

Le réflexe ACE-JA

INTRODUCTION

« L'éducation doit promouvoir une "intelligence générale" apte à se référer au complexe, au contexte de façon multidimensionnelle et au global »¹

C'est un message fort de la rentrée, Rentrée des futurs jeunes avocats dont Corinne Chene-Havas, à Paris et Delphine Gallin à Marseille ont été les témoins. C'est bien d'ambition dont il s'agit pour eux et donc pour nous, celle que nous avons manifesté récemment au congrès de Tours pour la restauration de la fierté d'appartenance à la profession, ce pourquoi nous ne résistons pas à citer l'excellent slogan de l'école « Pour qu'un avocat soit fier de sa profession, il doit d'abord être fier de sa formation »².

Rentrée de nombreuses juridictions ayant manifesté leur engagement dans une réflexion sur la responsabilité des juges et donc sur la nécessaire adaptation de leur formation comme sur leur nécessaire gouvernance.

Célébrations de quelques grands textes et de la question incontournable de leur pérennité comme de la nôtre³. Nous avons d'ailleurs choisi, il y a trois ans, à l'occasion de la célébration du bicentenaire du Code Civil, avec le DESS de droit des affaires de Paris I, de consacrer une journée de réflexion sur l'analyse économique du droit des contrats et avons insisté sur l'effort nécessaire pour les juristes de cesser de se contenter souvent d'une apparence de prise en compte du facteur économique par ignorance ou incompréhension et de favoriser, au-delà du regard, l'intégration de l'analyse économique.⁴ Nous avons souligné d'ailleurs que cette ignorance n'était pas spécifique aux juristes et économistes mais que l'histoire de l'analyse économique du droit était en réalité celle des fondements de l'interdisciplinarité et de la transdisciplinarité. N'est-ce pas cet appel à l'acquisition d'une approche globale par l'avocat que l'ACE a encore lancé à l'occasion de l'un de ses congrès « L'avocat, du conseil à l'ingénierie : l'apport du juriste organisateur »⁵ ? Aujourd'hui, il est certain que l'avocat gagnera à pouvoir devenir organisateur pour ses clients mais aussi pour lui-même.⁶

« La connaissance du monde en tant que monde devient une nécessité à la fois intellectuelle et vitale. C'est le problème universel pour tout citoyen du nouveau millénaire : comment acquérir l'accès aux informations sur le monde et comment acquérir la possibilité de les articuler et de les organiser ? Comment percevoir et concevoir le contexte, le global (la relation tout/parties), le multidimensionnel, le complexe ? Pour articuler et organiser les connaissances, et par là reconnaître et connaître les problèmes du monde, il faut une réforme de pensée. »⁷

Rentrée de l'ACE et de l'ACE-JA qui a pour ambition de nous donner les moyens de cette approche globale par sa participation à une réforme nécessaire de pensée.⁸

Bénédicte BURY,

Président de l'ACE-JA,
Président de la commission formation de l'ACE,
bbury@bmoreau.com



LA RENTRÉE DES ÉLÈVES AVOCATS - PARIS

« Pour qu'un avocat soit fier de sa profession, il doit d'abord être fier de sa formation. »

Vive la rentrée ! C'est ce qui se lisait sur le visage des 1 200 élèves de la Promotion Pierre MAZEAUD lors de la rentrée solennelle de l'EFB les 3, 4 et 5 janvier 2007 ! La détermination et l'envie étaient aussi au rendez-vous. Gageons qu'elles ne s'éteindront pas au fil de leur formation initiale et des premières expériences professionnelles. L'Ecole a affiché son ambition par son slogan « pour être fier d'être avocat, il faut d'abord être fier de sa formation », c'est qu'elle s'en donnera les moyens car il ne faudrait pas que la fierté qu'ils peuvent ressentir d'avoir franchi ces étapes soit ensuite déçue. Nous avons tous besoin de ces énergies nouvelles. C'est dans ce sens que l'ACE et sa section jeune leur a présenté ses vœux en ce début d'année 2007, rappelant aux élèves Avocats, qu'après avoir passé avec succès les examens qui les ont amenés au pied de la Montagne, si chère au parrain de leur promotion, Pierre MAZEAUD, ils entraient dans l'ère de la pratique et des choix professionnels.

