

COMITÉ NATIONAL
FRANÇAIS



CHAMBRE DE COMMERCE
INTERNATIONALE

REVUE DE LA COMMUNAUTÉ FRANÇAISE DES AFFAIRES INTERNATIONALES

ECHANGES INTERNATIONAUX

spécial
France - Etats-Unis

4^e Trimestre
2004

20.00 €

USA - FRANCE

EXTRAIT



Les
100
filiales
françaises
au Texas
se portent
bien !



La Floride : une économie tonique !

Spécial France Etats-Unis

Directeur de la publication : M. François de LAAGE de MEUX, Président de ICC France, Comité National Français de la Chambre de Commerce Internationale.

Comité de rédaction : Marie PSIMENOS de METZ-NOBLAT, Délégué Général 9, rue d'Anjou - 75008 Paris - Tél. : 01 42 65 12 66 - Fax 01 49 24 06 39

Comité de Coordination et Régie Publicitaire : Editions OPAS - 41, rue Saint-Sébastien - 75011 Paris - Tél. : 01 49 29 11 00 Fax : 01 49 29 11 46

Relations rédactionnelles : Martine YVINEC - 89 av. de Wagram 75017 Paris - Tél. : 01 42 27 20 61 Fax : 01 42 27 20 22

Dépôt légal 92892 - 3^e trimestre 2004

Editeur Conseil : Jean-Pierre KALFON

Imprimerie : en U.E @Tous droits de reproduction réservés



couverture eyewire images

- Activités du secrétariat international 2
- Editorial 5
 - François Loos, ministre délégué au Commerce Extérieur*
 - S. Exc. Howard H. Leach, Ambassadeur des Etats-Unis en France*
 - S. Exc. Jean-Daniel Levitte, Ambassadeur de France aux Etats-Unis*
- Jean-François Boittin, Ministre Conseiller, pour les affaires économiques à Washington : "les grandes métropoles américaines recèlent un fort potentiel pour les produits et le savoir-faire français" 13
- "Une économie qui connaît une réelle embellie". 17
 - Entretien avec Jean-Christophe Donnelier, Conseiller Economique et Commercial, à New York*
- L'Atlantique ne protège pas l'Europe de la loi américaine... 19
 - Entretien avec Carina Levintoff, Attorney at Law Conseiller du Commerce Extérieur de la France*
- Growth of Alternative Asset Management and Implications for Structured Products. 23
 - by Eric Raiten, CDC IXIS North America*
- Décoder les codes : une affaire de spécialistes 26
 - Entretien avec Burton K. Haines, Partner, attorney at Law Chairman - Business Department*

- Marchés financiers : le Code Napoléon face au droit anglo-saxon 31
 - Entretien avec David Malamed, Avocat associé, Bureau de New York Gyde Loyrette Nouel*
- SOX et normes IFRS : les cabinets d'audit sont très sollicités 33
 - Entretien Louis G. Osmont, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Associé Mazars LLP USA*
- Investment banking : le n° 1 européen, partenaire naturel des corporates américains 35
 - Entretien avec Jeffrey Youle, Managing Director, Head of Corporate Investment Banking North America BNP Paribas*
- "Pernod Ricard marque des points aux Etats-Unis". 39
 - Entretien avec Michel Bord, responsable du développement du groupe aux Etats-Unis.*
- "Les Américains ne remettent pas en question leur forte présence en France". 43
 - Entretien avec Stephan Pierce, directeur général de l'AMCHAM (American Chamber of Commerce in France).*
- Pfizer's goal : to make modern treatments available to everyone in need around the world 46
- Initiatives 49
- "La Floride : une économie tonique !" 55
 - Entretien avec Christophe Bouchard, Consul Général de France, chef de la mission économique à Miami.*
- "Latecoere vers un développement soutenu à l'international". 57
 - Entretien avec Raphael Bolzan, Directeur Général adjoint et Directeur International du groupe Latecoere.*
- L'action de l'association United States Council for International Business 63
- "Les 100 filiales françaises au Texas se portent bien !" 65
 - Entretien avec Denis Simonneau, Consul Général de France et Conseiller Commercial pour l'Oklahoma, l'Arkansas et la Louisiane.*
- AMN : elle a tout d'une grande ! 67
 - Entretien avec Christian Pierrens, Président Directeur Général AMN DPI et Chief Executive Officer AMN Inc.*
- "Fiabiliser la prospection pétrolière". 71
 - Entretien avec Jean-Claude Dulac, Président Directeur Général de la société Earth Decision Science.*
- "Nouveaux outils au service de la croissance de SK Hand Tool ". 74
 - Entretien avec Michel Moulin, Président Directeur Général de SK Hand Tool*
- Assurance aux États-Unis : un secteur en voie d'harmonisation 76
- Les technologies émergentes dans les Etats du Sud-est des Etats-Unis. 78
 - Contribution de John R. McIntyre, Conseiller du Commerce Extérieur de la France (CCE), Section Sud-Est, Etats-Unis.*
- L'Amérique du Nord, un marché porteur pour l'Hôtellerie Accor. 81
 - Entretien avec David O'shaughnessy, Accor North America, Business and Leisure Division, Executive Vice President, Chief Operating Officer*



