions s'appliquent.



**Assurance voyage**

ÇA VOUS AVANTAGE

## 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 d'Alain Ouelhadj : Les Français et l'investissement en Floride

Alain Ouelhadj est depuis janvier 2018 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 DE FLORIDE :** Comment sentez-vous l'économie américaine ? Pensez-vous que c'est toujours le bon moment pour investir en Floride ?

**Alain OUELHADJ :** L'économie américaine est au mieux, la consommation des ménages et l'investissement des entreprises sont au rendez-vous et la croissance est présente avec un taux de chômage au plus bas.

De plus la fiscalité aussi bien des individus que des entreprises est à la baisse avec une particularité pour la Floride puisqu'il n'y a pas d'impôts de l'État de Floride.

Je dirais donc que tout va pour le mieux et que c'est donc toujours le bon moment d'investir en Floride pour les entreprises françaises dans un marché il est vrai concurrentiel mais porteur.

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

**A.O :** Quand la France exporte, c'est en premier lieu et tout d'abord vers les États-Unis. Les États-Unis sont plus que jamais la première destination pour le

développement commercial et l'investissement français. Les États-Unis restent l'allié et le partenaire de toujours sur lesquels la France doit plus que jamais s'appuyer, et la Floride fait partie intégrante de ces échanges bénéfiques aux deux pays.

**LE CDF :** La fiscalité y est-elle compliquée en comparaison de la France ?

**A.O :** La fiscalité aux États-Unis y est beaucoup plus simple, même si la France fait aujourd'hui beaucoup d'efforts pour la simplifier.

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

**A.O :** Le nombre d'investisseurs continue de croître et la Floride devient avec New York et La Californie le troisième pôle d'attractivité des entreprises françaises.

En 2017 la Floride a importé de France pour 3,5 milliards de dollars. Et la France est le 3<sup>ème</sup> pays qui crée le plus d'emplois en Floride, avec 29 000 emplois créés en 2016.

A titre de comparaison la



**FRENCH AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE**  
Florida

[www.faccmiami.com](http://www.faccmiami.com)  
[contact@faccmiami.com](mailto:contact@faccmiami.com) / (305) 374-5000  
[www.facebook.com/frenchamericanchambercommerce](https://www.facebook.com/frenchamericanchambercommerce)

Floride a exporté vers la France pour 1,09 milliards de dollars en 2017, notre balance commerciale France-Floride est donc excédentaire, mais nous devons continuer pour participer activement à rendre la balance commerciale française excédentaire.

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

**A.O :** Bien sûr un certain nombre de grands groupes français y sont présents mais nous voyons arriver beaucoup de TPE et PME.

Et récemment nous rencon-

trons des fonds d'investissement français en Floride, ce qui est un signe encourageant pour accompagner nos startups ou PME en développement.

**LE CDF :** 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 ?

**A.O :** La question mérite d'être posée plutôt à des avocats d'immigration, mais ce que nous ressentons est que cela n'est pas plus difficile à part peut-être un allongement des délais d'obtention des visas, cela dépend bien sûr du type de visa.

**LE CDF :** 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 ?

**A.O :** L'écosystème pour les startups en Floride est en continue progression et nous y travaillons en relation avec d'autres acteurs concernés.

**LE CDF :** Y a-t-il des « business angels » français prêts à les aider en Floride et aux Etats-Unis ?

**A.O :** Oui, nous en rencontrons de plus en plus, et d'ailleurs durant les French Weeks la FACC organise un événement « Startups Day » où des entreprises présentent leur projet à des investisseurs et mentors.

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

**A.O :** Au sein de la FACC, nous avons mis en place un certain nombre de services aux entreprises qui vont de l'accueil et des renseignements jusqu'à l'accompagnement à l'implantation : L'étude de marché, la mission de découverte, la semaine d'exploration, la mission de prospection, le programme de mentoring, la domiciliation virtuelle, le service emploi, le sponsoring de visa stagiaire J1, la mise en relation, recherche de partenaires, implantation, etc.

Nous avons également en projet la création d'un business center.

**LE CDF :** Et au niveau immobilier, la Floride est-elle toujours aussi attirante pour les Français ?

**A.O :** Même si les prix sont repartis à la hausse depuis la sortie de crise précédente, l'immobilier en Floride reste attractif, tant du prix que de la rentabilité si on compare avec d'autres états américains ou certaines régions de France.

Le niveau des transactions reste élevé et une baisse des prix, comme cela a lieu à New-York serait en ce moment la bienvenue pour dynamiser encore plus le marché.

### WHO'S WHO FRANCAIS



**Pascale Villet** est directrice de la FACC-Floride.  
[pvillet@facc-miami.com](mailto:pvillet@facc-miami.com)  
305 374 5000



**Elisabeth Gazay** est pdte Floride des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCE) :  
[gazayelizabeth@gmail.com](mailto:gazayelizabeth@gmail.com)



**Brigitte Dagot** est pdte du French American Business Council d'Orlando :  
[www.Fabco.us](http://www.Fabco.us)



**Rose-Marie Magriby** est pdte du French American Business Council of West Florida :  
[www.Framco.org](http://www.Framco.org)

*Habillage de fenêtres*  
*Volets solaires extérieurs motorisés*

ACHAT À DOMICILE  
LIVRAISON & INSTALLATION RAPIDE  
SALLE DE MONTRE SUR RENDEZ-VOUS

- Verticaux
- Horizontaux
- Romains
- Coulissants
- Persiennes
- Toiles solaires



Modèle Coulisse  
Toile à rouleau double

**QUEBEC FLORIDA DESIGN** Depuis 1960  
**Gilles Quintin** FL 954.989.1978  
[Gilles.Quintin@hotmail.com](mailto:Gilles.Quintin@hotmail.com) QC 450.674.4511

**The Light Switch MIAMI** since 1975  
OUVERT : Lundi-Samedi 9h-18h  
2178 NE 123<sup>rd</sup> St. - MIAMI  
305.895.0264  
[www.LightSwitchMiami.com](http://www.LightSwitchMiami.com)



**ET LA LUMIÈRE FUT...**  
Réparation | Restauration  
Lampes | Abat-jours  
Luminaires | Chandeliers  
VENTE EN MAGASIN & EN LIGNE



## Faites appel à mon expérience pour un service personnalisé & une transaction réussie

COMTÉ DE BREVARD : Obtenez plus pour moins cher sur la *Space Coast*

Melbourne • Melbourne Beach • Indialantic • Viera • Suntree • Palm Bay • Cocoa Beach  
Rockledge • Merritt Island • Satellite Beach • Indian Harbor Beach • Cape Canaveral

MOINS DE TRAFIC | DE GRANDS ESPACES | LES + BELLES PLAGES

ASSISTANCE  
CONSEILS  
RÉGULIERS  
+ au besoin :

Mise en place & suivi du dossier de financement bancaire  
Localisation d'écoles bilingues  
Sélection de comptables, fiscalistes, avocats & consultants



**IMMOBILIER**  
ACHAT | VENTE | LOCATION  
INVESTISSEMENT



*Béatrice*  
**SOLLOWAY**  
[beasolloway@gmail.com](mailto:beasolloway@gmail.com)  
321.693.2550

**RE/MAX**  
Elite

[www.agentimmobiliermiami.com](http://www.agentimmobiliermiami.com) | [www.brevardrealestate321.com](http://www.brevardrealestate321.com)

## Marie-Claude Pethel : Les liens entre Floride et Canadiens se renforcent

L'année 2018 fut très importante pour la chambre canadienne. Elle a en effet été rebaptisée CCCF (Chambre de Commerce Canada-Floride) fin juin, après avoir débuté pendant 9 ans (et de manière magnifique) sous le nom de « Québec-Floride ». C'est tout le Canada que l'équipe représente désormais. Les directions ont changé en Floride et à Montréal, mais aussi la présidence, avec Marie-Claude Pethel qui a remplacé (également en 2018) le fondateur, Marcel Racicot.

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

**MARIE-CLAUDE PETHEL :**  
L'AEUMC qui a récemment remplacé l'ALENA entre le Canada, les États-Unis et le Mexique redonne confiance aux investisseurs canadiens dans le marché américain. C'est dans ce contexte que les entreprises canadiennes continuent de percer le marché américain car il s'agit d'un marché d'une importance capitale pour nous. La Floride étant l'un des États ayant la plus forte puissance économique aux États-Unis, elle représente un marché très intéressant pour le Canada.

**LE CDF :** La fiscalité y est-elle compliquée en comparaison avec le Canada ?

**M-C.P. :** Les entreprises canadiennes qui exportent produits et services aux États-Unis peuvent bénéficier de la convention fiscale Canada / États-Unis pour l'exemption des impôts corporatifs américains sous certaines conditions. En effet, le fait de ne pas posséder de place fixe d'affaire aux États-Unis et de n'y signer aucun contrat sur place permet, entre autres, d'être exempté d'impôt. Toutefois, certaines entreprises vont vouloir

ce, en dépit des surtaxes imposées par les États-Unis sur l'aluminium et l'acier.



peuvent favoriser cette croissance en apportant une assistance significative à nos exportateurs canadiens.

**LE CDF :** Y a-t-il des profil-types d'investisseur canadiens en Floride ?

**M-C.P. :** Les investisseurs désirent toujours investir en immobilier mais plusieurs entrepreneurs canadiens y voient une opportunité d'affaires pour leur entreprise. C'est pour cette raison que la Chambre s'est donnée comme mission d'accompagner les entreprises canadiennes en Floride en mettant à leur disposition ses experts en fiscalité, douanes et logistique, financement, droit de l'immigration, marketing, etc. Nous offrons réguli-

ement des sessions de formation où nos experts expliquent aux entrepreneurs les rouages des investissements aux États-Unis (en Floride) et répondent de façon très pratique aux diverses questions des entrepreneurs. Nous offrons également des Missions commerciales en Floride afin de les accompagner dans cette démarche et de leur organiser des rencontres avec des acheteurs/partenaires potentiels.

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

**M-C.P. :** Au niveau corporatif, nous aidons les entreprises canadiennes à exporter ou à s'installer en Floride avec l'aide de nos experts en fiscalité, douanes et logistiques, immigration, marketing, etc.... Nos journées-formation offrent plusieurs informations importantes sur ces sujets. Les missions commerciales constituent plusieurs fois par an une excellente façon de développer des contacts en Floride, nous organisons des rencontres B2B qui sont très appréciées par nos entrepreneurs canadiens.

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

**M-C.P. :** Les entreprises canadiennes sont intéressées d'exporter vers les États-Unis et/ou d'y ouvrir un bureau (généralement en créant une société américaine). En effet, les exportations canadiennes atteignent des niveaux record en 2018 et

Pour le Canada, le marché des États-Unis est un partenaire difficile mais incontournable ! Les trois-quarts de nos exportations s'effectuent vers les États-Unis et nos sociétés canadiennes sont conscientes que l'exportation vers notre voisin du sud représente la croissance de leur entreprise, d'autant plus que ce marché est bien connu de nos experts canadiens qui



CHAMBRE DE COMMERCE  
**CANADA FLORIDE**

**CANADA :** 1800 ave McGill College, Bureau 60  
Montreal, QC, H3A 3J6 - Tél : 514-400-9445 #20  
**FLORIDE :** 150 S. Pine Island Road, Suite 300  
Plantation, FL, 33324 - Tél : 954-379-7552 #22  
info@canadafloridachamber.com  
www.facebook.com/caflcc/  
www.canadafloridachamber.com

### FICHE METIER

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

Quand vous rentrez dans une épicerie ou même dans une école, vous pouvez vous voir proposer les services d'un notaire. Ça peut surprendre les Français ou Québécois qui identifient cette profession comme quelque chose d'éminemment 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 Christine Marchand-Manze, qui est notaire au Québec, et qui, en Floride, est agent de titre.

# Salbo Construction + Plans & Permits

## UNE ÉQUIPE GAGNANTE!

Appelez-nous!  
**954.732.8972**

PLANIFICATION | RÉNOVATION | GESTION DE PROJETS | DÉCORATION

**Salbo Construction** est une entreprise familiale qui gère la réalisation de vos projets de rénovation ou de construction neuve de tous genres : cuisine ou salles de bains, addition de pièces, portes & fenêtres anti-ouragan, pavé, entrée d'auto, paysagement, piscine, patio, clôture, toiture, etc.

**CONDO • RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL**  
VISITEZ NOTRE GALERIE PHOTO « AVANT & APRÈS »

**CONCEPT+ FORMULE DE GESTION DES COÛTS**  
INFORMEZ-VOUS!

ONE CALL We Do it ALL!  
UN APPEL On s'occupe de TOUT!

