



LEADERS LEAGUE

présente

SEKRI VALENTIN ZERROUK

Avocats à la Cour

DECIDEURS

DECIDEURS

STRATEGIE FINANCE DROIT

www.magazine-decideurs.com

Septembre 2014 n°163 / 20 €

Stratégie
Marie Ekeland
bouscule le capital-
risque français
p.62

Finance
Télécoms : la partie
de poker ne fait que
commencer
p.72

Politique Droit
Sekri Valentin
Zerrouk : la fiducie
de l'ombre à la lumière
p.108

CORPORATE 500 2014
LES LEADERS SECTORIELS DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

En partenariat avec
IS
AyacheSalama

51%

LOI TAUBIRA
Portrait d'une femme de tête
p.90

DOSSIER
SPÉCIAL
Faba p.10

tiré du Magazine 163
de septembre 2014

Décideurs
Stratégie - Finance - Droit

Sekri Valentin Zerrouk :

la fiducie de l'ombre à la lumière

En conjuguant jeunesse et expérience, le cabinet multiservice est parvenu à s'imposer sur le marché à coups d'innovations juridiques, fiducie sociale en tête.

Jean-Marie Valentin, cofondateur du cabinet Sekri Valentin Zerrouk (SVZ), a fait de la fiducie un outil au service des salariés de grandes entreprises en phase de restructuration. Contre toute attente, l'avocat spécialisé en M&A a ainsi imaginé appliquer la fiducie aux situations conflictuelles : La Redoute, Petroplus, LyondellBassell ou encore Arkema sont parmi les dossiers emblématiques. Un succès qui mêle créativité, expertise en fusions-acquisitions et capacité d'écoute et de négociation.

Stock liquide

Si le mécanisme a été développé aux côtés des instances représentatives du personnel dans un premier temps, il est aujourd'hui régulièrement sollicité par les entreprises elles-mêmes. Fort d'une approche consensuelle, SVZ intervient ainsi aux côtés de l'entreprise ou de ses actionnaires, aux côtés des instances représentatives ou encore comme expert indépendant pour offrir aux salariés un schéma de sécurisation. Sur le dossier La Redoute par exemple, la mise en place de la fiducie a été suggérée par Kering et validée par les syndicats. Cette possibilité d'intervenir d'un côté ou de l'autre de la table, loin des caricatures et des préjugés, permet de faire évoluer les mentalités et de créer de la confiance.

En chiffres

- Le schéma mis en œuvre pour **La Redoute** représente près de **200M€**
- **Petroplus** : plusieurs **centaines de millions d'euros**
- Les **contrats fiducie** sont conclus pour des durées de **2 à 10 ans**.
- Les **bénéficiaires** peuvent être **plusieurs milliers**.

Jean-Marie Valentin donne un autre exemple d'un usage pour le moins ingénieux : « *Dans le dossier Petroplus, il existait un stock détenu par la maison mère, nanti au profit de la banque. Sa valeur était importante mais personne ne voulait exercer son nantissement en raison de la dangerosité des produits du stock et de peur de voir sa responsabilité environnementale engagée. Les pouvoirs publics, de leur côté, s'inquiétaient du risque de pollution. Nous avons transféré la propriété de ce stock à un fiduciaire pour une mise en vente sur le marché et la répartition du prix de vente entre les parties. Nous avons rendu liquide le stock.* » Pour autant, Jean-Marie Valentin entend limiter le recours à ce mécanisme qui finalement reste, depuis 2009, très confidentiel malgré quelques embardées médiatiques : « *La fiducie sociale ne doit être employée que lors des opérations complexes aux enjeux financiers importants. Il n'est pas question de faire de son recours un prérequis. Elle doit être utilisée à bon escient : ce pour quoi on l'a créée* » (cf. encadré). Pas question donc d'une généralisation et encore moins d'une utilisation systématique. Jusqu'à présent, la fiducie a été mise en place dans une vingtaine de dossiers confiés au cabinet et Jean-Marie Valentin fait figure de principal expert en la matière.