Choisir une spécialité, un mode d'exercice, mettre à profit l'année et le projet individuel pour se connaître et trouver le mode d'exercice le plus adapté à leur personnalité pour définir et orienter au mieux leur projet professionnel et enfin dès la sortie de l'EFB prendre et assumer des responsabilités.

Je ne doute pas pour ma part que notre profession et l'ensemble de ses organes de représentation consacreront les moyens pour aider nos jeunes Confrères dans leur ascension nécessaire à l'évolution, à notre évolution.

Corinne

CHENE-HAVAS,

Avocat à la Cour
de Paris,
cococo@chenehavas-
avocat.com



1. Edgar Morin, *Les sept savoirs nécessaires à l'éducation du futur*.

2. *La rentrée des élèves avocats Paris*, Corinne Chene-Havas.

3. *Célébration du bicentenaire du Code de Commerce et du cinquantième du traité de Rome : ci-après les amitiés internationales de l'ACE-JA*.

4. *Actes publiés à la Gazette du Palais*, 9 et 10 mars 2005, colloque introduit par le Premier Président Guy Canivet et Madame le Professeur Horatia Muir Watt.

5. *Congrès Biarritz : 14-15 et 16 octobre 2004*.

6. *Ci-après : le réflexe ACE acheter, céder, transmettre.progresser ! interview par Delphine Gallin*.

7. Edgar Morin, *Les sept savoirs nécessaires à l'éducation du futur*, p. 35, Seuil 2000.

8. *Les activités de l'année ACE-JA : notamment réflexion sur le traité de Rome hier, aujourd'hui et demain pour le juriste dans un marché européen ; les formations management et réflexion sur l'approche individuelle et collective de l'entreprise d'avocat dans un marché en évolution permanente*.

L'ACE-JA MARSEILLE

Le réflexe ACE : acheter, céder, transmettre : progresser !

Aujourd'hui, près d'un tiers des membres de notre barreau a moins de cinq ans de barre.

Cette jeunesse est pour beaucoup signe d'une profession qui se porte bien, et pourtant, nombreuses sont les expériences professionnelles des jeunes confrères qui se soldent par des échecs, alors que dans le même temps, la conjoncture actuelle annonce le départ à la retraite de nombreux confrères, dont la réussite professionnelle n'est plus à démontrer.

Le constat est alors simple : les jeunes confrères cherchent à développer une clientèle dont l'exploitation est assurée par des confrères plus expérimentés qui cherchent, quant à eux, à la transmettre.

Pourquoi alors les premiers ne sont-ils pas plus orientés vers les second ?

En effet, l'analyse économique de notre profession démontre que peu de confrères expérimentent le rachat de clientèle et dans le même temps les vendeurs potentiels n'anticipent pas la transmission de leur cabinet.

Nous avons rencontré Marina DUMAINE (Société INTERLIBERAL), qui s'est spécialisée dans la mise en relation des professionnels libéraux qui souhaitent vendre ou acheter une clientèle, afin d'évoquer ensemble les avantages de ce processus.

ACE-JA : Pourquoi acquérir une clientèle ?

MD : On constate qu'il est extrêmement difficile de se « faire une clientèle ». En général, les avocats ont une formation et une compétence qui leur permet d'exercer leur profession ; leur principal problème consiste à trouver les clients. L'achat d'une clientèle répond à ce problème de manière plus efficace et plus rapide que la simple « prospection ».

ACE-JA : Quelles sont les entraves à l'achat de clientèle ?

