

L'avocat stratège des PME

François Mirikelam (1.84)

Non content de mettre son talent de conseiller ès fusions-acquisitions au service des petites et moyennes entreprises, il se donne sans réserve à l'état-major des armées pour défendre son pays.

Défenseur des justes causes, François Mirikelam l'est, plus souvent qu'à son tour : comme avocat (spécialiste fusions-acquisitions, immobilier, audiovisuel), comme entrepreneur (cofondateur du cabinet Victor), comme officier de réserve (secrétaire général de la principale association d'officiers de réserve des forces armées françaises)... et, dernièrement, comme conseiller juridique bénévole pour le rapprochement entre les associations d'anciens élèves de HEC et du CPA – une mission dont il s'était déjà acquitté lors du rapprochement avec l'association ISA (MBA HEC).

Son combat, il le mène aujourd'hui en priorité pour le compte des PME et PMI, emportées elles aussi dans le tourbillon des fusions-acquisitions et confrontées à des risques juridiques de plus en plus nombreux. Ses compétences, acquises dans de grands cabinets auprès de clients d'envergure internationale,

il les met aujourd'hui au service des PME : *“Les problématiques sont les mêmes, mais l'approche est différente : les PME-PMI ont besoin d'un partenaire qui les accompagne et comprenne leur métier et leurs enjeux stratégiques au quotidien pour mieux les conseiller dans leur développement. Pour ce faire, il faut une structure d'offre de conseil qui leur ressemble, par la pratique, comme par l'action.”*

Avec cette vie active d'avocat-entrepreneur, François Mirikelam, doublement citoyen et nonobstant père de quatre enfants, mène de front celle de lieutenant-colonel de réserve de chasseurs alpins : *“L'objectif est de rendre les 68 000 réservistes actuels plus efficaces et opérationnels au service de la défense et de la sécurité du territoire national, face à la menace terroriste grandissante...”* François s'est engagé dans ce sacerdoce au retour de son service national, effectué en 1981 à Bourg-Saint-Maurice, au cours duquel, Parisien pur jus,



il est tombé amoureux des cimes. Il compare son métier d'avocat à celui du guide de haute montagne, *“qui aide son client à gravir la paroi, puis s'efface lorsque celui-ci plante son drapeau au sommet.”* Un avocat-sherpa pour qui la stratégie et la relation de confiance avec les dirigeants sont indissociables de la vie professionnelle : *“Les clients attendent de leur avocat un conseil toujours plus personnalisé, plus stratégique, avec une véritable création de valeur ajoutée.”*