

VISA E2 POUR LES USA

Obtenir le visa investisseur,
créer ou reprendre une entreprise, et durer



SYLVAIN PERRET

Sylvain Perret

Le Visa E2 pour les USA

*Obtenir le visa investisseur, créer ou reprendre une entreprise, et
durer.*

© Sylvain Perret, 2026

ISBN numérique : 979-10-439-1420-1

Librinova”

www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

L'auteur

Sylvain Perret vit aux États-Unis depuis 2010 avec sa femme Daphnée et leurs trois enfants. Cette année-là, la famille s'installe à Orlando, en Floride, où Daphnée et Sylvain créent une entreprise d'import de produits européens qui leur permet d'obtenir un visa E-1.

L'avocate en immigration qui les assiste dans leurs préparatifs apprécie la qualité du business plan rédigé par Sylvain pour appuyer le dossier. Elle lui confie la rédaction des business plans des clients de son propre cabinet. C'est le point de départ d'Objectif USA, l'agence que Sylvain fonde pour accompagner les Français qui souhaitent entreprendre aux États-Unis. Daphnée le rejoint au sein de l'agence en 2016.

Avant son arrivée sur le sol américain, Sylvain a travaillé quinze ans dans le secteur bancaire, en France et aux Antilles, principalement au service des entreprises. Le financement de créations d'entreprises, dont certaines sont aujourd'hui cotées en Bourse, la lecture et la validation de centaines de business plans lui ont donné la connaissance d'une multitude de métiers et la capacité d'identifier vite les points clés d'un projet.

Aux États-Unis, il devient business broker, agent spécialisé dans la vente d'entreprises, membre de Business Brokers of Florida (BBF) et de l'International Business Brokers Association (IBBA), ainsi que Real Estate Broker, membre de la National Association of Realtors (NAR). En 2017, il obtient l'exigeante certification « Certified Business Intermediary » (CBI) délivrée par l'IBBA. En décembre 2020, il est élu président du réseau d'affaires franco-américain d'Orlando, le French American Business Council of Orlando (FABCO), puis, en 2022, président de l'Alliance Française d'Orlando.

Depuis la création d'Objectif USA, il est intervenu auprès de nombreux candidats à l'expatriation via le rachat ou la création d'entreprises. Il a aussi pris part aux démarches menées auprès des autorités françaises et américaines, à la suite de la réduction de durée des visas E-2 pour les Français en 2019, qui ont abouti, en novembre 2023, à une nouvelle durée de 48 mois.

En 2025, après quinze ans passés à Orlando, la famille s'installe à Raleigh, en Caroline du Nord. Sylvain et Daphnée y fondent la filiale locale de RÉZOWAY, au sein de laquelle ils accompagnent des entreprises françaises qui s'implantent

aux États-Unis. Sylvain est également aujourd'hui trésorier de l'Alliance Française de Raleigh.

Entre-temps, il est également devenu enseignant à SKEMA Business School : International Financial Management en bachelor, et Merger & Acquisition au sein du master Financial Markets and Investments (FMI).

Ce livre est la suite logique de ce parcours : quinze ans de dossiers E-2 vus du terrain, condensés en vingt chapitres.

Introduction

En quinze ans, je suis intervenu sur près de 200 dossiers de visa E-2. Pas comme avocat : comme praticien. Business broker, j'ai vendu pendant plus de dix ans des entreprises à des demandeurs de visa. Rédacteur de business plans, j'en ai écrit plus de 150 pour des dossiers d'immigration. Consultant en implantation, j'ai accompagné des candidats de la première idée jusqu'à l'entretien au consulat, et souvent longtemps après.

Ce poste d'observation change tout. L'avocat voit le dossier. Le praticien voit le projet. Il voit le bail commercial dont le loyer va étouffer la trésorerie, le candidat qui rachète une entreprise dans un métier qu'il n'a jamais exercé, les prévisions bâties sur un marché qui n'existe pas. Et il voit aussi, des années plus tard, qui est toujours là et qui est rentré. Ce livre est écrit depuis ce point de vue. C'est un livre sur le visa E-2 par la pratique, et chaque règle qu'il énonce s'appuie sur des cas que j'ai réellement rencontrés au cours de ces quinze années.