**SALBO** 954.732.8972  
CONSTRUCTION INC. Licencié & Assuré - CGC1520898  
SalboConstruction.com



Des architectes experts développent des plans et entreprennent les démarches requises en vue d'obtenir tous les permis de construction nécessaires. Deux services qui accélèrent le processus de pré-construction.

Service d'architecte | Ingénierie | Plans pour construction & Devis | Inspection de bâtiments  
Permis municipaux & de comtés | Présentation de plans à l'association | Reg Tag | Mise en application du code  
Service de messenger | Commissaire à l'assermentation



**954.651.0449**

Licencié & Assuré - AR7457

PlansAndPermitsForYou.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.

## 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 (2019) :

## LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS AUX USA

Les investissements directs étrangers (IDE) étaient de 5709 milliards d'US\$ en 2015, et deux ans plus tard, en 2017, ils étaient de 7807 milliards. Sur le volume global, 10% est propriété de Canadiens, et 6,8% est propriété de Français. Les premiers détenteurs sont les Britanniques (15%), puis les Japonais (11,3%), les Luxembourgeois (11,2% !!!!) puis les Canadiens.

## LES SECTEURS D'INVESTISSEMENTS

Les secteurs principalement investis par les IDE sont (en 2016) : le secteur manufacturier (38,8%), l'assurance et la finance (25,3%), le commerce (gros, détail et maintenance = 13,6%), les NTIC (information et communication) qui bizarrement ne pèsent que 5,1%, et en queue de peloton on trouve l'immobilier avec 1,6% des investissements étrangers. 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 tente de se détourner des énergies carbonées, les USA sont ainsi devenus les premiers producteurs de gaz et de pétrole, 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 plus souvent fait fortune !). Mais les énergies fossiles ne constituent pas un secteur vraiment 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 plus discrètement... mais durablement !

## LE PROTECTIONNISME AMÉRICAIN ET L'INVESTISSEMENT

Dès avant l'élection de Donald Trump, cette perspective d'un virage protectionniste de la part de l'administration américaine faisait craindre qu'il soit accompagné par une certaine xénophobie envers les entreprises et investissements étrangers. Bon, ça, 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.

Si les mesures protectionnistes continuent à se multiplier, elles auront rapidement des effets négatifs sur l'économie américaine, et donc indirectement

sur les investissements. Reste à savoir si l'impact négatif sera supérieur aux effets positifs. La Maison-Blanche fait le pari du contraire.

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

Non. L'immigration vers les Etats-Unis est plus difficile, et il faut que les dossiers soient mieux ficelés qu'auparavant, car l'administration fait du zèle depuis l'élection de Donald Trump. Mais, pour les mêmes raisons que celles évoquées ci-dessus, les étrangers sont évidemment les bienvenus s'ils amènent des capitaux ! Si vous tentez de traverser le désert mexicain avec les poches vides... là ça risque en revanche d'être plus difficile. La seule nouveauté légale depuis l'élection de Donald Trump est intervenue en septembre 2018 : les agents de l'immigration peuvent désormais rejeter des dossiers de visas ou de cartes vertes en cas de pièces manquantes ou caduques. En théorie, toutefois, ce ne doit pas être le seul motif pour rejeter le dossier : l'agent doit considérer le contenu du dossier comme « insuffisant », trop léger, avant de décider de le mettre à la poubelle. Les conséquences pratiques de ce changement seront à constater dans les mois qui viennent. L'une d'entre elle paraît d'ores et déjà évidente : la nécessité de recourir à un avocat va être encore plus importante qu'avant. Grand bien leur fasse !

## LE COURRIER DE FLORIDE : AU SERVICE DES ENTREPRISES !

Le *Courrier de Floride* a été créé en 2014 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 de Floride* est le N°1 francophone sur le web et Facebook depuis plusieurs années. Vous voulez booster votre marketing : contactez-nous !

[www.courrierdefloride.com](http://www.courrierdefloride.com)  
contact@courrierdefloride.com / 954.598.5075

**PERFORMANCE - DYNAMISME - EFFICACITÉ**  
De Boynton Beach à Hallandale Beach

Un service personnalisé assuré!

**Nicole Bouchard**  
Agent immobilier  
**954.647.5386**  
Nicole@NicoleSouthFLALiving.com  
[www.NicoleSouthFLALiving.com](http://www.NicoleSouthFLALiving.com)

**kw** KELLER WILLIAMS REALTY  
MLS

**NE CHERCHEZ PLUS! APPELÉZ-MOI DÈS AUJOURD'HUI!**

**ACHAT • VENTE • RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL**  
Votre équipe **IMMOBILIÈRE** en FLORIDE

**"UN IMPACT POSITIF SUR CHAQUE TRANSACTION"**

Comtés de **BROWARD** et **PALM BEACH**

**JEAN PRUDHOMME**  
Agent Immobilier  
(754) 366-1780  
[JeanPrudhomme175@yahoo.com](mailto:JeanPrudhomme175@yahoo.com)

**SABINE GIERULA**  
Courtier/Broker CIPS, GRI  
[Sabine.Gierula@gmail.com](mailto:Sabine.Gierula@gmail.com)  
(561) 907-7229

**MARYSE VERO**  
Agent Immobilier  
(561) 951-0885  
[Maryse@MVernoRealtor.com](mailto:Maryse@MVernoRealtor.com)

**IMPACT Realty LLC**  
Canada Realty Group

Spécialiste des nouvelles constructions sur **MIAMI - MIAMI BEACH**

**L'AGENT IMMOBILIER CONSEIL DES INVESTISSEURS**

- Visites privées & opportunités sur 210 programmes en cours
- Conseils & accompagnement personnalisé
- Garantie sans aucun frais pour vous
- Commission payée par le vendeur en cas d'achat

**Réalisez l'investissement rentable ! Appelez-moi !**

**STEVE GABISON, MBA HEC**  
KELLER WILLIAMS REALTY  
700 NE 90<sup>TH</sup> ST. MIAMI, FL 33138  
<http://USA.kw.com>  
+1 786 622 6285 / +33 (0) 6 30 58 86 51 / [Steve.Gabison@kw.com](mailto:Steve.Gabison@kw.com)

## NE PAS SOUS-ESTIMER LE MARKETING !

Ici, la concurrence est très rude. Une vieille entreprise américaine, si elle a survécu jusqu'à aujourd'hui, c'est qu'elle y a mis les moyens. Ici, même un bistro de quartier a son plan marketing. En effet, s'il est possible de gagner beaucoup d'argent aux USA... c'est à condition d'en dépenser aussi beaucoup.

rien. Vous y verrez des centaines d'entreprises, et vous vous direz peut-être que, vous aussi... vous voulez en être. Mais la profusion d'annuaires, répertoires, catalogues de pubs, tuent totalement le marché : trop de pub tue la pub et n'apporte plus que de l'invisibilité de chacun, noyé dans la masse. Des pages

### L'AVANTAGE DES MEDIAS TRADITIONNELS SUR LES RESEAUX SOCIAUX

Pour le coup, à travers la jungle internet, la presse journalistique écrite ou audiovisuelle, généraliste ou catégorielle, a repris beaucoup de part de marché. Les clients ne sont pas attendus passivement sur internet, au milieu d'une



Le meilleur moyen de bien réussir son plan marketing, c'est de faire appel à un professionnel, voire même d'en embaucher un (par exemple de manière temporaire). Oui mais vous montez juste une crêperie ? Et bien c'est tout de même le meilleur conseil que nous pouvons vous donner : consultez un spécialiste avant de vous lancer, et prenez un pro avec vous pour assurer votre phase de démarrage. Car quand vous vous lancerez dans le grand bain américain, les autres sociétés ne vous attendront pas. Et si elles détectent dans votre lancement une concurrence possible pour leur business, alors elles mettront encore plus d'argent sur la table pour être plus visible que vous durant cette étape cruciale pour votre entreprise.

Il n'est pas envisageable de monter une page internet tout seul à la maison. Il n'est pas envisageable de considérer les réseaux sociaux comme des pages d'infos entre copains, etc etc...

Les commerces en particulier doivent créer des « events » et peuvent faire appel à des « promoteurs », « rabatteurs » (ou partenaires médias) afin de rassembler des clients au même endroit et au même moment, afin de créer une émulation.

### LES PIEGES MARKETING

Comme chacun le sait, la bulle internet a créé un grand nombre de possibilités marketing. Mais aussi des arnaques. Il est parfois difficile pour un chef d'entreprise de s'y retrouver au milieu de la profusion de sites, de solutions marketing, tout en étant la proie de très adroits commerciaux qui repartiront avec l'un de vos chèques dans la poche sans que vous compreniez encore pourquoi et comment vous l'avez signé. Attention : le marketing coûte cher aux Etats-Unis, et une erreur sur un contrat de pub peut vous être fatal (si vous n'avez plus l'argent à mettre dans un vrai plan de com').

Pour faire bref, tout ce qui ressemble à un annuaire publicitaire (sur internet ou sur papier) (en français ou en anglais) ne sert strictement à

gratuites Google +, Yellow Pages etc etc sont tout à fait suffisantes pour un b-a-ba de référencement.

En Floride, chaque année, rien que dans la communauté francophone, au moins deux nouveaux « médias-arnaques » sont créés. Et, évidemment, autant ferment leurs portes. Pages Facebook avec des followers achetés, fausses télévisions sans un seul spectateur etc... on a tout vu ici ! (Mais il y a aussi de vrais bons médias francophones : Le Courrier n'est pas en position neutre pour distribuer les bons et les mauvais points !) : soyez simplement vigilants !

### FACEBOOK : avantages et problèmes

Ce n'est pas parce que vous arrivez à obtenir rapidement des milliers d'amis sur vos pages professionnelles que ça change grand chose. Aujourd'hui, tout le monde en est à peu près là, y compris vos concurrents, avec plus ou moins de tricheries. Tout d'abord, Facebook ne vous laissera pas arriver à ce niveau-là sans payer. Il ne sert à rien d'accumuler les « likes » sur votre page professionnelle, sans vous poser la question de la cohérence commerciale. Si vous êtes basé à San Francisco et que vos likes sont à Madagascar... ça n'a alors qu'un seul intérêt : faire croire que vous êtes populaire. Mais, ça, ça ne marche qu'un temps. Au contraire, si vous étudiez bien votre stratégie avec un professionnel, Facebook peut être un avantage. Cela passe par des campagnes publicitaires bien ciblées, et agressives, qui devront faire la différence au milieu des millions d'autres campagnes publicitaires qui s'y trouvent. Facebook vous semble familier car vous l'utilisez tous les jours ? Oubliez ça : Facebook pour les pros, aux Etats-Unis, c'est un outil de guerre commerciale, et un outil qui, depuis le changement d'algorithme du 15 janvier 2018, est devenu cher et difficile à manier adroitement (en tout cas pour un débutant du marketing sur les réseaux sociaux).

foule d'autres annonces, et un média journalistique va vers les gens : dans les commerces, les cafés... pour un journal comme le Miami Herald (ou le Courrier de Floride), et directement dans le salon des téléspectateurs pour des médias comme les télévisions. La chute de Facebook début 2018, loin derrière Google, comme « fournisseur de lecteurs aux sites internet », permet aux médias traditionnels d'avoir plus de lecteurs : Google respecte la hiérarchie et le travail bien fait, alors que Facebook était jusqu'alors une prime aux « fake news » et aux « trash news » (à la vulgarité).

Les articles journalistiques gratuits dans les journaux sont aussi très efficaces, mais ils sont évidemment très difficiles à obtenir. N'hésitez pas à appeler (ou à faire appeler) les journalistes américains, en leur expliquant en quoi leurs lecteurs seront intéressés par ce que vous allez proposer de nouveau ; et n'hésitez pas à inviter ces journalistes à déjeuner ! Il faut aussi se rappeler que les médias traditionnels ont également accès aux réseaux sociaux... et qu'ils y sont beaucoup plus influents que les autres (ils ont toujours le record de followers).

Les commerces doivent faire très attention aux sites comme Yelp. Les Américains notent quasi-systématiquement les commerces sur leur téléphone en sortant de chez vous, surtout s'ils sont contents... ou mécontents de vos services. Ils peuvent ainsi couler votre entreprise en quelques jours. Mais cela aussi, cela se travaille. Il vous faut anticiper afin de créer des flux d'opinions positives sur ce genre de plateformes. Un restaurant pourra par exemple, durant son premier mois d'activité, offrir un nouveau dîner, à toute personne sortant de chez lui et lui mettant 5 étoiles sur un site comme Yelp.

