

BCW : l'art d'accompagner les investissements à l'étranger



Quelle est la première règle à respecter pour un investissement à l'étranger ?

Laurent Ségal : L'accompagnement des clients français à l'étranger nécessite dans un premier temps d'identifier les contraintes juridiques locales notamment en matière de protection des investissements étrangers. Il est encore d'identifier des conseils locaux capables d'apporter le même niveau de qualité de service et de compétences techniques qu'un cabinet d'affaires français de premier plan. Le but est en effet de pouvoir répondre aux particularités juridiques et culturelles de certains pays.

Au-delà du choix d'un conseil, quelles sont les autres problématiques ?

LS : Dans certains pays, les législations sont extrêmement protectrices de l'industrie et du commerce locaux. Elles contrôlent l'investissement étranger et les échanges afin de limiter les sorties de devises et les prises de contrôle d'acteurs industriels locaux par des étrangers. Elles doivent être nécessairement appréhendées par les investisseurs afin de protéger leur investissement dans la durée. Elles impliquent là encore le besoin d'un conseil local.

Laurent Bernet : Dans certains pays,

le rapatriement des dividendes ou l'échange de devises est impossible ou extrêmement réglementé. Certains pays ne reconnaissent pas la protection internationale des brevets. En Algérie, il est ainsi quasi impossible de rapatrier des dividendes et de créer des sociétés communes sauf si un associé local dispose de 51 % du capital.

« A l'étranger, la sécurité et la nature de l'investissement de votre client dépendent largement de la réglementation et des contraintes culturelles locales »

En France, sous réserve de quelques exceptions, les sociétés étrangères peuvent créer des filiales détenues à 100 % par leurs capitaux dans notre pays sans contraintes particulières...

LB : En revanche, la réciproque n'est pas vraie. La tendance protectionniste est en train de se développer notamment dans les secteurs sensibles liés

Le **cabinet BCW & Associés** est le spécialiste des implantations et des acquisitions de structures dans l'Union Européenne, l'Asie et le Moyen-Orient pour le compte de clients français et étrangers. Il s'appuie sur le réseau international LAW (Lawyers Associated Worldwide) et sur des correspondants privilégiés choisis partout dans le monde pour leur compétence et leur professionnalisme. **Interview croisée de Laurent Bernet et Laurent Segal, avocats associés.**

aux domaines de la santé, la biotechnologie, le militaire, ou la cryptologie où les acquisitions à l'étranger peuvent être contrôlées ou restreintes. Il faut être extrêmement prudent. Tout devient potentiellement sensible lors d'un investissement à l'étranger.

Les problématiques sont-elles uniquement financières ?

LB : Il faut aussi prendre en compte les permis de séjour pour les cadres français à l'étranger. Il est important de savoir si l'entreprise peut envoyer son employé et de connaître les conditions dans lesquelles cela peut être fait !

En Chine, en Russie, il existe aussi des problèmes de propriété industrielle...

LS : Oui tout à fait, ces pays n'ont pas signé toutes les conventions internationales. Dans ces pays, si vous êtes amenés à procéder à un investissement, à une création de société ou à un partenariat, nécessitant un transfert de technologie, vous risquez d'être confrontés à une moindre protection de votre propre propriété intellectuelle.

Pour répondre à toutes ces problématiques, avez-vous un réseau sur place d'intervenants juridiques ?

LB : Pour répondre à une clientèle de PME, BCW ne s'appuie pas sur des grands cabinets d'avocats ou encore

des réseaux intégrés où vous devez faire appel à la branche locale. Nous nous appuyons au contraire sur notre réseau d'avocats issu du réseau LAW ou sur des partenaires locaux que nous connaissons bien pour les avoir déjà testés dans le passé

Vous êtes pratiquement un enquêteur au profit de l'entreprise...

LB : Comme notre cabinet dispose d'une expérience et d'un réseau international, nous sommes des portes et des points d'entrée pour mettre en place des stratégies d'extension internationale d'entreprises, sécuriser leur environnement juridique et trouver les meilleurs partenaires.

Pourquoi faire appel à un intermédiaire comme vous ?

En cherchant directement un avocat sur place, le chef d'entreprise perdra du temps. Il devra lui faire comprendre la nature de ses produits, la stratégie et l'histoire de sa société. En faisant appel en revanche à nos services, il recourra à un avocat qui par définition assumera sa responsabilité pour son propre compte. Ce sera plus confortable et à mon sens plus efficace dans l'accompagnement de la mise en place de l'investissement à l'étranger.

■ *Propos recueillis par Jean-Christophe Collet*