

CONGRÈS EUROJURIS FRANCE



AVOCATS

FILS DE PUB?

29 JANVIER - 1ER FÉVRIER 2015

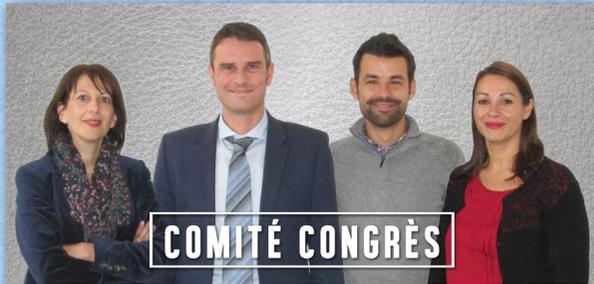


CONGRÈS EUROJURIS FRANCE

AVOCATS FILS DE PUB?

29 JANVIER - 1ER FÉVRIER 2015

COMITÉ CONGRÈS 2015



COMITÉ CONGRÈS

Ont contribué cette année à la conception du Congrès 2015 (de gauche à droite):

- Caroline HORNY (SCP DESARNAUTS & Associés - TOULOUSE)
- Thomas BAUDRY (SCP LEVACHER & Associés - CHERBOURG, COUTANCES)
- Guillaume FORTUNET (SCP FORTUNET & Associés - AVIGNON)
- Sophie CLANCHET (CLANCHET RIVIERE & Associés - METZ)



INFORMATIONS

EUROJURIS FRANCE
congres@eurojuris.fr

Marjolaine RATIER
Virginie MEREGHETTI
tél: 01 46 33 07 19

Chers amis,

Notre Groupe saisit les questions qui animent notre Profession, et notre Congrès sera ainsi naturellement consacré à la sollicitation personnalisée et les nouvelles opportunités qu'elle procure.

"Passer à l'acte du démarchage, c'est souhaiter conquérir de nouvelles parts de marché"

Si la communication est une notion qui nous est depuis plusieurs années familière – n'avons-nous pas tous investi internet, essayé les événements clients, publié dans des revues ?- il n'en demeure pas moins que nos textes nous cantonnaient à la fidélisation, en nous interdisant la conquête de nouveaux clients.

Pendant ce temps, d'autres professions moins encadrées se sont offertes une visibilité, voire une légitimité dans l'esprit des clients, dont nous ne pouvons que constater l'ampleur. Nous avons le choix de regretter la situation en nous drapant dans nos valeurs, ou reprendre la main sur le marché du droit.

Passer à l'acte du démarchage, c'est souhaiter conquérir de nouvelles parts de marché. Il nous appartient de nous y atteler, en régions comme sur le plan national. Notre Groupe EUROJURIS, le plus grand réseau de Cabinet d'Avocats indépendants au monde, ne peut négliger cette opportunité.

Encore une fois, et plus que jamais, nous serons plus forts ensemble.

Durant le Congrès EUROJURIS :

- Identifiez votre **stratégie d'influence**,
- Apprenez à « **vendre** » votre **savoir-faire** et votre cabinet en toute circonstance,
- Travaillez le **prix** de vos prestations,
- Informez-vous sur les **outils marketing** efficaces du moment,
- Phosphorez sur la marque de votre Cabinet,
- Formez-vous aux techniques de vente physiques et virtuelles,
- Soyez incollable face aux médias,
- Tournez le film de présentation de votre Cabinet!

Je félicite le Comité Congrès 2015 du travail accompli et vous espère nombreux à cet événement, Associés comme Collaborateurs, pour une grande bouffée d'air frais !

