



LAWYERS
RMKB
ROPER, MAJESKI, KOHN, BENTLEY

Commercialiser vos produits aux USA: Implantation, Acquisition, Contrats

REDWOOD CITY OFFICE
Ropers, Majeski, Kohn & Bentley
A Professional Corporation
1001 Marshall Street
Redwood City, California 94063
Telephone (650) 780-1691
Facsimile (650) 780-1701
www.rmkb.com

François G. Laugier
(650) 780-1691
francois@rmkb.com

SAN FRANCISCO OFFICE

201 Spear Street, Suite 1000
San Francisco, California 94105
Telephone (415) 543-4800
Facsimile (415) 972-6301

SAN JOSE OFFICE

80 North First Street
San Jose, California 95113
Telephone (408) 287-6262
Facsimile (408) 918-4501

LOS ANGELES OFFICE

515 South Flower Street, Suite 2100
Los Angeles, California 90071
Telephone (213) 312-2000
Facsimile (213) 312-2001

NEW YORK OFFICE

17 State Street, Suite 2400
New York, New York 10004
Telephone (212) 668-5927
Facsimile (212) 668-5929

BOSTON OFFICE

60 State Street, Suite 700
Boston, Massachusetts 02109
Telephone (617) 973-5720
Facsimile (617) 371-2950

HONG KONG AFFILIATE

Liau, Ho & Chan
Solicitors & Notaries
6/F United Chinese Bank Bldg
31-37 Des Voeux Road C
Hong Kong
Telephone: 852-2521-2486
Facsimile: 852-2845-0758

3 avril, 2008

Entrer sur le marché Américain:

- **Par risque et retour sur investissement croissants:**
 - **Vente de l'entreprise ou de la ligne de produits**
 - **Alliance Stratégique, Distribution, License, JV**
 - **Acquisition**
 - **Implantation**

IMPLANTATION

● **Modèle:**

- **100% Filiale**
- **DE Corp qual CA**
- **Dirigeant local (F puis US)**
- **Commercialisation**
- **Exploitation, Evolution, Sortie**

Formation de la société

- **Coût: \$5,000**
- **Méthode: BFQ**
- **Temps: <1 semaine du BFQ (total <1 mois)**
- **Budget annuel (Marque, qq K, Imm, Visa):
\$15,000**

L'équipe locale

- **Contrat de travail avec le dirigeant, l'équipe:**
 - **At-will (+NDA, confid, Cession PI)**
 - ▶ Pas de discrimination
 - **Travailleurs indépendants**
 - **Participation au capital (parent, filiale?)**
 - ▶ RSPA, Stock Options
 - ▶ Si dans filiale, sortie conjointe

Mise en place des opérations

- **Immigration**
 - "Boutiques"
 - B, L, H, E, O, Carte Verte, Nationalité

- **Baux**
 - Triple Net (Taxes loc., Assur, coûts de fctmt)
 - Full Service
 - Prix: \$/pd carré/mois

- **Marques**
 - Etat ou Fédéral (USPTO)

- **Expansion dans d'autres états**

ACQUISITION

- **Préparation**
- **Déroulement de l'acquisition**
- **Intégration**
- **Au delà**

Les ingrédients d'une acquisition réussie

- **Les CEOs expérimentés répondent:**
 - Stratégie claire
 - Capacité à intégrer
 - Capacité à accélérer
- **Règle des 100 jours**
 - Succès ou échec dans les 100 jours qui suivent l'acquisition

Préparation

- **Objectifs clairs et communiqués (en interne et auprès de l'équipe externe)**
- **Recherches avant de pousser la porte**
- **Aller vite: La lenteur tue les deals**
- **Intégration, Intégration, Intégration**

Déroulement (1)

- **Décision: Actifs ou Actions**
 - **Actifs**
 - ▶ +Dettes écartées, - transfert de K, - Int'l
 - **Actions**
 - ▶ +Relativement simple, - dettes, - différentes catégories d'actions (vente dans la vente)

- **NDA puis Lettre d'Intention**
 - LOI pas exécutoire, mais 80% de la négo

- **Due Diligences (Voir FGL questionnaire)**
 - Réduit le risque d'échec

Déroulement (2)

- **Payment différé (Earnout)**
 - Souhaitable pour l'acheteur
 - Réserve de payment, séquestre (Holdback, Escrow – 10-20%)
- **Rétention des employés, dirigeants**
 - Vos actifs rentrent chez eux chaque soir
 - Tapis rouge (compensation, communication)
 - Garder contrats d'emploi pour qq jours seulement avant signature
- **Signature, Closing**

Intégration

- **Clé du succès**
 - **Echecs d'intégration plutôt que d'acquisition**
- **La 1e question...**
 - **Que se posent les employés dès que l'acquisition est annoncée**
- **Que faire?**
 - **K d'emploi, Communication, Intégration cultures, équipes, systèmes (informatique, juridique, compta, ventes...)**

Au delà de l'acquisition

- **Apprenez:**
 - Individus, Technologies, méthodes, procédures

- **Managez**

- **Grandissez**
 - Dans d'autres états, à l'étranger depuis ici, protégez la prop. intell., cherchez du financement, achetez des cibles, passez en bourse...
 - Inversion ("Flip")?

CONTRATS

- **Distribution (“Vendor Agreement”, “Distribution Agreement”)**
 - Assurance: CGL, négociations re limites
 - Indemnification: Choix conseil, décision de transaction
 - Choix des lois
- **JV: 2 sociétés créent une entité transparente (GP)**
 - Pour durée, projet spécifique
 - Peu de parties (2 en gl)
- **Alliance Stratégique: Pas de création de nouvelle société, alliance basée sur un/des contrats**
 - Développement joint, Distribution, License (peut déboucher sur une acquisition)

Le système juridique

- **1.200.000 avocats**
- **Payés à l'heure (.1) mais pacte de quota litis possible**
- **Jury**
- **Capacité d'initiative (discovery)**
- **Résultat: Société litigieuse, coût du litige: multiple de ceux que vous connaissez**
- **Assurance (CGL, Umbrella)**
- **Bien se servir des avocats (Streefighting...)**



LAWYERS
RMKB
ROPER MAJESKI KOHN BENTLEY

Questions?



LAWYERS
RMKB
ROPER MAJESKI KOHN BENTLEY

Merci!

Francois G. Laugier
Ropers, Majeski, Kohn & Bentley
1001 Marshall Street
Redwood City, CA 94062
1.650.780.1791
francois@rmkb.com