MD : Elles sont principalement culturelles : les avocats n'ont pas toujours cette démarche car elle n'est pas suffisamment répandue et de ce fait les jeunes (notamment) ne s'y intéressent pas. Or, on constate que dans les grandes villes les nouveaux arrivants sur le marché rencontrent d'énormes difficultés à se faire connaître et à trouver des clients. En fait, lorsque les avocats envisagent l'achat de clientèle ils ne voient que le coût et l'endettement généré sans intégrer le fait que cette opération leur permet de gagner plusieurs années.

ACE-JA : Quels sont les arguments pour convaincre un avocat de racheter une clientèle ?

MD : L'expérience montre qu'il n'y a pas de mauvaise opération de rachat lorsqu'elle a été correctement accompagnée par le cédant. D'autant que l'évasion de clientèle est en général compensée par la clientèle acquise par l'acquéreur avant la reprise.

La preuve par l'exemple :

M^e A, jeune avocat collaborateur perçoit environ 2 000 € par mois et M^e B, souhaite céder sa clientèle pour un prix équivalent à une annuité de bénéfice soit environ 55 000 €.

De façon simplifiée, si M^e A rachète la clientèle de M^e B en empruntant l'intégralité, il devra rembourser des mensualités d'environ 750 € (taux de 4 % sur 7 ans). En partant d'un bénéfice annuel de 55 000 €, le flux disponible après ce remboursement permettra donc à M^e A de se rémunérer à hauteur de 3 800 € par mois.

Le bénéfice généré par la clientèle acquise avant le rachat lui permettant de compenser une éventuelle déperdition de clientèle.

Contact partenaire ACE-JA :
www.interliberal.com

Les événements ACE-JA :

Avril : La journée des élèves avocats : Découverte d'un domaine viticole.

Delphine GALLIN,
Président de
l'ACE-JA Marseille,
[gallin@
bacm-avocats.com](mailto:gallin@bacm-avocats.com)



LE PARCOURS DU SUCCÈS EST EN MARCHÉ



L'ACE-JA a imaginé pour vous,
un cycle conçu par VBconsult.



Pour optimiser le développement de votre activité, l'ACE-JA et VB Consult ont imaginé et conçu un cycle de formation complet.

Il a pour objet de vous accompagner, ou d'accompagner les membres de votre cabinet, dans toutes les étapes d'une carrière d'avocat, de son démarrage comme avocat junior, jusqu'à l'avocat manager et/ou dirigeant. Ce parcours est destiné à vous apporter, à chaque étape de votre vie professionnelle, les éléments complémentaires à votre formation juridique initiale de nature à vous permettre de l'optimiser avec succès.

Le cycle comprend notamment trois programmes longs. Le premier vise à vous aider à former vos juniors, pour les rendre plus rapidement performants en vous déchargeant de toute la partie non technique de formation d'un junior, et notamment, en leur apprenant des méthodes de travail pour développer la performance et la productivité, des outils d'optimisation du temps, et des fondamentaux en terme de communication.

Les deux programmes suivant traitent de votre fonction de manager d'équipe juridique. Leur but est de vous apporter les connaissances théoriques nécessaires, mais surtout de vous entraîner dans leur mise en œuvre par des jeux de rôle, pour vous aider à trouver des solutions

aux difficultés que beaucoup d'entre vous rencontrent dans cette délicate fonction.

Calendrier des prochaines formations

- **Avocat junior (cycle certifiant)**
Prochain cycle : démarrage le 11 septembre 2007 à Paris
7 soirées (11 sept. 2007 – 25 sept. 2007 – 9 oct. 2007 – 23 oct. 2007 – 13 nov. 2007 – 4 déc. 2007 – 18 déc. 2007)
- **Avocat manager d'équipe : les basiques (cycle certifiant)**
Prochain cycle : stage d'été sur 3 jours les 9, 10 et 11 juillet 2007 à Biarritz
- **Avocat manager d'équipe : perfectionnement (cycle certifiant)**
ATTENTION CHANGEMENT DE DATES
Prochain cycle : démarrage le 4 juillet 2007 à Paris
5 journées (4 juillet 2007 – 5 septembre 2007 – 5 octobre 2007 – 14 novembre 2007 – 5 décembre 2007)
- **Avocat dirigeant : La Roue du management, un Modèle de management pour Cabinet d'avocats**
1 journée
23 avril 2007 à Biarritz – 10 octobre 2007 à Paris – 12 octobre 2007 à Biarritz