No model

Les avocats du cabinet ont développé une forte propension à la négociation et au sur-mesure. « *Il faut beaucoup de communication et de volonté pour débloquer des situations conflictuelles* », explique Jérôme Assouline, associé fiscaliste. Adaptant son discours en fonction de ses interlocuteurs, Jean-Marie Valentin n'a donc souffert d'aucun contentieux quant à la mise en œuvre de ce mécanisme de fiducie sociale. Autre parti-

cularité : malgré la multiplication des expériences, aucun modèle ne peut être réalisé, les droits sécurisés, les bénéficiaires et les conditions étant à chaque fois très différents. La créativité, donnée essentielle de cette spécialité, est le fait d'un groupe d'associés qui ont tous développé leur spécialité. SVZ, cabinet multiservice, met ainsi son ingénierie juridique et fiscale au service des initiatives innovantes pour ses clients.

Jérôme Assouline, par exemple, montre un intérêt particulier à intervenir sur ces dossiers si spéciaux et bien sûr à s'assurer que le montage fiscal réalisé est bien conforme à la réglementation, non sans innovation : « *La fiducie n'a pas été créée pour faciliter les situations d'entreprises en difficulté. La réglementation fiscale qui s'y applique est très liminaire et la jurisprudence quasi inexistante* », précise le spécialiste.

Jeunes expérimentés

De manière plus générale, les avocats de SVZ ont aujourd'hui les moyens d'aborder les dossiers complexes sous le prisme de l'ensemble des matières juridiques et fiscales.

Les fondateurs ont rempli leurs objectifs : « *Être rejoints par des associés plus talentueux que nous* », plaisante Jean-Marie Valentin. C'est ainsi qu'un challenger parvient à s'imposer sur un marché très concurrentiel. « *Aujourd'hui, nous sommes dans la conquête, grâce à un conseil tout-terrain, créatif et sans faire passer le client d'un département à un autre mais au contraire avec une relation très personnelle.* » Et, grâce à leurs expériences dans de grandes firmes internationales, les associés savent exactement ce qu'ils veulent : le client avant tout. En témoigne le parcours d'Anne Dumas-L'Hoir, ancienne *local partner* en contentieux de Baker & McKenzie arrivée chez SVZ en 2011 : « *Ma décision de rejoindre SVZ était motivée par*



(Au premier rang) Jérôme Assouline, Anne Dumas-L'Hoir et Émilie Meridjen-Mamane.
(Au second rang) Jean-Marie Valentin, Yamina Zerrouk et Franck Sekri.
Coppelia Burgos, cooptée il y a quelques semaines, est absente sur la photo.

mon besoin d'une plus grande autonomie afin d'offrir un service toujours plus adapté aux attentes de mes clients. » Jean-Marie Valentin a une vision plus large encore de l'intérêt pour un avocat de rejoindre le cabinet : « *SVZ est la meilleure place pour développer son activité. Toute nouvelle arrivée correspond à une volonté entrepreneuriale de l'avocat. Du point de vue du cabinet, notre objectif est à chaque fois d'améliorer notre force de frappe. »*

Les sept associés et la vingtaine de collaborateurs gèrent à présent toutes les problématiques des dossiers transactionnels. « *Nous sommes tous ravis de travailler sur les dossiers de l'un de nos associés. C'est l'avantage d'avoir créé le cabinet à 30 ans : nous sommes toujours jeunes mais nous bénéficions déjà d'une expérience certaine* », confie Jean-Marie Valentin. Le cabinet affiche en effet dix ans d'accompagnement de ses clients, en première ligne dans un contexte économique difficile.