LES ACTIVITÉS DU SECRÉTARIAT INTERNATIONAL DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE

ICC au service des échanges internationaux

■ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE - ICC

Fondée en 1919 pour encourager le commerce et l'investissement ainsi que la libre circulation des produits et des capitaux, la **Chambre de Commerce Internationale** est une organisation non gouvernementale qui rassemble plus de 7 500 entreprises et associations économiques de **130 pays**.

Entretenant des relations étroites avec l'OMC, l'OMD, l'OCDE, l'OMPI, la Commission Européenne et d'autres organismes représentatifs, ICC a pour principale mission **l'harmonisation des pratiques commerciales**. Elle offre divers services spécialisés, édite guides et manuels pour la conduite pratique des affaires internationales et organise régulièrement des conférences et séminaires techniques pour les dirigeants d'entreprise.

■ ICC France

ICC France, le **Comité National Français d'ICC**, représente les intérêts

internationaux de ses adhérents. L'objectif des travaux de ses différentes commissions de travail, auxquelles siègent les personnalités mandatées par les entreprises, fédérations professionnelles, organisations consulaires et le MEDEF, est de permettre de **dégager une position française homogène** avant les réunions des Commissions Internationales d'ICC. Le Comité National Français a déjà fourni plusieurs Présidents au niveau mondial d'ICC.

■ La revue ECHANGES INTERNATIONAUX

Largement diffusée aux décideurs économiques, la revue 'ECHANGES INTERNATIONAUX', organe extérieur officiel de communication du Comité National Français d'ICC, est devenue **la tribune d'expression très recherchée des dirigeants d'entreprise** en France et à l'étranger.

Chaque trimestre, la revue Echanges Internationaux d'ICC France :

- rend compte des événements marquants de la Chambre de Commerce Internationale et des travaux des Commissions de son Comité français,
- édite des hors-série «pays» qui présentent les activités des entreprises françaises à l'international ainsi que celles des entreprises étrangères en France,
- traite de nombreux sujets d'actualité sous la signature de personnalités éminentes de la vie économique :
- Commerce International
- Télécommunications
- Echanges multilatéraux et bilatéraux
- Informatique
- Actualités bancaires
- Assurance
- Energie-Matières premières
- Environnement
- Transports
- Ingénierie
- Grandes infrastructures
- Propriété intellectuelle et industrielle
- Manifestations professionnelles

La Présidence de l'ICC en 2003/2004

Comme le savent nos lecteurs, la Présidence de l'ICC est constituée sous forme de "troïka", chacun des membres détenant un mandat de deux ans non renouvelable.

Le Conseil de l'ICC siégeant à Paris le 19 Novembre 2002 a rendu un hommage appuyé et unanime à M. Richard D. McCORMICK (Etats-Unis) dont le mandat de Président de l'ICC touchait à son terme (31 Décembre 2002). Pendant les deux années de sa Présidence, M. McCORMICK s'est dépensé sans compter pour l'ICC, qu'il s'agisse du

renforcement des Comités Nationaux de la coopération accrue entre l'ICC et les organisations intergouvernementales à compétence économique, ou encore de l'organisation en Mai 2002 du Congrès biennal de l'ICC à Denver (Etats-Unis), manifestation marquée par des débats de haute qualité comme l'ont souligné les quelques 700 participants.