Bien amicalement,



Jérôme DEPONDT
Président

LES INTERVENANTS



GILLES MASSON

Diplômé de HEC et de l'IEP Paris, Gilles Masson est également titulaire d'une Maîtrise de Sciences Economiques et d'une Licence de Philosophie. Gilles est successivement Directeur Commercial d'Australie (1988-1992) puis Directeur Associé en charge de la Recherche et Développement chez BDDP (1992-1995). De 1995 à 2002, il est co-fondateur et Directeur Général de BETC (Havas). En mars 2002, il est nommé Vice-Président de Publicis Conseil puis Président du Groupe Leo Burnett. En septembre 2005, Gilles co-fonde en partenariat avec les frères Saatchi M&CSaatchi GAD, agence de communication indépendante dont il est le Président. M&CSaatchi GAD est aujourd'hui une agence globale de 100 personnes, spécialisée dans le plan de transformation des Marques. Gilles est également enseignant à l'IEP Paris, a présidé pendant 12 ans l'Association Solidarité Sida/Solidays, et intervient régulièrement sur Public Sénat comme expert en communication de décryptage du discours des politiques.



OLIVIA PENICHO

Diplômée d'une Maîtrise de communication (1992) et d'un DEA d'études Européennes. Elle est spécialiste du conseil en communication des dirigeants et personnalités politiques. Elle a débuté sa carrière en 1990 à l'Assemblée Nationale en tant que Chargée de la Communication du groupe UDF. En 2001 elle rejoint l'Autorité de Sûreté Nucléaire en charge de la communication de crise et de la formation des porte-parole. Puis en 2005, Olivia Penichou intègre le cabinet de Nicole AMELINE, alors Ministre de la parité et de l'égalité Homme/Femme, responsable de la communication et de la presse. Elle rejoint Christine LAGARDE, nouvellement nommée Ministre Déléguée au Commerce Extérieur, pour l'accompagner dans sa communication et ses prises de paroles en France et à l'international. Elle crée O2P Conseil en 2007 (conseil en communication), puis PPEPP'S (coaching prise de parole en public et devant les médias) en association avec Christine Cornu-Mariani.



CHRISTINE CORNU-MARIANI

Diplômée du Magistère du CELSA en 1991, Christine MARIANI a passé 10 ans (1991-2001) chez I&E, leader français des agences conseil en communication d'entreprise en tant que consultant puis Directeur Conseil. Puis, de 2001 à 2004, elle a occupé le poste de Directeur Conseil en charge du planning stratégique chez Euro RSCG Futurs (HAVAS), agence de publicité corporate et de recrutement avant de créer Pôle R (conseil et actions de communication) en septembre 2004, puis PPEPPs (Coaching et médiatraining) en 2009, en association avec Olivia PENICHO, spécialiste de la communication politique.



CLARISSE BERREBI

Clarisse Berrebi est avocate au barreau de Paris, associée gérante du cabinet B&H. Membre du Conseil National des Barreaux, elle y préside la commission des nouvelles technologies. Dans le cadre de son mandat, elle a notamment travaillé sur l'ensemble des questions liées à la dématérialisation des actes de la profession, la conservation de l'acte d'avocat et l'acte d'avocat électronique natif, les problématiques d'identification et de signature, le Coud privé des avocats et le secret professionnel. Impliquée dans l'organisation de la profession d'avocat, elle a été présidente de la section des jeunes de l'Association des Avocats Conseils d'entreprise (ACE) de 2008 à 2012 et y préside aujourd'hui la commission des technologies avancées. Elle est également chargée d'enseignement dans les écoles d'avocats.



ALAIN HASSLER

Alain Hassler est consultant et formateur, spécialiste de la stratégie marketing, de la création de valeur, de la vente et du management opérationnel. Après des expériences variées de commercial, de chef de publicité en agence et de chef de produits marketing Alain Hassler est recruté par Nivea-Beiersdorf en tant que directeur marketing pour le marché français, il est ensuite engagé par le groupe Mars où il est successivement directeur des ventes terrain puis directeur du marketing pour le marché français. Il entame à partir de 1993 une carrière internationale comme directeur du business développement pour l'Europe de l'Est où il gère la définition des stratégies, la déclinaison des politiques de marques, produits et communication et la mise en place des équipes marketing et du réseau d'agences de publicité du groupe; il assure aussi la coordination des actions commerciales et industrielles et le coaching des directeurs marketing et ventes. Depuis 2002, Alain Hassler a créé et développé sa propre SARL, il est intervenu auprès d'industriels et de sociétés de services de tous secteurs en France et à l'étranger et travaille également en partenariat avec les grandes écoles de commerce et les grands institutionnels de la formation.



