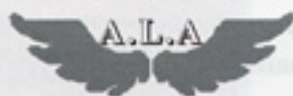




L'Amérique latine :

De l'Argentine au Venezuela



Avocats Latino-Américains - Abogados Latinoamericanos
Advogados Latino Americanos - Attorneys in Latin America

DJ&F : Pourquoi avoir ouvert un cabinet consacré à l'Amérique latine ?

Isabel Zivy : Tout simplement parce qu'il n'existait pas de cabinet français consacré exclusivement au droit de tous les pays d'Amérique latine et que, d'expérience nombre d'entreprises sont particulièrement démunies pour trouver une solution à leur problème ou aux questions qu'elles se posent lorsqu'elles se trouvent en rapport avec un pays latino-américain.

DJ&F : N'y avait-il pas de confrères spécialistes d'Amérique latine ?

I. Z. : Il y a des confrères isolés qui s'occupent du droit de leur pays d'origine. Même dans les structures plus fournies, des confrères se sont spécialisés ou les cabinets ont recruté des confrères étrangers pour répondre à la demande de leur clientèle, mais il n'y avait aucune structure systématiquement organisée qui ne s'occupe que d'Amérique latine et de tous les pays qui la composent, sans exclusive et dans les deux sens.

DJ&F : Comment vous est venue cette idée ?

I. Z. : Comment ne me serait-elle pas venue ? Mes deux grands-pères se sont installés en début de siècle, l'un à Mexico D. E., l'autre à Sao Paulo. Chacun a fait venir ses frères et sœurs. J'ai aussi de la famille au Guatemala et en Argentine. Les fêtes de Noël familiales ont été ponctuées de voyages dans ces pays au cours desquels je rendais visite à des confrères locaux, aux chambres de commerce françaises bilatérales, aux postes d'expansion économique sur place, aux directeurs de bourses de commerce locales parfois instituées en chambre arbitrale, aux amis de la famille, à mes clients latino-américains en poste en France de retour dans leur pays. J'ai parfois eu la chance d'accueillir à l'occasion d'un stage en

Après avoir développé le département "Amérique latine" d'un cabinet franco-espagnol de droit des affaires, Isabel ZIVY a décidé de poursuivre cette même activité à titre individuel dans le cabinet qui porte son nom.

France de jeunes confrères de valeur.

DJ&F : Combien êtes-vous d'avocats ?

I. Z. : Aujourd'hui nous sommes en même temps peu nombreux et potentiellement nombreux. Les moyens informatiques y sont naturellement pour beaucoup ainsi que les relations personnelles et fidèles.

A Paris, je suis entourée de trois avocats spécialisés dans les affaires franco-latino-américaines : un avocat français et deux avocats ressortissant d'un pays d'Amérique latine. Mais par ailleurs étant liée depuis des années avec des cabinets locaux d'affaires devenus mes correspondants, je peux rapidement mobiliser une équipe d'avocats y compris de plusieurs pays en même temps ou bien trouver rapidement un spécialiste local d'une branche du droit très spécialisée.

DJ&F : Quel genre d'affaires traitez-vous ?

I. Z. : Essentiellement d'implantations françaises dans les principaux pays d'Amérique latine avec tout ce qui les accompagne tels les pactes d'actionnaires, contrats de transfert de technologie, statut du dirigeant, régime fiscal, contrats de fourniture à long terme, contrats commerciaux. Ces connaissances ont été souvent acquises à l'occasion de la publication d'articles dans des revues d'arbitrage, aériennes pour ne citer que l'essentiel.

DJ&F : Vous ne vous intéressez qu'au flux d'affaires françaises vers l'Amérique latine ?

I. Z. : Tout au contraire, je conseille en droit français les entreprises ou familles latino-américaines qui ont des intérêts en France. Il s'agit comme vous le présentez d'affaires relevant du droit international privé.

DJ&F : Que représente votre logo "A.L.A." ?

I. Z. : Mon logo, en forme d'ailes (qui évoquent l'aviation dont je m'occupe également) représente le trait d'union que je voudrais voir constitué de manière permanente entre les deux continents. Au-dessus des ailes, figure le sigle "A.L.A." qui signifie en français, espagnol, brésilien et anglais: Avocats latino-américains.

DJ&F : Comment avez-vous choisi vos correspondants ?

I. Z. : Parmi ceux que je connaissais, certains étaient évidents à raison de nos expériences de travail passées en commun. Pour d'autres, j'ai fait ce que ferait une entreprise : le bouche à oreille pour la compétence, la recherche de la pratique de la langue française et une orientation déjà consacrée vers la France.

DJ&F : Une crise ravage l'Argentine. Pensez-vous que les entreprises françaises aient envie d'investir en Amérique latine ?

I. Z. : Vous savez très bien qu'il survient des crises dans ces pays mais heureusement pas les mêmes et pas en même temps avec la même intensité.

Le Brésil a connu une période d'inflation galopante. A ce jour, s'il est touché par son voisin immédiat, le Brésil continue à susciter beaucoup de projets et sert souvent de centre d'implantation pour le cône Sud. Le mémorable tremblement de terre enregistré à Mexico et l'effet Toquila de la crise économique mexicaine ont fait couler beaucoup d'encre. C'est à ce jour un pays puissant qui attire les capitaux étrangers. Le Chili a très bien su se positionner par rapport à tous les blocs régionaux : Nafta, Mercosur, Apec, Union européenne. La crise argentine est actuellement à vif mais, elle trouvera sa solution.