Tout est question de personne

« *Nous envoyons par ailleurs de nombreux dossiers à nos partenaires étrangers, explique Jérôme Assouline, ce qui induit que nous choisissons avec soin chacun des avocats avec qui nous travaillons, un avantage indéniable par rapport à un cabinet intégré.* » SVZ travaille avec les cabinets les plus connus comme MacFarlanes, Travers Smith, Milbank ou Chiomenti, mais pas seulement, puisque « *tout est question de personne* ». L'activité *tax* est elle-même très tournée vers l'international. Jérôme Assouline accompagne de

nombreuses entreprises françaises ou des personnes physiques qui quittent la France. Inversement, nombreux sont les *family offices* américains qui lui confient la défense de leurs intérêts en France. « *Nous ne constatons aucun ralentissement des achats de résidences en France par les clients fortunés étrangers, commente l'avocat fiscaliste. Au contraire, nous gérons des patrimoines présents en France depuis plus d'un siècle. La fiscalité américaine est au moins aussi complexe que celle en vigueur en France, les Américains n'en ont pas peur.* »

La part d'activité du cabinet à l'international est aujourd'hui d'environ 40 %, avec un objectif justifié de croissance pour chacun des associés. L'opportunité d'ouvrir des bureaux de représentation à l'étranger est régulièrement évaluée, de la même façon que le cabinet est très sollicité par des structures américaines ayant des vues sur Paris. « *Nous n'avons pas de business plan que nous déroulons étape par étape. Notre développement a été vertueux jusqu'à présent et nous conservons cette ligne de conduite* », explique Jean-Marie Valentin.

La nomination en interne de Coppelia Burgos en M&A il y a quelques semaines en témoigne. « *La cooptation de Coppelia illustre la maturité du cabinet, commente Anne Dumas-L'Hoir. Nous sommes heureux d'être parvenus à cette nouvelle phase, celle d'un cabinet en mesure de faire grandir un avocat et de lui offrir de réelles perspectives d'avenir. Coppelia est une excellente technicienne dotée d'un vrai talent pour développer et fidéliser sa clientèle.* »

En bref

La fiducie, démembrement de la propriété issu du droit anglo-saxon (le *trust*), est introduite en droit français en 2007. Il permet de confier des biens ou des droits à un tiers qui va les gérer dans l'intérêt d'un bénéficiaire.

La fiducie devient sociale lorsqu'on applique ce mécanisme issu de sûretés aux droits des entreprises en difficulté. Un outil rassurant pour les salariés concernés qui permet à la direction cédante et à l'acheteur de mener sereinement les négociations. « *C'est la société qui est responsable du plan social qui doit le financer*, explique Jean-Claude Blanquart, délégué CFDT, dans le journal *La Croix* le 23 février dernier au sujet de la cession par Kering de sa filiale La Redoute. *La fiducie permet de bloquer l'argent sur un compte pour garantir aux personnes qui en sont bénéficiaires qu'elles toucheront bien ce qu'elles doivent toucher, même si l'entreprise qui cède ou le repreneur sont en difficulté.* »

L'instauration de la fiducie en droit social est une émanation de la pratique des fusions-acquisitions. Elle résulte d'une approche M&A, c'est-à-dire un contrat négocié appliqué à la sécurisation des enjeux sociaux.

Altérité

Les associés insistent enfin sur l'importance de l'éthique. Ils en font un point d'honneur : « *Nous voulons être à l'écart de toute critique, notre crédibilité professionnelle en dépend, et nous sommes très strictes sur les principes : secret professionnel, respect des obligations vis-à-vis de nos clients et de nos confrères.* » Cette déontologie participe à la bonne relation entretenue avec l'administration fiscale, une donnée essentielle dans de nombreuses matières comme la fiducie sociale ou la régularisation d'avoirs étrangers. « *Nous n'admettons aucune espèce de compromission, insiste Jean-Marie Valentin, notre indépendance n'a pas de prix.* »

Autre élément de distinction : la parfaite parité des associés du cabinet... jusqu'à ce que Coppelia Burgos ne fasse pencher la balance vers le sexe féminin. Un critère que SVZ ne veut pas spécialement mettre en avant, mais en revanche, le cabinet est fier d'afficher une forte diversité des nationalités, des religions et des cultures. Un cabinet définitivement soucieux de l'altérité et de l'épanouissement de chacun, avocats, confrères et clients. ■