



« Les partenaires de votre développement »

Jurimanagement

Adresse postale : 38 rue de Bassano – 75008 Paris

Siège : 131 Avenue de Malakoff - 75116 Paris

Tel : +33.1.45.00.36.54

Fax: +33.1.45.00.39.14

contact@jurimanagement.com

www.jurimanagement.com



Histoire.....3

Philosophie.....4

Equipe.....5

Partenaires.....6

Offres7 - 12

- ◆ Gestion – Organisation – Stratégie.....7
- ◆ Développement – Marketing.....8
- ◆ Communication.....9
- ◆ Offres spéciales.....10
- ◆ Recrutement des fonctions supports...11
- ◆ Formations.....12

Tarifs et prestations13

Références.....14



Première entreprise de conseil privée entièrement dédiée aux cabinets d'avocats et à l'ensemble des professions juridiques et financières

2003	Création Offre de Gestion	→ 3 clients cabinets	→ 1 personne
2004	Développement de l'offre Organisation	→ 6 clients cabinets	→ 2 personnes
2005	Développement de l'offre Management	→ 8 clients cabinets	→ 3 personnes
2006	Développement de l'offre Stratégie & Rapprochement	→ 17 clients cabinets	→ 4 personnes
2007	Développement de l'offre Marketing & Communication	→ 31 clients cabinets	→ 5 personnes
2008	Développement de l'offre Recrutement des fonctions supports Consolidation	→ 52 clients cabinets	→ 6 personnes



Deux métiers bien distincts au service d'une stratégie

- Marketing & Communication
- Management & Organisation



Un triple objectif

- Aider les cabinets à adopter des comportements de leader sur leur marché,
- Favoriser la gestion entrepreneuriale en respectant la configuration des cabinets,
- Créer de la valeur au sein du cabinet.

EQUIPE



Jurimangement offre une somme de compétences managériales unique vous permettant avant tout d'anticiper ET de rester professionnel de talent.

Jurimangement regroupe une équipe de consultants **ayant exercé des activités de direction à haut niveau, au sein de cabinets**, de directions juridiques et d'entreprises. Nous vous apportons cette double compétence unique : la connaissance de votre métier et celle du management de l'entreprise.

De par ces compétences et notre expérience, nous sommes à même de vous conseiller dans les domaines stratégiques pour vos cabinets.



Caroline Neveux
Associée
Finances & Stratégie
Recrutements



Michel Lehrer
Associé
Marketing &
Rapprochements



Annette Denis
Consultante
Management –
Organisation- Rec.



Sabrina Tantin
Consultante
Marketing &
Communication



Maria Dias
Consultante
Marketing &
Communication



Claire Flamant
Assistante
Gestion & Poste
client

PARTENAIRES



Pour mieux vous conseiller et rester au cœur des préoccupations du marché, nous avons conclu une série de partenariats et ou de contacts, avec des acteurs de la profession. Vous pouvez nous y retrouver régulièrement à travers nos publications et nos actions conjuguées.

Lamy :	Mémentos pratiques, articles et dossiers spéciaux
Juriforum :	Fiches pratiques Juriforum
Profession avocats :	Magazine d'actualité sur la profession
Law in France :	Publications d'articles et conditions préférentielles d'inscription des cabinets
Village de la justice:	Articles et enquêtes
Legal news :	1 ^{er} service quotidien d'actualité juridique en ligne
Recrulex :	Communication préférentielle pour les cabinets
Anaafa :	Association Nationale d'Assistance Administrative et fiscale des avocats
Sagess :	Optimisation des coûts informatiques
Copy Top:	Optimisation des work flow et des Systèmes d'information
EFE:	Formation des avocats au business development
Sayan :	Négociation des coûts Télécom des cabinets

Notre panel de partenaires est en constante évolution...



Jurimanagement propose de vous accompagner ponctuellement ou dans la durée.

Nous mettons en perspective vos projets permettant d'optimiser la valeur ajoutée du cabinet et la prise de décisions.

- ◆ Diagnostic général du cabinet
- ◆ Optimisation de la rentabilité et de la valeur
- ◆ Assistance à la gestion/ Politique budgétaire et financière
- ◆ Structure
- ◆ Evaluation
- ◆ Conseil en ressources humaines : supports et collaborateurs
- ◆ Systèmes d'information
- ◆ Gouvernance

Toutes nos prestations font l'objet d'un devis. Elles peuvent faire être ponctuelles ou suivies sur abonnement



*B*usiness *D*éveloppement :

- ◆ Analyse des portefeuilles clients
- ◆ Audit, mise en place d'une organisation business développement
- ◆ Mise en place de plans de conquête et/ ou de fidélisation clients
- ◆ Mise en place d'une organisation "grands comptes"
- ◆ Analyse & développement du cross-selling
- ◆ Plan de développement commercial

*M*arketing :