En tout cas, quoi qu'il en soit, il vous faut penser à une stratégie globale de communication. Et si vous vous implantez en Floride, n'hésitez pas à contacter l'équipe marketing du Courrier de Floride, notre agence de communication aura toujours des bons conseils gratuits à vous donner !



## Agent immobilier spécialiste de Palm Beach



**RICHARD LANCARIC**

C: 917-518-5922 . O: 561-656-2929

[rlancaric.kwrealty.com](http://rlancaric.kwrealty.com)

[richardlancaric@yahoo.com](mailto:richardlancaric@yahoo.com)

Donnez moi l'opportunité de vous faire découvrir les Palm Beaches # 1 en Floride du Sud

**kw**  
KELLERWILLIAMS



## 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](mailto:Paul@PMCKLaw.com)

[www.pmcklaw.com](http://www.pmcklaw.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

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

légal, 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.

## 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 pouvoir 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 !

## DEUX EXPERTS IMMOBILIERS AVEC QUI FAIRE ÉQUIPE



**Richard Rogowski**  
richard@garylanhamgroup.com

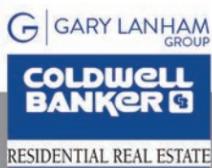
### ACHAT | VENTE INVESTISSEMENT

Broward | Miami-Dade | Palm Beach

- Ils parlent couramment le français
- Ils connaissent la Floride sur le bout des doigts
- Ils savent écouter vos besoins
- Ils savent cibler le bon quartier pour vous
- Ils savent trouver LA maison pour vous
- Ils savent négocier pour vous
- Ils vous soutiennent jusqu'à la signature... ET au-delà



**Danny Shears**  
danny@garylanhamgroup.com



## UNE ÉQUIPE GAGNANTE !

954.793.6946

[www.GaryLanhamGroup.com/lanham-team](http://www.GaryLanhamGroup.com/lanham-team)

## NOUS SURVEILLONS VOTRE PROPRIÉTÉ DURANT VOTRE ABSENCE

- ✓ CERTIFICAT POUR VOTRE ASSUREUR
- ✓ VOTRE GARANTIE D'UN TRAVAIL ACCOMPLI !
- ✓ NOTRE TECHNOLOGIE EXCLUSIVE : transmission d'un courriel avec photos, en temps réel, à chaque visite !
- ✓ RÉSERVEZ EN LIGNE MAINTENANT

### SERVICE D'INSPECTIONS RÉSIDENTIELLES

- OURAGAN
- PARASITES
- FUITES D'EAU
- CAMBRIOLAGE
- CLIMATISATION
- MOISSISURE

À partir de  
**12\$**  
par visite

### INSPECTION hebdomadaire et bimensuelle

Rapport d'inspection communiqué après chaque visite



Confiance ★ Fiabilité ★ Sécurité

DEPUIS PLUS DE  
**13 ANS**  
À VOTRE SERVICE!

ENTREPRISE FONDÉE EN 2005  
LICENCIÉE ET ASSURÉE

**SCL BOUCHARD**  
SURVEILLANCE  
Division de SECURCONDO CORP

7220 W. OAKLAND PARK BLVD.  
LAUDERHILL, FL. USA 33313

**954-485-4881**  
URGENCE : 954-257-8874

[SCLBOUCHARD.COM](http://SCLBOUCHARD.COM)

Suivez-nous!

## PUBLIREDACTIONNEL

### Michèle Vasilescu : elle vend les charmes (et les maisons) du comté de Palm Beach !

Rencontre avec l'une des plus célèbres francophones du comté de Palm Beach, Michèle Vasilescu !

Originaire du nord de la France, Michèle Vasilescu a réalisé un véritable tour du monde en famille (habité et voyagé dans plus de 50 pays), et s'est installée, d'abord à New-York City, puis à Palm Beach en 2007. Elle y exerce en tant qu'agent immobilier, mais y préside aussi l'association *Alliance Francophone of the Palm Beaches*, qu'elle a créée avec trois autres amis en 2010, et qui permet aux francophones et aux francophiles du comté de se retrouver chaque semaine. Michèle Vasilescu est ainsi devenue une figure incontournable du comté et de ses îles !

« My Palm Beach Island », c'est la métaphore qu'elle utilise pour définir le comté. « A chacun son petit paradis », explique-t-elle. « Le comté de Palm Beach offre tellement de sites différents pour séjourner ou pour venir habiter, c'est à chacun son île, à chacun sa ville, son quartier, sa campagne... Entre la grande ville de West Palm Beach, avec ses quartiers modernes et anciens, les villes moyennes de Boca Raton ou Deerfield, des petits villages, des sites plus ruraux, comme Wellington et tout l'ouest du comté, mais aussi des endroits naturels impressionnants, comme Jupiter, mais aussi les comtés de Martin et St Lucie qui sont juste au nord, sans oublier les îles-barrières prestigieuses de Palm Beach, Lake Worth, Jupiter Island... vous avez une offre de sites bien plus diversifiés que dans les comtés de Broward ou Miami-Dade. Il y a aussi des opportunités au niveau immobilier que vous ne pourriez trouver ailleurs. C'est un style de vie, de coups de cœur des uns et des autres. » Et y a-t-il autant de francophones à s'installer que dans les comtés voisins ? « Les Canadiens ont disparu de Lake Worth en tant que communauté : dans les années 1970-80, la moitié de la ville parlait français. Néanmoins depuis plusieurs années, ils achètent un peu partout dans

Rencontre avec l'une des plus célèbres francophones du comté de Palm Beach, Michèle Vasilescu !



toutes les villes, de Boca à Okeechobee. Des quartiers entiers se mettent ainsi à parler avec l'accent canadien, particulièrement à West Palm ou à Boynton. Les Français aussi. Au départ, nous étions un petit groupe à Palm Beach, et puis d'année en année ça s'accélère. Les retraités vont préférer les endroits tranquilles, alors que les familles vont dans les villes actives. Et puis il y a ceux qui arrivent pour travailler dans un secteur géographique précis, que ce soit dans le nautisme sur la côte, ou bien l'équitation à Wellington, par exemple. Oui, il y a une pression francophone de plus en plus forte, comme partout ailleurs dans le sud de la Floride. »

Michèle, munie de deux certifications NAR (Association Nationale des Realtors), s'est spécialisée dans la vente et l'achat des biens de seconde résidence et elle accompagne les francophones aussi bien pour la vente que l'achat ou les mises en location de leurs biens immobiliers. « Le plus important avec les courtiers immobiliers, c'est vraiment qu'ils connaissent à 100% les possibilités, mais qu'ils soient tout autant disponibles pour leurs clients afin de bien faire le suivi, et ce jusqu'au closing. Surtout ici à Palm Beach, où généralement les clients sont exigeants et souhaitent avoir la plus grande qualité de service possible. C'est que je leur offre. Je travaille aussi avec une décoratrice française qui peut proposer un "plus" d'agencement. C'est important de mettre un bien en valeur. Palm Beach est aussi réputée pour

tous ses magasins de décoration : c'est un plaisir de travailler ici et dans ces conditions. Notre réseau est important, et on peut, par exemple, facilement trouver des prêts bancaires si les acheteurs en ont besoin. » Et les prix ne sont-ils pas trop élevés ? « Oui ils sont remontés à leur valeur d'avant la crise de 2008, et c'est plutôt une bonne nouvelle : ils augmentent de manière stable - de 5 à 8% par an - et sans effet malsain, sans "bulle". La Floride a une vraie valeur, et toute personne qui investit ici peut en tirer les bénéfices. Après, il y a des gammes de prix. Si vous voulez acheter la maison de Céline Dion, ou bien les vues sur mer de l'île de Palm Beach... là, oui, ça va vous coûter cher : c'est un des sites les plus riches de la planète ! Mais de mon côté, je propose vraiment des maisons, condos, appartements, pour tous les prix. » Et le fait d'avoir un voisin-président-des-USA, est-ce positif ou négatif ? « Des personnes évoquent les deux... mais vraiment, de mon point de vue, ce n'est ni l'un, ni l'autre. Ce n'est pas nouveau qu'il y ait des stars à Palm Beach, et le président Kennedy y résidait déjà régulièrement. Il y a certes un pâté de maison où la circulation est difficile, et un pont qui est régulièrement fermé pour laisser passer le président, mais ça n'empêche personne de vivre ! En même temps, on parle de notre petit paradis un peu partout à la télévision, et ça... ça ne fait jamais de mal ! »

**MICHELE VASILESCU**  
+1 561 228 1465  
michelevasilescu@msn.com  
[www.mypalmbeachisland.com](http://www.mypalmbeachisland.com)

# 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 tard 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 égale ou 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 » est 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 le cas aussi 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 plaintifs. 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... 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 de Floride 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 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 !

Depuis plus de 35 ans, le seul cabinet d'expertise comptable spécialisé dans le suivi de PME et start ups étrangères aux Etats Unis



**MASSAT**  
CONSULTING GROUP™  
EXPERT-COMPTABLES

« Massat Consulting Group est devenu ce lien qui efface les différences culturelles dans les domaines administratifs, comptables, financiers et fiscaux et qui permet à tout investisseur étranger d'appréhender sans difficulté les mentalités et contraintes locales. »

– Serge J. Massat, 1995

- Conseil à l'implantation en Amérique du Nord
- Outsourcing, Back-Office
- Comptabilité
- Fiscalité
- Conseil en optimisation fiscale
- Direction financière en temps partagé / externalisée
- Conseil en stratégie de développement

[www.massat-group.com](http://www.massat-group.com)

**Miami**  
+1 305 420 5935

**Montréal**  
+1 514 518 3521

**Paris**  
+33 6 2422 3185

**New York**  
+1 212 588 8852

**Mexico**  
+52 55 5080 8300

**Luxembourg**  
+352 691 205 569

## 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 ou 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

## Acheter une franchise aux Etats-Unis : est-ce toujours efficace ?

Oui, il n'est pas obligatoire de monter une enseigne de toutes pièces pour réaliser un investissement efficace aux Etats-Unis.

Les Américains apprécient beaucoup les chaînes et chacun s'accorde pour dire qu'il y a encore beaucoup de place pour en développer. Il y a déjà des milliers de chaînes, et un million de franchisés, mais aux Etats-Unis, dès qu'une enseigne fonctionne, son propriétaire tente de la cloner autant que possible. En tout cas, investir sur une entreprise qui tourne déjà, et pourquoi pas une franchise en plein essor, ça peut être une bonne manière pour obtenir en quelques mois un visa « E-2 » ou « EB-5 » (investisseur) pour les Etats-Unis. Vous capitalisez alors sur du solide, que vous n'avez pas vous même inventé, mais tout en restant votre propre patron. Vous avez le choix : lancer une enseigne connue dans un nouveau quartier ou mall, ou bien tenter un peu plus l'aventure en dénichant un concept novateur de franchise. Vous pouvez aussi jouer la « French Touch » : certaines franchises françaises fonctionnent très bien aux USA, dans la restauration, le vêtement ou autres.

## COMMENT DETECTER UNE BONNE FRANCHISE

Mais – on n'a rien sans rien – il y aura beaucoup de dossiers à étudier avant de devenir sereinement franchisé. La base, c'est que tout (dans le contrat qui vous est proposé) est rédigé



pour protéger l'intérêt du franchiseur. Et c'est bien normal : c'est lui qui propose. La loi protège tout de même l'intérêt du franchisé : mais c'est à vous de faire en sorte que ça se passe bien. Attention au rêve américain (et, comme pour les autres commerces, il n'est pas rare de voir des franchises être revendues chaque année à un nouvel investisseur. Apparemment la loi trouve aussi ses limites dans la crédulité des acheteurs !). En tout cas, si votre rêve est d'acheter des McDonalds en Floride ou des « Subway » en

Californie : vous ne serez pas les premiers ni les derniers à faire fortune de cette façon-là aux Etats-Unis ! Restauration, salles de sports, salons de coiffure, hôtels : vous trouvez de tout et pour tous les montants !

La meilleure manière, c'est de travailler avec de bons avocats d'affaires, des avocats d'immigration habitués aux visas « E », et un expert-comptable qui s'y connaisse dans l'accompagnement des nouveaux investisseurs, mais aussi un bon « business broker » pour le local commercial. Faites leur vérifier tout ce que le franchiseur vous transmettra.

Via Google, de nombreux sites internet sont là pour vous présenter les dernières tendances. Selon eux ! Ca ne veut pas dire qu'ils ont tort. Le magazine « Entrepreneur » a un classement en ligne des « 500 meilleures franchises » et des montants d'investissement nécessaires pour acquérir une unité. Forbes a un classement des « meilleures et des pires ».

