

Le réflexe ACE-JA

I – VŒUX POUR L'ANNÉE 2006

« Si vous trouvez que l'éducation coûte cher, essayez l'ignorance. »¹

Derek CURTIS, 1930

Ceux qui suivent les actions de l'ACE-JA ne seront pas surpris du choix de cette citation et trouveront d'ailleurs dans cette chronique une multitude de petites illustrations. Ce début d'année me donne l'occasion de remercier ceux qui ont adhéré au réflexe entreprise au sein de l'ACE comme chez nos partenaires et grâce à l'énergie desquels nous avons pu développer nos programmes tout en préparant les compétitions sportives que l'ACE-JA livrera également en 2006.

ACE-JA : Tout schuss 2006

Nous encourageons en ce début d'année les membres de l'ACE-JA qui se préparent pour le skilex international 2006 à Val d'Isère du 19 au 25 mars 2006.

L'ACE-JA recevra à cette occasion dans son chalet les représentants des DJCE et DESS de droit des affaires comme ceux des écoles de commerce partenaires pour mener, dans la convivialité du lieu et de sa table, une réflexion sur l'entreprise d'avocats. Entreprendre c'est bien, c'est jeune, y associer la gestion, c'est mieux, c'est sans doute un signe de maturité.



L'ACE-JA vous transmet tous ses meilleurs vœux pour 2006

Que cette année soit pour chacun celle d'un développement optimal de sa clientèle (dans la limite évidente du développement de la mienne !) Mes meilleurs vœux donc, très sincères, et pour aider notre bonne fortune, je vous donne rendez-vous avec VBConsult dans cet objectif précis puisque notre partenaire management a bien voulu concevoir un programme spécifique à cet effet.

Bénédicte BURY



II – LES FORMATIONS

En exclusivité pour l'ACE

Le développement du portefeuille client de l'avocat

L'avocat d'aujourd'hui évolue dans une conjoncture économique difficile, et au sein d'une profession assiégée de toute part. Et, quelque soit sa compétence technique et la qualité intrinsèque de la prestation offerte, cela ne suffit plus, la plupart du temps, pour développer et fidéliser un portefeuille client et assurer la survie de l'activité dans des conditions financières honorables pour l'avocat.

¹ Bok, Derek Curtis 1930 : Universitaire américain, il enseignait le droit du travail et la législation antitrust à la Harvard Law School avant de devenir Président d'Harvard University (de 1971 à 1990).

Aussi, pour faire face à cette conjoncture, il devient nécessaire d'engager une réflexion pour construire ou élargir sa clientèle, et de s'appuyer sur des méthodes et des outils qui permettent d'être performants tout en respectant la déontologie de l'avocat.

Objectifs :

Une journée pour faire le diagnostic de la situation, déterminer précisément les besoins de développement et construire un plan d'actions efficace adapté à votre personnalité.

Public concerné :

Tout avocat souhaitant construire, développer ou fidéliser sa clientèle

Programme de formation :

- Diagnostic de la situation et détermination des besoins de développement.
- La méthodologie de construction d'un plan d'action de développement du portefeuille client.
- Les outils pour développer un portefeuille client.
- Travail sur le plan d'action individuel de développement du portefeuille client.
- La maîtrise des situations liées à la relation et à la satisfaction du client.

Méthodologie et outils :

Chaque partie sera décomposée en une partie de formation pratique et théorique sur un processus ou une méthode et une partie de travail individuel et de groupe pour réfléchir au sein du cabinet. La partie sur la maîtrise des situations liées à la relation client sera accompagnée de jeux de rôle.

Date : Vendredi 10 mars 2006
Vendredi 23 juin 2006
Vendredi 8 décembre 2006

Déroulement des journées :

8 h 45	Accueil
9 h 15-12 h 45	Session 1 (avec pause d'une demie-heure vers 10 h 45)
12 h 45-14 h 30	Déjeuner
14 h 30-18 h 00	Session 2 (avec pause d'une demie-heure vers 16 h 00)

Animateur :

Valérie BISMUTH, coach-consultante spécialisée dans l'accompagnement des avocats dans le développement de leur activité. Dirigeante et fondatrice de VB Consult, l'Institut de développement en organisation et management juridique.

Maximum 10 personnes

Pour toute inscription, contacter l'ACE au : 01.47.66.30.07.

ACE-JA : Le réflexe entreprise La formation en cabinet d'avocat, outil de management

Depuis 2003, l'ACE-JA organise en effet des réflexions sur le management des Cabinets d'Avocats. L'information, la formation, la connaissance, au cœur de notre activité, ont conduit l'ACE-JA à organiser des tables rondes autour du knowledge management (2003 - EFB : La connaissance : de l'acquisition au partage ; Congrès ACE 2004 : Atelier sur le knowledge management ; Salon Juridique Legiteam 2004 : Atelier organisé sur le thème de l'acquisition et de la gestion des connaissances). En 2004, l'ACE-JA avait également organisé une journée de conférence sur le thème, « L'entreprise d'avocat : un projet » et avait présenté une série de conférences sur le management des cabinets d'avocats (portant en particulier sur la gestion financière, la gestion des personnes, le knowledge management et la communication), dans le cadre du Salon juridique Legiteam.

