



SUCCESS STORIES



C O N G R E S

EUROJURIS FRANCE
31/01-3/02/19
LISBONNE



je m'inscris



EUROJURIS FRANCE
45 Quai des Grands Augustins
75006 PARIS
tél: +33 1 46 33 07 19
contact@eurojuris.fr
www.eurojuris.fr



#SuccessStories

SUCCESS STORIES



Chers amis,

Nos Cabinets et Etudes ont beau regrouper des compétences, s'asseoir sur de solides bases organisationnelles, avoir bonne réputation, **nos modèles sont régulièrement remis en question.**

Dirigeants de structures libérales traditionnelles, la question de notre performance économique

est au coeur de nos préoccupations: quels indicateurs financiers dois-je suivre? Notre système de rémunération des Associés est-il juste? Comment concrétiser ma prospection? Devons-nous vendre des prestations sur internet? Le fonctionnement d'une SCP nous permet-elle d'avoir une vision entrepreneuriale? Comment me démarquer de mes concurrents lors d'un appel d'offres? Devons-nous "grossir" pour être en mesure d'investir? Sommes-nous suffisamment attractifs pour recruter de jeunes talents?

Notre Comité Congrès, composé d'Avocats et Huissiers bénévoles, a annoncé la couleur de cette édition "Success Stories" : **100% Concret, 100% utile, 100% ateliers, et 0 cravate.**

Nous vous proposons de découvrir (ou réviser!) les recettes de la performance de nos Cabinets et Etudes aux côtés d'intervenants particulièrement légitimes dans leur domaine: analyse financière, stratégie, développement commercial, legal design, forme juridique, regroupements. Consultants reconnus, anciens avocats, elles et ils vous fourniront la véritable boîte à outils du pilotage de vos structures!

Le tout se tiendra à LISBONNE, destination souriante, particulièrement accessible en transports, qui pourra constituer un ravissant décor à notre pause salubre et à nos réflexions.

J'aimerais que nos Cabinets et Etudes mobilisent une grande partie de leurs Associés pour ce Congrès. Il en va de notre avenir professionnel, seul et en groupe. **Etre entrepreneur du Droit, c'est bien de le dire, c'est mieux de le faire.**

Ecrivons nos success stories ensemble, en janvier!

Bien amicalement,

Sophie CLANCHET
DE LATTRE AVOCATS - METZ
Présidente EUROJURIS FRANCE

A propos d'EUROJURIS

Créé en 1987, EUROJURIS est un Réseau de Cabinets d'Avocats, Etudes d'Huissiers et Notaires, regroupant plus de 1000 Professionnels du Droit en France, et 6000 dans le monde.

Contact :

Marjolaine RATIER-RENOU
EUROJURIS FRANCE
45 Quai des Grands Augustins
75006 PARIS
tél: +33 1 46 33 07 19
marjolaine.ratier@eurojuris.fr
www.eurojuris.fr

Suivez nous sur Twitter @EUROJURISFR
Suivez notre Page LinkedIn



Le Congrès EUROJURIS 2019:

- ✓ 100% CONCRET
- ✓ 100% UTILE
- ✓ 100% ATELIERS
- ✓ 100% INTERPROFESSIONNEL

Lieu:



IBEROSTAR LISBOA
R. Castilho 64, 1250-071 Lisboa, Portugal





INTERVENANTS



Caroline NEVEUX

- Fondatrice de JURIMANAGEMENT
- Consultante : Finance & Stratégie
- IEP Paris/ Université Paris Dauphine / Master 2 Finances
- Ancien Secrétaire Général du cabinet VEIL JOURDE
- Ancien DGA en entreprises



Olivier MERCIER

- Directeur Général INTERFIMO
- Spécialiste du financement des Professions libérales



Marie-Christine CHATELLIER

- Consultante – Management & Organisation
- HEC
- Ancienne Commissaire aux comptes associé chez Ex&Com Audit
- Ancienne auditrice chez Ernst & Young
- Supervision de dossiers de commissariat aux comptes



Romain HAZEBROUCQ

- Ancien avocat d'affaires
- Graphiste
- Legal designer: améliorer les documents complexes sur le fond et la forme.
- Enseignant en droit et coach pour des projets d'étudiants, à l'Université et dans plusieurs écoles de communication.