Mais, il vous faudra venir vérifier sur place, car à distance c'est un peu difficile de croire sur parole les chiffres qu'on vous présente. Vous pouvez élaguer, affiner, détecter, mais rien de tel, au final, que de venir faire du terrain, découvrir l'entreprise, enquêter, rester sta-

tionné durant une journée entière à compter les clients devant un magasin de la marque, mais aussi les passants dans la rue où vous souhaitez vous implanter ! Car il n'y a pas que le concept qui compte : la zone de chalandise est également capitale. D'ailleurs (et c'est le plus important) les lois ne sont pas les mêmes d'un Etat à l'autre (ni les fiscalités locales).

Somme toute, même si ça peut aller vite, il ne faut jamais se précipiter. Il n'y a pas de mystère : une bonne étude de marché, de la zone de chalandise, et du dossier FDD (voir ci-dessous) : dans ce cas, acquérir une franchise sur un marché comme les Etats-Unis peut la plupart du temps s'avérer très intéressant et efficace.

## COMMENT CA MARCHE

Vous aurez, comme partout sur la planète, à payer un droit d'entrée dans le groupe, puis des redevances mensuelles la plupart du temps basées sur un pourcentage du chiffre d'affaires. Il faut aussi compter des frais pour la publicité commune des franchisés, etc.

Les franchises sont régies par les lois de la Federal Trade Commission. Au moins 10 jours avant la signature du contrat le franchiseur doit vous fournir le « Franchise Disclosure Document » (FDD), un

dossier très épais présentant des centaines de points importants à connaître sur la franchise : montant et modalités du droit d'entrée, zone d'exclusivité, état du marché, méthodes d'achat et d'approvisionnement des produits, mais aussi des détails importants sur la liste des franchisés, ceux qui ont quitté le réseau durant les dernières années (et leurs coordonnées), etc. Il faudra aussi convaincre le franchiseur que vous avez le bon profil pour intégrer son réseau ! Si vous êtes sous visa « E » : il y a des dispositions pour que le contrat soit sous réserve de l'obtention de votre visa, mais encore une fois ce n'est pas très compliqué, et c'est souvent assez rapide.

## ET DEVENIR FRANCHISEUR ?

Si c'est vous qui souhaitez franchiser votre marque après de premières tentatives réussies, alors là rien de plus facile. Certes il vous faudra du talent pour vous vendre, mais pour le reste, il y a des sociétés aux Etats-Unis qui s'occupent de tout pour les franchiseurs afin que vous puissiez pour votre part continuer à faire votre métier sereinement, sans vous poser de question, pendant que d'autres s'occupent du développement de votre marque !

**EXPATPREMIUM**  
Assurance Santé Internationale

**S'ADRESSE À TOUTE PERSONNE EN DÉPLACEMENT À L'ÉTRANGER**

- ✓ Séjour temporaire | Tourisme | Voyage professionnel
- ✓ Études | Scolarité | Stage | Au pair
- ✓ Études de longue durée | Université
- ✓ Expatriation de longue durée

Estimation & Souscription en ligne OU Demande d'étude personnalisée

FR: 06.74.04.22.39 contact@expatpremium.com  
US: 561.413.9991 www.expatpremium.com

## VENEZ FAIRE PARTIE DU MOUVEMENT LAKE WORTH !!!

**THE ONE**  
LUXURY CONDOMINIUMS  
1 SOUTH PALMWAY

UN IMMEUBLE-BOUTIQUE QUI PROPOSE UNE COLLECTION EXCLUSIVE DE 14 RÉSIDENCES DE LUXE AUX FINITIONS HAUT DE GAMME  
ACTUELLEMENT VENDU À 60% | PRIX À PARTIR DE 450 000 \$



THE ONE, l'endroit le plus recherché à Lake Worth, situé à quelques minutes de la plage, des restaurants, des galeries d'art et d'un parcours de golf donnant sur l'Intracoastal.

L'immeuble dispose de 3 000 pi.ca. d'espace commercial à louer et au 4e étage, d'un lounge-terrasse sur le toit avec cuisine d'été et spa nage offrant une vue magnifique sur l'Intracoastal.

DES VISITES PRIVÉES DE NOTRE RÉSIDENCE MODÈLE SONT MAINTENANT POSSIBLES  
APPELEZ AU **561.880.7683** POUR PRENDRE RENDEZ-VOUS

**SunDream**  
Development

THE ONE LUXURY CONDOMINIUMS | 1 South Palmway, LAKE WORTH, FL 33460 | www.theoneluxurycondos.com

# 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<sup>e</sup> siècle lui avaient préféré New-York ou la Californie).**

Bien évidemment il n'est pas possible de comparer la période actuelle avec la précédente, celle de « la crise », 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 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. 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 (une tendance qui



ne se dément pas), 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'année comme la destination favorite des Français.

Les Français se sont distingués dans l'immobilier commercial au premier semestre 2018, y prenant le 2<sup>e</sup> rang des investisseurs étrangers (derrière le Canada). Mais il n'est pas un mystère que la France

devient 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 une 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<sup>e</sup> siècle et le début du XXI<sup>e</sup>, tournait plutôt autour de Miami Beach et de Coral Gables.

## 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. Ma LLC est aussi extrêmement facile à gérer.

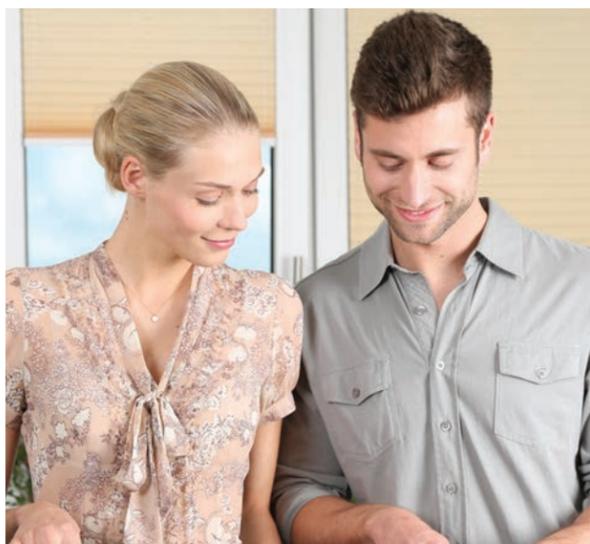
Une LLC ne peut être propriétaire d'un bien que si elle a été créée avant le « closing », c'est-à-dire la signature définitive de l'achat.

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.

## NAPLES & SES ENVIRONS

### La perle du Sud Ouest de la Floride

À 1h30 de FLL | 2h de Miami | 3h30 d'Orlando

Tout près des Everglades, Marco Island, Sanibel & Captiva

Français | Anglais | Italien



**Patricia Gandolfo**  
AGENT IMMOBILIER

Experte certifiée  
en négociation CNE

Membre « Institute for  
Luxury Home Marketing »



ENGEL & VÖLKERS®

Patricia.Gandolfo@evusa.com

USA 239.293.0293

Gratuit avec WhatsApp

www.PatriciaGandolfo.evusa.com

# Les tendances du marché immobilier en Floride pour 2019

Voici un point sur les tendances du marché immobilier en Floride pour la nouvelle année. Au niveau des prix, la Floride suit la tendance américaine. Aux USA plus de la moitié des logements ont déjà une valeur supérieure à ce qu'ils avaient au moment de la crise des subprimes.

En Floride c'est encore un peu en dessous, mais près de 10% des biens immobiliers sont au-dessus de ce qu'ils étaient en 2007, avant la crise. Et ça va continuer d'augmenter. Les Etats-Unis ont une économie brillante... donc tout va y devenir plus cher. Par exemple, à la fin de l'année 2018 les analystes tablaient sur une augmentation nationale de 4,3% du prix des maisons américaines, suivie par une nouvelle hausse de 3,6% en 2020. Question que certains se posent : Les prix sont-ils adaptés ou bien forment-ils une nouvelle bulle ? Ils sont adaptés. Ils vont devenir relativement hauts, mais ils sont pour le moment adaptés aux revenus des Américains qui ont les moyens de les acquérir : le nombre d'unités vendues aux Etats-Unis se porte bien (actuellement à 5,60 millions de transactions par trimestre). Le marché est donc haut, mais on ne peut pas parler de « bulle »

(surtout si nos lecteurs sont Canadiens... eux savent ce que c'est qu'une bulle !!) <sup>(1)</sup>

Voici pour la « big picture » nationale, qui est la tendance la plus influente sur le marché floridien.

La Floride étant un grand Etat, il y a néanmoins de la disparité. Le luxe est en petit ralentissement depuis deux ans, et les biens les plus chers de l'aire urbaine Miami-Lauderdale-Palm-Beach peuvent se négocier bien en deçà de leur prix. Ils sont peut-être remontés « trop vite trop haut » (mais ils ne pouvaient pas rester, de toute façon, au prix de 2008). En tout cas, les biens à plus d'1M\$ sont en surnombre (contrairement aux autres). Un bien « luxe » équivalent, mais à Naples ou à Sarasota, aura certainement un prix affiché plus adapté aux réalités. Si les biens continuent globalement à monter, ceux qui sont affichés trop haut devraient pour leur part baisser : c'est la seule

manière pour qu'ils intègrent le marché.

Toujours pour le côté « santé du marché », si certains biens de luxe sont trop hauts et ne trouvent plus preneur, c'est peut-être aussi dû à la « loi temporaire de transparence », qui oblige depuis 2016 les entreprises achetant comptant – à Miami et à New-York au départ <sup>(2)</sup> – des biens supérieurs à 1M\$, à divulguer le nom des propriétaires de ces entreprises. Une baisse réelle des investissements a été constatée <sup>(3)</sup>... mais en même temps elle a été constatée dans tout les Etats, et pas seulement dans les deux seules villes initialement concernées. Les entreprises qui procédaient à de tels achats ressemblant à du blanchiment... ont apparemment décidé d'aller blanchir autrement ! Comme ces investissements représen-



taient 29% du marché résidentiel... ça a certainement contribué à tasser ce marché. Néanmoins... aujourd'hui, c'est donc plus sain !

Le « flipping » (achat et revente quasi-immédiate avec plus-value, avec ou sans travaux), est de nouveau assez

fort, mais pas suffisamment pour pervertir le marché comme en 2008. En Floride les prêts immobiliers sont aussi un peu plus difficiles à obtenir qu'avant la crise, mais ce n'est pas plus mal : ils sont ainsi plus solides. Les agents immobiliers l'avouent bien volontiers : ils

voient moins d'achats idiots (de la part de personnes qui n'en ont pas forcément les moyens) que c'était le cas en 2008.

Voilà, pour le reste, pas trop de changement ! Le billet vert est cher pour les étrangers, mais l'équation est rapide à faire : tant que les Américains du Nord (et beaucoup d'étrangers) voudront venir habiter et passer leurs vacances en Floride, les prix n'y seront jamais à la baisse (ou très exceptionnellement).

<sup>(1)</sup> Bien évidemment il y a tout de même certains excès aux USA : les prix de l'immobilier en Californie sont sans commune mesure avec les réalités du monde du travail, et il devient de plus en plus difficile de travailler à Manhattan vu l'éloignement des logements à prix raisonné.

<sup>(2)</sup> Puis les comtés de Broward et Palm Beach, mais aussi San Francisco, Los Angeles, San Diego, San Antonio et Honolulu.

<sup>(3)</sup> Après que la loi ait été édictée, les achats en cash à plus d'1M\$ réalisés par des sociétés anonymes sont tombés à seulement 2% de ce qu'ils étaient la semaine précédente, et depuis lors ça n'a pas bougé.

## Accompagnement comptable et fiscal des francophones aux USA

Le cabinet Jade Fiducial, spécialiste de l'accompagnement comptable et fiscal des francophones aux USA, sur Miami depuis plus de 15 ans, présente les différentes composantes fiscales liées à l'investissement immobilier.

PAR JADE FIDUCIAL

L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER LOCATIF EN FLORIDE ET SA FISCALITÉ

Biens détenus par les personnes physiques

Les revenus fonciers sont à reporter sur la déclaration annuelle des revenus (Form 1040 pour les résidents ou Form 1040-NR pour les non-résidents) par le biais du schedule E. Il conviendra de renseigner les loyers encaissés ainsi que les charges déductibles. Les dépenses telles que les charges de maintenance, les frais de publicité, l'assurance, les honoraires divers, les intérêts d'emprunts, les réparations, les taxes foncières et l'amortissement peuvent être déduites.

