

■ p. 7
**Le Réflexe
ACE-JA**

■ p. 41
Formation

■ p. 45
Procédure



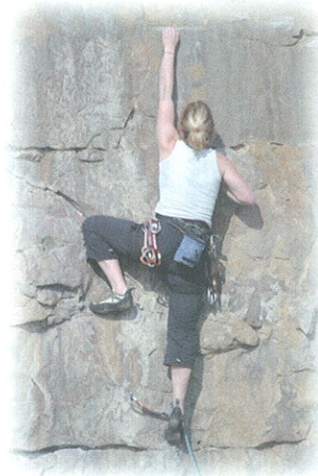
***Avec la Loi
de Sauvegarde
surmonter tous les
obstacles***

Un Syndicat pour :

- défendre vos intérêts
- accompagner vos Cabinets dans leur développement,
- créer un espace d'échange et de partage des expériences

DOSSIER :
Procédures collectives

Formation



CRISE DE CROISSANCE POUR LA FORMATION



Bénédicte BURY,
Membre du Conseil National des Barreaux,
Président de la Commission Formation ACE,
Avocat associé,
B. Moreau-Avocats

« **L**a recherche, l'innovation et la formation sont une arme anti-crise » a déclaré très récemment Madame le Ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche ; « la formation : c'est la crise sur le gâteau » ; « la formation, le remède anti-crise » ; « réponse à la crise » ; « une option en temps de crise » ; « la formation pour amortir la crise et préparer la reprise ».....

De tous ces titres qui fleurissent, nous retiendrons que « pendant la crise, la formation continue¹ » ainsi que le titre un article récent constatant que si le marché de la formation professionnelle continue est en corrélation avec la croissance pendant laquelle il progresse pour partager les connaissances, susciter l'innovation et anticiper les changements, en temps de crise, les offres de formation sont plus orientées vers les réalités du public concerné pour répondre à un besoin de compétitivité exprimé de manière plus aigüe.

Si l'on ne peut s'empêcher de regretter le développement opportun(iste) d'un « packaging crise » ou « anti-crise » sur des formations sans doute déjà existantes, il est néanmoins certain qu'il faut mettre la crise à profit.

Ainsi, parmi les formations que l'ACE propose en 2009², nous vous proposons d'exploiter cette période pour nous donner le « coup de fouet » vital et réfléchir plus que jamais sur son développement personnel, la stratégie du Cabinet, son management, et apprendre à piloter dans la tempête.

Dans un contexte concurrentiel difficile, flexibilité et compétences sont des atouts majeurs à développer pour pérenniser en la perfectionnant une activité spécialisée ou investir un champ d'activité nouveau, comme notre Conseil National nous y encourage, notamment en favorisant le développement d'actions de formation ainsi orientées en coordination avec les écoles d'Avocats.

C'est aussi un moment propice pour affiner l'utilisation d'outils essentiels dont la maîtrise est concurrentielle, comme les nouvelles technologies ou la pratique d'autres langues de travail.

C'est ainsi que l'ACE a choisi de vous proposer un cycle de formations intitulé « l'anglais juridique pour chacun » construit avec Legal-lingua.

Même si en ces temps particuliers, la demande de la majorité porte moins sur des formations « généralistes », il nous a semblé qu'il n'y avait pas lieu de négliger les « autres regards » sur le droit, autant de fenêtres sur d'autres manières de voir. Nous avons donc réitéré les entretiens initiés l'an passé dans le cycle baptisé « autres regards sur le droit » avec l'intervention remarquable du Professeur McKaay de l'Université de MONTREAL autour de son traité d'analyse économique du droit³.

Enfin, la période est sans doute propice aussi pour envisager, le cas échéant, d'entreprendre, une formation diplômante⁴ susceptible, de surcroît, de développer une approche globale et de présenter l'attrait d'un réseau pour mieux préparer la reprise.

C'est pour mettre cette période à profit, que l'ACE a choisi de contribuer à l'offre de formations pour vous permettre de miser sur la formation continue en faisant en sorte que son coût ne dissuade pas celui qui souhaite saisir l'opportunité concurrentielle « in the talent war » pour mieux se positionner. Pour terminer cette introduction ayons présent à l'esprit que se former c'est bien mais planifier c'est mieux et sans doute plus profitable. C'est pourquoi l'ACE propose dans le cadre du parcours du succès VBConsult une formation sur le plan de formation, outil au service de la stratégie du cabinet, sans doute la première des démarches d'optimisation de la formation.

La formation est un moyen de « lutter contre la morosité ambiante » et il ne faut pas céder à la tentation du repli et couper tous les budgets.⁵

La crise, c'est incontestablement formateur et source d'innovation pour nos cabinets.