Gardant toujours à l'esprit la nécessité d'adapter le fonctionnement de nos cabinets d'avocats à un marché toujours plus concurrentiel, l'ACE-JA a poursuivi en 2005 sa mission de sensibilisation et d'accompagnement, en préparant avec les professionnels sélectionnés pour leurs compétences, une réflexion sur la formation continue devenue obligatoire à raison de la récente réforme.

Le Salon juridique annuel organisé le 28 novembre 2005 a ainsi été l'occasion pour l'ACE-JA de faire le point sur cette question d'actualité et la réforme a été l'occasion pour Bénédicte BURY, Président de l'ACE-JA, de suggérer, après la journée dédiée à « L'entreprise d'avocat : un projet », de monter une journée consacrée à « La formation, de l'obligation (à raison de la toute récente réforme) à l'optimisation (la formation devenant alors un outil de management au profit du développement du cabinet) ».

La première table ronde a permis de procéder à une analyse précise de la réforme, en présence de Monsieur Xavier DELCROS, Directeur de la formation continue, et de représentants de la Commission Formation du CNB, Madame Brigitte LONGUET et Monsieur Jack DEMAISON, lesquels ont pu répondre à des questions précises venant à la fois d'organismes de formation, responsables de formation au sein de cabinets structurés ou encore d'avocats installés à titre individuel se préoccupant de la manière dont ils allaient s'acquitter de cette nouvelle obligation.

Cette table ronde a également permis aux intervenants d'envisager la manière de satisfaire à l'obligation de « formation de masse » par un partenariat avec Droit In Situ à raison de la capacité de son dirigeant à l'adaptation d'un savoir-faire² à l'exigence de qualité de la formation qui ne doit pas céder sous la contrainte du nombre. Puis, un tour d'horizon rapide a permis de constater qu'avant même l'entrée en vigueur de cette obligation de formation continue, les pratiques variaient de façon importante d'un cabinet à l'autre.

Certains cabinets laissaient le libre arbitre à chacun de leurs avocats ; d'autres, avaient mis en place une politique générale de formation des avocats, associés ou collaborateurs, ainsi que de leur personnel administratif.

Si les cabinets en pointe sont généralement des structures importantes, dont certains ont déjà des obligations de formation professionnelle au titre du droit du travail, leurs avocats étant salariés, il est apparu intéressant de leur faire partager leur expérience avec des cabinets moins structurés.

C'est ce que l'ACE-JA a fait lors du Salon juridique en s'intéressant avec Valérie BISMUTH (VB Consult) d'une part, à la rentabilisation de l'obligation de formation, et d'autre part, à la mise en place de véritables plans de formation au sein des cabinets.

La formation est un outil essentiel pour permettre à toute entreprise, dont les cabinets d'avocats, de disposer, en permanence, des outils nécessaires pour effectuer son travail. Une structuration de cet outil permet alors d'assurer sa rentabilisation.

L'ACE-JA a été particulièrement honorée de pouvoir compter parmi les intervenants faisant partager volontiers leurs expériences Pierre BERGER (Fidal), Stéphan ALAMOVITCH (Morgan Lewis), Gatiennne BRAULT et Véronique FURNAL (Gatiennne Brault & Associés), Claire CRESCITZ (DRH Barthélémy Et Associés), Marc BOURSCHIEDT (DRH Celio), Maja ROCCO (Longuet-Rocco-Sousctiel Associés) lesquels ont pu transmettre leurs réflexions : organiser une formation cohérente et systématisée au sein du cabinet afin de former les avocats dans les activités dominantes du cabinet, mais aussi en adéquation avec les plans de carrière ; proposer une formation différente aux avocats débutants de celle qui est délivrée aux avocats expérimentés ; proposer une formation technique, mais aussi une formation aux

méthodes du cabinet. Tout ceci permet de fédérer les membres du cabinet, et de construire l'image du cabinet, tant en interne qu'à destination de l'extérieur.

Une telle réflexion sur la cohérence de la formation peut être menée dans toutes les structures, quelle qu'en soit la taille, afin d'instaurer, idéalement, un plan de formation adapté. Ce plan est de nature à permettre de traduire opérationnellement et budgétairement les choix de formation du management, propres à permettre le développement individuel et collectif et favoriser la réflexion sur ce développement, si elle n'a pas été préalable, parce qu'elle doit précéder les choix de formation pour que ceux-ci répondent à la stratégie de développement du cabinet, quelle qu'en soit la taille. Ayant pour objectif constant l'amélioration des résultats et partant d'une meilleure satisfaction des clients, mais aussi l'accompagnement des évolutions de l'entreprise, de tels plans ont été mis en place en entreprise depuis de nombreuses années.

Dans leur réflexion, les cabinets devront rationaliser la formation, en sélectionnant les formations juridiques les plus ciblées par rapport à leurs besoins et ceux de leur clientèle, ce qui peut passer à terme par une internalisation de ces formations, et pourquoi pas en partageant les informations et les investissements avec des confrères.