VALÉRIE BISMUTH

Après une formation à Sup de Co Montpellier, et un premier parcours de généraliste d'entreprise dans des entreprises plutôt orientées sur la communication d'entreprises, elle a évolué vers le monde juridique où elle a occupé pendant plus de 16 ans les fonctions de directrice juridique et de responsable des fusions acquisitions, d'abord pour une PME française, puis pour le compte d'un groupe américain. Elle a ensuite repris un cursus de formation aux métiers de coach et de consultant, et a fondé VB Consult, cabinet de conseil en management dédié aux cabinets d'avocats. VB Consult accompagne, en formation ou en conseil, l'avocat patron dans son métier de patron.



BÉATRICE BOURBON

De formation Ecole Supérieure de Commerce, elle a effectué la première partie de son parcours professionnel à l'international dans le cadre d'un bureau d'achat où elle a travaillé pour des grands magasins étrangers et des importateurs principalement américains, anglais et japonais. Puis elle s'est orientée vers les métiers d'audit et de conseil en rejoignant un groupe français Leader de l'optimisation des postes de charges des entreprises pour améliorer leur rentabilité et leur performance sans perturber leurs organisations humaines. 12 ans durant au sein de son Pôle Social, elle a développé des compétences d'audit, de conseil, puis de management en évoluant de la fonction d'auditeur à celle de Directeur, membre du comité de direction du Pôle. Associée dès la création de la structure, elle a rejoint de façon opérationnelle VB Consult, pour développer les régions parisienne et lyonnaise.



CONGRÈS EUROJURIS FRANCE

AVOCATS FILS DE PUB?

29 JANVIER - 1ER FÉVRIER 2015

JEUDI 29 JANVIER 2015

LE PROGRAMME



Domaine de Pont Royal
A 45' d'Avignon et Aix, 1h de Marseille

Arrivée au Domaine de pont Royal
Navettes Gare et Aéroport – Hôtel
Accueil des congressistes

15H00

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Ouvert aux Membres du Conseil d'Administration uniquement
Elections des nouveaux membres du Bureau

15H30

PRÉSENTATION DE LA NOUVELLE PLATE-FORME INTERNET EUROJURIS.FR

Par le Comité de Pilotage Internet
Ouvert à tous les Membres

16H30

PAUSE

17H00

OUVERTURE OFFICIELLE DU CONGRÈS EUROJURIS FRANCE

▪ Mot de bienvenue du Président, Jérôme DEPONDT

LA COMMUNICATION DES AVOCATS, UNE DOUBLE RÉVOLUTION : CULTURELLE ET MÉDIATIQUE

Par Gilles MASSON, Président de M&CSaatchi GAD

▪ Conclusion par Thomas BAUDRY, Représentant du Comité Congrès

18H30

COMMISSIONS SPÉCIALISÉES

Les Commissions sont ouvertes au public, clients et prospects.
Droit des Sociétés, Voies d'Exécution, Procédure Civile, Entreprise et Finances, Droit immobilier, Droit du travail, Droit public, MARL, Propriété Intellectuelle, Droit de l'Environnement

19H30

COCKTAIL EUROJURIS ENTREPRISES

Ouvert au public, clients et prospects.

20H30

DÎNER DE BIENVENUE

Restaurant Es Beu La Vie, Domaine de Pont Royal



8h30 homologuées
au titre de la Formation Continue



08H45

ACCUEIL - EMARGEMENT

09H00

AVOCATS, FILS DE PUB?