L'amortissement se calculera sur une base de 27.5 ans pour un usage résidentiel ou 39 ans pour un usage commercial.

Le profit sera taxé selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu (attention nouveau

barème en vigueur à partir du 1er Janvier 2018).

En cas de perte celle-ci pourra être imputée contre des revenus de même source (passive). Pour les résidents il existe une exception en cas de participation active avec un montant maximum de déduction de



Nicolas Pignot

Dorine Marceau

\$25,000 du moment que le revenu taxable du foyer ne dépasse pas \$150,000.

Une perte non-utilisée est donc reportable.

Biens détenus en sociétés

Les revenus fonciers sont à reporter sur la liasse de société correspondant à sa classification fiscale.

La structure la plus courante est la LLC (Limited Liability Company). Il s'agit d'une entité transparente de ce fait la fiscalité sur le résultat sera celle du particulier résident ou non-résident.

Plus-value

Lors d'une vente la taxation sur la plus-value sera :

- de 15% à 23.8% (15 à 20% pour un non-résident) selon la

tranche de revenus sur la part de la valorisation

- de 25% sur la part des amortissements réintégrés

Les éventuelles pertes disponibles au moment de la vente pourront être appliquées contre cette plus-value.

A noter que lors d'une vente réalisée par un non-résident la FIRPTA s'appliquera. Il s'agit d'une retenue à la source obligatoire de 15% du prix de vente. Cette retenue sera reportée au moment du dépôt de la déclaration des revenus. A noter qu'il est possible d'obtenir un certificat de l'IRS pour réduire la retenue à la source notamment en démontrant que la retenue serait supérieure à la charge d'impôt

du vendeur.

Lors d'une vente réalisée par une société en transparence fiscale (LLC) la plus-value sera taxée au niveau du particulier. Si la société est détenue par des non-résidents la FIRPTA ne s'appliquera pas, toutefois la LLC sera dans l'obligation de procéder à une retenue à la source pour le compte de ses actionnaires.

Nous vous invitons à contacter notre équipe pour toutes vos questions fiscales.

**JADE FIDUCIAL**

L'ÉQUIPE DE JADE FIDUCIAL

Dorine Marceau, Branch Manager  
dmarceau@jade-fiducial.com

Nicolas Pignot, Branch Manager  
npignot@jade-fiducial.com

MIAMI - 305.579.0220  
www.jade-fiducial.com

**POUR VENDRE OU ACHETER UN COMMERCE ?**

**VR BUSINESS BROKERS...**

LA PLUS GRANDE AGENCE À MIAMI !  
ET LE RÉSEAU QUI A VENDU LE PLUS DE COMMERCE DANS LE MONDE !!!

« Il est important de vous allier à un expert qui connaît les rouages du métier. »

Nous parlons français, anglais, espagnol Raquel Afriat

**MIAMI** | Raquel@VRMiamiCenter.com  
Bur. 305.448.5559 | Cell. 305.753.4614  
[www.VRMiamiCenter.com](http://www.VRMiamiCenter.com)

**SUR INTERNET**

DE FLORIDE

**leCourrier**

VOUS PROPOSE DES MILLIERS D'ARTICLES!

INFOS / TOURISME / BUSINESS / EXPATS...

[WWW.COURRIERDEFLOIRIDE.COM](http://WWW.COURRIERDEFLOIRIDE.COM)

**JADE FIDUCIAL**  
ADVISORY & TAX SERVICES

**Comptabilité & Fiscalité pour les Français d'Amérique**

Services de gestion comptable et d'optimisation fiscale pour les particuliers et les entreprises s'installant ou déjà implantés aux Etats-Unis, au Brésil et en Argentine.

Services fiscaux et comptables  
Déclarations fiscales  
Conventions fiscales internationales  
Sociétés et individuels

Miami  
Tel: 305 579-0220 • [www.jade-fiducial.com](http://www.jade-fiducial.com)

NEW YORK  
MIAMI  
ATLANTA  
SAN FRANCISCO  
PALO ALTO  
HOUSTON  
DALLAS  
PUERTO RICO  
WASHINGTON  
CHICAGO  
BOSTON  
PARIS  
SAO PAULO  
RIO DE JANEIRO  
BUENOS AIRES

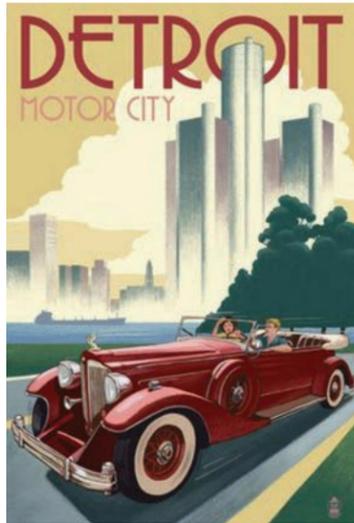
Jade Associates

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

**Nous qui aimons la Floride... nous n'allons pas en dire du mal ! Mais est-ce vraiment le meilleur Etat pour acheter ? Pour ceux qui souhaitent vivre au soleil tout ou partie de l'année, c'est le cas. Avec, certes, quelques phénomènes climatiques extrêmes comme les ouragans. Mais sinon, pour la fiscalité ou pour le dynamisme éco-nomique... la Floride, c'est quand même le paradis !**

A l'opposé, la Californie, ce si bel (et très riche) Etat, est en train de pâtir d'une fiscalité déraisonnée. 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 plusieurs 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).

sont parfaites, 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 ça vous semble le plus stable, 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) !



« **Plusieurs villes côtières à moins de 100km de Miami sont assez pauvres : vont-elles le rester ?** » Aucune chance qu'elles le restent :



Mais parlons des généralités américaines. Pour faire simple, 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 côtes 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 :

## 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,

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 RISQUES

Tous ceux qui ont acheté durant la crise des subprimes 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.



bien, en fonction bien évidemment de l'emploi. Et pas seulement à Détroit : c'est dans toute la « Rust Belt » (région des industries dans le Midwest et près des Grands Lacs) qu'il y a du mouvement. Investir dans les quartiers un temps désaffectés de villes de l'Ohio, du Wisconsin comme du Michigan, est une prise de risque... mais modérée : des milliers de jeunes Américains y ont déjà racheté les belles maisons, souvent pour y vivre eux mêmes, et pour vingt fois moins cher que ce que le même bien leur aurait coûté à San Francisco... Explications :

certaines villes se sont effondrées car elles n'avaient plus de travail à offrir... mais en même temps le travail depuis son domicile a décollé... Donc un jeune qui gagne bien sa vie depuis son appartement de New-York mais qui n'a pas les moyens d'y acheter une grande maison... peut être tenté par un « exil » à Détroit. De même, il peut être moins onéreux d'y créer une entreprise. En tout cas, certains qui avaient acheté à Détroit au pire moment de l'histoire de la ville... sont d'ores et déjà très heureux de l'avoir fait.

Ces questions (Dakota,

Détroit, Floride) sont parmi les exemples les plus connus et les plus intéressantes. Mais vu la grandeur du territoire, il ne faut pas forcément se précipiter sur les cibles faciles : l'investissement peut aussi se faire avec des aubaines et coups de cœur dans de multiples endroits !

**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 !

## LES MEILLEURES VILLES OÙ INVESTIR DANS L'IMMOBILIER LOCATIF AUX USA

Selon une enquête de Business Insiders de 2017 (on peut y voir la prédominance de la Floride) :

1. ORLANDO, FL
2. ST PETERSBURG, FL
3. TAMPA, FL
4. CLEVELAND, OH
5. JACKSONVILLE, FL
6. SEATTLE, WA
7. BOISE, ID
8. ATLANTA, GA
9. NASHVILLE TN
10. LAS VEGAS NV

les promoteurs auront le dernier mot !

« **Y a-t-il un risque à investir à Detroit : que la ville ne se redresse jamais ?** » Ce ne serait alors pas la première « ville fantôme » d'Amérique du Nord. Oui, Detroit peut continuer de sombrer. Néanmoins, c'est plutôt par quartier qu'il faut aller observer les tendances, car certains endroits repartent très

## LES MEILLEURES VILLES OÙ S'INSTALLER AUX USA

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

Une enquête Gallup-Healthways en 2017 auprès de 354 473 résidents des 50 Etats américains donnait ce classement :

1. Naples-Immokalee-Marco Island, FL
2. Barnstable Town, MA
3. Santa Cruz-Watsonville, CA
4. Urban Honolulu, HI
5. Charlottesville, VA
6. North Port-Sarasota-Bradenton, FL
7. San Luis Obispo-Paso Robles, CA
8. Lynchburg, VA
9. Hilton Head Island-Bluffton-Beaufort, SC
10. Boulder, CO

Le journal « U.S News & World Report » a pour sa part utilisé 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 :

1. Austin, Texas
2. Colorado Springs, Colorado
3. Denver, Colorado
4. Des Moines, Iowa
5. Fayetteville, Arkansas
6. Portland, Oregon
7. Huntsville, Alabama
8. Washington, D.C.
9. Minneapolis-St. Paul, Minnesota
10. Seattle, Washington
11. Nashville, Tennessee
12. Grand Rapids, MI

POUR LA FLORIDE : Melbourne arrive en 29<sup>e</sup> position de ce classement, Sarasota 34<sup>e</sup>, puis Fort Myers 41<sup>e</sup>, Jacksonville 44<sup>e</sup>, Pensacola 23<sup>e</sup>.

IMMOBILIER - COMTÉ DE PALM BEACH

*Micheline Many*

COURTIER BROKER

Depuis 1994 !

561-236-3428  
manyhomes@pobox.com

SARASOTA... là où il fait bon vivre !

Investissez en confiance !  
Nous gérons tout de A à Z...  
même les rénovations

Vincent Ricaud  
MBA, GRI  
Broker / Owner

ACHAT | VENTE | GESTION LOCATIVE  
+1 941 538 2010 | +33 (0) 6 12 92 93 70  
info@investus.fr | investus.fr

INVESTUS Realty

- Depuis 1990, plus de 1 000 transactions
- Expertise complète & réponse à toute question immobilière
- Négociateur de carrière
- Informez-vous sans obligation !

RE/MAX 5 Star REALTY

Commercial | Résidentiel

Gaétan Roy, BA, DSA, CIPS  
grealtor@aol.com | www.realtoroflorida.com  
954.658.9643 | 1.800.795.1901

# 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 syndic 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 copro-

priétaire au sein du condominium. Il est important également 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 fi-

nançière 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 renouvelés ? 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 !

## VENDRE 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 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

**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.

**EXPERTE EN « CLOSINGS »**  
Pour vos transactions immobilières

- Assurance-titre & recherche de titres
- Refinancement hypothécaire
- Réception de signatures

**CHRISTINE MARCHAND-MANZE**  
LL.B., D.D.N., Membre de la Chambre des Notaires du Québec

**GALAXY** 800 W. Cypress Creek Rd, Ste 330  
**FORT LAUDERDALE**  
954.909.4882 • cmonze@galaxy-title.com

**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<sup>e</sup> 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

**EXPERTISE COMPTABLE, FISCALITÉ & ASSISTANCE À L'IMPLANTATION**  
**ENTREPRISES ET PARTICULIERS**  
RÉACTIVITÉ - PROFESSIONNALISME - ÉTHIQUE

- CRÉATION DE SOCIÉTÉS
- COMPTABILITÉ ET RAPPORTS PÉRIODIQUES
- DÉCLARATIONS FISCALES DES SOCIÉTÉS ET PERSONNES PHYSIQUES
- CONSEIL EN FISCALITÉ INTERNATIONALE
- ASSISTANCE À L'IMPLANTATION ADMINISTRATIVE ET JURIDIQUE
- DUE DILIGENCE D'ACQUISITION

**Monique Herzstein**

**MCH**  
Consulting USA

**WWW.MCHCONSULTINGUSA.COM**  
786.923.5948 | 305.428.2111  
Aventura Corporate Center | 20801 Biscayne Blvd | Suite 403 | Aventura, FL 33180

# BARNES

INTERNATIONAL REALTY

LEADER DES SERVICES IMMOBILIERS POUR LA CLIENTÈLE FRANCOPHONE  
EN FLORIDE, DE MIAMI À FORT LAUDERDALE



Des experts qui vous accompagnent à toutes les étapes de vos projets immobiliers :

Achat, location, vente  
Investissement et gestion de biens  
Programmes neufs, achat sur plan  
Aide à l'implantation : immobilier commercial et résidentiel

**Votre projet commence ici**

[www.barnes-miami.com](http://www.barnes-miami.com)

*Faites confiance à une équipe et à un grand nom de l'immobilier international,  
implanté à Miami depuis près de 20 ans !*



Elisabeth GAZAY



Jim AGARD



Adam REDOLFI

DIRECTEURS ASSOCIÉS

Tél : +1 (305) 361 2233  
[miami@barnes-international.com](mailto:miami@barnes-international.com)

BARNES INTERNATIONAL REALTY  
1150 SW 22nd Street, Miami, FL 33129



FRANCE - SAINT BARTH - ESPAGNE - ILE MAURICE - ÉTATS UNIS - CANADA - SUISSE - MONACO  
ISRAEL - ANGLETERRE - BELGIQUE - PORTUGAL - ITALIE - GRÈCE - HONGRIE - MAROC - CHINE

# 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 d'ortoirs, 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 pour sa part une gamme assez variée, et moins saturée, avec des endroits délicieux comme Sarasota, Anna-Maria, Bradenton, les îles de Fort Myers, et bien entendu Naples. Les achats sur la côte ouest se sont d'ailleurs largement assainis et équilibrés entre les investisseurs et les acquisitions de résidences principales (de plus en plus de « vrais » gens viennent habiter à Naples !).