- **Avocat dirigeant :**
Le processus de réflexion stratégique
1 journée
13 mars 2007 à Paris – 27 juin 2007 à Paris
– 29 juin 2007 à Biarritz – 24 octobre 2007
à Paris – 26 octobre 2007 à Biarritz
- **Pour tous : Outils et techniques
d'optimisation du temps de l'avocat**
1 journée
4 avril 2007 à Paris – 6 avril 2007 à Biarritz
– 7 septembre 2007 à Biarritz – 19 septembre
2007 à Paris
- **Pour tous : Le développement du
portefeuille clients de l'avocat**
1 journée
21 mai 2007 à Paris – 23 mai 2007 à Biarritz
– 29 août 2007 à Paris – 31 août 2007 à
Biarritz

Valérie BISMUTH,
VB Consult,
Institut de
développement en
organisation et
management
juridique,
info@vbconsult.com



SPORT MANAGEMENT

Rafting et Quad du samedi 9 au dimanche 10 juin 2007 dans le Morvan

Dans la même logique que celle de la manifestation sportive qui avait été organisée par l'ACE-JA à Tours et la formule ayant eu le succès qu'elle a connu, VB Consult a accepté de se joindre à nouveau à nous pour réitérer l'expérience. Cette fois, deux manifestations sportives sont organisées : le samedi après-midi descente en raft et le dimanche matin randonnée en quad.



Nous avons choisi ensemble avec VB Consult et de jeunes sportifs de l'ACE-JA de profiter de l'occasion pour réfléchir sur 2 approches très imbriquées dans le développement d'une carrière :

**Stratégie individuelle
et Stratégie collective**

VB Consult nous propose parallèlement à ces réflexions de nous faire découvrir l'apport pour le management des avocats et de leurs équipes des techniques éprouvées dans le domaine sportif.

Pour tous renseignements et inscriptions, contacter l'ACE-JA au 01.47.66.30.07.

CLUB D'ŒNOLOGIE

Une soirée œnologie aura lieu au mois de mars prochain sur le thème accords mets et vins. Elle aura lieu au restaurant « Aux Charpentiers » (10 rue Maillon – 75006 Paris) en présence d'un vigneron. Cet événement sera l'occasion pour nous de marquer le 30^e anniversaire de la 6^e directive TVA.

Les modalités de cette soirée vous seront précisées ultérieurement.



Les mutations économiques et sociales ont modifié l'exercice de la profession d'avocat, créant de nouveaux défis personnels ou professionnels.

VB Consult est spécialisé dans l'accompagnement des avocats dans le développement de leur activité, par l'apport d'outils et de techniques issus des entreprises et adaptées aux spécificités du métier d'avocat.

Pratiques et interactives, nos missions sont totalement adaptées aux problématiques des avocats.

Elles sont réalisées par des coach-consultants professionnels, spécialistes des cabinets d'avocats, dans les domaines suivants :

- formation individuelle
- formation collective
- coaching

PARIS
MARSEILLE



Le partenaire des avocats
en management de cabinet

vous
accompagne dans
le développement de
votre activité par l'apport
d'outils et techniques issus
des entreprises et adaptés
aux spécificités de
l'avocat

Choisissez un professionnel certifié et spécialiste de votre métier

- Réflexion stratégique
- Management d'équipe
- Développement du portefeuille client
- Gestion du temps
- Optimisation de la productivité
- Accompagnement à l'installation

Contact
www.vbconsult.com
01 46 24 63 99