Cette expérience m'a appris une chose que les candidats découvrent souvent trop tard : le visa n'est qu'un sésame. Il ouvre la porte des États-Unis, il ne garantit pas d'y rester. Le E-2 ne se renouvelle que si l'entreprise tourne. Pouvoir rester, c'est donc réussir son projet, et rien d'autre. Voilà pourquoi ce livre, s'il consacre une large part à l'obtention du visa, les critères, les deux voies de dépôt, l'investissement, le dossier, le business plan, l'entretien, ne s'arrête pas le jour où le passeport revient avec le précieux tampon. Il traite aussi du renouvellement, des raisons pour lesquelles des projets échouent, et des suites possibles vers d'autres statuts.

Je précise tout de suite ce que ce livre n'est pas. Ce n'est pas un livre de droit, et il ne se substitue en aucun cas à l'appui d'un avocat en immigration. Je ne donne pas de conseil juridique, je n'en ai ni le droit ni la prétention, et je consacre un chapitre entier à expliquer pourquoi un avocat compétent est indispensable à votre dossier (cf. Chapitre 14). Un chiffre suffit à mesurer ma position sur le sujet : dans 100 % des dossiers sur lesquels Objectif USA a travaillé en quinze ans, un avocat d'immigration était impliqué. C'était non négociable. L'ambition de ce livre est ailleurs : faire de vous un candidat éclairé, capable de comprendre ce qui se joue à chaque étape, de dialoguer d'égal à égal avec les professionnels

qui vous entourent, et d'éviter les pièges qui ne relèvent pas du droit mais du terrain.

Un mot sur mon précédent ouvrage. En 2021, j'ai publié *S'expatrier aux États-Unis grâce aux visas d'entrepreneurs*, qui couvrait un champ plus large : l'entrepreneuriat américain, la recherche d'une affaire, la vie sur place, les visas. Le présent livre ne le remplace pas. Il reprend, met à jour et approfondit toute sa partie consacrée au E-2, qui a beaucoup bougé depuis. Un exemple : à l'époque, le visa des Français était limité à 25 mois ; il a été porté à 48 mois en novembre 2023. Ce recentrage est un choix délibéré. Un livre plus court, sur un sujet unique, peut être actualisé plus souvent. Dans une matière où les règles évoluent au gré des administrations, c'est ce qui compte. D'autres ouvrages suivront, sur d'autres sujets pointus de l'implantation aux États-Unis.

Un dernier mot de transparence. Ce livre a été écrit avec l'aide d'une intelligence artificielle, comme on écrivait hier avec un traitement de texte et avant-hier avec une machine à écrire : avec l'outil de son temps. L'expérience, les analyses et les cas rapportés viennent de mes quinze années de pratique ; l'outil m'a aidé à les mettre en forme et à vérifier chaque donnée réglementaire à la source. C'est aussi ce qui me permettra d'actualiser ce livre régulièrement.

Une précision de méthode, qui vaut pour tout le livre. Les informations réglementaires qu'il contient ont été arrêtées au 1^{er} août 2026 : manuel consulaire, barème de réciprocité, seuils fiscaux, tarifs. Dans cette matière, rien ne garantit qu'une règle tienne six mois. Chaque fois que ce livre vous demande de vérifier une donnée, et il le fera souvent, notamment sur la durée accordée à votre nationalité (cf. Chapitre 1 et Annexe, en fin d'ouvrage), c'est de cette date qu'il faut mesurer l'écart.

Vous pouvez lire ce qui suit de deux façons. D'une traite, car les vingt chapitres suivent l'ordre naturel d'un projet, de la découverte du visa jusqu'à l'après-obtention. Ou par entrées, selon l'avancement de votre propre dossier : les renvois internes vous guideront.

Commençons par le commencement. Ce visa repose sur des traités entre États, et ce qui a été négocié peut être repris. Comprendre d'où il vient, c'est déjà comprendre sa principale fragilité (cf. Chapitre 1).

CHAPITRE 1

Aux origines du E-2

Le visa E-2 n'est pas une faveur américaine. Il se négocie, État contre État, et ce qui a été négocié peut être repris.

| « *Do ut des. Je donne pour que tu donnes.* »

Maxime du droit romain.

Un mot avant de commencer. Connaître l'origine du E-2 aide à le comprendre, mais n'est pas indispensable pour monter un dossier : si vous préférez le concret, passez au chapitre 2, en retenant seulement que le E-2 dépend d'un traité entre votre pays et les États-Unis, que ces traités évoluent, et que la durée accordée à votre nationalité se vérifie avant de lancer la procédure, pas en route.

Comment le visa E-2 est né

Le E-2 n'est pas un visa que les États-Unis accordent à qui ils veulent. Il repose sur un traité. Pas de traité entre votre pays et les États-Unis, pas de E-2. C'est assez simple, en fait.