## LES BIENS DE LUXE



Las Olas à Fort Lauderdale

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 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 matinées 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 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), certaines parties de Boca Raton (PBC), et Hillsborough (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.

## LE MILIEU DE GAMME



C'est le plus intéressant pour l'investissement locatif. Le cas d'Orlando est le plus souvent cité, car elle est l'une des villes américaines qui se développent le plus. L'agglomération est très étendue (et agréable, même si elle n'est pas 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 touristique fait monter le prix de l'immobilier qui n'est parfois plus en rapport avec les moyens qu'une jeune famille peut avoir pour rentrer dans la vie. Il faut parfois s'éloigner loin de la mer pour trouver des loyers normaux.

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). Beaucoup d'agents immobiliers proposent donc des investissements locatifs dans des quartiers de

qualité, mais habités par des familles qui travaillent, et sont parfois obligés de résider à quelques dizaines de kilomètres de leur job ! Des quartiers populaires à l'ouest de Miami, dans les villes de Hialeah ou Doral, sont ainsi en train de monter en gamme. De même dans les villes à l'ouest de l'autoroute I95, aussi bien au niveau de Aventura, que de Fort Lauderdale, Pompano Beach ou Boca Raton.

## L'ENTRÉE DE GAMME

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 appellent « Mobile Homes »). Aux Etats-Unis, les « trailer parks » qui contiennent ces maisons usinées vont du pire au meilleur. On peut y trouver dans certaines 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 À survivre... ou bien seulement pour survivre à l'hiver quand il frappe le Canada et le nord des USA ! La maison

**MIAMI & ALENTOURS**  
 ACHAT | VENTE | INVESTISSEMENT  
 LOCATION EN SAISON

Condos  
 Maisons de ville  
 Maisons

AGENT IMMOBILIER  
 Oceania, Sunny Isles  
 +++ Hallandale & Hollywood

Stéphanie Hirschenson  
 305.467.4400 | stephsellsmiami@gmail.com  
 www.stephsellsmiami.us

**VENTE - ACHAT - LOCATION**  
 en français

VOTRE FLORIDE : un style de vie !  
 VOTRE COMTÉ DE PALM BEACH : une qualité de vie à la mer & des espaces verts  
 VOTRE AGENT : une connaissance parfaite de l'immobilier & un service personnalisé  
 Votre club francophone : www.francopb.org

Michèle Vasilescu, Courtier en immobilier  
 MyPalmBeachIsland.com  
 561-228-1465 | michelevasilescu@msn.com

**VOTRE AGENT IMMOBILIER**  
 COMTÉ DE PALM BEACH

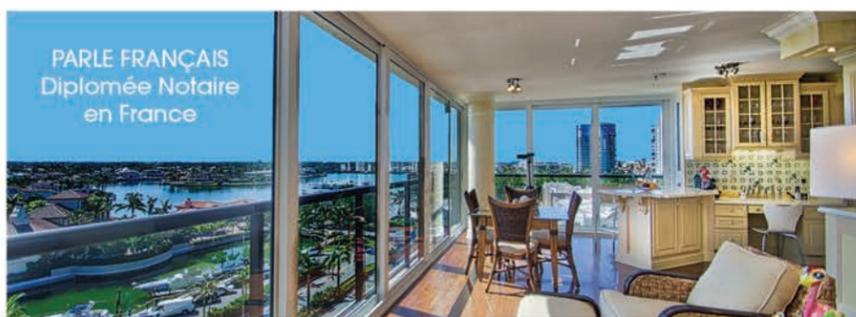
PASSION | DISCIPLINE  
 POURSUITE DE L'EXCELLENCE

Trouvons ensemble  
 la parfaite maison !

Dominique Mauger

631.235.7262 | Dominique.Mauger@FloridaMoves.com  
 www.dominiquemauger.cbintouch.com

VOTRE AGENT IMMOBILIER : NAPLES | MARCO ISLAND | ESTERO | BONITA



PARLE FRANÇAIS  
 Diplômée Notaire  
 en France

De BONS CONSEILS pour vos ACHATS, VENTES & LOCATIONS dans la plus belle région de Floride

Naples & les environs... sa douceur de vivre, ses plages magnifiques et ses terrains de golf !



**Jany Pech**  
 Broker Associate depuis 19 ans - Réside à Naples depuis 30 ans  
 NaplesFloridaBroker.com | 239.404.5030 | janypech@aol.com



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 classique au nord de Canaveral. La côte ouest est parfois plus surprenante, avec une végétation de type « sud » assez exubérante, dans des endroits charmants, de style un peu « old Florida », pour ne pas dire « old Dixie » (vieux sud) : allez voir vers Weeki Wachi, Crystal River, Cedar Key : si vous aimez la nature, vous serez servis (et faites attention aux ours !). Plus vous vous éloignez du sud, et plus vous pouvez trouver des propriétés à bon marché.

**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 se sont mis à flamber. Puis c'est passé à la Miami River et désormais à Little Haiti. Non loin de Miami, certaines villes sont actuellement en train de « monter en gamme » de manière impressionnante comme Homestead, Hollywood, Lake Worth, Boynton Beach, Bonita Springs...

**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 beau. 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. A l'est il y a la grande Jacksonville qui se développe vite et bien. A l'ouest il y a aussi des stations balnéaires de toute beauté, moins courtisées que Miami car elles ont des hivers frais : Panama City Beach, Destin, Pensacola et autres, qui ont autant d'écosystèmes économique à découvrir.

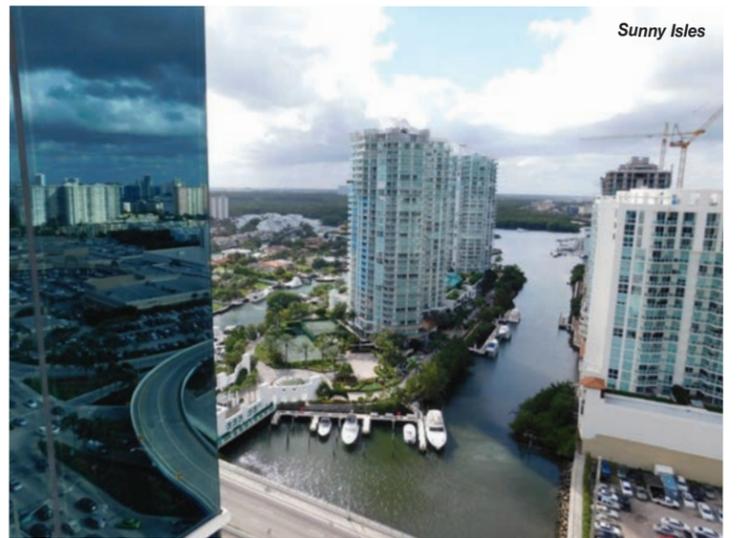
**MIAMI-DADE**

Comme dit en introduction, Miami et son comté concentrent les extrêmes. La moitié des habitants y dépendent 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



nuent de prendre en valeur (avec également Upper East Side, Miami River et Little Havana), alors que la bande côtière, de Key Biscayne à Aventura, reste une valeur sûre (mais pâtissant un peu des conditions de circulation). Pour la valeur des investissements cette fois, le milieu de gamme peut en ce moment être une option sage : c'est

ce qui se demande à Miami ! (Et, pour les locataires, nous placerions aujourd'hui Miami-Downtown et Brickell en tête pour le meilleur rapport qualité/prix.) Si vous voulez vous passionner pour l'investissement en Floride... voyez, vous n'avez que l'embaras du choix !



**CABINET COMPTABLE & CONSEILS FISCAUX**  
tant d'un point de vue financier que juridique

**VOTRE SUCCÈS C'EST NOTRE BUSINESS !**

Services axés sur la **réactivité, proximité & compétitivité**

Équipe jeune & dynamique proche de ses clients  
Sait vous faire profiter de l'économie de temps à gérer les dossiers... grâce à de nouvelles technologies

350 Lincoln Road Mall, Ste 4037  
Miami Beach, FL 33139  
941.726.9984 | [www.2bc.us](http://www.2bc.us)  
Aussi bureau à Los Angeles

Benjamin Berthet  
b.berthet@2bc.us  
Français | Anglais | Espagnol

COMPTABILITÉ | AUDIT | CONSEIL | SOCIAL | JURIDIQUE | INTERNATIONAL

**VOUS DÉSIREZ VENDRE OU ACHETER?**  
Condos • Maisons • Maisons de ville • Projets Pré-Construction

MAISONS USINÉES Neuves & Usagées (PDG Mobile Home)  
+ Service de rénovation + Service clés en mains

L'experte qui répond à vos besoins!

**GENEVIÈVE BOUCHARD**  
754.244.2884 | [ggeny72@hotmail.com](mailto:ggeny72@hotmail.com)  
[www.GenevieveBouchard.com](http://www.GenevieveBouchard.com)

INTÉGRITÉ ET SATISFACTION ASSURÉES

DEPUIS 1999 EN FRANCE **PLOMBERIE & DÉGÂTS DES EAUX** DEPUIS 2010 EN FLORIDE

Maintenant aussi **DÉGÂTS DES EAUX**  
Recherche de fuite  
Rénovation | Remise en état  
Assurance acceptée

**DAVE 21**  
Installation | Réparation | Entretien  
**BROWARD | PALM BEACH**

En français - David  
**954.993.6249**

Licence CFC1429374 [www.dev21.fr](http://www.dev21.fr) | [www.dave21.net](http://www.dave21.net) Certificat 164463

# IMMOBILIER COMMERCIAL : comment bien acheter ou vendre son local



De même pour vendre ce local commercial : dans les deux cas, pour l'acheter ou le vendre, le pire ennemi 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 Cocagnes ! 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 personnes 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 essaiera 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 en 2022 le plus grand centre commercial des Etats-Unis. Dans le comté de

Broward, c'est « Dania Pointe » qui est actuellement en train de sortir 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<sup>ème</sup> siècle : mélanger les commerces à des habitations, des hôtels et des distractions.

Il ne fut 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 facilement 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.