1. A. Voinchet, *Pendant la crise, la formation continue*, Money Week, n° 21, 19 février 2009.

2. En ligne sur le site de l'ACE www.avocats-conseils.org.

3. Ejan MacKaay, « Analyse Economique du Droit », Dalloz, Les Editions Thémis, DL 2008.

4. Par exemple, les Echos, 10 février 2009, p. 2.

5. C. Barszcz, *Juriste associé*, n° 278, 23 janvier 2009, p. 1.

MANAGEMENT : « Le parcours du succès » se poursuit, un parcours adapté et enrichi. Plus que successful !



Valérie BISMUTH,
Associée fondatrice,
Coach-consultante

2009, année de crise, ou année d'opportunités ? Tout dépendra de ce que vous en ferez. Une baisse d'activité ? N'est-ce pas le moment de revoir vos pratiques, de réfléchir au devenir de votre structure, de former vos collaborateurs pour redémarrer avec un cabinet optimisé.

Les formations VB Consult continuent pour vous aider dans ces réflexions. Elles s'étoffent en région (Nantes, Toulouse, Montpellier, Marseille, etc.) et notamment à Biarritz, où vous pourrez, comme de nombreux de vos confrères, allier le plaisir de quelques jours de détente avec un stage enrichissant, vous permettant de réfléchir sur votre cabinet.

Créé en 1997, VB Consult est spécialisé dans l'accompagnement des cabinets d'avocats dans le développement de leur activité par l'apport d'outils et techniques issus des entreprises et

adaptés aux spécificités de l'avocat. En partenariat avec l'ACE, VB Consult a conçu un parcours de formation pour accompagner l'avocat dans toutes les étapes de sa carrière professionnelle, de son démarrage comme avocat junior jusqu'à son statut d'avocat manager et/ou dirigeant. Ce parcours est destiné à apporter à l'avocat, à chaque étape de sa vie professionnelle, les éléments complémentaires à sa formation juridique, de nature à lui permettre de l'optimiser avec succès.

Le parcours est constitué de formations très pragmatiques, pour apporter aux avocats les méthodes et outils complémentaires, simples, pour réussir avec succès les nouveaux challenges de leur développement. Les formations portent sur les thèmes suivants :

- La réflexion stratégique du cabinet
- Le pilotage du cabinet
- Le management d'équipes
- Le développement du portefeuille client
- La gestion du temps
- Le développement de la performance et de la productivité.

Le parcours s'est enrichi cette année de deux

formations :

- Un stage de trois jours d'entraînement intensif à la relation client et au développement du portefeuille client, à Biarritz, les 13, 15 et 16 juillet : de nouveaux clients pour un chiffre d'affaires optimisé dès la rentrée.
- Une conférence sur la méthodologie de construction d'un plan de formation efficace : apprendre à réfléchir sur le développement des compétences existantes et des compétences à acquérir pour développer de nouveaux champs de compétence est à la fois un moyen d'optimiser sa stratégie, de répondre aux besoins de motivation des collaborateurs et d'accroître la rentabilité au cabinet.

Toutes les formations du catalogue sont animées par des formateurs VB Consult, qui sont spécialisés dans l'accompagnement des avocats dans le développement de leur cabinet, ou par des avocats dûment entraînés à l'animation des modules.

En espérant continuer à vous voir très nombreux parmi nous, et en vous remerciant pour la confiance renouvelée que vous nous faites.

MARKETING : Repenser sa stratégie en période de crise



Charlotte KARILA VAILLANT*,
consultante
en marketing
et management
pour les Professions
Juridiques

Selon une étude menée récemment par Signe Distinctif et le Village de la Justice, à laquelle ont répondu 358 avocats d'affaires, 63 % ont d'ores et déjà ressenti les effets de la crise. La majorité des cabinets interrogés appréhende ainsi la crise comme un cap difficile à passer, même si 23 % y voient de nouvelles opportunités. Alors menaces ou opportunités ? Toute crise entraîne dans son sillon son lot de surprises et redessine les marchés impactés. « Cette crise impose un assainissement des niveaux de facturation et un retour à la créativité et à l'écoute des réels besoins des clients. » relève ainsi un avocat.

Les crises constituent ainsi des temps charnières qui bousculent les habitudes, les acteurs et les offres et impliquent davantage encore de prendre le temps d'analyser sa position financière, stratégique, mais également d'envisager les différents scénarii. Faut-il se diversifier ou se recentrer ? Comment profiter des opportunités pour accroître ses parts de marché ? Comment motiver les équipes ? Autant de questions qu'il convient d'aborder rapidement pour mettre en place des actions concrètes et concertées.

Ainsi, pour permettre aux cabinets de repenser leur stratégie en cette période de crise, l'ACE et Signe Distinctif ont mis en place un cycle spécifique de quatre conférences :

- Les actions marketing en temps de crise, le mardi 12 Mai

Le budget marketing est souvent le premier impacté par la crise, alors même que la relation client est plus que jamais primordiale. Comment réaligner son plan marketing ? Comment repenser la relation client et adap-

ter les offres ? Quels axes prioritaires retenir pour rentabiliser chaque action ?