INTRODUCTION ET RAPPEL DÉONTOLOGIQUE

Par Jérôme DEPONDT, Ancien Membre du Conseil de l'Ordre

CAP EUROJURIS 2015: CONNAÎTRE, APPRÉHENDER POUR PRODUIRE UN PLAN MARKETING EFFICACE

Par Alain HASSLER, Conseil en Marketing

PANORAMA DU MARKETING JURIDIQUE CHEZ NOS VOISINS ÉTRANGERS

Par Sophie CLANCHET et Caroline HORNY, Comité Congrès

10H30

TABLES RONDES ET ATELIERS

Savoir présenter son Cabinet ou la plaquette verbale

Les discours sont des outils essentiels dans le développement d'une clientèle d'avocats, et pourtant, ils sont peu connus, et peu utilisés. Mais, pour être efficaces, ils doivent respecter des trames très précises. L'atelier consistera à apprendre comment construire un discours qui permette de capter une clientèle nouvelle.
Par Béatrice BOURBON

Marque et marketing du Cabinet

Problématique de marque du Cabinet: sens et relation au client. Comment construire une bonne démarche marketing pour valoriser votre cabinet?
Par Alain HASSLER

Vendre ses prestations

Une table ronde pour faire le point entre les méthodes classiques, les apports de la nouvelle législation sur la sollicitation personnalisée et l'utilisation des nouvelles technologies, pour permettre à chacun de construire un plan de développement efficace et adapté.
Par Valérie BISMUTH et Clarisse BERREBI

Les clés d'une prise de parole média réussie

En tant qu'experts du droit, les avocats sont susceptibles d'être interviewés dans différents contextes médiatiques; Cette table ronde permettra d'envisager les différentes opportunités médias, les attentes des journalistes et les étapes de préparation indispensables pour réussir son intervention.
Par Christine CORNU-MARIANI

Atelier «Ca tourne!»

Face caméra, nous vous proposons de présenter votre cabinet et votre passion pour le métier d'avocat. Votre film sera exploitable sur votre site internet. Une équipe vidéo et un coach seront présents pour vous guider dans cet exercice.
Par Olivia PENICHO

12H30

DÉJEUNER

14H00

RÉÉDITION DES TABLES RONDES ET ATELIER DE LA MATINÉE

16H00

DÉBRIEFING DES TABLES RONDES EN SALLE PLÉNIÈRE

16H45

RÉUNION HUISSIERS - AVOCATS

18H00

ATELIER ANIMATION DU SITE INTERNET

Découvrez les fonctionnalités de votre nouvelle interface Drupal (pour les utilisateurs de la plate-forme internet eurojuris.fr)

20H00

SOIRÉE DES RÉGIONS ET CHALLENGE PUB DES RÉGIONS

Dégustation des trésors gastronomiques cuisinés et acheminés par nos membres.





CONGRÈS EUROJURIS FRANCE

AVOCATS FILS DE PUB?

29 JANVIER - 1ER FÉVRIER 2015

SAMEDI 31 JANVIER 2015



Place du Village et étang de Pont Royal

Profitez du temps libre et des infrastructures du Domaine



Château de Pont Royal

Soirée du Samedi

08H30

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE S.C.I. INTERJURIS

09H30

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE EUROJURIS FRANCE

Rapport financier
Réalisation du Plan d'Actions 2013-2015
Rapport des activités régionales
Objectifs de l'année 2015
Présentation du nouveau Bureau