**Experts de l'immobilier à ORLANDO depuis 35 ans**  
CONSEILS - VENTE - GESTION

Villas | Commerces | Terrains  
Gestion intégrale de votre bien sur place  
Investissement locatif clé en main  
Résidences principales et secondaires

**VILLAS EN FLORIDE**  
Une marque de Pineloch Investments Inc.

Orlando élue 1<sup>ère</sup> ville où investir en 2018 ! par Forbes

**EN FLORIDE** Bertrand Bouchenot  
407.850.9707  
info@villasenfloride.com

**EN FRANCE** Jérémie Toubiana  
01 53 57 29 07  
j.toubiana@villasenfloride.com

[www.VillasEnFloride.com](http://www.VillasEnFloride.com)

Location de condos à 2 pas de la mer !  
**Sunny Isles & les alentours**

Pour TOUS les budgets \$

**CRIDOM MANAGEMENT**  
Christiane & Dominic Després  
FL 305.749.5933 | QC 418.204.2071

[www.CondoFloride.com](http://www.CondoFloride.com)

**HOLLYWOOD BEACH HOTELS** À deux pas de la plage!  
9 propriétés au total

À proximité : aéroport de FLL, port des Everglades, Hard Rock Casino & parc d'amusement Boomer

- Piscine chauffée
- Stationnement
- Cuisines/cuisinettes
- Internet haute vitesse
- Télé sur grand écran plasma en français

**NOUVEAU** Activités & Sorties

954.923.8020 ou 1.888.923.3740  
1915 N. OCEAN DR., HOLLYWOOD  
[www.hollywoodbeachhotels.com](http://www.hollywoodbeachhotels.com)

Au service des francophones en Floride depuis 28 ans !  
« Le Petit Québec à Hollywood »

**RICHARD'S MOTEL**  
ROOMS & APTS.  
POOL • TV • A/C • PHONES  
FRANCAIS • ESPANOL

**HOLLYWOOD & HALLANDALE**  
15 immeubles sécuritaires et à prix abordables !

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

**-15% SUR LES SÉJOURS D'HIVER\***

Près de tous les services et 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

Condos Studios à partir de 399\$/semaine  
1 239\$/mois  
Tarifs à la journée disponible

1-800-742-4431  
[richardsmotel.com](http://richardsmotel.com)

COMMERÇANT Orange

\*Détails sur notre site Web

305.936.1440  
**Le Rendez-Vous** French Bakery and Cuisine  
L-S 8h-22h  
Dim 8h-16h

**AVENTURA | 17851 Biscayne Blvd.**

Petit déjeuner | Déjeuner | Dîner  
Brunch le dimanche | Service traiteur

**VENDREDI Spécial Couscous**  
Octobre à juin incl.

**LUNDI & VENDREDI Spécial Moules & Frites à volonté**

Le soir uniquement

RendezVousBakery1@gmail.com Livraison : [www.UberEats.com](http://www.UberEats.com)  
[www.LeRendezVousBakery.com](http://www.LeRendezVousBakery.com) UBER EATS

**POUR TOUS VOS BESOINS EN ASSURANCE**

Notre désir : bien vous servir !

**ASSURANCE VOYAGE**  
Un seul appel suffit.  
COMPAREZ LES TARIFS :  
12 assureurs & 30 produits!  
1.855.516.1060

**Responsabilité civile Commercial Affaires Automobile Moto**

**Habitation**  
• CONDOMINIUM  
• MAISON DE VILLE  
• UNIFAMILIALE  
• MULTIPLEX  
• LOCATAIRE

Martin & Christine RIVARD

1014 Gateway Blvd., Suite 107 | **BOYNTON BEACH**  
info@rivardinsurance.net | 561-739-8346 | SANS FRAIS 1-888-311-1165  
[www.rivardinsurance.com](http://www.rivardinsurance.com)

Rivard Insurance Agency, Inc.

# 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). Achetez-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 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

renovation, 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



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

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 !

**ÊTRE BIEN ASSURÉ ... C'EST IMPORTANT !  
ÊTES-VOUS BIEN ASSURÉ ? PENSEZ-Y !**

La meilleure couverture au meilleur prix ! **Du sur mesure pour tous les budgets**

- ★ Assurance santé
- ★ Assurance habitation
- ★ Assurance automobile
- ★ Assurance professionnelle

**DEVIS GRATUIT SUR INTERNET EN FRANÇAIS**  
Contactez-moi !

*Le client d'abord !*

**François Delfosse**  
Spécialiste en assurance-santé chez Rivard Insurance

561.810.0928 **Rivard Insurance Agency, Inc.**

**305.904.1964** ★ [fdelfosse@rivardinsurance.net](mailto:fdelfosse@rivardinsurance.net)

**PLUS DE 8 MAÎTRES STYLISTES & 2 techniciennes pose d'ongles**

**NIKITA HAIR**

**OFFREZ-VOUS une chevelure de rêve !!!**

LUN-SAM 9h-19h | DIM 11h-18h

193 E Palmetto Park Rd | BOCA RATON  
561.362.7102 | [www.nikitahair.com](http://www.nikitahair.com)

**MÉDECINE INTÉGRATIVE**  
Une approche globale de l'humain

- Service clinique sans rdv (urgence)
- Tests laboratoires sur place
- Tests laboratoires de Coumadin
- Soins des maladies chroniques
- Douleurs aiguës et continues
- Soins pour accidents de voiture
- Acupuncture & Médecine Chinoise

La plupart des assurances sont acceptées

Traditional Medicine Center  
**DONALD COLES**  
754.444.8826

3898 W Commercial Blvd., TAMARAC  
www.Facebook.com/ColesHealthCare

L'assurance santé pour les Français et Canadiens de Floride.  
Finis l'out of pocket!

0 Franchise  
0 Co-assurance  
0 Co-paiement

**EXPAT ASSURANCE**  
Tel: (786) 224-0411 • [info@expat-assurance.com](mailto:info@expat-assurance.com)  
[www.expat-assurance.com](http://www.expat-assurance.com)

## “YOU-LIFT” – FINALEMENT UN FACELIFT ACCESSIBLE À TOUS !

Les nouvelles technologies en chirurgie ont réduit à la fois les risques et les résultats moins naturels du passé. Le “YOU-LIFT” peut maintenant être fait en tout sécurité, sans anesthésie générale, dans le bureau du médecin, permettant ainsi d'offrir une plus valeur à meilleur prix.

Imaginez paraître 10 ans plus jeune, à l'intérieur de 10 jours seulement, et imaginez aimer ce que vous voyez dans le miroir.

Le “YOU-LIFT” est un lifting exclusif développé par le docteur Mucci afin de permettre à plus de gens de s'offrir

un lifting sans compromettre les résultats. Un lifting de la qualité du diamant au prix du zircons.

Le docteur Mucci est un chirurgien esthétique du visage accrédité qui a fait plus de 2 000 facelifts au cours des 8 dernières années.

**yoULift EST SÉCURITAIRE ET ABORDABLE ET LES RÉSULTATS SONT EXCEPTIONNELS :**

- Un lifting du bas du visage et du cou, avec ultrasons concentrés, pour de meilleurs résultats
- Fait en 90 minutes sous anesthésie locale au bureau du médecin, sans douleur
- Une apparence naturelle de 10 ans en moins, un look rafraîchi
- Exécuté méticuleusement par un chirurgien esthétique du visage accrédité et hautement expérimenté
- Le docteur Mucci est classé comme un chirurgien 5 étoiles sur le site RealSelf (Le plus légitime site de critiques de chirurgiens)



« L'objectif du U-Lifting est de permettre à nos patients de reprendre rapidement leurs activités normales. Nombreux sont ceux qui s'assoient avec leurs amis, quelques jours plus tard, sans que personne ne réalise qu'ils ont eu un lifting. Ils remarquent simplement que vous avez l'air plus jeune, que vous avez un look rafraîchi. » – Dr. Mucci

APPELEZ AUJOURD'HUI POUR EN CONNAÎTRE D'AVANTAGE

**FOREVER**  
Young & Trim Cosmetic Centers  
954.719.4514

[www.ForeverYoungAndTrim.com](http://www.ForeverYoungAndTrim.com)  
BUREAUX À PLANTATION ET À BOCA RATON

**DR. WAYNE MUCCI**  
Chirurgien esthétique accrédité  
Classé 5 étoiles, RealSelf

FINANCEMENT GRATUIT

**PROMO TAUX DE CHANGE**  
Informez-vous !

# 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 manifeste 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 Building (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 règlements 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 pour que la municipalité puisse, 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 zona-



ge 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'Etat 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'Etat 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

Assurance – MedEvac

## Air Ambulance GLOBAL

**ACCEPTATION GARANTIE** pour toute personne de moins de 85 ans et toutes les conditions préexistantes stables sont automatiquement couvertes

**PAS DE PÉRIODE D'ATTENTE!**  
Vous voyagez bientôt ? Obtenez d'abord un devis avec nous gratuitement !

587.410.3714 CAN/USA [www.MedEvacGlobal.com](http://www.MedEvacGlobal.com)  
info@medevacglobal.com Transport médical à domicile lorsque l'imprévu se produit

**VOUS PAYEZ LE PRIX DE GROS !!!**

Visitez notre magasin de bijoux & accessoires  
**PLUS DE 100,000 PAIRES EN STOCK**

Tout est au même prix... Prix de gros !!!

3206 W. Hillsboro Blvd., DEERFIELD BEACH  
Lundi-Samedi 9h30 – 21h00 | Dimanche 10h00 – 19h00

954.425.8588 Stationnement GRATUIT @allshoes988

TOUTS LES SOULIERS DE FEMMES

**\$988** TOUTES LES BOTTES

VÊTEMENTS DE FEMMES

**\$588** **\$1288** &+

**\$688** TOUTES LES SANDALES DE FEMMES

**10% DE RÉDUCTION SUR MENTION DE CETTE ANNONCE**

# La maison mobile est-elle l'avenir de l'habitation américaine ?

« Home Sweet Mobile-Home » ! Oui, les Américains sont toujours propriétaires... mais pas forcément de ce qu'on pourrait croire. 6,4% des maisons aux Etats-Unis sont désormais des mobiles homes, et la tendance s'accroît. 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 la plupart du temps inférieurs à 50 000\$ : 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 »).

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

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.

## 20 MILLIONS D'AMÉRICAINS...

Les mobile homes abritent ainsi aujourd'hui 20 millions d'Américains (dont 23 % de retraités), soit deux fois plus que dans les années 1970. C'est profitable pour les familles qui peuvent ainsi se loger ; pour l'Etat qui n'a rien à dépenser en construction de logement sociaux, mais aussi (et surtout) pour les fabricants. Ainsi, toutes les grandes villes ont défini des zones précises réservées aux maisons usinées, dans lesquelles leurs citoyens peuvent déménager, un peu loin du centre ville, mais tout de même pas au fin fond de la campagne. Ils peuvent ainsi continuer à travailler à la ville. Parfois, les résidents de ces parcs sont aussi liés à l'immigration, comme par exemple au Nouveau-Mexique où les mobile homes constituent 15% de toutes les maisons de l'Etat.

La ruée vers le trailer park a commencé en 2008 au moment de la crise des subprimes. De nombreux américains avaient alors perdu leur logement, et les prix des mobile homes ayant également baissé (en moindre mesure), elles sont devenues des solutions de repli sur un marché alors moins fluctuant que l'immobilier classique. Ceux qui avaient tout perdu pouvaient ainsi malgré tout redevenir locataires pour quelques centaines de dollars seulement, alors que d'autres dans la même situation avaient sauvé les quelques dizaines de milliers de dollars nécessaires pour rester propriétaires... mais d'une maison mobile.

Vincent Ricaud, agent immobilier à Sarasota en explique certaines modalités : « Dans un parc de maisons mobiles, on n'est généralement pas propriétaire du terrain qu'on



loue et on est donc totalement à la merci de certains propriétaires qui ont très fortement augmenté les prix de location, à \$500 – voire plus – par mois. La valeur de son investissement est donc délicate si on ne contrôle pas la propriété du terrain. Mais il existe d'autres formules plus protectrices : terrain en co-propriété (co-op) ou bien pleine propriété du terrain avec une HOA (le mieux). Bien évidemment, il n'est pas possible d'installer une maison mobile en dehors d'un terrain réservé et zoné à cet effet (pas le droit dans une zone réservée aux maisons individuelles, par exemple). »

## ... POUR LE MEILLEUR, COMME POUR LE PIRE

Ainsi, si le rêve américain des années 1950 s'éloigne, ce n'est pas pour autant non plus un « cauchemar » pour tous les résidents des trailer parcs. Ils constituent de nouveaux modes de vie avec un confort certain et des règlements drastiques afin d'en préserver la tranquillité. Sans compter les parcs hors catégories, parfois splendides, comme en Floride. Nombreux sont ceux qui fonctionnent même comme des « gated communities » ; des parcs entourés de murs et surveillés par des sociétés privées. Dans le sud, beaucoup de parcs sont ainsi peuplés de retraités paisibles qui s'exercent toute la journée

à rendre coquets leurs extérieurs comme leurs intérieurs. Ceux-là ont souvent, par le passé, été les jeunes propriétaires des fameux pavillons de banlieue des années 1950. Ils ont « revendu l'américain dream » pour avoir une retraite plus confortable au soleil et pas trop loin de la mer.

## DES MAISONS À MOINS DE 20 000\$

En Floride il est possible d'acheter une maison mobile pour 20 000\$, et parfois moins. 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.

Il y a aussi deux autres sortes de maisons modestes : les « manufactured homes » qui sont pour leur part destinées à être installées en permanence – constituant une phase intermédiaire entre mobile home et maison en dur – et puis les « tiny homes », souvent préfabriquées, habitées par de jeunes urbains, souvent des « millenials » qui n'ont pas les moyens de se loger dans des condos en ville et ne souhaitent pas non plus aller habiter en lointaine banlieue.