Conformément aux statuts de l'ICC, M. McCORMICK continuera à jouer un rôle très actif au sein de la troïka présidentielle de l'ICC et ce comme **Président sortant**.

Tous les membres du Comité Français de la Chambre de Commerce Internationale se féliciteront de l'élection à l'unanimité par le Conseil de notre Organisation mondiale de M. Jean-René FOURTOU, Président, Vivendi Universal, à la Présidence de l'ICC pour la période 1^{er} Janvier 2003 - 31 Décembre 2004.

C'est également à l'unanimité que le Conseil a élu Mr Park Yong Sung comme Vice-Président de l'ICC pour 2003 et 2004. ■

Marchés financiers :

le Code Napoléon face au droit anglo-saxon



David MALAMED
Avocat associé
Bureau de New York
GYDE LOYRETTE NOUEL

De longue date, Gide Loyrette Nouel a assisté les sociétés, les banques et les institutions financières nord-américaines dans le cadre de leurs opérations vers l'Europe. Depuis 1984, cette activité est coordonnée à partir de son bureau de New York, qui est également un trait d'union privilégié entre la clientèle française et étrangère de Gide Loyrette Nouel et les nombreux cabinets américains et canadiens avec lesquels il entretient des rapports réguliers.

■ Quels sont les projets de développement de Gide Loyrette Nouel aux Etats-Unis?

David Malamed - Le bureau de New York a été conçu en 1984 comme un bureau de représentation. Son rôle, pendant une dizaine d'années, a été similaire à celui d'un " ambassadeur ", chargé de développer des relations avec les grands cabinets et les clients (grandes entreprises et institutions) dans le cadre de leurs opérations avec la France. Cette politique correspondait à la taille du Cabinet Gide Loyrette Nouel et au marché de l'époque. Mais un certain nombre de faits structurels et conjoncturels se sont passés depuis, et la configuration du bureau n'est plus adaptée à la situation actuelle.

■ Quelles sont les évolutions qui vous conduisent à envisager un changement de structure?

Tout d'abord le fait que Gide Loyrette Nouel a grandi et que la " Maison " est désormais connue des différents acteurs américains : le Cabinet comptait 150 avocats et juristes voilà vingt ans, il en rassemble aujourd'hui plus de 500.

Parallèlement, le marché a évolué substantiellement avec l'internationalisation des entreprises et la transformation des modes de travail liée au développement des nouvelles technologies de communication, comme le fax et l'Internet. Etre virtuellement en contact, mener des négociations, conclure des accords en temps réel est désormais possible, ce qui restreint l'avantage pour un cabinet d'avocats d'avoir un bureau de représentation à l'étranger, comme ce l'était à l'ère, révolue, de la machine à écrire et du télex !

■ Puisque les technologies le permettent, pourquoi ne pas centraliser vos activités sur votre bureau de Paris ?

D'une part, parce que le contact réel reste un facteur très important dans notre métier. D'autre part, parce que notre Cabinet entend axer son développement sur des matières très spécifiques dans lesquelles il a acquis une véritable expertise : les marchés de capitaux, les financements structurés, le financement de projets.

Or, les opérations financières d'envergure internationale se déclinent généralement soit en droit anglais, soit en droit new-yorkais. Même à Paris, nos vrais concurrents ne sont plus les cabinets franco-français, mais des cabinets anglo-saxons.

Grâce à son réseau international (18 bureaux dans le monde), notre Cabinet est attrayant pour les banques américaines qui réalisent des opérations transfrontalières. Nous voulons de même avoir la confiance de grands groupes français et européens sur le marché américain et pouvoir conseiller les grandes banques françaises installées à New York. L'avenir de notre Cabinet, la poursuite de son expansion, repose sur notre capacité à servir ce fameux triangle : Londres, Paris, New York, les trois places financières les plus importantes du monde.

■ Allons-nous vers une domination du droit anglo-saxon ?

