

Sekri Valentin Zerrouk fonde sa relation avec ses clients sur le collectif et la pluridisciplinarité. Parti de presque rien il y a seize ans, le cabinet intervient aujourd'hui sur des deals remarquables de la place de Paris.

# SVZ joue la carte du collectif

SVZ a perdu son « V » en 2018. Pas question pour autant de changer le fameux monogramme tant Jean-Marie Valentin reste proche de ses deux complices Franck Sekri et Yamina Zerrouk, avec qui il a fondé Sekri Valentin Zerrouk en 2004. « Nous avons mis au point au sein du cabinet une interface digitale qui nous permet d'ouvrir un espace de travail collaboratif et sécurisé à chacun de nos clients. Jean-Marie Valentin s'est fortement impliqué dans son développement lorsqu'il était avec nous puis a décidé de s'y consacrer entièrement. Il a ainsi fondé en 2018 la société SMH qui développe cette solution nommée LegalCluster, recontextualise Franck Sekri. Aujourd'hui, cet outil est toujours au cœur de notre fonctionnement et de notre offre et doit nous permettre de donner à nos clients un accès facile à l'information la plus pertinente possible. »

## GÉNÉRALISTE ET TECHNIQUE

Ce souci de rester à la page de la digitalisation est sans nul doute l'un des ingrédients de la montée en puissance de SVZ depuis plus de quinze ans. Constituée des trois associés fondateurs à l'origine, l'équipe en compte aujourd'hui 11 et une cinquantaine d'avocats. « À court terme, nous voulons prioritairement renforcer nos équipes en financement, droit social, contentieux et M&A, mais nous ne nous interdisons rien en matière de développement », précise l'associé Géraud de Franclieu.

SVZ veut continuer à affirmer sa singularité basée sur un positionnement généraliste et des spécialités suffisamment

rare et techniques pour lui permettre de faire la différence. « Nous ne sommes pas focalisés sur un secteur en particulier, mais nous avons dans l'équipe des avocats capables d'intervenir sur des sujets comme la radioactivité, les problématiques liées aux sites Seveso ou encore la réglementation des campings. Dès la création du cabinet, nous avons également mis l'accent sur notre pratique Droit public, incarnée par Yamina Zerrouk, qui se révèle particulièrement stratégique aujourd'hui alors que nos clients nous sollicitent de plus en plus sur des questions de réglementation », reprend Franck Sekri.

L'enjeu est aussi, notamment pour les fonds de private equity qui représentent près de 60 % de sa clientèle, de suivre leur spécialisation croissante. « Lorsque j'ai commencé comme avocate, le M&A et le financement étaient gérés par une seule et même équipe dans les cabinets. Puis ces deux activités ont été séparées, atteste Emmanuelle Vicidomini, arrivée en 2016 comme associée en financement. Aujourd'hui, il nous arrive d'intervenir en financement sur un deal aux côtés de confrères qui ne font que le M&A. »

## PLURIDISCIPLINARITÉ ET FIDÉLITÉ

Fort de cette pluridisciplinarité, Sekri Valentin Zerrouk peut accompagner ses clients sur le long terme, étant à peu près sûr d'avoir le professionnel qu'il faut pour répondre à leur demande à tout moment. Cette promesse a récemment convaincu un family office souhaitant structurer une activité d'investissement : l'associé M&A et son collègue du fiscal sont allés « pitcher » ensemble et ont remporté la mise face à des concurrents anglo-saxons. De même, cela alimente la fidélité de la clientèle existante : Amundi, récemment conseillé pour son LBO sur Snadec, ou Turenne Hôtellerie font ainsi partie des fonds que SVZ accompagne régulièrement. Même chose pour Geneo Capital Entrepreneur avec qui la relation est, certes, récente – SVZ est intervenu lors de sa création en 2019 –, mais a déjà donné lieu à plusieurs collaborations, notamment lors des investissements dans Valtus et Human & Work.

Intervenant sur des valorisations allant de 100 millions à près de 2 milliards d'euros, SVZ a également été vu sur quelques deals parmi les plus médiatiques de ces derniers mois – Picard, CLS, Emera... – et est venu flirter avec le monde du venture et de l'infrastructure en conseillant Zeway lors de sa récente levée de fonds (voir deal page 50). SVZ alimente aussi son deal flow à une source internationale. « Nous avons une activité cross-border significative, note Pierre-Emmanuel Chevalier, associé en private equity recruté en 2018. Elle est liée à notre appartenance à l'IBA, un réseau qui regroupe des milliers d'avocats d'affaires du monde entier. Nous y avons noué des liens avec des partenaires européens avec qui nous réalisons des deals. » Une manière, là encore, de faire entendre une voix singulière. ■

E.L.L.



◀ **FRANCK SEKRI**, qui a fondé SVZ en 2004 avec Jean-Marie Valentin et Yamina Zerrouk, a exercé précédemment chez Willkie Farr & Gallagher et Brandford Griffith Baverez Pasturel. Il est titulaire d'une maîtrise de droit des affaires (Paris I Panthéon-Sorbonne), d'une maîtrise de gestion filière finance (Dauphine) et d'un DESS d'ingénierie financière (Paris I Panthéon-Sorbonne).