- L'organisation du cabinet en période d'incertitudes, le mardi 9 Juin

La crise impose de repenser l'organisation du cabinet et impacte souvent les modes de rémunération. Dès lors, comment continuer à motiver les équipes ? Comment aborder la question de la rémunération ? Comment faire évoluer les compétences ?

- Répondre aux nouvelles attentes des Directions Juridiques, le mardi 30 Juin

Au-delà de la crise, les attentes des directions juridiques évoluent de manière structurelle. Nous dresserons, avec Madame Dardy, Directrice Juridique de Philip Morris France SAS, un panorama de ces nouvelles exigences, afin d'aborder les axes stratégiques à développer pour favoriser des relations durables.

- Créer et vendre plus de valeur ajoutée pour le client, le mardi 9 Septembre

Face à la concurrence, les cabinets doivent apporter une valeur ajoutée supplémentaire pour se différencier durablement. Comment créer, valoriser et vendre cette valeur tout au long des missions ? Nous analyserons les outils à mettre en place.

* Après une première expérience en marketing dans un important cabinet d'avocats d'affaires puis comme consultante et formatrice auprès de sociétés de services, Charlotte Karila Vaillant est intervenue comme journaliste pour les publications du Village de la Justice et a fondé Signe distinctif pour informer, former et accompagner l'évolution des Professions Juridiques. www.signe-distinctif.com

L'ANGLAIS JURIDIQUE POUR CHACUN

Les bonnes résolutions pour 2009

Take charge of your career



Stephanie SCHANTZ*

C'est Parti! Now is the time to take charge of your career, expand your market opportunities and become more confident! Now is the time to improve your Legal English! Legal Lingua and ACE have partnered to provide you with the opportunity to improve your skills. Legal English is the style of English used by lawyers and other legal professionals. It includes the specialized vocabulary, terms of art and particular drafting techniques used in legal docu-

ments such as contracts, court pleadings and legislation. As companies expand their markets globally, strong skills in Legal English are vital. The success or failure of a business transaction depends upon communication. The lawyer needs to understand the client's wishes and be able to carry out the transaction using the correct Legal English terminology.

Do you have the Legal English skills required to succeed in this global market? Take this short quiz to find out. The answers are below.

1. Which person in a mortgage, is the "mortgagee"?
 - a. The person that accepts the mortgage.
 - b. The person that gives the mortgage.
2. What is the difference between "Damage" and "Damages"?
3. Which word in the group does not belong?
 - a. To let

- b. To lease
 - c. To rent
 - d. To license
4. Which pair of words is incorrect?
- a. Advisor - Advisee
 - b. Trustor- Trustee
 - c. Lessor-Lessee
 - d. Suor-Suee

5. What is the "severability" clause in the boilerplate section of a contract?

Competency in Legal English is crucial for today's lawyers. A client is more likely to hire a lawyer who communicates well in Legal English. The same holds true for law firms and companies when they hire lawyers.

You now have 3 opportunities to improve your Legal English - The ILEC Preparation Program, the Pre-ILEC Program and private legal English coaching. The ILEC the Pre-ILEC program each offers 27.5 hours of Legal English training and is eligible for continuing legal education credit in France, New York and California. Private legal English coaching takes place in your office at a time convenient for you.

Make this New Year bring you new opportunities, with the help of Legal Lingua and ACE!

* Stephanie Schantz is an American lawyer and director of Legal Lingua (www.legallingua.com). She received her Juris Doctorate (JD) from the University of Wisconsin Law School and a Bachelors Degree (BA) in government from Franklin and Marshall College. Additionally, she studied at Sciences Po and La Sorbonne in Paris, France. Stephanie practiced law in San Francisco, California where she focused on corporate law and specialized in equipment leasing and financing projects. Stephanie currently teaches "The Language of American Law" at Sciences Po. Since moving to Paris in 2004, she has taught the American and British legal systems at the University of Paris II (Pantheon-Assas) and Business Law at ESC-Dijon. Ms. Schantz is the author of "Legal English Means Business" published in the Commerce in France magazine (2008).

Answers: 1. a; 2. "Damage" is loss or harm that results from an injury, "Damages" are the money awarded by the court to compensate for a loss or injury; 3. To license; 4. Suor-Suee; 5. A clause providing that in the event one or more provisions of a contract are unenforceable, the balance of the agreement remains in force.

SERVICES

Ne cherchez plus

Besoin de consulter la dernière jurisprudence de votre ressort pour déterminer quel moyen arguer dans vos conclusions ?

La pertinence de la solution n'aura d'égal que la fraîcheur et l'exhaustivité des réponses proposées : Lexbase met à disposition la première base réactive de décisions des juridictions du fond et permet d'accéder rapidement aux minutes du greffe de votre cour d'appel.

