



## DECIDEURS, VOS OUTILS RH POUR ACCOMPAGNER LA CROISSANCE

**Vendredi 13 mai 2016 de 10h00 à 12h30**

**Radisson BLU, MARSEILLE**  
**Echanges suivis d'un cocktail**

le conseil des Avocats



les bonnes pratiques  
des décideurs

**je m'inscris**

## PROGRAMME



**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 :

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

Conception académique :

Les Rendez-Vous EUROJURIS de MARSEILLE ont été conçus par:

- Guillaume FORTUNET, Membre du Bureau EUROJURIS (Cabinet FORTUNET & Associés, AVIGNON)
- Guillaume BOULAN, Président du Groupe Social EUROJURIS (Cabinet CRTD & Associés, NANTERRE PARIS)

Partenaires des rendez-vous Eurojuris :



Inscription impérative  
Nombre de places limité  
plus d'infos sur [rveurojuris.fr](http://rveurojuris.fr)

**je m'inscris**

### Mot de bienvenue et tour de table

Par **Me Guillaume BOULAN**, Avocat Spécialiste en Droit du Travail  
Président du Groupe Social Eurojuris

et **M. Pierrick TERRASSE**, Directeur Commercial chez DALTY  
Président des Dirigeants Commerciaux de France Marseille Provence

### Motiver et fidéliser l'équipe

Par **Me Nicolas DRUJON D'ASTROS**

Cabinet DRUJON D'ASTROS BALDO & Associés, AIX-EN-PROVENCE

**Me Olivier COSTA**

Cabinet BISMUTH & Associés, LYON PARIS

et **Me Christian ROUSSE**

Cabinet ROUSSE & Associés, MARSEILLE

- Evaluation du personnel
- Objectifs et rémunération
- L'actionnariat salarié
- Le processus décisionnel

### Protéger le trésor de l'entreprise

Par **Me Jean-Philippe DANIEL**

Cabinet FORTUNET & Associés, AVIGNON

**Me François HERPE**

Cabinet CORNET VINCENT SEGUREL, PARIS NANTES RENNES LILLE

et **Me Stéphan GADY**

Cabinet GADY, DRAGUIGNAN

- Le savoir-faire (Clause de non-concurrence, Brevets)
- Les données, la clientèle (NTIC et relation salariale)

### Echanges: les meilleures pratiques RH

### Cocktail