Le principe est la réciprocité. Ce que la France accorde aux Américains, les États-Unis l'accordent aux Français en retour. Ni plus, ni moins. Retenez ce mot, réciprocité. Il explique presque tout ce qui suit, y compris les mauvaises surprises.

Le plus ancien de ces traités encore en vigueur date de 1815. La convention avec le Royaume-Uni a été signée le 3 juillet 1815, et elle régit toujours l'accès au E-2 des Britanniques. Elle traîne une particularité : il faut résider effectivement au Royaume-Uni au moment de la demande. Cette condition de résidence est rare dans le réseau, propre aux textes les plus anciens. C'est une exception, pas la règle.

Le réseau moderne, lui, date de l'après-guerre. Entre l'après-guerre et le milieu des années 1960, les États-Unis ont signé une vingtaine de traités d'Amitié, de Commerce et de Navigation (*Friendship, Commerce and Navigation*, FCN). C'est cette génération de textes qui pose l'architecture du E-2 tel qu'on le pratique aujourd'hui.

La France, elle, n'a pas signé un FCN à proprement parler. Elle a signé une Convention d'établissement (*Convention of Establishment*). Même famille, même logique de réciprocité, nom différent.

Cette convention a été signée à Paris le 25 novembre 1959. Elle est entrée en vigueur le 21 décembre 1960. Elle couvre la France métropolitaine, la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane et la Réunion. Sa référence officielle est 401 UNTS 75, dans la Collection des traités des Nations Unies (*United Nations Treaty Series*, UNTS), consultable sur treaties.un.org.

Une précision que peu de sources donnent. L'*Immigration and Nationality Act* exige un traité de commerce et de navigation, or le texte français est une convention d'établissement. Ce qui l'active pour les visas de traité, c'est un échange de notes franco-américain des 1^{er} et 21 septembre 1961 (433 UNTS, n° I-6247), qui s'y réfère expressément. C'est à ce titre que la France figure sur la liste officielle des pays sous traité du *Department of State*, en E-1 comme en E-2, avec effet au 21 décembre 1960.

Ce qui a changé récemment

Le réseau bouge. Dans les deux sens. De nouveaux pays entrent, et les conditions des pays déjà présents se durcissent ou s'assouplissent.

Prenons Israël, souvent mal compris. « *Israël a un vieux traité, donc le E-2 est ouvert depuis longtemps.* » Non. Le traité de base date de 1954, mais il ne couvrait que le E-1. Le E-2 n'a été ouvert que par une loi du Congrès de 2012, sous condition de réciprocité. Cette réciprocité n'a été confirmée qu'en 2019. Les premiers E-2 israéliens datent du 1^{er} mai 2019. Un traité ancien ne garantit donc rien sur le E-2.

L'entrée la plus récente, c'est le Portugal, éligible depuis le 15 mars 2024. La Nouvelle-Zélande, elle, était entrée en juin 2019, quelques semaines après Israël. Le réseau continue de s'élargir, mais lentement.

Venons-en à la France, parce que c'est vous que ça concerne. Jusqu'en 2019, un Français obtenait un E-2 de 60 mois, comme la plupart des Européens. Puis la réciprocité a joué contre nous.

Le 29 août 2019, le Département d'État a ramené la durée à 15 mois. Motif officiel : le traitement réservé aux Américains par la France. Trois mois plus tard, le 12 novembre 2019, réajustement à 25 mois. On est passé de cinq ans à un

peu plus de deux ans, en un trimestre.

Ces 25 mois ont tenu jusqu'en novembre 2023. Depuis, la durée est remontée à 48 mois. C'est une bonne nouvelle. Mais soyons clairs : 48 mois, ce n'est pas 60. On n'est pas revenu au niveau d'avant 2019.

Parmi les pays dont nous avons accompagné le plus de ressortissants en dehors de la France, la Belgique bénéficie de 60 mois et la Suisse de 48 mois (cf. Annexe, en fin d'ouvrage).

La leçon est là. La durée de votre E-2 ne dépend pas de la solidité de votre dossier. Elle dépend d'un arbitrage diplomatique sur lequel vous n'avez aucune prise. Avant de bâtir votre calendrier de renouvellement, vérifiez la durée en vigueur le jour de votre demande sur travel.state.gov. Elle aura peut-être encore changé.

La durée du visa E-2 pour les Français

Une durée fixée par la réciprocité diplomatique, pas par la qualité du dossier