Dans l'Amérique de l'opulence, les parcs de mobile homes sont ainsi devenus une « autre réalité » qui n'est certes pas mise en valeur par les films hollywoodiens. Mais de grandes sociétés cotées à Wall Street commencent à s'intéresser à ce marché... et ont déjà gagné des millions avec. « C'est même un secteur d'investissement très recherché », précise Vincent Ricaud, « car la clientèle est captive. Lorsque ton parc est plein, c'est une rente certaine. C'est un segment immobilier qui a toute sa place. »



La « maison pour tous » : le rêve américain des années 1950...

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

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'américain dream » des années 1950 ; le pavillon pour tous avec la Ford ou la Chevrolet garée devant la balançoire des enfants... n'est

**SUR INTERNET**  
DE FLORIDE  
**leCourrier**  
WWW.COURRIERDEFLOIDE.COM

**DELRAY YACHT CRUISES**  
801 East Atlantic Ave | DELRAY BEACH

*Offrez-vous une escapade!*  
**RÉSERVATION : 561.243.0686**  
www.DelrayYachtCruises.com

**VENDREDI & SAMEDI : Croisière-Coucher de soleil**  **DIMANCHE : Croisière-Brunch**

**Croisière-Fêtes & Événements spéciaux (Action de grâce, Noël, etc.)** **Croisières guidées de 2 heures**

**FÉVRIER À AVRIL**  
Tous les jours à 10h30 et à 13h30  
**MAI À JANVIER**  
Du mardi au dimanche à 13h30

**Adultes 27\$ – Aînés & Enfants 24\$**

**-3\$** par pers. **sur les croisières à 10h30 et à 13h30**  
De février à avril **sur les croisières à 13h30**  
De mai à janvier  
Des restrictions s'appliquent Exp. 31/12/19

**CROISIÈRES À L'ANNÉE | SPECTACLES LIVE | CROISIÈRES NOLISÉES | RÉSERVATIONS NÉCESSAIRES**

# Immobilier aux Etats-Unis : vocabulaire, jargon et termes spécifiques

Le marché immobilier américain a évidemment ses spécificités en matière de vocabulaire. Que vous soyez futur locataire ou propriétaire, voici les mots, termes et tout le jargon à connaître !

## 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 donner 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 ».



des « Brownstone », à cause de la couleur brune de leur pierre.

## DE QUELS DOCUMENTS AI-JE BESOIN POUR LOUER ?

Soit d'une carte d'assuré 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 »).

relatons 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.

## 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 défaillants 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

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 ou 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.

## 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

## 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.

-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

## 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

# Simple comme bonjour

Member FDIC

\*La limite quotidienne de retraits est de 1 000 \$ US

## Vos transactions en Floride, facile comme jamais

- Jusqu'à 1000\$ US de retraits quotidiens\* aux guichets automatiques Desjardins Bank
- Accès sans frais à plus de 1000 guichets Publix Presto!
- Carte de débit Desjardins Bank émise en succursale

954 454-1001 ou 1 800 454-5058  
desjardinsbank.com

### Venez nous rencontrer :

Lundi au mercredi: 9 h à 16 h  
Jeudi et vendredi: 9 h à 17 h

**Boynton Beach**  
1070 Gateway Blvd,  
Suite 102, FL 33426

**Hallandale Beach**  
1001 East Hallandale  
Beach Blvd, FL 33009

**Pompano Beach**  
2741 East Atlantic Blvd,  
FL 33062

**Lauderhill**  
7329 West Oakland  
Park Blvd, FL 33319

**Desjardins**  
Bank

# CINQ CHOSES À SAVOIR avant d'acheter un bien immeuble en Floride

Un appartement ou un pavillon en Floride, c'est le rêve de milliers d'européens et canadiens.

Bien entendu, il y a plus que « cinq » choses à savoir avant de réaliser l'achat d'un bien en Floride. Néanmoins en voici déjà cinq qui me paraissent fondamentales, afin que la réalisation du rêve soit un peu moins compliquée à planifier.

## AGENT IMMOBILIER

Déjà, un agent immobilier peut faire gagner du temps. La « Florida » est réellement une création de l'industrie de la promotion immobilière. Face au grand nombre de courtiers immobiliers, tout acheteur international s'est sans doute posé la question : ai-je vraiment besoin d'un agent immobilier ? Ce n'est pas obligatoire, mais un bon agent immobilier peut vous faire gagner du temps, et il pourrait vous offrir au passage d'autres contacts utiles pour faciliter l'acquisition.

## TITLE INSURANCE

Une autre question que beaucoup se posent : la « Title Insurance », qu'est-ce que c'est que ça ? Il s'agit d'une forme d'assurance servant à couvrir un « sinistre », par exemple une charge qui pèse sur un bien qui n'a pas été détectée avant la conclusion



Par Me DAVID WILLIG

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

formelle de l'achat. Cette notion de « title insurance » n'existe pas en France; on dit que c'est le notaire qui joue le rôle de « title insurance ». Pourtant, c'est une pratique généralement répandue aux Etats-Unis, et en Floride elle l'est spécifiquement.

## CRÉATION D'UNE « LLC » POUR L'ACQUISITION

Beaucoup d'acheteurs internationaux apprennent par la bouche-à-oreille qu'il faut une LLC, une « Limited Liability Company » pour procéder à une acquisition immobilière. La LLC est une sorte de personne morale, et même s'il n'existe pas 36 formes de personnes morales, ce choix peut être utile. Cela ne veut pas pour autant dire qu'il existe une solution définitive pouvant être

utilisée de la même manière pour tout le monde. Il faut examiner la situation précise de l'acquéreur afin de dresser pour lui une solution sur mesure.

## LA FISCALITÉ

À l'époque moderne, il y a peu d'acquisitions qui ne donnent pas lieu à un impôt quelconque : l'acquisition d'un bien immeuble implique certains impôts, tout comme l'usage qu'on en fait. D'emblée, lors de l'achat, il y a des timbres fiscaux à payer. 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 sorte de TVA, ainsi qu'à un impôt sur le revenu du bailleur. La vente du bien peut également donner lieu à un plus-value assujettie d'un impôt.

## LA SUCCESSION

Il arrive très souvent qu'un acquéreur pense à ce que va devenir son bien s'il n'a pas eu le temps de vendre ou de donner ce bien de son vivant. Là, encore, il est plus efficace d'organiser son patrimoine afin de faciliter le règlement de la succession. Mais il faut également que la solution apportée soit « sur mesure » et tenant en compte la situation précise du



propriétaire, surtout s'il s'agit d'un propriétaire international.

L'acquisition d'un bien immobilier implique typiquement un investissement relativement important. Il n'est donc pas à prendre à la légère, même s'il paraît peut-être plus simple dans un système comme celui de la Floride qui semble favoriser un grand nombre d'opéra-

tions d'achat-vente. Il est toujours à conseiller de vous faire accompagner par un professionnel, non seulement de l'immobilier, mais également un professionnel du droit.

Si vous pensez réaliser une acquisition immobilière, il vaut mieux chercher cet accompagnement en amont, plutôt qu'en aval !

Me. David S. WILLIG reste à votre disposition pour assurer une opération sans heurts et sans surprises, mais aussi pour toutes informations sur les visas !

Me David WILLIG  
2837 SW 3rd Ave, Miami, FL  
(305) 860-1881  
interlawlink@aol.com  
floridavocat.com

**SPJA**  
CONSTRUCTION LLC

Licence FLCGC1522377

**ENTREPRENEUR GÉNÉRAL**  
**GENERAL CONTRACTOR**  
Broward | Palm Beach | Miami  
Rénovation | Construction neuve  
Gestion de projets

**RÉSIDENTIEL & COMMERCIAL**  
Intérieur | Extérieur

**Sébastien Paradis**

CONSULTATION GRATUITE  
561.352.6512  
info@SPJAFL.com  
**www.SPJAFL.com**

- + 15 ans d'expérience
- Un portfolio de choix
- Un service personnalisé
- Des prix abordables

**Miyako**  
Buffet & Sushi

**LUNCH**  
Lun-Sam 11h30 - 15h30  
Dimanche 12h - 15h30

**DÎNER**  
Dim-Jeudi 17h - 22h  
Vend-Sam 17h - 11h30

**WEEKEND Spécial Homard**  
Ven-Sam-Dim  
Homard aux oignons verts & gingembre inclus dans le buffet

**TOUT EST FRAIS**  
PLUS DE 200 CHOIX DIFFÉRENTS

**HAPPY HOUR**  
SAKE | BIÈRE | VIN  
Tous les jours  
17h - 18h30

**Le seul buffet japonais de sushis & fruits de mer HAUT DE GAMME**

Grand choix de cuisine asiatique en plus du grill et hibachi

**10% Réduction**  
Par adulte  
**LUNCH**

Paiement comptant - Ne peut être combiné avec d'autres offres. Non valable pendant les jours fériés. Exp. 31/12/2019 LCDF

**10% Réduction**  
Par adulte  
**DÎNER**

Paiement comptant - Ne peut être combiné avec d'autres offres. Non valable pendant les jours fériés. Exp. 31/12/2019 LCDF

**À EMPORTER DISPONIBLE**

**954.783.8883 | OUVERT 7J/7 | www.miyakobuffet.com**

**1157 S. Federal Highway, POMPANO BEACH**  
En face de St. Colman's Church | Plaza du Stein Mart

**GREAT SMOKY MOUNTAINS**  
Envie d'un changement de paysage?

**10% de réduction sur mention de cette annonce**

**Six chalets accessibles par vol direct FLL-Knoxville & à moins de 45 minutes de Knoxville, Tennessee**

- Tout près du parc Great Smoky Mountains, de Pigeon Forge & Gatlinburg
- Idéal pour vos réunions de famille ou vos réunions corporatives
- Des vues panoramiques à couper le souffle  
Des couchers de soleil époustoufflants  
**La nature à l'état pur !**
- Chalets confortables & tous équipés de jeux de billard, babyfoot, shuffleboard & d'un jacuzzi

**DEUX CHALETS DE 6 À 8 PERSONNES**  
3 chambres | 3 salles de bains

**QUATRE CHALETS DE 14 À 20 PERSONNES**  
4-6 chambres | 3-5 salles de bains

HÉLÈNE GOUBERT 954.496.1106  
angelsrestcabin@yahoo.com  
**www.CabinsInSmokyMountain.com**



633 E Dania Beach blvd, Dania Beach, FL 33004

**1.866.544.8402** info@go-2.com  
www.go2vacationsflorida.com



avec le groupe Québécois **Lipstick Rodeo**

**Venez nous rejoindre le 25 Fév.- 8jr/7nt dont 2jr à Cuba  
Croisière Country 100%**

**SÉLECTION CROISIÈRES**

Paradise cruises > West Palm Beach > Grand Bahama  
MSC Armonia > 7nt/8jr dont 2 jr a la Havane /CUBA  
NCL Getaway > 09 Dec. 03, 10 Mars **Boissons et pourboires GRATUITS**  
MSC Seaside Caraibes Est Ouest **Boissons au verre Gratuites**  
MSC Divina 03 Mars 11nt12jr Panama



**TOUTES LES CROISIÈRES DU MONDE**



**FORFAITS VACANCES, VOLS DIRECTS DE FT. LAUDERDALE**

Mexique Cancun-Haiti Decameron-Martinique- Las Vegas-  
Guadeloupe- Cuba- La Havane- République Dominicaine



**GUADELOUPE**

Passez vos plus belles vacances  
**EN TOUTE LIBERTÉ**

• Vols directs 7nt + villas 6 couchages ;  
+ transferts + taxes



**\*490\$+**  
base 6 pers.  
Villas les Tamarins  
\* Prix basé sur un vol/ pers 220u\$

**VOYAGES GUIDÉS EN FRANCAIS VOLS A/R DIRECTS 3NT/4JR.**



New Orléans 05, 11, 25 Fev 19 COMPLET /  
DATE SUPPLEMENTAIRE ;17 au 20 Fev. 2019  
Nashville / Memphis 01 au 04 Mars 2019  
Atlanta **NOUVEAU** 05 au 08 Mars 2019



**EN FLORIDE LE #1 DES EXCURSIONS**

**GUIDÉS EN FRANCAIS**

**BIEN SÛR** **PARKING GRATUIT**

Parade de bateau > 15 Dec 2018  
Grand tour de Miami  
Key West et les Keys  
Cote Ouest de la Floride

**PROFITEZ DE NOS PROMOS**  
PROMO 2X1 PROMO 55+ PROMO -30 jr

Miami + Wynwood  
La croisière s'amuse  
Ste Augustine & Cap Canaveral  
Kennedy Space Center



**Vous pouvez maintenant réserver en ligne ou appeler Huguette au 1-866-544-8402**