En matière financière, nous n'y allons pas, nous y sommes déjà ! Le droit anglo-saxon est devenu le premier langage utilisé dans le monde des affaires. Certes, les deux tiers des Etats du globe utilisent le code Napoléon né voici deux cents ans. Mais tout comme,

dans le domaine informatique, Windows est le système d'exploitation de 90% des ordinateurs, le droit anglo-saxon donne accès, d'un coup, à 90% du marché financier mondial. Ne pas le pratiquer, c'est se limiter à une portion congrue de ce marché. Même de tailles comparables à celles des cabinets français, les cabinets anglais se trouvent dans une situation privilégiée pour traiter des opérations financières à Hong

Kong, en Chine, pays de droit anglo-saxon. Voyez à quel point la norme est fondamentale !

Les pouvoirs publics français ont pris conscience récemment de cette perte d'influence que peut entraîner l'absence de maîtrise du système juridique et ils s'efforcent, depuis peu, de promouvoir le droit civil français. ■

propos recueillis par martine yvinec

GIDE LOYRETTE NOUËL

Cabinet d'avocats indépendant de tout premier plan en France, Gide Loyrette Nouel, avec maintenant 18 bureaux dans le monde, est l'un des plus importants cabinets internationaux.

Structure solide de deuxième génération, forte et fière de son héritage culturel, la " famille " Gide Loyrette Nouel rassemble 524 avocats et juristes dont 88 associés, de plus de 30 nationalités, reconnus parmi les meilleurs spécialistes de chacune des branches du droit national et international de la finance et des affaires.

Depuis plus de 80 ans, le Cabinet offre aux entreprises, aux institutions publiques et privées, ainsi qu'aux gouvernements, une assistance juridique à compétence multiple du plus haut niveau de qualité, quelles que soient la complexité et la diversité des problématiques.

200 avocats et juristes assurent la présence internationale de Gide Loyrette Nouel. Les bureaux du Cabinet répondent à l'ensemble des exigences relevant des différents systèmes juridiques à travers le monde.

www.gide.com

GIDE LOYRETTE NOUËL aux Etats-Unis

Le Bureau de New York, dirigé par David Malamed, avocat associé, travaille en étroite collaboration avec les équipes spécialisées du Cabinet à Paris et les autres bureaux étrangers.

DOMAINES D'INTERVENTION :

- **Assistance aux investisseurs** (des entreprises américaines vers la France et inversement) : *acquisitions, droit bancaire, droit des sociétés, droit immobilier, droit social, contentieux et arbitrage internationaux ;*
- **Venture Capital** : *conseil aux investisseurs et aux start-up sur les prises de participations, les pactes d'actionnaires, les introductions en bourse (IPO), les stock-options et sur la mise en place de structures d'investissement ;*
- **Fiscalité** : *conseil aux sociétés françaises et américaines sur les acquisitions, regroupements et restructurations d'entreprises, et sur les investissements et financements impliquant la France et les Etats-Unis ;*
- **Nouvelles technologies** : *conseil aux sociétés américaines sur l'Internet, le commerce électronique et les biotechnologies en France.*

1350 Avenue of the Americas - New York, N.Y. 10019
Tél. + 1 212 765 2600 - malamed@gide.com



LA MOBILITÉ INTERNATIONALE

Le mémo-guide de
l'expatriation pour les PME

auteur : Sylvette FIGARI

La mise en œuvre d'un projet de mobilité pour une PME relève d'enjeux mais aussi de risques qu'il convient d'estimer. Cet ouvrage explore les aspects stratégiques et pratiques de la mobilité à l'international selon les objectifs et les moyens de l'entreprise.

Comment, dans un premier temps, identifier la formule la mieux adaptée : expatriation, détachement, contrat local, VIE... ? Ensuite, bien évaluer les critères de recrutement du salarié sur les aspects tant professionnel que personnel.

Une fois ces choix opérés, ce mémo-guide recense toutes les formalités avant le départ et examine dans le détail toutes les étapes de préparation au départ : rémunération, fiscalité, protection sociale selon que le salarié est expatrié ou détaché, formalités bancaires, assurances supplémentaires, droit au chômage, déménagement, scolarisation des enfants...

Enfin, s'il est primordial d'accompagner le salarié pendant son séjour et de maintenir les liens avec l'entreprise, il faudra, le moment venu, également soigner son retour.

114 pages - 25 € TTC -
Mémo-guide du MOCI Réf. 10025
Tél. (0)1 40 73 39 25 -
moci.achat@ubifrance.fr