

La Commission T.S.A.R. (Typologie des Structures et Avenir du Réseau), présidée par Olivier VIBERT (IFL AVOCATS, PARIS) a pour objet de déterminer les tendances lourdes du développement des Cabinets de notre Réseau. La prochaine session sera consacrée aux aspirations des Jeunes Avocats du Réseau les 1^{er} et 2 octobre durant les Journées Rencontre JURISMUS.

Si vous avez moins de 40 ans, que vous soyez Collaborateur ou Associé, merci de bien vouloir renseigner cette enquête avant le 24 septembre.

Nous vous garantissons la confidentialité des réponses recueillies.

Faxer au 01 46 33 98 23

PARTIE 1 : AUJOURD'HUI

Age :

Votre statut:

- Collaborateur (depuis -de 5 ans)
 Collaborateur (depuis +de 5 ans)
 Associé (-5ans)
 Associé (+5ans).

Vous exercez au sein d'une structure

- comprenant : 1 Associé 2-3 Associés 4-6 Associés Plus, précisez :
 • implantée sur : 1 Barreau 2 Barreaux 3 Barreaux Plus, précisez :

Pour quelle raison avez-vous choisi la Profession d'avocat ?

- Intérêt pour le droit Environnement familial Vocation Hasard Autre, précisez :

Au quotidien, quels sont les aspects de votre métier qui vous plaisent et déplaisent le plus?

	😊😊	😊	☹	☹☹	⊗⊗	N/A	Commentaires
Le traitement du dossier							
La participation à la gestion du Cabinet							
Gérer / encadrer son équipe							
La recherche de nouveaux clients							
La fidélisation des clients							
La recherche							
La plaidoirie							

Quelle est votre appréciation :

	😊😊	😊	☹	☹☹	⊗⊗	N/A	Commentaires
Du type de dossiers traités ?							
De votre rémunération ?							
De votre gestion du temps ?							
De vos conditions de travail ?							

Quelle est votre appréciation du positionnement actuel de votre Cabinet ?

	😊😊	😊	☹	☹☹	⊗⊗	N/A	Commentaires
Compétences adaptées aux besoins des clients							
Méthodes cohérentes par rapport aux besoins des clients							
Qualité de la communication interne							
Importance de la formation continue des membres de l'équipe							
Pertinence des objectifs de chacun							
Connaissance claire de la politique du Cabinet et ses objectifs							
Notoriété locale							
Taille du Cabinet par rapport à l'activité							
Implantation géographique du Cabinet par rapport aux besoins							
Pertinence des recrutements							
Pertinence des secteurs visés							
Qualité de la promotion du Cabinet							

En comparant votre quotidien à celui de Confrères fraîchement retraités, vous considérez que le métier était « plus » (plusieurs réponses possibles) : intéressant limité facile difficile contraignant valorisant rentable agréable calme

Pour vous, le Réseau EUROJURIS est (plusieurs réponses possibles):

- un vecteur d'affaires un vecteur de promotion un cercle d'échanges un annuaire un organisme de formation
 un outil de développement du Cabinet une opportunité d'affaires dans l'Europe entière je ne connais pas les activités du Réseau.
 autre, précisez :

Votre Cabinet (plusieurs réponses possibles):

- intègre EUROJURIS dans sa politique et ses objectifs de développement
 utilise la charte graphique EUROJURIS (papier à en-tête, cartes de visite, site internet)
 mentionne simplement l'appartenance au Réseau par un logo
 utilise le Réseau dans le cadre de prestations déterminées (formation, internet, partenariats, etc.)
 n'a pas recours aux services du Réseau / ne participe pas aux événements du Réseau



PARTIE 2 : DEMAIN

Parmi les professions suivantes, lesquelles seront selon vous concurrentes et partenaires dans les 10 ans à venir ?

	Concurrents	Partenaires	Aucun des 2	Commentaires
Notaires				
Experts Comptables				
Avoués				

Parmi les caractéristiques suivantes, lesquelles seront, selon vous, déterminantes pour l'Avocat dans les 10 ans à venir ?

	++	+	0	-	--	Commentaires
La spécialité (passage de la spécialité légale)						
La diversification des activités						
Les langues étrangères parlées						
La mobilité						
La maîtrise du droit européen						
La formation continue						
La connaissance du secteur d'activités de ses clients						
Le réseau d'affaires						
Le réseau de Professions complémentaires						
La capacité à proposer des missions d'accompagnement						
Autres :						

Quel est votre avis sur l'évolution prévisible :

	Très optimiste	Optimiste	Aucun avis	Pessimiste	Très pessimiste	Commentaires
Du statut de l'Avocat auprès de son client ?						
Du métier d'Avocat ?						
De l'image de l'Avocat ?						
De la rémunération de l'Avocat ?						

Quelles sont selon vous les opportunités pour la Profession dans les 10 années à venir ?

Quelles sont selon vous les menaces pour la Profession dans les 10 années à venir ?

Quelle évolution connaîtra selon vous votre activité ?

- Spécialisation
 Développement du contentieux
 Développement du conseil
 Développement de nouvelles compétences
 Evolution du type de Clients
 Autre, précisez :

Quels vecteurs vous semblent propices au développement d'affaires ?

	++	+	0	-	--	Commentaires
Les supports promotionnels (site internet, plaquettes, etc.)						
Les formations Client (petits-déjeuners, colloques, cocktails)						
Le Réseau d'affaires type EUROJURIS						
Le Réseau local : connaissances, cercles économiques et politiques						
Autres :						

Quel rôle pourrait jouer EUROJURIS dans votre développement ?

	++	+	0	-	--	Commentaires
Aide à la communication (site internet, plaquettes, etc.)						
Aide au management						
Aide à l'organisation de manifestation externes (petits-déjeuners, colloques, cocktails)						
Aide au développement d'une clientèle nationale						
Aide au développement d'une clientèle internationale						
Aide à la formation						
Apporter un réseau de partenaires spécialisés						
Faciliter les rapprochements avec des cabinets français ou européens						
Autres :						

Quels sont vos souhaits d'évolution dans les 10 années à venir :

Pour vous-même :

Pour votre cabinet :

Pour la Profession :

Commentaires :

Faxer au 01 46 33 98 23

MERCI DE VOTRE CONTRIBUTION !
 Résultats : les 1^{er} et 2 octobre au Château Suduiraut !

A FAXER AVANT LE 24 SEPTEMBRE A EUROJURIS FRANCE AU 01 46 33 98 23