Adeline RICHARD

- Avocat au Barreau de Nantes
- DESS Droit de l'Entreprise
- Début d'activité : 2002
- Expertise dans le domaine du conseil auprès des professions libérales et réglementées (secteur médical, professions juridiques, judiciaires et techniques).



William CARGILL

- Ancien avocat d'affaires
- Ancien chasseur de têtes
- Formé au coaching à HEC Paris
- Coach en développement commercial
- Conseil RH / Bilan de compétences

En étroite collaboration avec le Comité Congrès:

- **Laurent BEZIE**
Avocat (ANTARIUS AVOCATS, ANGERS)
- **Tristan CHEVREAU**
Huissier (HJ MELUN)
- **Magalie MARCHESSEAU LUCAS**
Avocate (AVOCADOUR, PAU)
- **Caroline PAYEN**
Avocate (DRUJON d'ASTROS BALDO & ASSOCIES, AIX)
- **Capucine VARRON CHARRIER**
Avocate (CLAMENCE AVOCATS, TOULON)



Mathieu BOUILLON

- Associé HERCULE LEGALTECH AGENCY
- Ancien co-fondateur de startups





PROGRAMME

JEUDI 31 JANVIER

Transfert des participants Aéroport - Hôtel (sur réservation)

Arrivée des participants à l'Hôtel IBEROSTAR 5****, remise des clés et installation en chambre

19h00 : Apéritif PREDICTICE / WOLTERS KLUWER

20h00 : Dîner de bienvenue à l'hôtel

VENDREDI 1ER FEVRIER

09h30 : Ouverture du Congrès EUROJURIS FRANCE

Par Sophie CLANCHET, Présidente, et le Comité Congrès 2019

09h45 : Modèles économiques des Professions libérales, état des lieux et projections

Par Olivier MERCIER, Directeur Général INTERFIMO

10h45 : Ateliers

 Objectif Thune <i>Quels indicateurs de performance pour les Cabinets d'Avocats?</i> Par Marie-Christine CHATELLIER (JURIMANAGEMENT) et Laurent BEZIE (ANTARIUS AVOCATS) Quelle productivité? Quel taux de recouvrement? Quelle capacité d'investissement? Tous les indicateurs clé pour ma structure.	 La ruée vers l'or <i>Appels d'offres: savoir se vendre</i> Par Romain HAZEBROUCQ et Capucine VARRON-CHARRIER (CLAMENCE AVOCATS) Présentation de l'équipe, tarification: exemples à ne pas suivre, conseils. Quels services complémentaires pour se démarquer des concurrents?	 Star Wars <i>Modèles économiques des plateformes: mythes et réalités</i> Par Mathieu BOUILLON, HERCULE Legaltech Agency Doit-on s'inspirer des modèles économiques des nouveaux acteurs du Droit? Quels produits et quel investissement pour quel retour?	 Transformers <i>Sortir du modèle de la SCP</i> Par Adeline RICHARD (APROJURIS) et Par Caroline NEVEUX (JURIMANAGEMENT) Pourquoi est-il urgent de quitter la forme juridique de la SCP? Comment organiser le changement vers la société commerciale?
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

