



EN ATELIER PARTENAIRES

Cet atelier vient d'être ajouté, il n'est pas indiqué dans le programme
Vendredi 7 novembre de 11h/12h15

La reprise d'une clientèle d'avocat, un outil de développement rapide et énergique s'il est bien maîtrisé.

Une des méthodes pour s'installer, ou pour développer leur cabinet, pour les avocats, consiste à acheter la clientèle d'un confrère qui envisage de s'arrêter et souhaite transmettre sa clientèle ou son cabinet (départ en retraite, délocalisation, etc...). Cette pratique a le double avantage de permettre une certaine patrimonialisation au cédant, qui perçoit les fruits de son activité en cédant son actif professionnel, et surtout, de permettre au repreneur une installation ou un développement beaucoup plus rapide comparativement à un développement de clientèle traditionnelle, par croissance interne, plus lent et plus chronophage.

Pourtant, la pratique est très controversée parmi les avocats, notamment en raison des difficultés qu'elle suscite dans sa mise en œuvre. En effet, faute de précaution et de préparation, l'achat d'un cabinet ou d'une clientèle peut, en cas d'échec, freiner, voire fragiliser le cabinet.

L'atelier présentera les avantages et les risques d'une reprise de cabinet et fera le point sur les principales difficultés rencontrées par les cédants et les repreneurs. Puis les intervenants transmettront les principales clés pour optimiser les chances de succès d'une telle opération et en faire un atout du cabinet.

Intervenants : Valérie BISMUTH, dirigeant de VB Consult, le partenaire des avocats en management de cabinet – Stéphane SEGHERI, expert-comptable, commissaire aux comptes, président de la section marseillaise du Club des Jeunes experts-comptables & Commissaire aux comptes, Marie-Gaëlle PAOLINI-MAHE, associée SCP Paolini- Paolini-Mahé-Roberty, Clarisse BERREBI, associée du cabinet Duvivier & Associés, Présidente Nationale de l'ACE-JA.