Certains se sont déjà engagés dans une formation moins technique, tournée vers des compétences plus comportementales telles que la relation avec le client ou les techniques oratoires, ou encore les questions relevant du management du cabinet, les langues ou l'informatique.

Ces conférences ont été l'occasion de préciser que certains pays, sans doute conscients de la nécessité de gérer le cabinet comme une entreprise, ont validé des formations de management au titre de la formation continue, puisque précisément nombre d'entre nous n'ont pas reçu cette formation particulièrement indispensable à l'exercice professionnel.

Bonne année.

Que les formations au management vous conduisent à développer vos succès professionnels !

Maria LANCRI,

Direction Juridique, Hachette Livre
et **Bénédicte BURY,**
Président de l'ACE-JA

² Droit In Situ : www.droit-in-situ.net.

III – L'ACE-JA : LE JOURNAL DE BORD DE LA JURIS'CUP

Nous vous annonçons, dans la dernière revue, que l'ACE-JA participait pour la première fois à la quinzième édition de la Juris'Cup qui se déroulait à Marseille du 15 au 18 septembre dernier.

L'événement, surtout connu pour les exploits sportifs qui s'y déroulent, est aussi l'occasion d'un colloque unique en son genre, qui propose aux participants deux jours de réflexion sur un thème alliant plaisance et droit.

Le colloque

C'est depuis 15 ans l'occasion de rencontre entre spécialistes, avocats et professionnels du monde marin, qui contribuent ainsi à la formation et à l'évolution du droit positif de la plaisance.

Cette année, une fois encore, le sujet était au cœur de l'actualité puisque Maître Denis REBUFFAT, Président de l'association Juris'Cup, avait choisi de proposer aux participants une réflexion sur la « Prudence et la responsabilité, les enjeux du 21^e siècle ». Ce choix s'est inscrit dans la droite ligne de la jurisprudence qui, aujourd'hui, fait prévaloir le principe de responsabilité sur l'existence d'une faute.

Le juge, dans un souci d'indemnisation, pousse les plaisanciers à se prémunir face à une insécurité maritime et juridique de tous les instants. La superposition de directives communautaires et de la jurisprudence nationale, qui œuvre avant tout pour l'indemnisation d'un préjudice, ne peut que contraindre le plaisancier à la prudence. A l'heure du développement grandissant de la plaisance et de celui du principe de précaution, maintenant devenu incontournable, le thème, bien que s'inscrivant dans un secteur très particulier de notre droit, suscite chez tout juriste des interrogations auxquelles le colloque a su apporter des orientations majeures.



De gauche à droite : Delphine GALLIN, Bénédicte BURY et Valérie BISMUTH.

Les régates

La voile est synonyme de dynamisme et de dépassement de soi, ainsi l'équipage de l'ACE-JA accompagné de son sponsor la société VBConsult, a naturellement su trouver sa place au cœur de l'événement.

Du vendredi matin au dimanche soir, les équipiers ACE-JA en provenance bien évidemment de Marseille mais aussi de Paris et Berlin, ont su, sous les instructions du propriétaire Alain MONNIER et des équipiers professionnels, affronter les foudres d'éoles qui n'ont pas épargné les esprits volontaires de nos membres.

Par un vent de force 7 et des manœuvres parfois délicates, notre équipage a su allier technique et énergie dans un souci de performance, à l'image de l'avocat conquérant défendu par l'ACE. Du reste, c'est cet esprit d'équipe qui nous a permis de remporter un 7^e place plus qu'honorable, lorsque l'on sait que la plupart des équipiers découvrait le monde de la régate pour la première fois.

Mais la Juris'Cup, c'est aussi un moment privilégié de rencontre et d'échanges entre professionnels du droit de tout horizon.

D'ailleurs, l'événement a su, au fil des ans, se forger une renommée internationale en s'ouvrant aux barreaux étrangers qui n'ont pas hésité, même en provenance de ports lointains, à rejoindre les équipages français et européens ; c'est ainsi que le Barreau du Québec a participé pour la première fois à cette quinzième édition.

A cet égard, notre équipage a accueilli un confrère allemand (Barreau de Berlin) concrétisant ainsi l'esprit d'ouverture de notre association, dans la droite ligne du réflexe européen développé par Bénédicte BURY.

A ce titre, des coopérations sont d'ores et déjà envisagées pour l'avenir. La convivialité a été le maître-mot de ces régates où toutes les générations ont pu confronter expériences et richesses dans un environnement maritime dont la découverte a favorisé les échanges entre équipiers. Les régates se sont clôturées autour d'un dîner suivi de la soirée des équipages qui fut l'occasion de démontrer, si certains en doutaient encore, que l'ACE-JA, c'est aussi l'esprit d'équipe,



Autour de Monsieur le Bâtonnier.



l'ouverture et la convivialité au service de l'efficacité !

Delphine GALLIN,
ACE-JA Marseille

Remerciements particuliers à :

- La société « VBConsult », partenaire des avocats en management de cabinet.
- Le « domaine Château Pesquié », vignoble de la vallée du Rhône.
- Alain MONNIER, heureux propriétaire d'ECBATANE II.