12h30 : Déjeuner

14h00 : Ateliers

 Le bon, la brute et le truand <i>Regroupements, interprofessionnalité: les nouvelles stratégies</i> Par Olivier MERCIER, INTERFIMO et Tristan CHEVREAU, HJ MELUN Depuis la Loi MACRON, quelles sont les nouvelles stratégies entrepreneuriales qui permettent la performance, l'attractivité, la mutualisation, l'investissement?	 La ruée vers l'or <i>Appels d'offres: savoir se vendre</i> Par Romain HAZEBROUCQ et Capucine VARRON-CHARRIER (CLAMENCE AVOCATS) Présentation de l'équipe, tarification: exemples à ne pas suivre, conseils. Quels services complémentaires pour se démarquer des concurrents?	 Attrape-moi si tu peux ! <i>Le développement commercial : applications concrètes</i> Par William CARGILL (DEINCEPS) et Caroline PAYEN (DRUJON D'ASTROS) Comment définir ses objectifs et s'y tenir? Comment mesurer son développement? Conseils et outils.	 Le loup de Wall Street <i>La rémunération des Associés</i> Par Caroline NEVEUX (JURIMANAGEMENT) et Magalie MARCHESSEAU (AVOCADOUR) La rémunération conditionnée par le type de structure? Les grandes règles de répartition du résultat et les méthodes Cas pratique, échanges.
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

16h00 : Ateliers

 Objectif Thune <i>Quels indicateurs de performance pour les Cabinets d'Avocats?</i> Par Marie-Christine CHATELLIER (JURIMANAGEMENT) et Laurent BEZIE (ANTARIUS AVOCATS) Quelle productivité? Quel taux de recouvrement? Quelle capacité d'investissement? Tous les indicateurs clé pour ma structure.	 Le bon, la brute et le truand <i>Regroupements, interprofessionnalité: les nouvelles stratégies</i> Par Olivier MERCIER, INTERFIMO et Tristan CHEVREAU, HJ MELUN Depuis la Loi MACRON, quelles sont les nouvelles stratégies entrepreneuriales qui permettent la performance, l'attractivité, la mutualisation, l'investissement?	 Star Wars <i>Modèles économiques des plateformes: mythes et réalités</i> Par Mathieu BOUILLON, HERCULE Legaltech Agency Doit-on s'inspirer des modèles économiques des nouveaux acteurs du Droit? Quels produits et quel investissement pour quel retour?	 Attrape-moi si tu peux ! <i>Le développement commercial : applications concrètes</i> Par William CARGILL (DEINCEPS) et Caroline PAYEN (DRUJON D'ASTROS) Comment définir ses objectifs et s'y tenir? Comment mesurer son développement? Conseils et outils.
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------





19h00 : Départ pour le centre-ville de LISBONNE

20h00 : Dîner au Restaurant Aura (une surprise vous attend sur le trajet)

SAMEDI 2 FEVRIER

09h00 : Assemblée Générale S.C.I. INTERJURIS - Ouvert aux porteurs de parts uniquement

09h00 : Réunion Huissiers - Avocats - Projets communs, amélioration de la collaboration, communication, etc.

10h00 : Assemblée Générale EUROJURIS FRANCE

Rapport d'activités

Approbation des comptes

11h30 : Commissions Spécialisées

Droit de la famille - Voies d'exécution - Droit des sociétés - Droit du travail

11h30 : Consultations Experts

Prenez rendez-vous avec nos intervenants pour évoquer vos projets :

- Rapprochements / Interprofessionalité: Olivier MERCIER
- RH / Développement Commercial: William CARGILL
- Stratégie de développement / Rémunération: Caroline NEVEUX
- Finances: Marie-Christine CHATELLIER
- LegalDesign / Marketing: Romain HAZEBROUCQ
- Forme juridique: Adeline RICHARD
- Legaltech: Mathieu BOUILLON

12h30 : Apéritif en terrasse

13h00 : Déjeuner

14h30 : Excursions Découverte de Lisbonne

- Lisbonne monumental (Quartier de Belém)
- Lisbonne historique

20h30 : Soirée de Gala EUROJURIS sur les rives du Tage



DIMANCHE 3 FEVRIER

Départ des participants / transfert sur réservation



je m'inscris



EUROJURIS FRANCE
45 Quai des Grands Augustins
75006 PARIS
tél: +33 1 46 33 07 19
contact@eurojuris.fr
www.eurojuris.fr

EUROJURIS FRANCE
45 Quai des Grands Augustins
75006 PARIS
tél: +33 1 46 33 07 19
contact@eurojuris.fr
www.eurojuris.fr