

Sekri Valentin Zerrouk lance le Legal Cluster© et MySVZ©

Sekri Valentin Zerrouk (SVZ) mise sur la relation client innovante. Le cabinet français, composé d'une quarantaine de professionnels dont 8 associés, s'apprête à lancer à la rentrée deux solutions : le Legal Cluster© et MySVZ©. Des offres destinées à répondre aux attentes des clients, prospects et collaborateurs, identifiées dans le cadre d'une étude menée en mars 2015. « *Aujourd'hui, quelle que soit leur taille, nos clients ont des besoins juridiques de plus en plus pointus et, pour y faire face, ils ont besoin de ressources et d'expertises additionnelles sur des sujets ou des zones géographiques diverses,* explique Jean-Marie Valentin, associé fondateur de SVZ (photo). *À cette fin, soit ils font appel aux réseaux internationaux qui ne leur laissent pas le choix des intervenants, soit ils gèrent une multitude de relations bilatérales et d'intervenants qui est problématique pour les directions juridiques* ». Fort



de ce constat, SVZ propose donc à ses clients de structurer pour eux un cabinet idéal. Soit une offre dédiée full-service sans les contraintes des réseaux. « *Nous faisons le choix de mobiliser les bonnes ressources pour créer de la valeur ajoutée* », poursuit Jean-Marie Valentin. Pour ce faire, le cabinet donne à ses clients accès à un Legal Cluster©, qui mobilise, sur un mode collaboratif, à la fois les avocats du cabinet et leur "écosystème", à savoir 150 partenaires répartis dans plus de 25 pays sélectionnés par les associés. « *Nous n'avons pas de liens financiers avec ces partenaires, donc nous conservons une indépendance totale à leur égard. Pour eux, faire partie du Legal cluster est une opportunité car cela représente une chambre d'échos vers la clien-*

tèle française, d'où l'intérêt de l'alimenter par des mises à jours et des publications », précise Jean-Marie Valentin.

En outre, au sein de chaque Legal Cluster©, le cabinet propose une solution métier baptisée MySVZ©, à savoir une plateforme digitale collaborative qui permet au client d'interagir à tout moment au travers d'un réseau social sécurisé dédié. Il peut ainsi gérer les différents intervenants ayant accès à ses dossiers, contrôler à son rythme l'avancée des travaux, disposer d'un classement de tous les fichiers avec des mises à jour régulières de ses documents types, consulter en temps réel un aperçu de la consommation des heures facturées, donner régulièrement son niveau de satisfaction, et même effectuer les signatures "signing" à distance. « *C'est un véritable enjeu de business model et un pari générationnel* », reconnaît Jean-Marie Valentin. ■

À Hong Kong, Gide se rapproche de HBW



Gide change de stratégie en Chine. Présent depuis les années 90 dans l'Empire du Milieu, à Pékin et Shanghai, puis à Hong Kong à partir de 2006, le cabinet français choisit de ne plus faire cavalier seul au sein de cette dernière ville, en se rapprochant d'un cabinet indépendant local : Howse Williams Bowers (HWB). À compter du 4 septembre prochain, cette structure accueillera un nouvel associé, **Gilles Cardonnel**, jusqu'alors associé de Gide (photo), accompagné d'une collaboratrice et d'une assistante. Il animera sur place le "desk Gide" et deviendra donc le contact référent des clients du cabinet français qui bénéficieront ainsi des ressources et compétences de HWB en droit hongkongais.

Créé en 2012 par des anciens associés de Reed Smith, Howse Williams Bowers compte aujourd'hui 60 personnes dont une vingtaine d'associés, et dispose d'une offre full-service allant de la dispute resolution au Corporate/commercial classique. « *Hong Kong est une partie importante de notre activité chinoise,* précise David Boitout, associé responsable des activités de Gide en Asie, qui disposera dans un premier temps d'un bureau sur place pour gérer la transition. *Nous assurerons la même proximité avec une offre de services plus importante* ». Ce rapprochement permet en effet à Gide, dont les effectifs sur place avaient diminué depuis 2014, de garantir sa force de frappe, tout en offrant à HWB une opportunité pour s'introduire auprès de la clientèle française. Il constitue une nouvelle étape dans le développement du cabinet à l'international, après le choix de fermer plusieurs de ses bureaux d'Europe de l'est (LJA 1230). « *Même si ce n'est pas à l'ordre du jour, il n'est*

pas exclu que nous nous rapprochions d'autres structures dans d'autres régions du monde si le besoin s'en fait sentir et que cette alliance nous permet d'être plus forts, précise Stéphane Puel, associé gérant. *Nous ne monterons des bureaux en propre que si nous avons la capacité de fournir à nos clients des prestations du niveau de celles qu'ils attendent d'un cabinet tel que le nôtre* ».

Un nouveau duo d'associées pour Almain

Créé en novembre dernier (LJA 1255), Almain recrute deux nouvelles associées, Rita Eid et Maria-Carla Motte-Conti, portant à sept son nombre total d'associés.

Avocat au barreau de Paris depuis 2009, **Rita Eid** a débuté sa carrière chez Gide, où elle a développé une expertise en droit des pratiques anticoncurrentielles, contrôle des concentrations, droit de la distribution et droit de la consommation ainsi qu'en contrats commerciaux.



Inscrite au barreau de Paris depuis 2007, **Maria-Carla Motte-Conti** a également débuté sa carrière chez Gide, avant d'intégrer l'équipe de Gabriel Sonier chez Dentons, puis de retourner avec ce dernier chez Gide. Elle intervient en conseil et en contentieux en droit des procédures collectives / restructuration d'entreprises en difficultés et aux contentieux liés à ces procédures. Elle assiste les entreprises en difficultés et leurs dirigeants lors des procédures de prévention comme lors des procédures de traitement des difficultés. Son expertise couvre également les opérations de distressed M&A. ■