

BIEN GÉRER, MIEUX VENDRE :

Comment piloter son cabinet en temps de crise

Mardi 23 juin 2009 - Eurosites George V, 28 avenue George V, 75008 Paris



Pour vous inscrire :

Merci de retourner ce bulletin et votre règlement à l'ordre de **WOLTERS KLUWER FRANCE** - Service Clients - Sylvie DENISEAU
Case Postale 605 - 1, rue Eugène et Armand Peugeot
92856 Rueil-Malmaison cedex - E-mail : matineesdebats@lamy.fr
Tél. : **N° Indigo 0 825 08 08 00** - Fax : 01 76 73 48 13



Le nombre de places étant limité **réservez** dès aujourd'hui votre place par fax au **01 76 73 48 13**

Modalités d'inscription : MATINÉES-DÉBATS MANAGEMENT

Les frais de participation comprennent le petit-déjeuner et le dossier de documentation.

Abonnés à la Lettre des Juristes d'Affaires

189 €^{HT} - 226,04 €^{TTC} (TVA 19,6 %)

Pass 2 (50 % de réduction sur la 2^e inscription) :

94,50 €^{HT} - 113,02 €^{TTC} (TVA 19,6 %)

Non abonnés

249 €^{HT} - 297,80 €^{TTC} (TVA 19,6 %)

Pass 2 (50 % de réduction sur la 2^e inscription) :

124,50 €^{HT} - 148,90 €^{TTC} (TVA 19,6 %)

Si vous ne pouvez pas participer à cette rencontre, vous pouvez commander le **DOSSIER DE DOCUMENTATION** remis aux participants :

Je souhaite recevoir ce DOSSIER DE DOCUMENTATION.

Il me sera adressé à l'issue de la conférence.

Tarif : **95 €^{HT}** - 113,62 €^{TTC} (TVA 19,6%)

■ Vous recevrez une confirmation d'inscription.

Une attestation de présence sera adressée à l'issue de la Matinée-débats.

■ Convention de formation :

Numéro d'existence N° 11921555992.

■ Conditions d'annulation : obligatoirement formulée

par écrit, l'annulation donnera lieu à un remboursement intégral si elle est reçue 14 jours avant la date de la Matinée débats. Passé ce délai, le montant de l'inscription sera intégralement dû. Les remplacements sont possibles à tout moment.

PARTICIPANT

Mme Mlle M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Tél. : Fax :

E-mail :

Adresse de facturation (si différente) :

2^e PARTICIPANT : - 50 %

Mme Mlle M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Tél. : Fax :

E-mail :

Adresse de facturation (si différente) :

FACTURATION à établir et à adresser :

au nom de la société

au nom de l'organisme gestionnaire de vos fonds **NOM ET COORDONNÉES**

(postale et téléphonique) :

L'attestation de présence et la facture valant convention vous seront délivrées, par courrier, à l'issue de la Matinée-débats.

Conformément à la loi "Informatique et Libertés" du 6 janvier 1978 modifiée, vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données vous concernant auprès de Wolters Kluwer France SAS Direction Commerciale.

Date : _____

Cachet et signature obligatoires :

BIEN GÉRER, MIEUX VENDRE :

Comment piloter son cabinet en temps de crise



Mardi 23 juin 2009
Eurosites George V, Paris

AVEC LES INTERVENTIONS DE :



Jack DEMAISON,
Avocat au Barreau de Paris, PDGB Avocats

Michel LEHRER,
Consultant associé, Jurimanagement

Caroline NEVEUX,
Consultant associé, Jurimanagement



LES
MATINÉES
DÉBATS



de la
Lettre des
Juristes
d'Affaires

BIEN GÉRER, MIEUX VENDRE :

Comment piloter son cabinet en temps de crise

La cabinet entreprise est une réalité.

Face à la crise et quelque soit sa taille, il se bat pour garantir le développement de son activité et sa santé financière. Face à une très rude concurrence et à une demande de plus en plus exigeante, les questions sur le choix de la structure d'exercice aussi bien que sur le prix de la prestation ou les outils marketing et de communication doivent participer d'une réflexion globale pour assurer la cohérence des décisions.

- Comment bien choisir sa structure d'exercice ?
- Quels enjeux en termes de responsabilité des associés, de trésorerie, de visibilité et de développement ?
- Comment piloter son budget et maîtriser sa rentabilité ?
- Comment déterminer le taux horaire et facturer ses honoraires ?
- Comment définir son positionnement, le repenser, le présenter ?
- Comment adapter son offre de service face à la crise ?
- Quels sont les outils marketing et de communication à privilégier ?

À la demande de *La Lettre des Juristes d'Affaires*, d'éminents spécialistes de la gestion et du business développement de cabinets seront à votre disposition, tout au long de cette Matinée-débats, pour apporter les réponses concrètes à vos questions d'organisation et de stratégie face à la crise.

Eurosites George V - 28 avenue George V - 75008 Paris

Cette conférence s'adresse aux :

- Avocats
- Avocats associés
- Managing partners



Consultez nos programmes sur www.wkf.fr

Programme

Mardi 23 juin 2009

8h30-11h30

8h30	Accueil des participants – Service du petit-déjeuner
8h45	BIEN CHOISIR SA STRUCTURE D'EXERCICE : UN ENJEU MAJEUR DU CABINET FACE A LA CRISE <ul style="list-style-type: none">- Les dangers de l'exercice individuel et de l'exercice en SCP- L'alternative : AARPI ou SEL - Pérennité et patrimonialité - Associés et affectio societatis - Influence de la structure sur le comportement et la responsabilité des associés. - Avantage de l'impôt sur les sociétés- Le Rapport Darrois et les structures d'exercice <i>Par Jack DEMAISON</i>
9h30	ÉQUILIBRE FINANCIER DES STRUCTURES : UN ENJEU MAJEUR EN TEMPS DE CRISE <ul style="list-style-type: none">- Déterminer le taux horaire - Mesurer l'enjeu des temps utiles non facturables<ul style="list-style-type: none">- Du budget au taux horaire plancher / du taux plancher au taux de marché- Analyser la profitabilité- Facturer ses honoraires - Les modes alternatifs - Les facteurs de perception négatifs<ul style="list-style-type: none">- Les éléments de variabilité de la facture - Les process de facturation en interne- Equilibre financier des structures - Indicateurs de BFR- Fonds propres - Restrictions et rémunérations <i>Par Caroline NEVEUX</i>
10h15	<i>Pause. Présentation et démonstrations de nos outils de pilotage du cabinet d'avocats, par nos consultants.</i>
10h45	ÉLABORER ET PRÉSENTER SON OFFRE : LES ATOUTS CONCURRENTIELS <ul style="list-style-type: none">- Définir son positionnement et son marché - Définir son offre : domaine, secteur, prix - Benchmark et veille concurrentielle- Décrire et présenter son offre - Présenter ses tarifs et honoraires - Beauty contest et appels d'offres- Communiquer sur son offre - Outils marketing<ul style="list-style-type: none">- Outils de communication <i>Par Michel LEHRER</i>
11h00	Questions des participants – Débats
11h30	Clôture de la Matinée

