

**SAMEDI 18 OCTOBRE 2008**

**de 10 h à 12 h**



en partenariat avec



**consult**

*Le partenaire des avocats  
en management de cabinet*

### **LA RELATION-CLIENT**

**un outil de croissance pour le cabinet et de différentiation concurrentiel**

*Introduction :*

*L'identification des besoins des cabinets d'avocats*

**Partie 1 :**

***la relation client comme outil de différentiation concurrentiel***

→ *La mise en adéquation de la prestation par rapport aux besoins du client*

→ *Les techniques pour faire progresser son équipe*

**Partie 2 :**

***La relation client comme outil de croissance du cabinet***

→ *La chasse, le développement de nouveaux clients*

→ *L'élevage, le développement des clients existants*

**Conclusion :**

*De la performance juridique du cabinet à la performance juridique de ses clients*

par

**Valérie BISMUTH,**

Fondatrice et dirigeante de VB Consult,

l'Institut de développement en organisation et management juridique.

et

**Bénédicte BURY,**

Présidente de la Commission Formation de l'ACE

Un outil mis au service des avocats

**ACE : 114-116 avenue de Wagram – 75017 Paris – Tél 01.47.66.30.07**

**SAMEDI 18 OCTOBRE 2008**

**de 14 h 30 à 16 h 30**



en partenariat avec



**LA PERFORMANCE JURIDIQUE,  
Une nouvelle approche stratégique au soutien de la croissance des entreprises et des  
cabinets d'avocats**

*Présentation :*

La qualité de la prestation technique des juristes - et donc de leur expertise qu'elle mobilise - est évidemment un élément déterminant dans l'appréciation de leur apport aux projets de l'entreprise. Toutefois, le rôle stratégique du Droit dans l'entreprise nécessite de dépasser l'approche "technicienne" et d'envisager la décision juridique comme un outil de création de valeur. Dès lors, la performance juridique peut s'entendre comme étant la capacité de l'entreprise à soutenir la création de valeur (et à éviter la destruction de valeur) en mobilisant et en déployant des ressources juridiques. Cette capacité s'inscrit dans une analyse menaces/opportunités, et peut conduire à la création d'avantage(s) concurrentiel(s) durable(s).

*Partie 1 :*

*Comment construire la performance juridique de l'entreprise ?*

*Partie 2 :*

*Comment construire la performance (juridique) du cabinet d'avocat*

par

**Christophe ROQUILLY**

**Professeur, Directeur de Legal Performance EDHEC Research Centre  
EDHEC Business School**

et

**Bénédicte BURY,**

Présidente de la Commission Formation

Un outil mis au service des avocats

**ACE : 114-116 avenue de Wagram – 75017 Paris – Tél 01.47.66.30.07**