12H00

DÉPART DES GOLFEURS

Collation et tournoi au Golf de Pont Royal

12H30

DÉJEUNER

14H30

APRÈS-MIDI MARCEL PAGNOL

Pétanque et Bars à dégustation de Bière « La Cagole » et Anisés ou temps libre

19H30

DÉPART POUR LE CHÂTEAU DE PONT ROYAL

20H00

SOIRÉE LES TROPHÉES DE LA PUB EUROJURIS

au Château de Pont Royal



INFORMATIONS

EUROJURIS FRANCE
congres@eurojuris.fr
Marjolaine RATIER
Virginie MEREGHETTI
tél: 01 46 33 07 19

S'INSCRIRE AU CONGRÈS

Cliquez sur le bouton «je m'inscris» pour réserver votre place au Congrès et vous inscrire aux réunions. Forfaits tout compris 4 Jours/3 Nuits :

Congressiste Membre	1 050,00 €
Congressiste Visiteur	1 150,00 €
Exposant (sans accès aux formations)	850,00 €
Couple Membre + Accompagnant non membre	1 787,00 €
Couple Membres	1 932,00 €



RÉSERVER SON TRANSPORT

Notre agence de voyages ORMES peut réserver vos billets de train / avion.
Contact : Lydia HARRANG - 01 43 18 60 60 - l.harrang@ormes.com

LE LIEU



Domaine et Golf International de Pont-Royal - 13370 Mallemort

Le congrès EUROJURIS FRANCE se tiendra au Domaine de PONT ROYAL (MALLEMORT).

Dominant la vallée de la Durance, ce village vacances piétonnier de 180 ha fait face au massif du Lubéron. Les résidences, mas et villas du village affichent les références architecturales de la région restituant l'ambiance et le charme d'un village de Provence avec sa place centrale, de nombreux restaurants et commerces.

Les logements prévus pour les Congressistes EUROJURIS sont des appartements type F2 (chambre, salon, coin cuisine, sdb). Wifi gratuite. Le forfait de participation au Congrès inclut la pension complète.

Comment s'y rendre ?

- Accès route : Paris (720 km) -- Marseille (60 km) -- Avignon (45 km) -- Aix-en-Provence (30 km)
- Accès train: GARE TGV D'AVIGNON (45 km); GARE TGV D'AIX-EN-PROVENCE (50 km)
- Accès avion : AÉROPORT INTERNATIONAL DE MARSEILLE-PROVENCE (52 km)

Des navettes sont prévues pour les Congressistes EUROJURIS, communiquez nous vos horaires via le formulaire d'inscription et nous grouperons les transferts.

VENIR EN FAMILLE



Centre équestre, mini-ferme, tennis, football, quad, activités pour les enfants et garderie

Le Domaine de Pont Royal (Village Pierre et Vacances) peut mettre en place une garderie ainsi que des activités pour vos enfants de 0 à 18 ans. Infrastructures disponibles: terrains de tennis, football, quad, centre équestre, jeux de plein air, etc.

- Frais de pension complète: gratuite pour les bébés, 24€ TTC / jour de 4 à 11 ans, tarif adulte à partir de 12 ans.
- Frais de garde en cas d'absence des parents (travail ou soirée): 12 € TTC / heure
- Prestations payables à l'hôtel directement.

Si vous souhaitez séjourner avec vos enfants, merci de le mentionner sur votre formulaire d'inscription, notre agence transmettra les informations au site.

Spa Moulin de Vernègues

Les accompagnants pourront également profiter du Spa Moulin de Vernègues (situé à côté de Pont Royal)
www.moulindevernegues.com/fr/myspa

- Réservations à effectuer par vos soins : 04 90 59 12 00



Vues du Domaine de Pont Royal



29 événements
667 participants
183 heures de formation
(année 2013)

6000
Correspondants dans le monde

126
Cabinets d'Avocats en France
Chiffre d'Affaires: 115 Millions d'Euros


@EurojurisFR
1062 tweets
361 followers

7 000 000
de pages vues
925 000 visites
sur eurojuris.fr
(année 2014)



45 Quai des Grands Augustins - 75006 PARIS
contact@eurojuris.fr - tél: 01 46 33 07 19

