

# Roche Legal, a French U.S. law firm un cabinet franco-américain à New York

Suite au constat d'un besoin fort, Maître Alexandre Leturgez-Coianiz, spécialiste de droit fiscal américain, ouvre le cabinet Roche Legal en 2019 à New York. Il offre un service adapté et personnalisable, prenant en compte les spécificités imposées par la double culture, venant soutenir particuliers et entreprises dans leur implantation aux États-Unis.



## What is the origin of Roche Legal?

Suite à une première partie de carrière à Paris en contentieux bancaire, j'ai décidé de tenter l'aventure américaine en 2015. En parallèle d'une reprise d'études de droit américain nécessaire, j'ai intégré un cabinet d'expert-comptable et une « clinique légale », qui s'adresse aux personnes en difficultés financières, où j'ai rejoint le service contentieux fiscal fédéral. A la fin de mes études, je suis resté consultant pour le cabinet d'expert-comptable et ai poursuivi mon perfectionnement opérationnel en droit fiscal. Ainsi, j'ai identifié une demande récurrente pour une offre multiculturelle, adaptée et personnalisée. J'avais entre-temps prêté serment en France, ce qui m'a permis de valoriser ma double culture, venant ainsi répondre à une attente de service précis.

## After a first career in France in Banking Litigation

Aujourd'hui, j'aide des particuliers déjà installés ou avec le projet de s'installer aux États-Unis, par eux-mêmes ou par le biais de leur entreprise ; des entreprises qui souhaitent s'implanter, ou des entreprises déjà implantées mais cherchant à s'étendre.

## En tant qu'entrepreneur, à quoi faut-il penser avant de se lancer ?

Garder à l'esprit que la culture d'entreprise est différente. Je conseille de préparer l'arrivée par étape, avec un projet défini : quelle sera l'activité, quels sont les forces de travail ou les biens importés, qui a la propriété intellectuelle, etc. De plus, l'identification des forces de travail utilisées sur place va permettre de définir où s'implanter, dans un pays dont la superficie équivaut à dix-sept fois celle de la France métropolitaine. Cela va impliquer ensuite l'ensemble du spectre légal.

Nous soutenons les dossiers dans leur ensemble. Nous montons les projets de concert avec nos clients, et nous assurons de prendre tous les paramètres en compte afin de limiter l'ajout d'un stress inutile.

Mon métier reste avant tout de rassurer, alors que le premier frein est l'immigration : identifier le cadre pour adapter le visa en fonction des besoins et du positionnement des structures. Trouver les solutions en fonction des particularités de chacun.

Je souligne souvent le fait que si l'activité existe en France, il est possible de se lancer comme entité étrangère. Cela permet à la fois de prendre le temps de monter le dossier mais surtout d'établir le business plan et commencer à tester le projet, tout en prenant en compte l'écosystème américain. Afin d'accompagner mes clients sereinement, je me suis entouré d'un réseau de professionnels de confiance : expertise comptable, immobilier, business planners, spécialistes RH, etc.

## Quels sont les projets pour 2021 ?

Aujourd'hui le cabinet tend à évoluer vers une diversification des domaines d'expertise. Nous ouvrons les horizons à la musique, à l'immigration du travail et au monde digital, avec notamment une spécialité en propriété intellectuelle, incluant une hyperspécialisation en jeux-vidéos. Cela résulte d'un rapprochement avec le cabinet Koburger Law, avec qui je collabore depuis le début, pour voir naître une nouvelle entité commune dans les prochains mois.

Enfin, nous avons remarqué que les Français étaient encore frileux à une expansion américaine. La dimension humaine de notre métier prend son sens ici, de ce fait, nous réfléchissons également à une expansion avec un bureau parisien.



ROCHE LEGAL