- ◆ Stratégie marketing
- ◆ Mise en place des fonctions et/ou département marketing
- ◆ Articulation compétences/ offres/ besoins clients
- ◆ Etudes de marché
- ◆ Veille concurrentielle
- ◆ Etude et processus de satisfaction et de fidélisation des clients



Juricomunication, notre agence, vous accompagne dans votre communication institutionnelle et spécialisée :

- ▶ Plan de communication (interne & externe)
- ▶ Relations presse professionnelle, économique et nationale
- ▶ Achat d'espace et négociations
- ▶ Relations publiques
- ▶ Enquêtes du marché
- ▶ Annuaire
- ▶ Site web et outils associés (newsletters, alertes, sites transactionnels, services en ligne...)
- ▶ Référencement naturel et visibilité Web
- ▶ Chartes graphiques et déclinaisons, impressions
- ▶ Événementiel, technique, ludique en inter ou en intra...
- ▶ Le « Branding »
- ▶ Le mécénat



Jurimanagement, grâce à son équipe de consultants ayant acquis une réelle expertise dans des structures de toutes tailles, vous accompagne dans les opérations à fort investissement :

- ◆ Achat/vente de structure
- ◆ Rapprochement/ fusion de structures
- ◆ Recherche d'investisseurs
- ◆ Création de cabinet
- ◆ Modification de structure d'exercice (passage en SEL)
- ◆ Locaux professionnels (organisation, recherche, aménagement)



Jurimanagement, de par l'expérience de ses consultants ayant occupé des fonctions de direction dans des cabinets en fort développement, intervient dans le recrutement des « fonctions supports » (Office Manager, responsables de communication, secrétariats juridiques, comptables...)

- ◆ Définition du poste, du profil et du fonctionnement interne.
- ◆ Rédaction de l'annonce et insertion / mise en ligne
- ◆ Gestion et dépouillement des candidatures
- ◆ Réception des candidats sélectionnés
- ◆ Conseils de recrutement.
- ◆ Formation du candidat retenu aux spécificités d'un cabinet d'avocat

Jurimanagement intervient comme formateur au sein de réseaux d'avocats de très grande taille, mais également et directement au sein des cabinets ou encore d'organismes de formation, sur des sujets dédiés au management des cabinets d'avocats.

Quelques thèmes de formations pour 2009 (liste non exhaustive) :

- ▶ Devenir associé : Cours – training - formation au management et au développement dans le cadre du cabinet d'avocats
- ▶ Honoraires : détermination taux horaire – Facturation- Dossier honoraires
- ▶ Gouvernance des cabinets: les notions fondamentales pour assurer la pérennité
- ▶ Evaluer le cabinet : Pourquoi ? Comment ? Techniques d'évaluation des cabinets
- ▶ Transmission et/ou rapprochements de cabinets : outils et techniques
- ▶ Business développement du cabinet : techniques et outils fondamentaux
- ▶ Prix de vente et taux horaire : Comment déterminer le prix de vente de la prestation ? Comment le motiver ? Mieux vendre.
- ▶ Communication des cabinets d'avocats : stratégie et outils



*P*restations

Il peut s'agir, à la demande du client, de prestations ponctuelles sous la forme de consultations ou de missions (type organisation ou diagnostic), ou encore, de prestations sur la durée lorsque le suivi l'exige. Dans ce dernier cas, nous mettons au point des formules d'abonnement.

*D*evis

Toutes nos prestations ponctuelles ou récurrentes, font l'objet d'un devis initial.

*T*aux horaire

Les taux horaires de nos consultants s'étendent de 110 € HT à 200€ HT en fonction de l'expérience et du type de mission.

*F*acturation

Nos facturations sont mensuelles, toujours assorties d'un relevé horaire de nos diligences, de sorte à ce que le client puisse juger de la prestation en fonction notamment du devis initial et de l'avancement des travaux.



Par souci de confidentialité, nous ne mentionnons pas les noms de nos clients.

Toutefois, nous pouvons indiquer que nous suivons actuellement 70 clients dans leur marketing et communication et ou management et organisation. Ces clients sont de taille variable et la typologie que nous pouvons en donner est la suivante :

Cabinets français uniquement:

+ de 100 personnes :	6 cabinets
De 50 à 100 personnes :	6 cabinets
De 2 à 50 personnes :	48 cabinets
Réseaux d'avocats :	1 réseau
Monde du droit autres (Ecole de formation – Editeurs...) :	5
Fonds investissements :	2
Autres clients :	2

Nous intervenons à Paris et en province.

Dans le cas de cabinets de niche ou spécialisés, nous gérons scrupuleusement le conflit d'intérêt posé par les relations presse et renvoyons nos dossiers en conflit à des agences partenaires.



Adresse postale

38 rue de Bassano
75 008 Paris

Siège social

131 avenue de Malakoff
75 116 Paris

Tel : +33 (1) 45 00 36 54 - Fax : +33 (1) 45 00 39 14

contact@jurimanagement.com

www.jurimanagement.com